



QUID 16. Revista del Área de Estudios Urbanos

ISSN: 2250-4060

quid16@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Argentina

D'Angelo, Analía Soledad

La economía popular del Conurbano y sus estrategias de
financiamiento para la producción del hábitat en la posconvertibilidad

QUID 16. Revista del Área de Estudios Urbanos, núm. 13, 2020, Junio-Noviembre, pp. 325-360

Universidad de Buenos Aires

Buenos Aires, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=559666851015>

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



Sistema de Información Científica Redalyc

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

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

La economía popular del Conurbano y sus estrategias de financiamiento para la producción del hábitat en la posconvertibilidad

Analía Soledad D'Angelo

Magíster en Hábitat y pobreza urbana en América Latina por la Universidad de Buenos Aires. Becaria Doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas con sede en la Universidad Nacional de Avellaneda, Argentina.
Contacto: analiadangelo@gmail.com

Fecha de recepción: 19/12/2018
Aceptación final del artículo: 13/12/2019

En el presente artículo nos proponemos sintetizar parte de los hallazgos producidos en el marco de una investigación de campo llevada adelante por el Programa de Estudios del Conurbano (PEC)¹ que tuvo lugar en Campo Unamuno, en el partido de Lomas de Zamora del Conurbano bonaerense, específicamente en los tres barrios de más reciente creación dentro de los nueve barrios que lo componen. La misma se inscribió en un Convenio de Cooperación específico realizado entre el Ministerio Público de la Defensa (MPD, en la figura de la Defensoría General de la Nación) y la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV), a mediados del año 2015. Nuestro principal objetivo consistió en dar continuidad a una línea de investigación del PEC que buscaba identificar las estrategias de financiamiento de los hogares orientadas a la producción del hábitat en la posconvertibilidad, en lo referido específicamente al acceso al suelo y a la vivienda, y a su mejoramiento a lo largo del tiempo.

El artículo se nutre de datos producidos a través de una estrategia cuantitativa que consistió en la aplicación de una encuesta diseñada por el equipo de investigación y que abarca en el campo de estudios de la economía popular, la sociología del crédito y la sociología urbana. Fruto de la investigación, reafirmamos la existencia de estrategias de financiamiento orientadas a la producción del hábitat en la economía popular y observamos que tanto en el análisis de las estrategias de financiamiento generales como en el análisis desglosado por niveles componentes del hábitat, los intercambios con el mercado de financiamiento (tanto formal como informal) resultan ser los más intensos.

Palabras clave: investigación de campo; economía popular; conurbano; estrategias de financiamiento; hábitat; posconvertibilidad

¹ El PEC se inscribe en el Colectivo de Investigación en Diseño y Producción del Conurbano (CIDIPROCO) dentro del Departamento de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la Universidad Nacional de Avellaneda.

Popular economy of the Conurbano and its financing strategies for the production of habitat in the post-convertibility period

In the present article we propose to synthesize part of the findings produced in the framework of a field research carried out by the Conurbano Studies Program (PEC) that took place in Campo Unamuno, in the party of Lomas de Zamora in Conurbano Bonaerense, specifically in the three neighborhoods of more recent creation within the nine neighborhoods that compose it. It was entered into a specific Cooperation Agreement between the Public Ministry of Defense (MPD, in the figure of the National Ombudsman's Office) and the National University of Avellaneda (UNDAV), in mid-2015. Our main objective was to give continuity to a line of research of the PEC that sought to identify household financing strategies aimed at the production of habitat in the post-convertibility, specifically referred to access to land and housing and its improvement along the weather.

The article is nourished by data produced through a quantitative strategy that consisted in the application of a survey designed by the research team and that belongs to the field of popular economy studies, the sociology of credit and urban sociology. As a result of the research, we reaffirm the existence of financing strategies oriented to the production of habitat in the popular economy and we observe that both in the analysis of the general financing strategies and in the analysis broken down by component levels of habitat, the exchanges with the financing market (both formal and informal) turns out to be the most intense.

Keywords: field research; popular economy; habitat; production-financing strategies; conurbano; post-convertibility

Introducción

¿Se financia la producción del hábitat en la economía popular? Y si así fuese, ¿de qué formas? ¿Se financia el acceso al suelo, el acceso a materiales para construir las viviendas?, ¿y la mano de obra necesaria?; ¿de qué depende la posibilidad de acceder a financiamiento orientado a la producción del hábitat o desplegar estrategias en ese sentido? Estas son algunas de las preguntas que nos hicimos tiempo atrás y que nos impulsaron a salir en búsqueda de respuestas, que -aunque provisionarias, debido a que todo proceso de investigación suele conducir a nuevos interrogantes- nos permitieran ampliar y profundizar lo que conocíamos.

En este artículo nos proponemos sintetizar parte de los datos producidos en el marco de una investigación de campo llevada adelante por el Programa de Estudios del Conurbano (PEC) que tuvo lugar en Campo Unamuno, en el partido de Lomas de Zamora del Conurbano bonaerense, específicamente en los tres barrios de más reciente creación dentro de los nueve barrios que lo componen. La misma se inscribió en un Convenio de Cooperación específico realizado entre el Ministerio Público de Defensa (MPD), en la figura de la Defensoría General de la Nación, y la Universidad Nacional de Avellaneda (UNDAV), a mediados del año 2015.

Nuestro principal objetivo versó en dar continuidad a una línea de investigación del PEC que buscaba identificar las estrategias de financiamiento de los hogares de

la economía popular orientadas a la producción del hábitat en la posconvertibilidad², en lo referido específicamente al acceso al suelo y a la vivienda, y a su mejoramiento a lo largo del tiempo.

En el marco de nuestros desarrollos conceptuales definiremos a la **economía popular** como la forma que adopta la economía en un sector de las clases populares³ que accede a la tierra y a la vivienda por mecanismos distintos al mercado inmobiliario formal. Y en función de nuestro referente empírico, habita villas, asentamientos y barrios contruidos por la política pública habitacional en el Conurbano bonaerense.

A lo largo de las últimas décadas, el concepto de economía popular 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. Siguiendo a Vio (2017), puede decirse que en el campo académico la discusión y problematización acerca de la economía popular ha sido frecuentemente desplazada por los debates sobre la economía informal y, en otras ocasiones, ha quedado subsumida a la noción de economía social y solidaria. En este punto, cabe preguntarnos: ¿Qué es y que no es la economía popular?

En este artículo proponemos, en principio, observar dos de sus dimensiones o modos de aproximación posibles: a) “economía popular” como perspectiva de análisis que comprende a un conjunto de producciones orientadas a conceptualizar los procesos de reproducción de las clases populares en América Latina; b) la “economía popular” como un fenómeno objetivable, posible de constituirse como un espacio delimitable dentro de la economía real. En otras palabras, es el producto de las clases populares (Vio, 2017)⁴. Teniendo en cuenta ambas dimensiones, postulamos 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 territorio en donde se despliegan sus estrategias. Por estrategias, entendemos a todas aquellas prácticas que permiten a los hogares sostener o mejorar su posición en la estructura social.

² La posconvertibilidad, refiere al período 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. Existe amplia literatura acerca de la cuestión de si se trata o no de un nuevo modelo de acumulación en relación al período que lo antecedió. No es algo de lo que nos ocupemos aquí. Al respecto puede verse Roitbarg (2015). En relación a la determinación de un límite superior expresado en años, indicativo del fin del mismo, 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).

³ Para una definición de clases populares ver Cabrera & Vio (2014).

⁴ Para profundizar sobre el debate en torno al concepto de “economía popular” se recomienda ver Vio (2018).

A su vez, dentro de esta 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”⁵ de los hogares. 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 y los hogares que la integran, caracterizados, en su generalidad, por un hábitat deficitario, bajas credenciales educativas y escasos ingresos que, mayormente, devienen en situaciones de pobreza.

Ahora bien, ¿qué entendemos por producción del hábitat? Todos los procesos vinculados con el acceso al suelo y la producción de la vivienda llevados adelante por las unidades domésticas en forma aislada, que se inscriben en la lógica de la necesidad; es decir, que no priorizan la finalidad lucrativa sino la necesidad de uso (Rodríguez, y otros, 2007). Los procesos de producción del hábitat popular cuyas estrategias de financiamiento estudiamos, representan fenómenos de orden más general y extendido que los incluidos en la definición de la “producción social del hábitat” (PSH)⁶. La PSH, en sentido estricto, refiere al sub-universo de las prácticas dirigidas de manera consciente, racionalizadas, organizadas e involucran en todo el proceso productivo algún tipo de actor social o sociopolítico (Rodríguez, et al., 2007).

Asimismo, consideramos relevante explicitar que cuando nos referimos a la producción del hábitat la misma involucra y se inscribe en la concepción de vivienda de Oscar Yujnovsky (1984). En ese sentido, entendemos a la vivienda ligada indisolublemente a la noción de desarrollo urbano y de hábitat, e incluye niveles que 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 y el acceso a servicios básicos de infraestructura urbana.

Adicionalmente, señalamos otro aspecto que dialoga con nuestro objeto de interés a nivel conceptual y contextual, y es la dimensión bancarización y acceso al crédito. En esa línea, puede decirse que luego de la crisis argentina del año 2001 se produjo una recomposición del sistema bancario. Ésta estuvo impulsada en gran parte por la ampliación de las oportunidades de crédito en el contexto de un ciclo político (2003-2015) que alentó el consumo interno en sintonía con lo que ocurría en otros países de la región. Un indicador de este proceso es la evolución de la cantidad de titulares de tarjetas de crédito disponibles para participar en el mercado de consumo (Luzzi y Wilkis, 2018). “Entre 2004 y 2014, este número aumentó de 6.000.000 a 20.700.000” (del Cueto y Luzzi, 2016 en Luzzi y Wilkis, 2018: 399). En función de ese proceso, el crédito a las familias registró un notorio crecimiento y en el año 2014, llegó a representar el 43% de las financiaciones al sector privado

⁵ 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) que ofrezcan garantías a la reproducción y retroalimenten las posibilidades de reproducción o mejoramiento de las condiciones de vida.

⁶ La Ley de Acceso Justo al Hábitat de la Provincia de Buenos Aires (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”.

(Luzzi y Wilkis, 2018). A su vez, otros datos contextuales aportados por la Encuesta Nacional sobre la Estructura Social (ENES-Pisac)⁷ radican, por un lado, en la proporción de hogares del Gran Buenos Aires (GBA)⁸ poseedores de tarjeta de crédito (52,3%) y la proporción de hogares que obtuvieron préstamos en los últimos cinco años (23%) (Luzzi y Wilkis, 2018).

Por otro lado, en lo que refiere a la incidencia del mercado del crédito en el financiamiento para la compra o construcción de la vivienda, la información de la encuesta permite ampliar el análisis de las desigualdades sociales relativas al acceso a la financiación hipotecaria. “En el total país, el 69% de los hogares propietarios financió la compra de su vivienda con ahorros propios y/o herencia. (...) En contraste, el 16% de los hogares financió la compra mediante un crédito hipotecario o bancario, en combinación con otras fuentes (préstamos de familiares o amigos, préstamos personales, etc.)” (Luzzi y Wilkis, 2018:405). Asimismo, otro dato relevante en base a datos de la ENES-PISAC, es que los niveles de ingreso se reflejan en diferenciales accesos al crédito para vivienda. “El porcentaje que financió su vivienda mediante crédito aumenta con el nivel de ingresos (el 34% en el 10% más rico y alrededor del 10% en el 40% más pobre). Cuando se compara entre clases (...) los que más acceso tienen al crédito son la clase de servicios y empleadores (el 25% financia la vivienda con crédito) y la clase intermedia asalariada (22%), lo cual permite inferir que no son sólo los ingresos sino también la inserción laboral estable y protegida las variables que funcionan como fuertes predictores de acceso al crédito” (Luzzi y Wilkis, 2018: 408). A nivel nacional y en base a datos de la ENES-PISAC, el GBA y Patagonia son las regiones donde la cobertura de tarjetas de crédito es mayor (superior al 50% de los hogares). Luego, entre aquellos hogares que cuentan con jefes/jefas de hogar con un empleo permanente, el 57% participa en el mercado de tarjetas de crédito. “Solamente un quinto de los hogares del decil más pobre accede a alguna tarjeta de crédito bancaria o no bancaria, mientras que lo hacen casi la mitad del quinto decil y alrededor de tres cuartos de los hogares ubicados en el 10% más rico. A su vez, a nivel nacional el 51% de los hogares se encuentra excluido del mercado de las tarjetas de crédito, ese porcentaje llega al 63% de aquellos localizados en barrios de viviendas precarias, como villas o asentamientos” (Luzzi y Wilkis, 2018: 408).

Cabe mencionar también que, la exclusión del sistema bancario está correlacionada con la ausencia de tarjetas de crédito en los hogares. El 61% de los hogares del país que no tienen cuentas bancarias tampoco poseen tarjetas de crédito (Luzzi y Wilkis, 2018: 410). Sin embargo, los autores mencionados afirman que no sólo la inserción formal en el mercado de trabajo mejora la participación en el mercado del crédito, sino que también influye positivamente la inclusión en programas sociales (Luzzi y Wilkis, 2018).

En el marco de nuestra investigación se produjeron datos a través de un abordaje cuantitativo que consistió en la aplicación de una encuesta diseñada para tal fin y

⁷ La ENES-PISAC se enmarca en una de las líneas de trabajo del Programa de Investigación sobre la Sociedad Argentina Contemporánea (Pisac), cuyo objetivo es investigar los principales aspectos sociales, culturales, políticos y económicos de la Argentina actual (Piovani y Salvia, 2018)

⁸ Unidad territorial que incluye a la Ciudad de Buenos Aires y al Conurbano.

que abreva en el campo de estudios de la economía popular, la sociología del crédito y la sociología urbana⁹.

Este artículo se estructura en seis apartados. En el primero de ellos, explicitaremos aspectos metodológicos fundamentales para la comprensión de los datos presentados. En el segundo apartado realizaremos una breve contextualización urbana, social y económica de los hogares de Campo Unamuno cuyas estrategias estudiamos. En el tercer apartado, abordaremos 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. En el cuarto apartado procuraremos realizar una presentación conceptual y síntesis de los intercambios en los que se ven envueltos los hogares cuando despliegan dichas estrategias, y clasificaremos las halladas en función de la fuente y carácter de las mismas. En el siguiente, vincularemos las estrategias de financiamiento con otras características relativas a las condiciones de vida de los hogares. Finalmente, en el sexto apartado, esbozaremos algunas conclusiones en función de los datos producidos.

Metodología

Recorte territorial

Considerando las diferencias presentes en los distintos barrios que componen Campo Unamuno (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. Soledad es un barrio cuya antigüedad data del año 2001, Libre Amanecer surgió en el año 2003, y 17 de Marzo, en el año 2009.

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

⁹ Por razones de espacio obviaremos desarrollar estado del arte del tema que nos ocupa, si bien el mismo cuenta aún con un desarrollo incipiente.

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.

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 variables que permitieron sintetizar los datos producidos en función de categorías teóricas cuyo procedimiento de elaboración detallamos debajo¹⁰:

Construcción de la variable "Financiaron":

La variable presenta tres categorías:

*Financió acceso al terreno

*Financió materiales

*Financió arreglos, mejoras o construcción de la vivienda

Procuró 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).

Las variables del cuestionario sobre las que se construyó:

¿Pidieron dinero o algún tipo de crédito 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.

¹⁰ 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 entrevistas aplicadas cuyo análisis no se incluye aquí.

¿De qué modo paga los materiales para la construcción/ampliación/mejoramiento de la vivienda?

		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	

Si la respuesta estuvo comprendida entre las categorías 2 a 10 del cuestionario, 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 (ESPECIFICAR)	9

Si la respuesta fue *arreglos/ampliación/construcción 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 "Accedió a financiamiento"¹¹:

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", descripta arriba, para que en esta segunda variable tome el valor "SÍ"¹².

Construcción de la variable "Fuente del financiamiento"¹³

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

Procuró identificar la fuente de la cual provino el financiamiento que se obtuvo (para 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')

(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'

¹¹, "Cuando una variable de la investigación está integrada por diversas variables de la matriz o ítems suele denominársele 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)

¹² Siendo el tema central de nuestra investigación 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" podría 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.

¹³ La variable es producto de una recodificación.

- | | |
|---|---|
| 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/patronos' |
| | 12 'Otros' |
| | 98 'Ns/nc' |
| | 'No corresponde'. |

P.23 ¿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/patronos' |
| | 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:

P.60 ¿A quién 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/ patronos' |
| 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 la variable "Carácter del financiamiento"¹⁴

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).

Procuró identificar el carácter del financiamiento que se obtuvo (para 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/patronos'
	12 'Otros'
	98 'Ns/nc'
	'No corresponde'.

P.23 De qué modo paga los materiales para la construcción/ampliación/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 argentina'
2	5 'Adelantos al corralón (paga cuotas y cuando termina de pagar

¹⁴ La variable es producto de una recodificación.

- | | |
|---|--|
| | 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/patronos' |
| | 10 'Otros' |

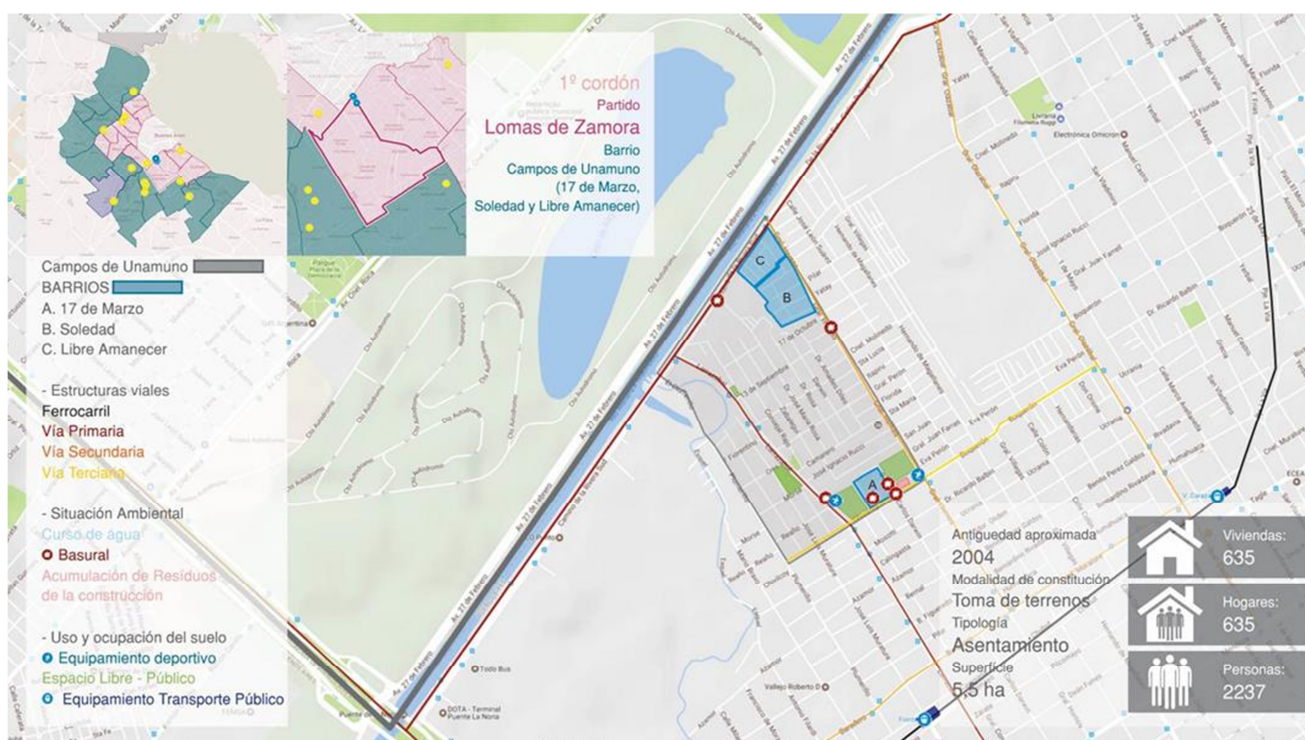
P. 60 ¿A quién le pagan? (múltiple) ('a quien le deben por una deuda para la construcción de la vivienda'.)

Nuevo código	Original
2	1 'Familiares o amigos o vecinos'
2	2 'De un particular o particulares'
1	3 'Financiera'
2	4 'Empleadores/ patronos'
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'

Haciendo zoom en Unamuno Nuevo en el partido de Lomas de Zamora

Los barrios estudiados y que integran "Unamuno Nuevo" se inscriben en Campo Unamuno, ubicado en la localidad de Villa Fiorito, en el extremo noreste del partido de Lomas de Zamora, primer cordón del Conurbano bonaerense. Campo Unamuno está comprendido dentro de la Cuenca Matanza Riachuelo y actualmente sus límites son el Arroyo Unamuno -que se extiende en el sector noreste del partido- la calle Hornos y la calle Chivilicoy.

Ilustración 1: Unamuno Nuevo en Campo Unamuno, Lomas de Zamora. Julio 2015.



Fuente: elaboración Arq. Viviane Martinelli, miembro del PEC. Unamuno Nuevo: A, B y C.

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, estas tomas fueron anteceditas en el tiempo por una serie de ocupaciones producidas en otros sectores del área sur del Gran Buenos Aires¹⁵ y a su vez de Campo Unamuno, desde la década de 1980, tal como lo reconstruyen varios autores (Izaguirre y Aristizábal, 1988; Pérez, 2006; Ossona, 2014).

El Conurbano bonaerense, por su parte, aloja al 25% de la población nacional¹⁶ y al 63% de la provincia de Buenos Aires¹⁷. 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. Este sector comprende, 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 (Cabrera y Vio, 2014).

Por su parte, el partido de Lomas de Zamora, al momento de nuestro campo y en la actualidad, presenta una importante falta de consolidación del espacio urbano y condiciones habitacionales deficitarias. En líneas generales, si se compara con

¹⁵ El INDEC denomina así al área comprendida por la Ciudad de Buenos Aires más los 24 partidos que integran el Conurbano bonaerense.

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

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

otros partidos del primer cordón -exceptuando a La Matanza- Lomas de Zamora presenta menores niveles de cobertura de redes de servicios urbanos. En relación a la dimensión urbano-habitacional, 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%). Respecto del servicio de gas, sólo el 67,6% de los hogares presenta gas por red (INDEC, 2010). En lo que refiere al déficit habitacional cuantitativo¹⁸, al año 2018, los partidos del Conurbano presentan un 10% de viviendas en esta condición y en lo que refiere al déficit cualitativo, un 14,7% (Di Virgilio y Rodríguez, 2018).

En lo que respecta específicamente a Unamuno Nuevo, los tres barrios están conformados por 635 viviendas, las cuales agrupadas en categorías conforme a su tipo edilicio (casa, departamento, casilla) muestran un claro predominio del tipo casas. Sólo el 5,3 % se distribuye entre las dos categorías restantes. Sin embargo, 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. Siguiendo la clasificación del INDEC referida a tipos de casas¹⁹, un 18%, 30,3% y 41,3%, correspondientes a 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer, respectivamente, son casas que presentan condiciones de habitabilidad adecuadas, mientras que un 72,1%, 66,7% y 53,8%, correspondientes a 17 de Marzo, Soledad y Libre Amanecer, respectivamente, son casas tipo b (presentan alguna condición que las convierte en deficitarias pero son recuperables). En cuanto a la caracterización del parque construido en Unamuno Nuevo, siguiendo el indicador CALMAT elaborado por INDEC²⁰, se produce una

¹⁸ Cantidad de viviendas que la sociedad debe construir o adicionar al parque existente para que haya una relación uno a uno entre viviendas adecuadas y hogares. Para ampliar y consultar acerca de los tipos de déficit y déficit cualitativo puede consultarse Di Virgilio y Rodríguez, 2018.

¹⁹ Según INDEC 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 irre recuperables.

²⁰ 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.

mayor convergencia en torno al indicador CALMAT III, es decir que, poco más de la mitad del parque (50,5%) si bien presenta materiales resistentes en todos sus componentes, tiene todos sus componentes sin terminación o aislación. Un 47,4% se ubica en el CALMAT II (las viviendas presentan materiales resistentes en todos los componentes, pero le faltan elementos de aislación o terminación en al menos uno de ellos, no en todos), y un 2,1%, en CALMAT IV (las viviendas presentan materiales no resistentes en al menos uno de sus componentes, pero no en todos).

La situación más precaria, por su parte, está representada por las viviendas del barrio 17 de Marzo, siendo no casualmente el barrio de más reciente surgimiento. Emerge así 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. Asimismo, un porcentaje nada desdeñable de viviendas (23,3%) tuvo o tiene problemas de inundación en el terreno donde está ubicada.

En cuanto al acceso a servicios básicos de infraestructura, Unamuno Nuevo se encuentra en una situación de precariedad y déficit, y 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. Más específicamente, en relación a estos servicios, 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).

La modalidad de provisión de agua se realiza a partir de mangueras que son llevadas hasta Unamuno Nuevo, las cuales toman agua de acueductos que atraviesan el partido de Lanús. Al momento de nuestro relevamiento, la empresa Agua y Saneamiento (Asa) 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, al momento del campo la empresa Edesur se encontraba extendiendo el servicio, cuya alimentación procedía de una fase de Lomas de Zamora y de otra de Lanús. 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.

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

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.

la recuperación de desechos (18,2%), situación que impacta negativamente en las condiciones de higiene urbana. En particular, se advirtió 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.

Finalmente, en relación a las condiciones de trabajo y de ingresos de los miembros de los hogares de Unamuno Nuevo, dentro de la población económicamente activa (PEA)²¹ cerca de 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, mientras que el 38,8% se ocupa u ocupó en trabajos no calificados.

A su vez, los habitantes manifestaron tener otras actividades laborales además de la principal tales como venta de ropa usada en la feria, venta de cosméticos, alimentos de elaboración propia, actividad no formalizada 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 urbanos²²- 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. Un 75% de los trabajadores de Unamuno Nuevo son informales²³.

En lo referido a la pobreza por ingresos²⁴, al momento del campo el 62,1% de los hogares de Unamuno Nuevo era pobre, y dentro de ellos, el 17,4 % era indigente. Se observó que la mayoría de los hogares recibía alguna transferencia monetaria estatal (más del 65% de los hogares relevados) y dentro de los que las recibían, se accedía –principalmente- solo a una (D'Angelo, 2017). 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 (ver Cabrera, 2014)²⁵- en un muy

²¹ La integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada (INDEC).

²² Las cuales en general gozan de una mayor estabilidad en términos de ingresos, duración de la jornada laboral y condiciones de trabajo (a modo de ejemplo, nos referimos a las cooperativas nucleadas en torno al Movimiento de trabajadores y Excluidos (MTE), con fuerte presencia en Unamuno Nuevo y a la cooperativa El Amanecer de los cartoneros).

²³ 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.

²⁴ 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.

²⁵ La autora analiza diez barrios ubicados en el primer y segundo cordón del Conurbano bonaerense, de distinta antigüedad. Observa 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. También señala que la participación estatal directa en los procesos de producción del hábitat -a través de la política habitacional- y las experiencias de producción y financiamiento bajo la forma

escaso porcentaje las jubilaciones y pensiones representaban la fuente de ingreso mensual más importante de los hogares. Esto estaría estrechamente vinculado al también escaso porcentaje de población mayor de 50 años presente en Unamuno Nuevo.

Financiamiento orientado a la producción del hábitat en general

Ya dimos cuenta del contexto y el modo en que construimos las variables de la investigación. Ahora, nos preguntamos: ¿qué entendemos por estrategias de financiamiento para la producción del hábitat?

En principio las conceptualizamos como aquellas prácticas 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 dichos insumos y/o fuerza de trabajo y/o suelo. Estas estrategias asumen la forma de deuda para los hogares.

Asimismo, es importante destacar que estas prácticas, tal como las concebimos aquí, implican imbricación con circuitos de financiación institucionalizados (financiarización, a través de bancos, tarjetas de crédito, préstamos personales, etc.) pero esta imbricación no es exclusiva, y se expande e involucra prácticas no institucionalizadas en sentido estricto. A modo de ejemplo de éstas últimas, mencionamos los préstamos entre vecinos o familiares, la participación en círculos de ahorro, los intercambios con prestamistas barriales, etc. Es decir, podría decirse que nuestra conceptualización se encuentra más cerca de la noción de *estructura de financiamiento*, utilizada por Hadad y Fumero (2017) que del concepto de *financiarización*²⁶ *per se*.

A continuación, presentamos la distribución de la variable de la investigación “accedió a financiamiento”:

Cuadro 1: Hogares de Unamuno según si accedieron a financiamiento orientado a algún nivel de la producción del hábitat. Julio 2015.

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

de cooperativas de vivienda o modos organizativos de acción conjunta, ocupan un lugar marginal o nulo. Muestra cómo el acceso a financiamiento destinado al hábitat es mayor en los barrios más nuevos y plantea dos hipótesis al respecto. 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 2014: 253).

²⁶ Ver al respecto Hadad y Fumero (2017: 124).

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 2: Respuestas de hogares de Unamuno que accedieron a financiamiento según qué financiaron (múltiple). Julio 2015.

	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 trabajo²⁷. 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

²⁷ Por las características del sistema de categorías de la pregunta de la encuesta (P.62) de la cual se desprendió la variable "Financió 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).

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 hogares²⁸.

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 3: Hogares de Unamuno que se reconocen propietarios²⁹ según obtención de financiamiento para comprar el terreno. Julio 2015.

	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.

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 4: Respuestas de hogares propietarios de Unamuno 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). Julio 2015.

	Respuestas	Porcentaje
Banco con un préstamo personal	43	40,50%
Banco con un préstamo hipotecario	4	3,90%
Un familiar o amigo o vecinos	18	16,80%
Empleadores/patronos	17	15,50%
Un particular o particulares (prestamista)	12	10,80%
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.

²⁸ Los datos de la encuesta y las entrevistas realizadas (no tratadas en este artículo) dan viabilidad a esta hipótesis.

²⁹ 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".

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 patrones (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 patrones -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 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.

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, 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 adecuado utilizar dicho adjetivo-. Mayoritariamente, en dichos casos, se logra comprar una vivienda de características precarias y luego se inicia un proceso de mejoramiento o reconstrucción, dependiendo de las situaciones y posibilidades de cada hogar:

Cuadro 5: Respuestas de hogares de Unamuno según el modo en que pagan los materiales de construcción (múltiple). Julio 2015.

	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 (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 mayoritariamente clasificadas como casas tipo B³⁰, 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 nuestras hipótesis al comenzar trabajo de investigación, puntualmente, la referida a que, entre las reconfiguraciones de la economía popular durante la

³⁰ Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) 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 o piso de tierra u otro material precario. El resto de las casas es considerado de "tipo A". Las casas tipo B 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.

posconvertibilidad, es posible observar nuevas modalidades de financiamiento para la producción del hábitat popular propias de este período.

Cuadro 6: Respuestas de hogares de Unamuno 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). Julio 2015.

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

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 corralones³¹ 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.

Síntesis del acceso a financiamiento identificado para la producción del hábitat

Ahora bien, siguiendo a Hinzte (1989), quien 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, procuramos interpretar y sintetizar la información producida en dicha clave. En ese sentido, nos preguntamos: ¿qué tipo de intercambios implican

³¹ Cabe recordar las dos modalidades descriptas 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.

las estrategias de financiamiento para la producción del hábitat desplegadas por los hogares de Unamuno Nuevo?; ¿Qué carácter asumen los mismos?

Ahora bien, antes de presentar en este apartado datos sintéticos acerca de los mismos, conceptualizaremos a continuación qué entendemos por cada uno de ellos y qué categorías que los expresan.

En primer lugar, 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).

En segundo lugar, los intercambios con el mercado de financiamiento implican toda interacción con dicha institución social³² en vistas a proveerse de recursos económicos (a modo de ejemplo, bajo la forma de créditos o préstamos), o bien, 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 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. Luego, 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 informal, cuyo funcionamiento puede ser simultáneo y no excluyente. En este sentido, retomamos las consideraciones de 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 (233-234).

³² 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: 23 y 99).

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 (es decir, no necesariamente por fuera del salario). Por su parte, el criterio que adoptamos para distinguir el carácter formal/informal al interior de los intercambios con el mercado de financiamiento, 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 solicitar un préstamo bancario (personal) y posteriormente, para acceder a materiales de construcción, solicitar 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 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/patrones 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 patrones. Los préstamos o adelantos de empleadores o patrones 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 los involucrados; 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 patrones 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 implicaran la participación de los hogares en programas estatales de financiamiento para el hábitat (como por ejemplo el Programa Crédito Argentino del Bicentenario (PROCREAR)³³ o el Programa Federal Mejor Vivir³⁴); la compra de materiales utilizando Tarjeta Argenta o la recepción de algún financiamiento a nivel municipal orientado a la producción del hábitat, entre otros.

Asimismo, vale recordar que una de las hipótesis de nuestro 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 7: Respuestas de hogares de Unamuno que accedieron a financiamiento según fuente del mismo (múltiple). Julio 2015.

	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%

³³ 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/>

³⁴ 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 tenga acceso a las formas convencionales de crédito. Ver <http://www.vivienda.gob.ar/mejorvivir/normativa.html>

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 7, la amplia mayoría de los hogares que accedieron a financiamiento refiere a intercambios con el mercado en el marco de las estrategias orientadas a la producción del hábitat. Seguidamente, alrededor de un 10% de las mismas refleja intercambios con el propio hogar u hogares ajenos. Hasta aquí no es posible determinar qué carácter asumieron estos intercambios. Es decir, si en principio 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 8: Respuestas de hogares de Unamuno que accedieron a financiamiento según carácter del mismo (múltiple). Julio 2015.

	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 8 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, si nos disponemos a realizar una operación inversa, no ya de síntesis sino de análisis, 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. Allí encontramos:

Cuadro 9: Hogares de Unamuno que financiaron acceso al terreno según quién financió la compra³⁵. Julio 2015.

	Respuestas	Porcentaje
Mercado formal	47	44,30%
Mercado informal	12	10,80%
Hogares	18	16,80%

³⁵ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 4.

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 10: Hogares de Unamuno que financiaron acceso a materiales según quién financió la compra³⁶. Julio 2015.

	Respuestas	Porcentaje
Mercado informal	39	52,10%
Mercado formal	16	21,20%
Hogares	2	3,00%
Otros	13	17,60%
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 11: Hogares de Unamuno que presentaban deuda por acceso a la vivienda y mejoramiento según quién financió³⁷. Julio 2015.

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

³⁶ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 5.

³⁷ Para ver un desglose de los datos presentados en este cuadro ver Cuadro 6.

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 **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, al igual que el Cuadro 10, 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%.

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

Por su parte y a continuación, 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 de estrategias de financiamiento. ¿Acaso la pobreza³⁸ o la condición de informalidad de los jefes de hogar repercuten en la posibilidad de acceso a financiamiento?; ¿Y el hecho de ser perceptor de programas sociales?

Cuadro 12: Hogares de Unamuno que accedieron o no a financiamiento según condición de pobreza. Julio 2015.

	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

³⁸ En relación a la variable pobreza por ingresos de los hogares: para el cálculo se utilizó la CBA (canasta básica alimentaria) y la CBT (canasta básica total) calculada por Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL). 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, si bien, el desajuste es muy bajo.

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 a reelaborar el concepto de financiamiento y de garantías en juego para el acceso al mismo, acercándonos a una noción más amplia que la tradicional y hasta el momento escasamente problematizada o reflexionada. En ese sentido, podríamos estar ante un funcionamiento de garantías propio de la economía popular y, por tanto, diferente al de otros sectores sociales.

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 13: Hogares de Unamuno que accedieron o no a financiamiento según percepción de transferencias monetarias estatales. Julio 2015.

	No tiene transferencias monetarias estatales		Tiene alguna transferencia monetaria estatal		Total	
Si	41	18,80%	113	27%	154	24,20%
No	177	81,20%	305	73%	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 informalidad³⁹/formalidad de su situación laboral:

Cuadro 14: Hogares de Unamuno que accedieron o no a financiamiento según Informalidad/formalidad del Jefe del Hogar. Julio 2015.

³⁹ El concepto de informalidad laboral está referenciado en Portes (1995) y refiere a todos aquellos trabajadores que se ubican por fuera del trabajo registrado, y que se hacen cargo de sus propias protecciones sociales. Incluye por tanto a los trabajadores "en negro", monotributistas y cuenta propia. Al interior de esta categoría se incluyen formas del trabajo muy heterogéneas.

	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 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 dentro de ese mismo universo y que asimismo fluyen y circulan –no excluyente sino simultáneamente- por circuitos diferentes a los del mercado de financiamiento formal.

Algunas conclusiones

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.

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, los hogares de sectores populares en el Área Metropolitana de Buenos Aires (Di Virgilio, 2012 y 2015), en algunos aspectos dialoga con nuestros hallazgos.

De acuerdo con 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 patrones 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.

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).

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 (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 se ve alterada al interior del mercado cuando se observa que el financiamiento para el acceso a la vivienda puede incluir –aunque no la implique 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.

Asimismo, identificamos 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 los trabajos de investigación mencionados al inicio de estas conclusiones, y que abordan de modo tangencial la cuestión del financiamiento en el marco de las estrategias habitacionales. Aunque jueguen un rol en el desarrollo de las estrategias de financiamiento orientadas al hábitat, el lugar de las redes territoriales -caracterizadas como de solidaridad y ayuda mutua en el propio hogar, entre hogares y las organizaciones sociales de base territorial- y el papel de los empleadores y patrones en la cuestión de las estrategias de financiamiento orientadas al hábitat, resultan ser de una participación menor respecto de la fuerza que representan los intercambios con el mercado de financiamiento. Así, se destaca la vinculación de los hogares tanto con el mercado de financiamiento formal como con el informal, así como la puesta en funcionamiento de otro tipo de garantías diferentes de las tradicionales.

En lo que refiere a la vinculación entre el acceso a financiamiento para la producción del hábitat y otras dimensiones de las condiciones de vida de los hogares en estudio, encontramos que tanto los hogares no pobres como pobres por ingresos acceden a financiamiento. 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, etc.), pero también para el acceso a aquellos instrumentos informales como son los préstamos de familiares, amigos, empleadores o prestamistas particulares, etc. 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 literatura 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 y Gil y de Anso, 2012). Así, se identifica la relación existente entre el acceso a financiamiento y la percepción de transferencias monetarias estatales para los hogares, masificadas en el período de posconvertibilidad. Con lo cual, podríamos referirnos a la emergencia de un nuevo intercambio con el Estado en términos de estrategias de financiamiento, de carácter no convencional. En este sentido, coincidimos con las observaciones sostenidas por el trabajo de Luzzi y Wilkis (2018) respecto de que no sólo la inserción formal en el mercado de trabajo mejora la participación en el mercado del crédito, sino que también influye positivamente la inclusión en programas sociales. Sin embargo, como hemos señalado, nuestra perspectiva se asienta en una conceptualización de las estrategias de financiamiento de la economía popular (en tanto universo medible) que las concibe como prácticas que dialogan e involucran a los circuitos institucionalizados del crédito (bancarización, acceso a préstamos hipotecarios, acceso a tarjetas de crédito, microcréditos, etc.), mas no de modo excluyente; es decir, los implican, al tiempo que los trascienden.

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, en el universo de la economía popular emergen estrategias particulares que estamos conceptualizando y que implican vínculos con el mercado de financiamiento informal y formal -y con las redes territoriales- que adoptan un carácter novedoso respecto de los modos tradicionales⁴⁰.

Otra arista posible de indagar en trabajos futuros y que se desprende del actual, sería: ¿cuáles podrían ser los impactos de los distintos modos de financiamiento en la economía de los hogares y en sus condiciones de reproducción? Nos resulta un interrogante convocante sobre el que podemos ensayar algunos señalamientos.

El trabajo realizado nos muestra que los hogares de la economía popular, a través de las estrategias que desarrollan, participan tanto de circuitos de financiamiento formales como informales. La participación en sí misma en unos u otros no nos habla de por sí del grado de adecuación entre las características de la oferta de financiamiento existente (requisitos de acceso, tasas de interés cobradas, costo financiero total, capital al que se accede, plazos de devolución previstos, etc.) y las características propias del grupo poblacional demandante (condición y situación

⁴⁰ El análisis de las estrategias de financiamiento puede profundizarse con los datos obtenidos a través del abordaje cualitativo que no es incluido en el presente artículo por razones de espacio. Al respecto puede verse D'Angelo (2019).

ocupacional, nivel de ingresos, nivel educativo, no posesión de títulos de suelo, entre los más relevantes). Sin embargo, cierto es que cuanto más reguladas se encuentren estas ofertas (en términos materiales y legales, por parte del Estado y a través de la estructura jurídica y marcos regulatorios), podría esperarse -idealmente- que el acceso a financiamiento no condujera a los hogares a situaciones de sobreendeudamiento⁴¹.

No obstante, esto no necesariamente implicaría un mejoramiento de las condiciones de vida -que incluyen a la dimensión habitacional y la trascienden-, ni oportunidades de desarrollo para estos sectores. En palabras de Alexander Roig, la tendencia rentística del capital se expresa de manera más aguda en el proceso de financiarización de la economía popular (Roig, 2015: 6)⁴², e incluso en el marco de estrategias de financiamiento más amplias como las que conceptualizamos.

En ese sentido, coincidimos con algunas visiones presentes en otros trabajos de investigación y que procuran contribuir a instalar en el debate académico y político, en la importancia de generar una estructura de financiamiento inclusiva (que no deje afuera) y exclusiva (que contemple las particularidades y sea compatible) para los distintos sectores sociales⁴³, de modo tal que el acceso a financiamiento pueda significar, entre otras cosas, la posibilidad de mejoramiento cualitativo de las condiciones de vida y de reproducción de la economía popular, y de las sociedades en su conjunto.

Fuentes

Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. (s.f.). Recuperado el 24 de Junio de 2019, de <http://www.gob.gba.gov.ar/legislacion/legislacion/l-14449.html>

INDEC. (2010). <http://www.indec.gov.ar/>. Recuperado el 23 de Julio de 2016, de <http://www.sig.indec.gov.ar/censo2010/>

Bibliografía

ARANGO, A., & CAPONIANCO, A. (2017). Hacia una banca inclusiva y exclusiva de los sectores populares. En E. Pérsico, F. Navarro, M. Navarro, A. Geandet, A. Roig, P. Chena, y otros, *Economía Popular: los desafíos del trabajo sin patrón*. (págs. 111-121). Buenos Aires: Colihue.

BONVALET, C., & FRANCOISE, D. (2002). Los modos de habitar: decisiones condicionadas. En V. D. Coords. Francoise Dureau, *Metrópolis en movimiento: una comparación internacional*. (págs. 69-88). Bogotá: Alfaomega.

⁴¹ Para indagar más en profundidad sobre esta categoría puede consultarse Guérin, I., Roesch, M., Venkatasubramanian, G., & Kumar, S. (2014).

⁴² 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" (Roig, 2015: 3).

⁴³ Puede verse Arango y Capobianco (2017).

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. (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.

CRAVINO, M. C. (2006). *Las villas de la ciudad. Mercado e informalidad urbana*. Los polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

D'ANGELO, A. S. (2019). Las estrategias de financiamiento de la economía popular para la producción del hábitat en el partido de Lomas de Zamora en la posconvertibilidad. *Cartografías del Sur. Revista multidisciplinaria en Ciencias, Arte y Tecnología*, en prensa.

D'ANGELO, A. S. (2017). "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". Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires. 244 p.

DI VIRGILIO, M. M., & RODRÍGUEZ, M. C. (2018). "Hábitat, vivienda y marginalidad residencial". En J. I. Piovani, & A. Salvia (Edits.), *La Argentina en el Siglo XXI. Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual. Encuesta Nacional sobre la Estructura Social* (págs. 183-220). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

DI VIRGILIO, M. (2015). 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.

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.

HADAD, I., & FUMERO, R. (2017). Más allá del ingreso: lógicas y sentidos del consumo financiarizado. Un estudio de caso. En E. Pérsico, F. Navarro, M. Navarro, A. Geandet, A. Roig, P. Chena, y otros, *Economía Popular: los desafíos del trabajo sin patrón*. (págs. 123-137). Buenos Aires: Colihue.

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.

IZAGUIRRE, I., & ARISTIZABAL, Z. (1988). *Las tomas de tierras en la zona sur del Gran Buenos Aires*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

KULFAS, M. (2016). *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina. 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

LUZZI, M., & WILKIS, A. (2018). "Bancarización y acceso al crédito". En J. I. Piovani, & A. Salvia (Edits.), *La Argentina en el Siglo XXI. Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual. Encuesta Nacional sobre la Estructura Social*. (págs. 389-417). Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

OSSONA, J. (2014). *Punteros, malandras y porongas. Ocupación de tierras y usos políticos de la pobreza*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

PÉREZ ENRRI, D. (2000). *Economía en el pensamiento, la realidad y la acción: casos y aplicaciones*. Ediciones Macchi.

PIOVANI, J. I., & SALVIA, A. (Edits.). (2018). *La Argentina en el Siglo XXI. Cómo somos, vivimos y convivimos en una sociedad desigual. Encuesta Nacional sobre la estructura social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

PÍREZ, P. (2006). La privatización de la expansión metropolitana en Buenos Aires. *Economía, Sociedad y Territorio*, 31-54. Obtenido de <http://www.redalyc.org/comocitar.oe?id=11162103>

PORTES, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Flacso México.

RODRÍGUEZ, M. C., DI VIRGILIO, M. M., PROCUPEZ, V., VIO, M., OSTUNI, F., MENDOZA, M., & MORALES, B. (2007). Insituto 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*. Sin otros datos.

ROITBARG, H. (2015). "Bloque en el poder. Genealogía del concepto y usos actuales en la Argentina". XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, (pág. 16). Buenos Aires. Disponible en <http://cdsa.aacademica.org/000-061/346.pdf>. Bajado el 15 de septiembre de 2018)

VIO, M. (2017). "Clases populares, economía popular y Conurbano posconvertibilidad. Entre la teoría y la economía popular realmente existente". X

Jornadas de Economía Crítica. Universidad Nacional de General Sarmiento, 7, 8 y 9 de septiembre de 2017.

YUJNOVSKY, O. (1984). *Claves políticas del problema habitacional argentino 1955-1981*. Grupo Editor Latinoamericano.