

EL PARADIGMA DE LA VIVIENDA INDIVIDUAL. EL CASO DE LA COOPERATIVA HORIZONTE EN CÓRDOBA, ARGENTINA.

Autora: Mariel Arias

Instituto de Investigación de Vivienda y Hábitat (INVIHAB-FAUD-UNC) Grupo Vinculado a Centro de Estudio Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET).

Resumen

En la ciudad de Córdoba, Argentina, las familias de "clase media trabajadora" poseen, desde hace 35 años, la posibilidad de acceder a una "vivienda individual propia" a través de la Cooperativa de vivienda social "Horizonte". Esta cooperativa se muestra como un actor clave en el mercado habitacional que brinda una solución "real" al acceso a la vivienda a un sector de la población "abandonado" por los desarrollistas privados y el Estado ¿Existiría una contradicción entre las lógicas cooperativas y la solución habitacional que proponen, la vivienda individual? ¿Los sectores medios se encuentran realmente abandonados por el Estado o mediante ciertas políticas moldea el estado del mercado habitacional? En este artículo se intentará entender esta posible contradicción, partiendo de comprender la complejidad del panorama habitacional, y el origen de la "necesidad" de un tipo específico de vivienda, la vivienda individual.

Palabras clave: vivienda individual-cooperativa-Córdoba

Abstract

In Córdoba, Argentina, the "working middle class" families have had the possibility of accessing an "individual home" for 35 years through the Social Housing Cooperative "Horizonte". This Cooperative shows itself as a key actor in housing market that provides a "real" solution to housing access to a group of the population "abandoned" by private developers and the State. Would there be a contradiction between the cooperative logics and the housing solution they propose, individual housing? Are the middle sectors really abandoned by the State or, through certain policies, shape the state of the housing market? In this article we will try to understand this possible contradiction, starting from understanding the complexity of the housing panorama, and the origin of the "need" of a specific type of housing, individual housing.

Keywords: individual housing-cooperative-Córdoba

1. Introducción

La producción social del hábitat en la ciudad de Córdoba asciende al 60% del total de viviendas construidas, de acuerdo con dichos de Aurelio Ferrero (2003: p.5). Esto quiere decir que hay una gran masa de población que autoconstruye su vivienda con sus propios recursos y, por ende, se encuentra a merced del mercado laboral y del de la construcción.

Luego de la crisis de 2001 y a partir de 2003, comienza una recuperación económica que se basó en la puesta en marcha de planes que fortalecían el mercado de la construcción como pieza estratégica para dinamizar el resto de los sectores. Sin embargo, sus consecuencias no fueron tan provechosas para las clases medias, ya que aquellos que poseían un capital ahorrado, asustados por el fantasma de la

incertidumbre financiera, invirtieron su dinero en el mercado inmobiliario generando un “boom inmobiliario” que produjo una:

inflación artificial del sector inmobiliario que hizo que los terrenos y las casas se volvieran inalcanzables para los sectores medios y bajos, rompiendo así una lógica de autoabastecimiento de viviendas de estos sectores, que hasta hace 20 ó 30 años compraban el lote en cuotas y de a poco se hacían la casa. El problema es que hoy se piensa a la vivienda sólo como un bien de cambio, como si fuera un automóvil.¹ (Aurelio Ferrero: 2003, p.5)

Bajo este panorama, existe una solución presente en el mercado, que apunta a sectores medios y que construye viviendas dentro de la ciudad: es la *Cooperativa de vivienda social “Horizonte”*. Su lógica de trabajo es lo que el autor señalaba como la manera tradicional de acceder a la vivienda de los sectores medios: mediante un plan de pago flexible y sin interés se “va construyendo” la vivienda. De modo que no se trataría de un negocio, de una vivienda-mercancía, sino de la producción de un bien de uso para los/las propietarios/as. ¿Se podría pensar que existe una contradicción entre la lógica de producción cooperativista y la lógica de producción de vivienda individual? ¿En qué momento la vivienda individual se convirtió en la solución ideal al déficit habitacional? ¿Es necesaria una coherencia entre la lógica de producción y lo que se produce?

En este artículo se intentará dar respuesta a estas interrogantes analizando cómo se instala la idea de la vivienda individual en Argentina y en el mundo occidental moderno, para luego analizar el caso de la Cooperativa Horizonte, su discurso y su producción. El análisis se realizará en torno al diálogo entre dos teóricos franceses, Pierre Bourdieu y Jean Baudrillard.

2. El ideal de la vivienda individual en Argentina

Para analizar el mercado de la vivienda en la Argentina se debe tener en cuenta que dicho mercado está:

(...) *verdaderamente construido por el Estado*, muy especialmente por medio de la ayuda otorgada a los particulares, que varía en volumen y en las modalidades de la asignación, favoreciendo más o menos a tal o cual categoría social y, de ese modo, a tal o cual sector de constructores.²

Bourdieu recalca la importancia que posee la acción estatal en la formación de la oferta y la demanda en materia de mercado habitacional. Ya sea mediante la construcción de viviendas, la ayuda financiera o la falta de ambas, el Estado modela las posibilidades futuras que poseen los usuarios para acceder a una vivienda y de las empresas constructoras y los bancos para hacer un buen negocio.

¹ (Ferrero, 2003, p. 05)

² (Bourdieu, 2000; p. 108)

La socióloga Susana Torrado (2003) resume en su libro *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)* cómo fueron evolucionando las políticas habitacionales y cuáles fueron sus consecuencias en relación a los tipos de familia y de vivienda, y la relación recíproca que existe entre estas últimas. También explica cómo surge el ideal de vivienda individual: hacia finales de siglo XIX, con el arribo de la inmigración masiva los conventillos se convirtieron en el principal alojamiento de familias recién llegadas al país. El hacinamiento producido en estas tipologías fue percibido como una amenaza para la salud pública y el nivel de conflicto social generado por las nuevas ideas que aportaban los nuevos ciudadanos llevaron

(..) a la elite gobernante a visualizar el acceso a la vivienda como un dispositivo de integración (disciplinamiento) social: por un lado – junto con la escuela pública y diversos registros obligatorios (sanitario, policial, municipal, impositivo, laboral, etc.)-, ayudaría a arraigar y uniformar la enorme y heterogénea masa de recién llegados; por otro, contribuiría a afianzar el ideal de familia cristiana enraizado en la sociedad receptora mucho antes del aluvión extranjero.³

Hacia 1920, la expansión del sistema tranviario y ferroviario, la disminución de las tarifas de estos (los obreros poseían un descuento especial), la posibilidad de radicar en las periferias los lugares de producción y de empleo, y la posibilidad de adquirir un lote a bajo costo y en cuotas, favorecieron el asentamiento de la población en las afueras de la ciudad. Las familias de obreros calificados y artesanos, entre otros, que contaban con la capacidad de adquirir un terreno fueron, mediante la idea del autoesfuerzo, materializando su sueño de la casa propia. Esta era vista como un “(...) horizonte de seguridad donde la condición de propietario permitiera la organización de la vida en términos de proyecto”⁴ y la base fundamental para lograr el ascenso social.

Pero desde el punto de vista del discurso disciplinador e higienista que promulgaban ciertos sectores de las elites conservadoras, la vivienda propia era una suerte de *colador social*: por el conventillo pasaban todos pero sólo los más sacrificados y esforzados se convertirían en propietarios.

La tipología de vivienda individual a la que se aspiraba era la *casa chorizo*, una vivienda que iba creciendo y ampliándose de acuerdo a los recursos de sus habitantes.

Este esquema fue utilizado tanto por estratos obreros como por los estratos medios, fundamentalmente por su fácil adaptación a los cambiantes requerimientos y a las posibilidades de la familia. Permitía aumentar a discreción el número de habitaciones, incorporar baños completos y cocinas modernas, habilitar la entrada de vehículos y, en especial, podía construirse en etapas. Un dato definitorio de esta tipología era la «neutralidad funcional» de las habitaciones, las que resultaban aptas tanto para el albergue de los miembros de la familia, el alquiler a pensionistas o, incluso, la instalación de medios de trabajo que posibilitaban el empleo domiciliario o la

³ (Torrado, 2003: p.456)

⁴ (Torrado, 2003: p. 461)

producción familiar. Además, hacía viable el cultivo de una pequeña huerta y la crianza de aves de corral lo cual era muy importante, ya que el gasto en alimentos llegaba al 50% a 70% del presupuesto familiar.⁵

Para la década del treinta los conceptos de “casa” (plano físico) y “familia” (plano simbólico) se convierten en sinónimos plasmados en la *casa cajón*, la casa moderna por excelencia: se compactan los espacios y se integran los lugares de servicio al resto de la edificación (esto gracias a los avances tecnológicos), aparece el *living room* como lugar de reunión familiar dentro del ámbito doméstico, que dificultaba la presencia de extraños. Este tipo de viviendas fue el elegido por la elite conservadora católica, quienes lo consideraban como el más adecuado para el desarrollo de la familia mononuclear, debido a que eliminaba la probabilidad del subalquiler de habitaciones y la promiscuidad familiar, hechos que la *casa chorizo* propiciaba.⁶

Por otro lado, los grupos socialistas y obreros veían en la vivienda individual el riesgo al aburguesamiento y la fragmentación social y consideraban que la vivienda colectiva, es decir la tipología de departamento, era la mejor solución al problema habitacional “argumentando su mayor adaptación a las condiciones de movilidad de los obreros y el menor costo del equipamiento colectivo”.⁷

Con el advenimiento del partido justicialista a mediados de la década del '40 se inauguran las políticas de vivienda propiamente dichas y se llevan a cabo planes masivos, sistemáticos y prolongados en el tiempo. Este tipo de acciones eran de tipo directas (construcción de viviendas) o indirectas (a través del financiamiento por medio del Banco Hipotecario Nacional) y ambas significaron el acceso a la vivienda por parte de grandes sectores de la sociedad.



Imagen de un barrio creado con el Plan Eva Perón
Fuente:<http://informalpoliticsinthecity.files.wordpress.com/2013/06/marina-pp.pdf>

En ambas líneas se utilizaron las tipologías de vivienda ya consolidadas en la sociedad: el departamento y la vivienda individual compacta, tipo chalet californiano (muros blancos, techos a dos aguas con tejas) o “moderna” (con techo plano y sin ornamentos). Pero la preferida, por ser considerada “el símbolo de la felicidad popular”, fue la vivienda tipo chalet californiano, imagen que se afianzó en la década anterior mediante su reproducción en los medios de comunicación, más que nada el cine y las revistas para la mujer, y que simbolizaba status y una cierta comodidad alcanzada.

⁵ (Ibid: p. 457)

⁶ (Ibid: p. 458)

⁷ (Ibid; p.391)

En 1948 se llevó adelante otro paso importante hacia la democratización del acceso a la vivienda: la promulgación de la Ley de Propiedad Horizontal (N° 13.512/48) que permitía la subdivisión de las propiedades con el objetivo de incitar la concentración habitacional en vertical.

Las décadas que siguieron fueron signadas por una apertura al mercado: se interrumpe el proceso de masificación como respuesta al habitar moderno y se deja librado a las posibilidades y recursos de cada individuo la concreción de una vivienda digna.

Ya en el nuevo siglo, a partir de 2003 el Estado vuelve centralizar las respuestas habitacionales masivas (Wagner, 2005: p. 9) también con dos tipos de acciones: directas (construcción de viviendas) e indirectas (Plan Pro. Cre. Ar lanzado en 2012), dirigiendo estas últimas a los sectores medios de la población que quedaban fuera de los planes estatales (dedicados a brindar un techo a los sectores más empobrecidos) y, que por falta de recursos, no podían acceder a la oferta privada.

El plan Pro.Cre.Ar revitaliza el ideal de la vivienda individual en lote individual mediante sus requisitos y las tipologías de vivienda que propone. Una vez más la vivienda unifamiliar es el *símbolo de la felicidad popular*.

3. El significado de la vivienda individual

Como se postuló anteriormente, y según lo dicho por Aurelio Ferrero, la vivienda se ha convertido en una mercancía, en un objeto de consumo. Para entender de qué se trata esto se recurre a Jean Baudrillard (1972) y a Pierre Bourdieu (2000), dos teóricos que analizan el consumo y, más particularmente, el consumo de viviendas.

Ante todo, Jean Baudrillard en su libro *Crítica de la economía política del signo* (1972) hace un alto y se pregunta: ¿Es la vivienda un objeto de consumo? Según su teoría del consumo, para que la vivienda se convierta en objeto de consumo "(...) se necesita la exterioridad del signo, es preciso que la casa deje de ser hereditaria o interiorizada como espacio orgánico de la familia. Hay que salir de la filiación y de la identificación para entrar en la moda" (p. 59). Aunque luego agrega que si la casa puede caer en la lógica de las connotaciones diferenciales y reificadas deviene objeto de consumo. Pero, ¿qué se quiere decir con "objeto de consumo"? No se habla de un objeto físico sino de un *signo* que está inscripto en una *lógica de diferenciación*, en palabras del autor:

No hay objeto de consumo sino a partir del momento en el que se cambia, y en el que este cambio está determinado por la LEY SOCIAL, que es la de la renovación de material distintivo y de la inscripción obligatoria de los individuos, a través de la mediación de su grupo y en función de su relación con los demás grupos, en esa escala de status, *que es propiamente el orden social*, puesto que la aceptación de esta jerarquía de signos diferenciales, la interiorización por el individuo de estas normas, de

estos valores, de estos imperativos sociales que son los signos, constituye la forma decisiva, fundamental, del control social.⁸

Cerrando la idea, Pierre Bourdieu en su obra *Las estructuras sociales de la economía* (2000) señala que la vivienda es una “prueba” de ciudadanía ya que:

(...) delata el ser social de su propietario, sus “medios”, como suele decirse, pero también sus gustos, el sistema de clasificación que pone en juego en sus actos de apropiación y que al objetivarse en bienes visibles, da pábulo a la apropiación simbólica efectuada por los otros, que son así capaces de situarlo en el espacio social al situarlo en el espacio de los gustos. (p. 35)

La vivienda individual como objeto-signo es parte de una estrategia de clase dominada por la diferenciación de los signos, que no es estática, sino que cambia con la moda ya que es necesario que haya un flujo y reflujo de signos para que el sistema siga reproduciéndose. De acuerdo con Jean Baudrillard sólo “(...) las clases privilegiadas tienen derecho a la actualidad de los modelos. Las otras tienen derecho a ellos cuando estos ya han cambiado.”⁹ Es el ejemplo de las viviendas promovidas por el Estado peronista: el chalet californiano que había sido en la década del ‘30 el ejemplo de la vivienda moderna y de la vida burguesa por excelencia pasó a ser un símbolo de estatus y privilegio anhelado por las clases inferiores y, por lo tanto, “el símbolo de la felicidad popular” creado por el mercado y reforzado luego por el Estado. He aquí un claro ejemplo de la imposición de los signos por parte del sistema dominante.

Así es como debemos entender también la prevalencia de la vivienda individual sobre la vivienda colectiva: como una coacción del poder, como una estrategia política concebida para inscribir a la población al orden establecido mediante los mecanismos de adquisición de ésta (créditos, préstamos, planes de pago, entre otros). El sentimiento de propiedad de una vivienda

(...) determina una especie de domesticación de las aspiraciones y los proyectos, en lo sucesivo limitados a la frontera del umbral y encerrados en el orden de lo privado. En oposición a los proyectos colectivos de la lucha política, por ejemplo, que siempre debían conquistarse contra la tentación del repliegue hacia el universo doméstico (...).¹⁰

De a poco, la vivienda se convierte en el centro de las inversiones realizadas por la unidad familiar: tanto económicas como afectivas. La adquisición de una vivienda está asociada con la creación de una familia, con la idea de “fundar un hogar”. “Actúa como condición permisiva en los planes de fertilidad, y también su reproducción social: es uno de los principales medios a través de los cuales la unidad doméstica asegura la acumulación y la conservación de cierto patrimonio transmisible”¹¹. Retomando los dichos de Baudrillard, se podría afirmar que la vivienda encuentra su sentido en las

⁸ (Baudrillard, 1972: p.59)

⁹ (Ibid:p. 36)

¹⁰ (Bourdieu, 2000, p. 211)

¹¹ (ibid: p. 36)

coacciones de movilidad y conformidad. El ascenso social buscado por las clases inferiores se visibiliza no sólo en la vivienda individual (en su fachada, tamaño, espacios), sino en todos los objetos del ámbito doméstico, que son también parte importante de las inversiones familiares y del sistema de intercambio de signos de estatus. Baudrillard afirma que no hay propiedad privada, todos somos juzgados por y según nuestros objetos.

En síntesis, la vivienda individual es un bien de consumo, es decir que está inmerso en un sistema de intercambio de signos regidos por una lógica de diferenciación que, a su vez, es parte de una estrategia de clases que utiliza a la moda como estructura de distinción. Para poder acceder a los nuevos modelos (estatus de prestigio) se debe contar con una acumulación de capital económico, cultural y simbólico. Eso se logra mediante el patrimonio adquirido a lo largo de varias generaciones, lo que brinda a cierto sector social una base sólida de la cual puede despegarse luego. Dicha base sólida se traduce, en este caso, en un bien inmueble (la misma palabra recalca el valor de inamovible, de permanente), que nucleará todas las futuras inversiones familiares con miras al ascenso social.

4. La Cooperativa Horizonte

La cooperativa nace en 1982, un año antes de la vuelta de la democracia al país, cuando la situación habitacional de la población se caracterizaba por:

(...) el retiro del Estado de la construcción de viviendas. Al mismo tiempo, liberó los alquileres y llevó a cabo drásticas y compulsivas medidas de desalojo de las villas del área capitalina. (...) Al cesar el apoyo estatal se interrumpió el proceso de masificación del habitar moderno, quedando librada la concreción de una vivienda digna a las posibilidades y recursos de cada usuario.¹²

Bajo este contexto, según las palabras de su fundador, Julián Benassi: "(...) el concepto de luchar por la justicia social (o distributiva) era moneda corriente; mejorar la calidad de vida de todos era lo más deseable y sustentable, aún para el propio progreso individual." Nótese que se equipara la justicia social con justicia distributiva y no son exactamente lo mismo, ya que la justicia distributiva tiene que ver con la asignación "justa" de los bienes en una sociedad; es un concepto que hace referencia solamente a cargas y beneficios económicos, y que se inscribe dentro de la ética rawlsiana¹³ que no es más que la ética neoliberal que reivindica la igualdad de los integrantes de la sociedad en base a la existencia de pobres y ricos para garantizar que el sistema siga funcionando.

Por otro lado, Benassi entiende que la mejor manera de generar capital económico es la ayuda colectiva, creencia que lo impulsa a crear una *cooperativa*. De acuerdo con la Alianza Cooperativa Internacional, en su Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos, adoptados en Manchester en 1995: "Una Cooperativa es una asociación

¹² (Torrado, 2003, p.395)

¹³ (Cortina. y Martínez Navarro, 1996, p. 76)

autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controladas." Es decir, una cooperativa es una empresa poseída por un colectivo de personas que se controla democráticamente (en Argentina las cooperativas tienen su propia normativa desde 1973 cuando se aprueba la ley N°20337, conocida como la Ley Nacional de Cooperativas).

Bajo este concepto se forma la Cooperativa Horizonte, que denomina "camaradas" a sus socios (todos los años se realiza una "fiesta de camaradería" para festejar los logros) y que busca mejorar la calidad de vida de sus socios mediante la construcción de viviendas individuales. No sólo porque responde a las "necesidades" de protección e identidad, entre otras, sino también por ser un signo de estatus social que mejora la representación que los demás hacen del individuo.

La cooperativa es una de las pocas opciones que existen en la actualidad a la hora de acceder a una vivienda propia dentro de la ciudad de Córdoba. Bajo un contexto inflacionario, donde los lotes se han vuelto casi inaccesibles para la clase media / media-baja, el método de urbanización de la cooperativa es uno de los más exitosos porque le brinda este sector de la población acceso, no sólo a la vivienda propia, sino también a todos los servicios que ofrece la ciudad y a beneficios en términos de movilidad (lo que se traduce en proximidad a sus principales equipamientos, servicios, etc.)

4.1 *Su discurso publicitario*

Para analizar el discurso publicitario de la cooperativa, que es el mensaje explícito con el cual se quiere convencer al público de la necesidad de su producto, comenzaré con el jingle que caracteriza a las publicidades televisiva y radial: "cada hombre, cada niño merece un hogar, una casa."

En primera instancia, queda claro que el mensaje va dirigido al sexo masculino. Manifiestamente, la imagen que se posee de familia es de tipo patriarcal, donde el hombre es el jefe de familia y su principal proveedor. De acuerdo con el sociólogo funcionalista Talcott Parsons (1966), la familia nuclear moderna en un sistema capitalista se define de la siguiente manera:

La familia es un grupo solidario en el que status, derechos y obligaciones se definen por la pertenencia al mismo y por las diferenciaciones de edad, sexo y vínculos biológicos.

Dentro de la familia conyugal el papel competitivo dentro del sistema ocupacional lo desempeña el marido y padre; quien es responsable del status y del sostenimiento de la familia lo cual depende fundamentalmente del nivel de ingresos y del prestigio.

Las unidades familiares constituyen de este modo, las unidades de residencia de la mayor parte de las poblaciones; y en la medida en que la unidad familiar es la unidad de residencia aparece una relación muy intrínseca entre comunidad y familia, donde la primera constituye un agrupamiento de las unidades familiares.

Este es el tipo de familia ideal, "(...) visión conservadora que valora las formas de arraigo (...) y exalta las relaciones sociales encantadas, concebidas según el modelo de una familia integrada, de la "comunidad" (Gemeinschaft) agraria idealizada"¹⁴.

El jingle continúa: "(...) merece un hogar, una casa". La vivienda digna está vista como una recompensa, algo que la clase media "merece" por su sacrificio. Se evita aclarar que es un derecho humano consagrado por la Constitución Nacional, no se dice que cada ser humano *debe* o *tiene derecho* a contar con una vivienda digna, sino que es algo que se gana con el esfuerzo.

Se retoma la idea de los inmigrantes que construían su casa con trabajo duro, utilizando su tiempo libre para levantar los muros y ahorrando cada centavo para invertirlo en el proyecto de "vivienda propia". De hecho en la página web de la cooperativa se puede encontrar el testimonio del fundador de la misma quien recalca:

Mis abuelos y padres, inmigrantes italianos del post-guerra, al volver de sus empleos construían sus casas exclusivamente con sus trabajos y ahorros, deteniendo la marcha cuando éstos se agotaban (es decir libre aporte, deuda cero, aporte en dinero o especies, no intereses ni ganancias).

Es la moral del mérito y del esfuerzo, que choca con la moral de lo ostentatorio, del prestigio: se trata de la contradicción *valor de uso/valor de cambio*. En palabras de Jean Baudrillard (1972):

(...) todos los objetos se hallan en el compromiso fundamental de tener que significar, es decir de conferir el sentido social, el prestigio, sobre el modo del *otium* y del juego (...) y de someterse por lo demás al consenso muy fuerte de la moral democrática del esfuerzo, del hacer y del mérito. (p. 6)

Es lo que Bourdieu llama la *miseria pequeñoburguesa*: uno debe disculparse por haber conseguido lo que tiene mediante el esfuerzo que le llevó conseguirlo y debe luego conformarse con ello porque al tratar de conseguirlo se vio inscripto en un contrato que implicaba no sólo la compra de una casa, sino de un estilo de vida que debe luego mantener. La promesa del ascenso social mediante el trabajo duro y la adquisición de objetos que lo demuestren es parte del nuevo estilo de vida de un nuevo tipo de siervo: "el individuo como fuerza de consumo."¹⁵

Por otro lado, en la misma frase del discurso publicitario se utilizan a modo de sinónimos los conceptos de hogar y vivienda. Esto no es nuevo, como vimos, esta equiparación surgió en la década del '30 como parte del discurso conservador que buscaba fomentar la idea de núcleo familiar que serviría para reproducir los valores cristianos y las buenas costumbres. Se construye una casa para "fundar un hogar", idea que se pone a prueba debido a los vaivenes económicos actuales. El discurso de la cooperativa se aferra a este ideal para demostrar que ellos pueden, mediante la

¹⁴ (Bourdieu, 2000: p. 36)

¹⁵ (Baudrillard, 1972: p. 83)

construcción de la vivienda con métodos accesibles, proveer a cada hombre la felicidad que viene dada por la conformación de un hogar. El hogar que cada hombre merece. De esta manera la familia también se convierte en un símbolo de estabilidad, seguridad y estatus.

A continuación, se muestran imágenes de viviendas de Cooperativa Horizonte tomadas por sus propietarios y subidas a Internet bajo distintos títulos:



Esta imagen de una vivienda de Horizonte fue publicada por su propietario bajo el título de “Nuestra casa propia”. Una tautología que refuerza el sentimiento de propiedad sobre el bien. A su vez, es siempre “una expresión de la ideología racionalizante de un sistema de poder el ‘así es porque así es’” (Baudrillard, 1972); la vivienda debe ser propiedad.

FUENTE: <http://www.alltravels.com/argentina/cordoba/arguello/photos/current-photo-80605717>



Esta otra imagen aparece bajo el título “Nuestro hogar” y equipara la noción afectiva con la material.

FUENTE: <http://www.alltravels.com/argentina/cordoba/arguello/photos/current-photo-80605717>

Mediante estas representaciones se refuerza la idea de la vivienda individual y la de la célula familiar privada como el éxito social. Es una necesidad cultural: para lograr el ascenso social un individuo debe formar una familia y construir una vivienda que será la base de la acumulación de capital simbólico y económico. Las necesidades son la coartada perfecta para la reproducción del sistema, a través de ellas el individuo es

manipulado para creer necesitar tal o cual objeto producido *a priori*. Así lo explica Jean Baudrillard (1972):

Cada grupo o individuo, aún antes de asegurar su supervivencia, se halla en la urgencia vital de tener que actuar como sentido en un sistema de intercambios y de relaciones. Simultáneamente con la producción de bienes, existe una urgencia de producir significaciones, sentidos, de hacer que el uno-para-el-otro exista antes que el uno y el otro existan para sí mismos. (p. 69)

Luego agrega:

(...) hay producción social, en un sistema de intercambio, de un material de diferencias, de un código de significaciones y de valores estatutarios, viniendo después la funcionalidad de los bienes y de las necesidades individuales a ajustarse sobre, a racionalizar y al mismo tiempo reprimir, esos mecanismos estructurales fundamentales. Es una estructura diferencial en la que se funda la relación social, y no el sujeto como tal. (p.69)

Podríamos unir estas ideas a la noción de *habitus* que plantea Bourdieu y que supone que el individuo "(...) es un individuo colectivo o un colectivo individuado debido a la incorporación de las estructuras objetivas." (p.238) Por lo tanto, el individuo se encuentra inmerso en una estructura que lo limita en su accionar ya que "(...) sus preferencias y sus gustos, son el producto de su emplazamiento y sus desplazamientos en el espacio social, y por lo tanto de su historia colectiva e individual." En sí, cada acción que realice un individuo es una parte pequeña de una estructura existente que lo condiciona. Las "necesidades" que experimenta cada ser humano son también parte de esa estructura, de ese sistema. Son inducidas por el propio sistema ya que necesita de ellas para su reproducción y supervivencia: el *mínimo vital* es el mínimo de consumo impuesto de acuerdo al excedente de producción.

En síntesis, mediante su discurso publicitario, esta cooperativa ve a sus "socios" y se ve a sí misma (por estar formada por ellos) como una comunidad de familias tradicionales que buscan seguridad y estabilidad mediante la construcción de una vivienda propia, la que les permita la reproducción biológica y económica.

4.2 Las tipologías de vivienda que ofrece

TIPOLOGÍA	BÁSICA	AMPLIADA	FACHADA
VIVIENDA BÁSICA	 <p>29 m²</p>	 <p>70 m²</p>	
VIVIENDA ECONÓMICA	 <p>37 m²</p>	 <p>70 m²</p>	
VIVIENDA STANDARD	 <p>37 m²</p>	 <p>82 m²</p>	
VIVIENDA GRAN CÓRDOBA	 <p>37 m²</p>	 <p>74 m²</p>	
VIVIENDA MEJORADA	 <p>51 m²</p>	 <p>92 m²</p>	

Las tipologías de vivienda producidas por esta empresa varían en tamaño (metros cuadrados cubiertos), son todas ampliables y, gracias a ello, son asequibles a una gran variedad de usuarios con distintos niveles de ingresos.¹⁶ Analizando las diferencias tipológicas, se puede observar cómo aquellas más económicas presentan una conformación espacial y una fachada diferentes: las viviendas de menor costo presentan una fachada tosca, “moderna”, sin ornamentos y cuyos volúmenes responden a un ordenamiento jerárquico y simétrico. Mientras, las viviendas de mayor valor económico presentan una fachada tipo “chalet”, más tradicional, con distintos tipos de ornamentos, como molduras en las ventanas, techos con cubierta de tejas, terminación de revoque fino, entre otros. Este tipo de vivienda sigue siendo símbolo de prestigio, desde la década del '30 hasta nuestros días. Lo que les da prestigio es la *ociosidad* de dichos detalles, que no son “útiles” pero significan una inversión monetaria. Además, desde el punto de vista de Bourdieu:

(...) los más desprovistos económica y sobre todo culturalmente adhieren -sin hacer de ello, desde luego, una verdadera toma de partido- a una estética que podríamos llamar funcionalista, liberada (por defecto) de las prevenciones ligadas al nivel cultural: al considerar la casa como un instrumento que debe ser cómodo, seguro, sólido, de fácil disponibilidad y eventualmente modificable, tienen de ella una visión tecnicista, reforzada por la competencia técnica que pueden poner al servicio de su transformación.¹⁷

Aquí encontramos dos puntos a tener en cuenta: a) la utilidad del objeto y b) el doble discurso de lo despojado. Tomando como referencia el ejemplo citado por Baudrillard (1972) sobre el objeto televisor, la casa es una recompensa por el esfuerzo realizado, es una muestra de ciudadanía. Se trabaja tanto para conseguirla que no se cuestiona lo que se obtiene, no se cuestiona el porqué de la fachada, los colores, la disposición de los espacios, ya que lo que se adquiere es un signo de estatus. Una vivienda que se asemeja a aquellas impuestas por el mercado inmobiliario en la primera década del siglo XXI. Una vez más, se cumple la sentencia de Baudrillard¹⁸ cuando afirma que sólo la clase dominante tiene derecho a la novedad de los modelos.

Pero esta novedad es cíclica, como la moda. La inercia de los modelos se muestra claramente en este ejemplo, donde se encuentran dos momentos plasmados en un mismo “set” de tipologías. Por un lado el chalet californiano de los años '30, que todavía sigue vigente y, por el otro, el despojo del racionalismo de los años '20. Esto también ocurrió con el plan Eva Perón, con la diferencia de que, en el caso de la Cooperativa, las viviendas más económicas son las que se ajustan a una fachada “racional” y las más caras a una fachada “tradicional”. ¿Por qué? La respuesta puede buscarse en la popularización del modelo racional: a principios de siglo XX sólo la élite más educada comprendía la “honestidad” del diseño funcionalista (como la escritora

¹⁶ Según la última medición de la consultora W y Trial Panel, en contraste con la Encuesta Permanente de Hogares, en septiembre de 2013 se podrían definir la clases socioeconómicas como: aquellos cuyos ingresos van de \$0 a \$3100 pertenecen a la clase “baja” - de \$3100 a \$6700 “Baja superior” – de \$6700 a \$12.000 “Media típica” – de \$12.000 a \$33.000 “Media alta” y más de \$33.000 “Alta”. Se determinó que el 47% de la población argentina pertenece a la “clase media”, 14% a la “baja”, 32% a la clase baja superior y 7% a la alta.

¹⁷ (Bourdieu, 2000: p. 47)

¹⁸ (Baudrillard, 1972: p. 59)

Victoria Ocampo, quien en 1929 encarga una vivienda inspirada en las ideas de Le Corbusier). Con el paso del tiempo dicho modelo se deja de lado hasta finales de siglo XX, principios del siglo XXI, cuando, con el retiro del Estado en la producción del hábitat masivo, el mercado impone el racionalismo como “el ideal de la casa en el suburbio”. Es el chivo expiatorio perfecto para un discurso neoliberal centrado en la seguridad de las familias trabajadoras: es una vivienda que economiza recursos por su simpleza volumétrica y de acabados, que se ajusta a las actividades de sus habitantes. Es decir, es útil pero a su vez propia de un barrio apartado de la vida bulliciosa de la ciudad. Se trata de un símbolo que posiciona a sus habitantes en el plano social de una manera determinada: un individuo debe trabajar duro para conseguir lo que cree que necesita para probar su valor en la sociedad y debe disculparse por haberlo conseguido. Es la contradicción entre moral del trabajo y la del *otium* según Baudrillard.

En cuanto a la delimitación de los espacios, todas las tipologías son ampliables a tres dormitorios (donde se proyecta que puede habitar un matrimonio con hasta cuatro hijos). Los accesos son todos por el espacio social, es decir que existe una servidumbre de paso, un control social (para llegar al espacio privado se debe pasar por el espacio público de la casa), característica de la vivienda compacta. En todas se suma al automóvil como un integrante más de la familia y un objeto indispensable para la vida en el suburbio ya sea por su valor de uso como por su valor de cambio-signo. En las tipologías más grandes la cocina es más amplia pero los demás espacios (dormitorios, estar, comedor, etc.) mantienen las mismas medidas que las tipologías más económicas. Cabe preguntarse ¿en qué beneficia que un espacio de servicio gane metros cuadrados? Se podría buscar la respuesta en el plano simbólico ya que en el plano práctico si se puede cocinar en un espacio más pequeño ¿cuál es la necesidad de tener más espacio?

Cortés (2010) afirma que “el entorno construido aparece (...) como medio para el desarrollo de técnicas de establecimiento, legitimación y reproducción de una determinada mirada, de una ideología que organiza cualquier estructura social, desde la casa hasta la ciudad”¹⁹ Anclándose en esta afirmación se puede deducir una idea de familia plasmada en la morfología espacial de la vivienda: la familia funcional de Talcott Parsons descrita anteriormente. Cabe preguntarse entonces ¿por qué se sigue reproduciendo este tipo de idea de familia? ¿a quién le conviene? ¿Cómo serán absorbidos dentro de este sistema conservador los cambios demográficos²⁰ sucedidos a principios del nuevo siglo?

¹⁹ (Cortés, 2010 en Ferrero y Gallego, 2012).

²⁰ Siguiendo el documento de UNFPA (2012) en la Argentina se viene desarrollando una Segunda Transición demográfica que ha sido caracterizada en el mismo estudio por:

(...) los cambios en los patrones de nupcialidad y conyugalidad (retraso del calendario y cambio en las modalidades de entrada a las uniones conyugales, con aumento de la importancia de las uniones consensuales y divorcios y de las segundas o sucesivas uniones y/o matrimonios que, a su vez, pueden dar lugar a “familias ensambladas”), y por la disminución en el tamaño de las familias, debido no sólo a un continuado descenso de los niveles de fecundidad (o al mantenimiento de un bajo nivel alcanzado con anterioridad), sino también al proceso de nuclearización de los hogares familiares –relacionado con la

6. Conclusión

A modo de cierre, se cita un pasaje de Pierre Bourdieu (2000), que resume claramente el surgimiento del ideal de la vivienda individual y su vigencia:

(...) La producción produce el consumo, es porque la oferta, por el mero hecho de tender a anular todas o parte de las otras maneras posibles de satisfacer la necesidad habitacional (por ejemplo el alquiler de casas individuales), contribuye a imponer una forma particular de satisfacerla, bajo la apariencia de respetar los gustos del consumidor rey; y porque, paralelamente, las empresas capaces de organizar su actividad a fin de dar a una producción industrial en serie las apariencias de una producción artesanal de tradición sólo pueden tener éxito en la medida en que logren hacer que el consumidor pague muy caro su deseo más o menos fantasmático de una casa individual, duradera, transmisible y "hecha a mano". (Ése es sin duda el aspecto en que el mercado de la casa participa de la lógica característica del mercado de obras de arte, en el que las preferencias se encauzan también hacia una tecnología dominada por el culto de la autenticidad de la "*manifattura*" garantizada por la firma, testimonio de que la obra ha salido de la mano del maestro, es decir, es "de mano maestra").²¹

Bajo esta perspectiva, el caso analizado es parte del mercado de la vivienda que reproduce "el sufrimiento pequeñoburgués". La vivienda individual es parte de un ciclo de acumulación familiar que permite acceder a otros servicios. Si bien en este artículo se resumió a muy pocos casos, se podría continuar el estudio con las familias que obtuvieron su casa para conocer el significado de la vivienda para ellas. La visión local y particular de estos casos es necesaria para brindar un mayor panorama al mercado de la vivienda en Córdoba.

REFERENCIAS

BAUDRILLARD, Jean

1972. *Pour une critique de l'économie politique du signe* (Paris: Gallimard).

Traducción castellana de Aurelio Garzón del Camino, *Crítica de la economía política del signo* (México D.F.: Siglo XXI).

BOURDIEU, Pierre

2000. *Les structures sociales de l'économie* (Paris: Éditions du Seuil).

Traducción castellana de Horacio Pons, *Las estructuras sociales de la economía* (Buenos Aires: Manantial, 2001).

FERRERO, Aurelio

declinación de los arreglos residenciales extendido-, al incremento sostenido en el número y proporción de hogares unipersonales y al aumento también sostenido de los hogares monoparentales.(p.134)

21

(Bourdieu, 2000: p. 38)

2008. "Productores de hábitat", *Hoy la Universidad*, N° 39, p. 5.

PANTELIDES, Edith y Martín J. Moreno (coord.)

2012. *Situación de la población en la Argentina* (Buenos Aires : Programa Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD – UNFPA)

TORRADO, Susana

2003. *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)* (Buenos Aires: La Flor).

WAGNER, R

2005. "Prólogo", en Gargantini, Mariana, *Gestión local del hábitat: experiencias en municipios intermedios* (Córdoba: Editorial de la Universidad Católica de Córdoba) pp. 9-15.