

Dineros, afectos y significaciones: prácticas económicas en torno a la vivienda entre jóvenes de la Ciudad de Buenos Aires

Resumen:

Este artículo explora las articulaciones entre economía, afectividad y subjetividad en las experiencias de acceso a una vivienda. Desde el enfoque de los estudios sociales de la economía, se analizan los modos en que un grupo de jóvenes de sectores medios de la Ciudad de Buenos Aires consiguen una vivienda para conformar un hogar propio. A partir de una investigación cualitativa-interpretativa basada en entrevistas en profundidad, el artículo muestra las prácticas y transacciones económicas desplegadas por estos jóvenes, así como las significaciones que les atribuyen, en el marco del proceso de autonomización que atraviesa la experiencia juvenil. El principal aporte es la construcción de una tipología de modos de acceder a la vivienda según los capitales movilizados y los intercambios económicos intervinientes, conformada por el “modo familiar don”, el “modo familiar monetizado”, el “modo asociativo” y el “modo individual”.

Palabras clave: jóvenes, prácticas económicas, vivienda, sectores medios, Buenos Aires.

Money, Affection and Significations: Economic Practices about Housing among Young People in the City of Buenos Aires

Abstract:

This article explores the articulations among economy, affectivity and subjectivity in the experiences of access to housing. From the perspective of economic sociology, the article analyzes forms in which young people of middle class in the City of Buenos Aires get a house to form their own home. From a qualitative-interpretative research based on interviews, the article shows the practical and economic transactions displayed by these young people and the meanings attributed to them in the context of the process of independence and autonomy. The main contribution is the construction of a typology of modes of access to housing according to the capital mobilized and the economic exchanges, formed by the "gift familiar mode", the "monetized familiar mode", the "associative mode" and the "individual mode".

Key words: young people, housing, economic practices, middle class, Buenos Aires.

Introducción

En tanto espacio del habitar doméstico, la vivienda constituye un espacio de vida y de relación con los más íntimos, un “lugar practicado” (De Certeau, Giard y Mayol, 1994) por sus moradores, quienes logran apropiarse a través de sus usos y prácticas y hacen de ella un lugar significativo: una casa. En este sentido, la vivienda no es una mera referencia espacial, ya que involucra un conjunto de condiciones sociales de existencia que influyen sobre los individuos y sobre la configuración de su subjetividad. La casa puede ser pensada como una trama de relaciones sociales y universos de sentidos.

En las sociedades capitalistas, este espacio del habitar se establece como un objeto de consumo o producto a ser adquirido en el mercado; una mercancía que tiene valor de cambio y valor de uso¹. Bajo esta lógica, la casa se vacía de contenido –recuerdos, afectos y experiencias– que la singularizan y asume un carácter abstracto. Como integrante del mundo de los bienes, la vivienda es considerada el “bien durable” por excelencia: componente central del patrimonio de un individuo o familia, “se espera que perdure tanto como su propietario e incluso que la sobreviva en calidad de herencia transmisible” (Bourdieu, 2010: 35). Por ello, suele ser objeto de inversiones económicas y afectivas.

Conseguir una vivienda es una de las dificultades que afrontan los jóvenes de la Ciudad de Buenos Aires (CABA) al emprender la salida del hogar de origen y la construcción de un hogar propio. El aumento del precio de los inmuebles, las restricciones de los créditos hipotecarios, el incremento del costo de los alquileres, en un contexto de desregulación del mercado de la vivienda, son algunos de los factores que contribuyen a explicar esta problemática (Baer y Kauw, 2016; Reporte Inmobiliario, 2013). A tales dificultades se suman las mayores limitaciones que enfrenta la población juvenil respecto de la adulta para insertarse en empleos formales, con acceso a la protección social (Ferraris y Martínez Salgado, 2015).

Bajo estas coordenadas, el presente artículo se interroga por los modos en que un grupo de jóvenes de familias de sectores medios de la CABA accede a una nueva vivienda para conformar un hogar propio. En este sentido, analizamos el acceso a una vivienda en una etapa determinada de la trayectoria vital atravesada por complejos procesos de autonomización respecto de la familia de origen (Mora Salas y de Oliveira, 2014). En particular, la experiencia de estos jóvenes de sectores medios se caracteriza por la conjunción de la “moratoria vital” y la “moratoria social” (Margulis y Urresti, 2008). Con la primera categoría se alude a que los jóvenes, como consecuencia de su

¹ Este carácter mercantil de la vivienda entra en contradicción con su sentido eminentemente social, es decir, con su carácter de derecho social básico y, por tanto, con la responsabilidad del Estado en la satisfacción de las necesidades habitacionales de la población. Para una reflexión sobre el “derecho a la vivienda” y el “derecho a la ciudad” en América Latina, véase, por ejemplo, Ziccardi (2012).

posición en la estructura temporal vital, disponen de un “crédito temporal” significativamente más extenso que el de las generaciones adultas, lo cual se traduce en una distancia mayor respecto de la muerte y en un número menor de compromisos asumidos. Con la segunda categoría se remite a que, a diferencia de sus pares de sectores populares, los jóvenes con mayores posibilidades económicas atraviesan un período más prolongado dedicado a la capacitación, la experimentación y la preparación para el futuro, en el que suelen postergar las responsabilidades tradicionalmente ligadas al “adulto normal” (estadísticamente típico), tales como el empleo y la familia propia (Urresti, 2011). Así, mientras la “moratoria vital” alude a la juventud en tanto experiencia temporal e histórica particular, la “moratoria social” refiere a un modo singular de ser joven, asociado a una pertenencia social determinada.

Los primeros contactos con el campo nos permitieron advertir que en los relatos no aparecía una connotación de la vivienda en términos de derecho, tal como lo analiza la perspectiva de los estudios urbanos; en cambio, hacían hincapié en su carácter mercantilizado, en los costos monetarios y las dificultades de alquilar o comprar. Además, destacaban el rol de la familia de origen y de los pares de generación. Esto nos condujo a buscar un nuevo enfoque. ¿Cómo desentrañar el universo de prácticas –definidas, a priori, como económicas– que despliegan estos jóvenes para conseguir una vivienda, en el marco de la salida del hogar de origen y la construcción de un hogar propio?

La perspectiva de los estudios sociales de la economía, en particular sus corrientes etnográficas y culturales, se reveló como una herramienta productiva en tanto permite iluminar las articulaciones entre universos mercantiles y relaciones afectivas, así como explorar las prácticas económicas que ocurren en contextos de confianza e intimidad. De acuerdo con este enfoque, aunque la ciencia económica se esfuerce por hacer de la economía un universo diferenciado y autónomo, en la vida de las personas el mundo económico y el afectivo se entrelazan todo el tiempo, franqueando esa supuesta separación de dos esferas totalmente opuestas: una región que sería propia del mercado, la racionalidad instrumental y las relaciones impersonales, y otra por la que transcurrirían los sentimientos, la solidaridad y los lazos afectivos (Dufy y Weber, 2009; Zelizer, 2011). Al adentrarnos en el mundo de las prácticas concretas, los agentes sociales viven “vidas conectadas”, y la esfera económica y la afectiva constituyen “mundos imbricados” (Zelizer, 2009).

Los intercambios económicos se desarrollan tanto en un contexto de relaciones impersonales como en otro de relaciones íntimas caracterizadas por el afecto y la confianza. En este sentido, puede haber una actividad económica sin que por ello sea una actividad mercantil; la distinción resulta posible si se pone el acento en las condiciones en que ocurre la transacción, esto es, si se trata de un intercambio afectivamente neutral o en el que intervienen relaciones personales, de amistad o

familiares, igualitarias o jerárquicas (Weber, 2008). De acuerdo con esta perspectiva, no se puede hacer abstracción del contexto en el que determinado intercambio tiene lugar, pues tal contexto condiciona la forma y contenido del intercambio (Wilkis, 2013; Zelizer, 2009).

En ocasiones, el “precio”, lejos de ser neutral u objetivo, depende de las condiciones singulares de la transacción económica, es decir, “del momento dentro de la historia de las relaciones entre los participantes en que dicha transacción se produce” (Weber, 2008: 4). Mientras que en la transacción mercantil el bien es evaluado con independencia de la relación entre las personas que lo intercambian, pues involucra una relación cerrada y afectivamente neutra, cuando el intercambio ocurre en un contexto afectivo, la contratransferencia está condicionada por las relaciones personales de solidaridad, reciprocidad o dominio (Weber, 2008).

Este modo de abordaje propone una mirada sobre los “procesos de reinterpretación, significación y marcación” de los intercambios económicos, a fin de captar el “trabajo relacional” que despliegan los agentes, es decir, sus esfuerzos para ordenar y clasificar las prácticas económicas, para indicar sus límites y convenir acuerdos acerca de sus definiciones, ajustándolas a los contextos en que se inscriben (Zelizer, 2009). Por ejemplo, la mera presencia del dinero dentro de un intercambio no determina su carácter mercantil; como han demostrado diversos estudios, el dinero puede asumir múltiples significados de acuerdo con los procesos de “marcación” (Zelizer, 2011) de los agentes y de la naturaleza de la relación (Figueiro, 2012; Hornés y Krause, 2015; Müller, 2009; Villareal, 2008; Wilkis, 2015). Al circular en contextos afectivos, el dinero no constituye necesariamente un “ácido” que disuelve los lazos sociales (Zelizer, 2011), sino que “... por medio de él, estas relaciones se recrean, se mantienen, se significan y, también, se disputan” (Wilkis, 2013: 25)².

Sobre la base de una investigación cualitativa-interpretativa con jóvenes de sectores medios de la CABA, este artículo propone una tipología de modos de acceder a la vivienda según los capitales movilizados y los intercambios económicos intervinientes. De esta manera, construimos cuatro modos posibles: “modo familiar don”, “modo familiar monetizado”, “modo asociativo” y “modo individual”. Situada en una zona híbrida donde se cruzan el dinero, el mercado y la administración de lo íntimo, la vivienda opera como una ventana estratégica para explorar las articulaciones entre economía, afectividad y subjetividad en un proceso en el que la obtención de un bien se articula con la construcción de autonomía respecto de la familia de origen. ¿Es lo mismo conseguir una vivienda mediante un regalo o una herencia familiar que a través del mercado? ¿Qué diferencias existen entre asociarse con los amigos o la pareja para alquilar y recibir ayuda monetaria de la familia de origen para vivir solo? ¿Qué significaciones le atribuyen los jóvenes a tales transacciones? ¿Cómo influye

² Las nuevas interpretaciones sociológicas y antropológicas del dinero han cuestionado la concepción de Simmel (1977) sobre el dinero por asignarle exclusivamente un carácter objetivador, despersonalizador y corrosivo de las relaciones sociales.

el tipo particular de condición juvenil en estos intercambios? A explorar estas cuestiones se orienta el presente artículo.

Estrategia metodológica

Aquí se recogen resultados de una investigación realizada en el marco de una tesis de maestría en Sociología Económica que analiza las experiencias de salida del hogar de origen, los modos de llegada a una nueva vivienda y los arreglos de convivencia entre jóvenes de sectores medios de la CABA³. La principal técnica de recolección de datos consistió en la entrevista en profundidad. Para la selección de los sujetos, definimos a los jóvenes de sectores medios como aquellos que han alcanzado un nivel educativo igual o mayor al del colegio secundario completo, cuyos padres poseen empleos de media o alta calificación y cuyo nivel educativo también es igual o superior al del colegio secundario completo⁴. La literatura especializada utiliza el nivel educativo como variable proxy del nivel socioeconómico y distingue a los “estratos medios urbanos” por sus niveles medios y medios-altos de instrucción (Sautu, 2016). Por otra parte, en lugar de adoptar un criterio estrictamente etario, tuvimos en cuenta los aportes sobre las características de la experiencia juvenil en sectores medios, tales como la prolongación de los estudios y la postergación de la formación de la familia (Urresti, 2011). Dentro de este marco, el tipo de muestra fue intencional, conformada a través de la técnica “bola de nieve”. La cantidad de informantes se estableció siguiendo el criterio de saturación de la información.

Finalmente, la muestra quedó conformada por 20 jóvenes –10 varones y 10 mujeres–, que tienen entre 24 y 30 años. En términos generales, estos jóvenes emprendieron la salida del hogar de origen entre el 2009 y el 2014. Se trataba de la primera experiencia de formación de un hogar propio. La mayoría había estudiado carreras universitarias; otros, artísticas y algunos, terciarias; los más jóvenes aún estaban cursando. Todos se desempeñaban en empleos afines a sus estudios; ninguno estaba casado ni tenía hijos y la mitad estaba en pareja. A su vez, tanto sus casas de origen como las actuales estaban emplazadas en barrios aledaños al centro con una adecuada infraestructura urbana y contaban con servicios sociales básicos. En relación con las características educativas y laborales de sus padres, advertimos algunas diferencias, por lo que dividimos a los jóvenes en dos grupos: por un lado, con padres profesionales y propietarios (e incluso con más de una propiedad); y, por otro, con padres empleados o comerciantes, y propietarios o inquilinos.

³ La tesis forma parte de una investigación doctoral en curso más amplia, financiada por el CONICET, sobre las experiencias de salida del hogar de origen y la construcción de hogares en jóvenes de distintos estratos socioeconómicos del Área Gran Buenos Aires.

⁴ Respecto del régimen de escolaridad, en la CABA se inicia el nivel primario a partir de los 6 años de edad, e incluye un total de siete grados. Luego de los 13 años comienza el ciclo denominado secundario, que cuenta con un total de cinco años. A partir de los 18 años comienza el ciclo superior (terciario) o universitario (Ferraris y Martínez Salgado, 2015).

De acuerdo con el carácter exploratorio del estudio, la información recabada fue sistematizada a fin de construir una tipología que permitiera reducir la complejidad de un campo poco conocido y describir de forma extensa el fenómeno. Luego, avanzamos en forma analítica para superar el plano descriptivo, aunque no ignoramos que toda descripción contiene un primer nivel de interpretación. Para ello, apelamos al aporte de las herramientas de análisis provenientes de la semiología y la sociología de la cultura, con el objetivo de acceder a un nivel interpretativo y explicativo que permita profundizar en los significados del caso (Geertz, 1987). Realizamos una lectura en profundidad de las entrevistas y utilizamos la codificación como técnica de categorización. A tales fines, construimos un manual de códigos que, en principio, tuvo en cuenta las dimensiones abordadas en la guía de entrevista (la forma de llegada a la vivienda y las valoraciones y significaciones en torno al espacio habitacional propio), y luego se completó y precisó sobre la base del trabajo de campo. Una vez codificadas las entrevistas, realizamos un análisis temático, siguiendo como criterio la comparación de respuestas entre los entrevistados (Taylor y Bogdan, 1986).

Para la construcción de la tipología sobre los modos de acceder a una vivienda, la perspectiva de los estudios sociales de la economía se reveló como una herramienta fructífera en tanto permite desentrañar el universo de prácticas e intercambios involucrados. Según este enfoque, abordamos el acceso a una vivienda como dimensión integrada de la vida social, es decir, sin disociarlo del medio social en el que está inmerso. Sostenemos que la obtención de una vivienda no puede ser comprendida desde un análisis que sólo considere la relación entre los medios y los fines, porque ese abordaje ocultaría el carácter social tanto del agente como de los medios y de los fines. En este sentido, entendemos la llegada a una nueva vivienda como el efecto de un conjunto de prácticas desplegadas por los agentes en tanto prácticas sociales en las que se entrecruzan distintos órdenes de la vida: económico, cultural, simbólico, afectivo.

Por lo tanto, consideramos tanto los capitales movilizados (económico, social y cultural) como los intercambios económicos intervinientes. Con respecto a los capitales, resultó clave el tipo económico y su distinción según sea patrimonio –propiedades– o dinero; a su vez, procuramos identificar si provenía del joven, de la familia de origen o era compartido con los amigos y la pareja. Distinguir entre la intervención de la familia de origen y los pares de generación se reveló central ya que, mientras la familia de origen constituye una relación intergeneracional –y, en ese sentido, vertical–, los amigos y la pareja son pares de generación –esto es, vínculos horizontales con quienes se comparte la temporalidad social–. En cuanto a las formas de intercambio, procuramos identificar si se trataba de intercambios económicos que ocurrían en universos mercantiles, en contextos de

relaciones afectivas e íntimas, o si involucraban su articulación, es decir, la combinación de contextos.

De esta manera, construimos cuatro modos posibles de acceder a vivienda, a los que denominamos “modo familiar don”, “modo familiar monetizado”, “modo asociativo” y “modo individual”. Mientras los dos primeros se observaron sobre todo en jóvenes con padres profesionales y propietarios; los dos últimos se registraron especialmente en jóvenes con padres empleados o comerciantes, propietarios o inquilinos. A continuación exploramos tales modalidades en el contexto de la CABA.

Modos de acceder a la vivienda

Los jóvenes de generaciones recientes viven su juventud en un momento histórico en que han empeorado de forma significativa las condiciones de acceso a una vivienda en la CABA para distintos sectores de la población (CEyS, 2014). Un hábito particular del mercado inmobiliario argentino que intensifica esta problemática es el empleo del dólar estadounidense como referente para la cotización de los bienes inmobiliarios y las transacciones de compra-venta. Recurrimos a datos cuantitativos para caracterizar la agudización de este proceso durante los últimos diez años y, en particular, entre el 2009 y el 2014, período en el que los jóvenes entrevistados se fueron de sus hogares de origen.

En relación con la posibilidad de concretar el “sueño de la casa propia”, la investigación de Baer y Kauw (2016) revela que mientras que en el 2009 se necesitaba 8,5 años de ingresos medio para comprar un departamento de dos ambientes a estrenar en un barrio de la CABA, en el 2013 se requerían 11,9. Además, destaca la reducción de la oferta de créditos hipotecarios y las restricciones para su acceso: mientras que en el 2000 representaban el 20,7% de las operaciones de compra-venta de inmuebles, en el 2010, sólo el 5,8%. El mercado de alquiler tampoco ofrece un panorama alentador. No sólo aumentaron los requisitos exigidos por los arrendadores, sino también los precios y los costos de “entrada”, tales como la comisión inmobiliaria y el depósito. A modo de ejemplo, entre 2011 y 2013, el alquiler medio de un departamento usado de tres ambientes se incrementó entre un 47% y un 57%; esto insumía entre un 30% y un 50% de un sueldo promedio de la CABA (Reporte Inmobiliario, 2013). Si consideramos que este argumento se extiende a las renovaciones de los contratos de alquiler, la situación de los inquilinos en la Ciudad se agrava. En cuanto a la política habitacional de la Ciudad, se registra que en 2007 el presupuesto destinado a vivienda respecto del presupuesto total disminuyó de 5,3% a 3,6%, y que en los años siguientes se mantuvo en alrededor del 3,2% (Marcús, 2014).

Estos factores limitan la adquisición de una vivienda entre la población que no posee ahorro y depende del salario para comprar (Baer y Kauw, 2016), y torna cada vez más restrictivo y exigente el mercado de locaciones urbanas, sobre todo para quienes no tienen un empleo formal que brinde garantías al propietario. Cabe señalar que esta problemática ocurre en una Ciudad donde existen 1.424.571 viviendas particulares, de las cuales 288.564 se encuentran vacías –ociosas–, lo que representa el 20% del parque habitacional de la Ciudad (CEyS, 2014). Bajo estas condiciones, la llegada a una vivienda se presenta como un proceso conflictivo. ¿Cómo resuelven los jóvenes entrevistados esta tensión entre querer irse de la casa de origen y las dificultades de conseguir una vivienda en la Ciudad?

“Modo familiar don”

El “modo don” refiere a jóvenes que obtienen la vivienda a través del patrimonio familiar, es decir, movilizándolo el capital económico de la familia de origen, en particular, las propiedades. Se trata de intercambios económicos en familia en los que se transfiere una vivienda (en general, de padres a hijos y, en ocasiones, de abuelos a nietos). Recuperando los aportes de Weber (2008), y retomando una categoría propuesta por Mauss (1925), denominamos a esta forma de acceso “modo don”, ya que la vivienda pierde su carácter de mercancía al obtenerse en un contexto afectivo atravesado por relaciones de solidaridad, reciprocidad y dominio, que preexisten y se extienden más allá de la transferencia. Esto puede incluir distintas modalidades: el regalo, el préstamo y la herencia; en este artículo, nos concentramos en las dos primeras.

El regalo constituye un acto respaldado por un trámite legal de donación y escrituración que inaugura al joven en su condición de propietario. En la vivienda regalada no hay una restricción temporal sobre la tenencia del bien, ni un costo monetario por su uso o adquisición, pues el bien le pertenece al joven. El regalo se presenta como una “transferencia simple” (Weber, 2008), un acto unilateral, “gratuito” y desinteresado (Bourdieu, 1997). Tal es el caso de Matías (24 años), a quienes sus padres le regalaron –a él y a su hermano– un departamento que compraron con el dinero heredado al fallecer la abuela. Según cuenta, fue “como una inversión hacia nosotros”. Fuertemente asociado a estrategias de consolidación familiar y de la propia posición social, la vivienda regalada se revela como un modo de dejarle a los hijos una casa que les asegure el patrimonio, y que también les permita proyectar en el presente, por ejemplo, la salida de la casa de origen.

Así como han invertido en su educación, los padres de Matías realizaron una suerte de “inversión residencial” pensando en el bienestar de sus hijos. Pareciera que, cuando la herencia se demora (por el aumento de la esperanza de vida), la situación habitacional aparece como un asunto de familia en el presente. ¿Cómo asegurarles el porvenir a los hijos cuando el estudio y el trabajo parecen no

alcanzar para concretar el “sueño de la casa propia” en la CABA? ¿Qué hacer para lograr una reproducción social ampliada? En este regalo se conjugan operaciones económicas y afectivas: la compra ha sido orientada por el afecto y, a la vez, mediante la compra –y el regalo– se refuerza el lazo que une a los padres con sus hijos. Como señala Mauss (1925), los regalos tienen una finalidad moral: sellan vínculos sociales, fundan relaciones y establecen lazos.

Ahora bien, la vivienda regalada también insta una deuda pues constituye –en verdad– un sistema de intercambio. La particularidad de este intercambio radica en el tiempo que media entre la transferencia y la contratransferencia (Bourdieu, 1997). En términos de Weber (2008), se trata de una “transferencia doble diferida”, ya que, si bien hay una contraprestación, ésta no ocurre –ni debe ocurrir– de manera instantánea. A Laura (28 años), por ejemplo, sus abuelos le compraron una vivienda para que se fuera a vivir sola; a diferencia de Matías, quien lo definía como un regalo, ella lo relata como una “compra”, tal vez porque la vivienda regalada “no fue gratis”; según señala, “llegar acá [al departamento] costó”, aunque su precio no fue en rigor económico. “Desde que empecé a hablar con mis abuelos hasta que se concretó fue un poco idas y vueltas”. Según cuenta, tanto ella como su padre tuvieron que “hacer un poco de *lobby*: ir a comer, ir más seguido a verlos, hablar un poco, llamarlos”. Para Laura, este regalo “siempre fue como un negocio (...) ‘Bueno, vos querés esto pero mirá que tenés que hacer esto otro’”. Para plantearlo en términos de Mauss (1925), la principal dificultad que presenta la vivienda regalada en la historia de Laura es que se explicita aquello que debiera permanecer oculto: el regalo como sistema de intercambio. Aunque se presenten como desinteresados y generosos sobre la base de la espontaneidad, estos actos constituyen intercambios obligatorios e interesados, que suponen una triple obligación: dar, recibir y devolver.

En el caso de la vivienda prestada, se trata de una transferencia sin mediación de instituciones ni contratos, por la cual el propietario –en general, los padres– entrega el usufructo del bien por un tiempo más o menos determinado, sin perder su propiedad. A diferencia del regalo, en este tipo de intercambio hay una temporalidad establecida, ya que el propietario espera –de forma más o menos explícita– su devolución. No obstante, advertimos que se trata de una suerte de temporalidad “a la carta”, ya que el tiempo de duración es flexible y se ajusta a las necesidades del joven. Como ocurre con el regalo, las características de la transacción están condicionadas por el contexto afectivo en el que ocurre.

En ciertas ocasiones, el préstamo se combina con el regalo del uso del espacio, ya que se habita de forma gratuita; por ello, algunos jóvenes definían la transacción como un “regalo incompleto”. Este es el caso de Micaela (29 años): “[mi papá] no me lo regalaba, me lo daba para que yo viviera ahí. ‘Pagame los impuestos, quedate acá, viví’, me dijo”. En otras ocasiones, el préstamo puede

involucrar el pago de un “alquiler simbólico”, por lo que estos jóvenes se consideran “inquilinos a medias”. ¿Por qué “alquiler simbólico”? Porque lo que se paga es un monto acordado y negociado – no sin tensiones– entre el joven y sus padres, cuyo valor es menor al del mercado; y, a su vez, porque ese intercambio monetario cumple una función en el vínculo afectivo; no responde a una necesidad económica de los padres, sino que tiene una utilidad simbólica: expresa la independencia del joven.

Como ocurre con el regalo, el préstamo tampoco es gratuito; al ingresar en esta lógica, se pasa a estar en deuda con los padres y, tal como señala Cecilia (27 años), ellos lo hacen sentir a través del control y el cuestionamiento sobre los usos de ese espacio habitacional. A través del pago de un alquiler, Pablo (27 años) encontró un modo de saldar esa deuda. Al pagar el alquiler, paga por el uso libre e incondicionado del espacio, es decir, por su autonomía. En lugar de dar explicaciones sobre sus actos a cambio de usar el espacio habitacional, da dinero. En este sentido, el joven realizó un “trabajo de marcación” (Zelizer, 2011) para hacer del préstamo de la vivienda un intercambio equitativo: “si vos me das y yo te doy, estamos en igualdad de condiciones”. Así, el dinero se vuelve un terreno de lucha por defender su independencia y, a la vez, colocarse en un rol diferente al de hijo. Al simular la lógica mercantil, el costo económico reemplaza el costo simbólico: que su padre tenga todavía “autoridad fuerte” sobre él.

Podríamos plantear que Pablo recurre al dinero o, más precisamente, al carácter objetivador y despersonalizador del dinero advertido por Simmel (1977), para aceptar el trato con su padre sin ceder su libertad. A través del pago de un alquiler, Pablo pretende convertir esa relación personal y afectiva en una relación impersonal y objetiva; en términos de Simmel (1977), procura disolver en “funciones” –el arrendatario y el arrendador– a las “personalidades” involucradas. En este sentido, antes que corromper las relaciones sociales, el carácter objetivador y despersonalizador del dinero es lo que asegura que el vínculo entre padre e hijo se mantenga en armonía, pues, para Pablo, esta simulación mercantil es fundamental para asegurar su autonomía y libertad personal.

Ahora bien, al preguntarle cómo se estableció el monto del alquiler, Pablo revela que “es raro” porque no se trata de un “alquiler completo”: “es algo que yo puedo pagar, que no me ahoga y que tiene algo que ver con la realidad de lo que puede salir un dos ambientes en un barrio como éste con las expensas incluidas”. En otras palabras, el precio del alquiler es el resultado de un proceso de negociación en el que intervienen factores diversos: los ingresos del joven, sus proyectos (laborales, educativos o recreativos), la relación afectiva y el precio de mercado. Según cuenta, “lo que arreglamos fue un número”, que en el contexto de relaciones afectivas implica negociar, buscar acuerdos y atravesar conflictos. En efecto, se evalúan cuestiones objetivas y subjetivas y, por tanto, lejos de ser neutral, el alquiler resulta un “precio amigo” (Dufy y Weber, 2009). Mientras el valor

de mercado aproximado de un departamento como el de Pablo era, en 2013, de \$ 2.200 –según datos provistos por Reporte Inmobiliario–, el valor acordado con su padre era de \$ 1.400 (más expensas de \$ 1.100). Tal vez por ello Pablo señala que “no es un alquiler de verdad”.

En suma, mientras el regalo supone la tenencia como propietario, el préstamo establece una situación particular que denominamos “ocupante preferencial”. Con esta expresión aludimos a aquel joven que habita una vivienda prestada por su familia y asume tal responsabilidad con una serie de beneficios económicos: no paga alquiler o abona un alquiler simbólico, no debe afrontar gastos de entrada al departamento, ni requiere contar con una garantía propietaria y un recibo de sueldo, entre otros. Tanto en el caso del regalo como del préstamo, la vivienda no asume la forma de mercancía, ya que los jóvenes la obtienen sin haber recurrido al mercado; en este sentido, el “modo familiar don” revela formas no mercantiles de acceder a la vivienda en sectores medios.

“Modo familiar monetizado”

Bajo este modo, los jóvenes obtienen la vivienda mediante la combinación de dos instancias de intercambio: una, basada en relaciones familiares, en la que se adquieren recursos monetarios como préstamo o regalo; y otra, asentada en vínculos mercantiles, a través de la cual se obtiene una vivienda. Es decir, los jóvenes movilizan el capital económico de su familia de origen bajo la forma de dinero y lo articulan con su propio capital para concurrir al mercado y comprar o alquilar una vivienda. Sobre la base de las experiencias relatadas en las entrevistas, hemos distinguido dos subtipos: el “credipapis⁵” y la “ayuda”.

El “credipapis”, tal como lo denominó una de las entrevistadas, constituye un financiamiento familiar por el cual se obtiene una vivienda en propiedad. La familia de origen opera como un “banco” o prestamista brindando el dinero que habilita la operación de compra. Tanto los padres como el joven despliegan un “trabajo relacional” sobre el dinero prestado, ya que las condiciones del préstamo, así como los modos y los plazos de su devolución, se negocian y se definen de acuerdo con el contenido afectivo del vínculo y la solidaridad que le es propia. En esta transacción no median ni instituciones ni contratos, es un “acuerdo de palabra” y el dinero prestado también recibe un “precio amigo”, pues el costo y los requisitos para obtener el “credipapis” son inferiores al del mercado.

Este es el caso de Vanesa (28 años), a quien la pareja de la madre (Ricardo) le prestó el 50% del dinero requerido (en dólares) para comprar un departamento en la CABA. Hacía tiempo que Vanesa convivía con Ricardo, luego del fallecimiento de su padre cuando ella tenía 15 años; para ella, Ricardo “es de la familia”. Si bien contaba con un dinero ahorrado debido a la herencia, a Vanesa le

⁵ La categoría nativa “credipapis” deriva de la conjunción entre “crédito” y diminutivo de “padres”.

faltaba la mitad del valor de la propiedad y sus condiciones laborales le impedían acceder a un crédito hipotecario. Ricardo actuó entonces como un “banco”. Según ella, el préstamo “se dio espontáneamente porque yo justo necesitaba la plata y él me la podía prestar”; sin embargo, una lectura atenta no puede eludir aquello que advierte Bourdieu (1997) sobre “el espíritu de familia” como principio regulador de los intercambios familiares. En rigor, esa espontaneidad esconde un entramado de obligaciones que reglamentan este tipo de intercambios. A través del dinero, se refuerzan los vínculos afectivos; el dinero prestado cumple una función social, pues forma parte de esa labor material y simbólica por la cual se crea y recrea la unidad familiar (Wilkis, 2013).

El caso –fallido– de Daniela (29 años) muestra una serie de condicionamientos bajo los cuales puede operar el “credipapis”, incluso si no tiene intereses monetarios. Su padre le propuso comprar un departamento que le financiaría en cuotas mensuales: “yo en vez de pagar un alquiler se lo iba devolviendo a él por mes”. Sin embargo, Daniela confiesa que “todo este proyecto se cae en un momento a raíz de algo que no tiene absolutamente nada que ver, sino que tiene que ver con una discusión que yo tuve con él”. Su padre se entera que ella estaba en pareja con una mujer y, según cuenta, “no podía aceptarlo; ahí dijo que no, porque él no quería ser partícipe de esas elecciones que no avalaba y que entonces no me iba a ayudar a irme ni a comprarme nada”. De alguna manera, el préstamo sin interés (económico) tenía intereses implícitos (simbólicos): condicionar la forma de vivir de la joven. Además, recibir ese dinero tenía para ella un costo emocional y afectivo, pues si bien ganaba una vivienda, perdía autonomía. Su testimonio muestra que la óptima articulación entre el contexto afectivo y el contexto impersonal del mercado no depende sólo de factores económicos sino también de cuestiones sociales.

En el caso de la “ayuda”, se trata del préstamo o regalo de un monto de dinero, significativamente menor al “credipapis”, que se utiliza para costear los gastos implicados en la “entrada” a un departamento en alquiler. Aquí la familia de origen financia y también asegura la prestación de la garantía propietaria. Resulta posible pensar que la cantidad de dinero transferido condiciona cómo estos jóvenes “marcan” y “significan” tal intercambio, ya que, sea como préstamo o regalo monetario, esta transacción es definida como una “ayuda”, una suerte de trampolín que les permite dar el salto a la nueva vivienda.

Como ocurre con las otras transacciones familiares, el modo en que se negocia, se acuerda y se marca el regalo o préstamo monetario se revela central en la configuración subjetiva del joven. A Natalia (25 años), por ejemplo, le prestaron el dinero para pagar el monto inicial del departamento en alquiler. Sin plazos establecidos, Natalia devolvía el dinero “medio en cuotas”, por mes y sin pagar interés. Según cuenta, aunque sus padres nunca se lo pedirían, devolver el dinero tiene para ella un valor simbólico: expresa su capacidad de autosustentación. Recibir –y definir– el dinero

familiar como un préstamo, y no como un regalo, es un modo de demostrarle a sus padres que ella “también puede”. En su relato, la joven confiesa que la cuestión de los regalos monetarios “es una pelea que sigo dando con mi mamá” pues, si para su madre ese dinero es un “mimo”, para ella constituye una suerte de “cordón umbilical”.

Como veíamos en el caso de Pablo y el “alquiler simbólico”, lejos de ser un objeto homogéneo y neutral, el dinero se convierte en un terreno de lucha por la independencia. Al trazar límites monetarios, diferenciar y marcar el dinero como “mío” y “tuyo”, Natalia construye su propia subjetividad. Mientras el dinero regalado representa para ella “una vida regalada”, el dinero ganado simboliza su trabajo y esfuerzo. A diferencia del dinero regalado, ese dinero “propio” y “merecido” le otorga libertad y autonomía respecto de sus padres. En este sentido, sólo el dinero ganado brinda esa posibilidad señalada por Simmel (1977) de relacionarse libre y autónomamente con el mundo exterior.

Las investigaciones sobre trayectorias residenciales y estrategias habitacionales de familias de sectores medios de la CABA y su área metropolitana (Cosacov, 2017; Di Virgilio y Gil de Anso, 2012) han demostrado que en estos sectores la “ayuda familiar” es central en el acceso a la vivienda y la inscripción territorial de los hogares, tanto a través de la herencia como mediante los préstamos y los regalos monetarios. Ahora bien, al analizar las transferencias familiares como intercambios desentrañamos el tejido de prácticas y significaciones englobadas bajo la expresión “ayuda familiar”. De esta manera, resulta posible distinguir desde la perspectiva de los actores las formas que asume tal ayuda, e iluminar las negociaciones y las tensiones en la familia, así como los efectos de las transacciones económicas en la subjetividad del joven.

“Modo asociativo”

En este modo la vivienda se consigue a través de la asociación económica y residencial entre los pares de generación, en particular los amigos y la pareja, con quienes se comparte la temporalidad social y –por lo general– el sector social de pertenencia. Los jóvenes movilizan su capital económico individual (ese dinero ganado) pero, en lugar de recurrir directamente al mercado, se asocian con otros jóvenes para “poner en común” el capital económico de cada uno. De esta manera, se conforma una suerte de capital económico colectivo que les permite alquilar. Por lo tanto, este modo se caracteriza por la combinación de una instancia asociativa –basada en relaciones afectivas horizontales caracterizadas por la confianza y la intimidad– con una transacción mercantil.

Nicolás (28 años) relata que con sus dos amigos optaron por “vivir juntos” porque los tres se querían ir a “vivir solos”: “Juani se quería mudar solo, Manu se quería mudar solo, yo... Y un verano, que fue, no sé, a los 24, empezamos a mirar casas”. Clara (25 años) explica que “había un

tema de gastos, no me daba la guita [el dinero] para irme sola de ningún modo”. La dificultad no residía únicamente en conseguir una casa, sino también en equiparla y sostenerla en el tiempo, teniendo en cuenta los costos mensuales que implica alquilar. Al hacerlo en conjunto, se “amortizaban” los gastos y, si un mes alguno no podía pagar, se ayudarían, señala Manuel (26 años).

La particularidad de este modo es que se concibe como un proyecto colectivo o de pareja en el que se unifican las salidas del hogar de origen y se consigue la vivienda mediante una alianza juvenil. Los jóvenes comparten los gastos requeridos para iniciar un contrato de alquiler y asumen en común los gastos domésticos para vivir bajo un mismo techo. Como señala Tomás (24 años), el alquiler se torna colectivo: “nos dividimos los gastos entre los tres”. La transacción se realizó a través de una inmobiliaria y cada integrante del grupo puso en común la suma de dinero solicitada. Si alguno “se bajaba”, el proyecto de mudanza “se caía”, indica Nicolás (28 años). Para aquellos que, como Agustín (28 años), no contaban con la garantía propietaria requerida por las inmobiliarias, asociarse también era la posibilidad de obtenerla.

Los costos involucrados fueron discutidos y calculados en grupo o en pareja sobre la base de las posibilidades económicas de cada uno. Nicolás cuenta que, antes de mudarse, “nos juntábamos en la casa de alguno y veíamos cuánta plata se gastaba en el departamento: alquiler, expensa, si faltaban cosas de cocina, muebles, y sumábamos las compras del supermercado, las más grandes, que eran para el mes”. Paula y Clara recuerdan que los consejos brindados por otros amigos también fueron fundamentales. En este sentido, sus decisiones en materia de vivienda, lejos de ser individuales, resultan de una deliberación colectiva basada en la experiencia generacional. Derivadas de cálculos que son en verdad sociales, antes que meramente económicos (Zelizer, 2011), sus experiencias habitacionales están enmarcadas en y constituidas por el entramado de relaciones sociales de las que forman parte.

Los testimonios evidencian que la mutua cooperación también atraviesa la administración del “dinero doméstico” (Zelizer, 2011). Mientras que en los intercambios familiares prima la lógica jerárquica, en los horizontales opera una instancia de apoyo mutuo bajo una lógica de la equivalencia: el gasto compartido y el “pozo común”. Tanto en la “casa de la amistad”, denominada así por uno de los entrevistados, como en la “casa de novios”, observamos una lógica comunitaria: el dinero doméstico resulta de la puesta en común de una fracción equitativa del dinero individual. En ese compartir gastos –y dineros– se crea y recrea la cohesión afectiva.

En la casa de la amistad, por ejemplo, el lazo amistoso avanza sobre el lazo familiar para formar, a su vez, un nuevo grupo de convivencia, una “familia ad hoc”, como la llamó uno de los entrevistados. Según sus relatos, estos jóvenes no forman hogares independientes dentro de una

misma vivienda. Tomás, por ejemplo, señala que en el hogar “no hay un jefe. Está bien dividido todo”. El testimonio de Manuel refuerza esta idea: “nunca una decisión se toma individualmente, en la medida de lo posible nos esperamos a comer, hacemos actividades juntos... No somos tres personas que viven en una casa, digamos, somos como un grupo que vive en una casa”. En esta dinámica, los únicos gastos que prefieren “separar” son aquellos ocasionados cuando participan amigos o novios externos al hogar.

Mientras en los relatos de quienes viven con amigos no se plantean conflictos en torno a la conformación del “pozo común”, en los testimonios de quienes habitan en pareja aparecieron algunas tensiones que, sin quebrar el vínculo, desencadenan nuevas negociaciones y acuerdos. Lucas (27 años), por ejemplo, recuerda que durante los primeros meses de convivencia con su novia mantuvieron el arreglo que tenían cuando vivían separados: “fue más mitad y mitad”. Luego, revisaron tal arreglo porque según él, al ganar más que ella, terminaba por asumir muchos gastos extras.

Entrevista

“Vamos a organizar de otra manera”, dijimos. (...) ¿Por qué? Porque como ella... Te repito, ella gasta mucho... Entonces, pusimos 80% cada uno de su sueldo. Sea lo que sea, pusimos 80% de los dos en un pozo común. Entonces está ahí en un pozo común y después cada uno ahorra por separado. ¿Por qué? Porque ella todos los meses se compra algo, o sea, todo el tiempo se compra algo. “¿Vos te querés comprar algo?, comprátele vos con tu plata” (...) Yo lo ahorro porque yo no siento la necesidad. (Lucas)

Al recibir su sueldo, Lucas y su novia marcan su dinero individual según sea “plata en común”, utilizada para gastos compartidos, y “plata de cada uno”, destinada a “gastos personales”. Ahora bien, en la “casa de novios”, los límites entre lo propio y lo compartido resultan más borrosos y difusos que en la “casa de la amistad” porque los proyectos comunes traspasan las fronteras domésticas. En este sentido, los consumos que son calificados como “comunes” son más amplios y los criterios de demarcación del “pozo común” resultan menos evidentes. Por ejemplo, si bien Lucas indica que el ahorro es personal, otros testimonios evidencian que puede devenir una tarea compartida cuando hay proyectos comunes a largo plazo, como “unas vacaciones” o la “adquisición de un auto” (Agustina, 27 años). Bajo estas coordenadas, los modos de usar el “dinero personal” se transforman en un “asunto en común” con el que los sujetos deben lidiar. Como advierte Zelizer (2011: 95), los usos del “dinero doméstico” dependen de “interpretaciones complejas y sutiles” de los vínculos entre los miembros del hogar.

En suma, el modo asociativo ilustra que los amigos y la pareja funcionan como capital al menos de dos maneras: ofrecen recursos (dinero, garantía propietaria, objetos de equipamiento, información, contactos, entre otros) y, a la vez, ellos mismos constituyen recursos para alcanzar el objetivo. En

términos de Bourdieu (1997), estos vínculos operan como “capital social”, en la medida que son recursos disponibles que, al invertirlos, ofrecen rendimiento; para tenerlos, hubo que acumularlos y para mantenerlos, se despliegan estrategias. Por lo tanto, el arreglo residencial no es sólo la modalidad de convivencia sino también la estrategia de acceso a una vivienda para abandonar el hogar de origen.

“Modo individual”

Aquí el protagonista es el yo: el joven moviliza su capital económico individual para conseguir una vivienda en el mercado. Sin la intervención significativa de la familia de origen ni la asociación con los amigos o la pareja, el joven compra o alquila una vivienda. Los componentes fundamentales de este tipo son el dinero ganado y el dinero ahorrado, así como la transacción mercantil. Este modo se presenta como el caso típico de una economía de mercado, ya que sólo involucra una relación cerrada y afectivamente neutra donde la transferencia y la contratransferencia se superponen instantáneamente, agotando el sentido de la interacción. El bien se intercambia contra su equivalente monetario y las relaciones personales entre los participantes, así como sus características particulares, son “puestas entre paréntesis” (Weber, 2008).

Cabe advertir que, aunque el capital económico es individual, el acto de comprar o alquilar es social: la decisión no se toma de forma aislada pues los consejos de amigos, las experiencias de otros jóvenes, en pocas palabras, el aprendizaje generacional, influyen en la forma de obtener la vivienda. Como veíamos en los modos anteriores, lejos de tratarse de individuos aislados que toman decisiones individuales en el vacío, estos jóvenes son agentes sociales cuyas opciones financieras están enmarcadas en y constituidas por el entramado de relaciones sociales de las que forman parte y las coordinadas espacio-temporales en las que habitan. En este sentido, con la categoría “modo individual” no desconocemos el carácter social de los actos económicos, sino que pretendemos enfatizar la fuerte impronta individual observada en estos casos, a diferencia de los anteriores.

Con excepción de Sebastián (27 años), que logró comprar una vivienda al contado a través de un particular recorrido vital que combinó esfuerzo laboral con esfuerzo financiero, el modo individual involucra jóvenes que se vuelcan al alquiler luego de ver frustradas sus expectativas de comprar. Nos detenemos en estos últimos casos, ya que permiten ilustrar las dificultades que atraviesan ciertos jóvenes de sectores medios para acceder a una propiedad mediante sus propios ingresos y a través de un crédito hipotecario, cuando no se cuenta con el “respaldo” de la familia de origen. Al explorar cómo estos jóvenes acceden a la vivienda nos adentramos en la historia de su(s) dinero(s). Cargados de expectativas y temores, cada billete les recuerda una historia de la que han sido protagonistas; ese dinero compone un relato de vida al expresar sus experiencias de trabajo y las renunciadas a las que han accedido para “juntarlo”.

Aunque se fue de su casa de origen a los 26, hacía un año que Andrés “venía planificándolo”. Según cuenta, a los 25 fue a ver un monoambiente para alquilar, pero “no me daba la guita. Llegaba muy justo a fin de mes, si me mudaba. Entonces, dije: ‘no, espero. Espero a hacer un colchón de guita [reserva] como para poder ingresar [al alquiler], pagarme todo y empezar’”. Al año siguiente, Andrés “tenía la plata”: lo habían ascendido en su trabajo, lo que incrementó el dinero ganado, y “ya había hecho un colchón”. Dado que la vivienda de sus padres figuraba como bien de familia, “puso en garantía” la casa de su abuela.

En verdad, antes de alquilar, Andrés había pensado en obtener un crédito hipotecario. “Apenas empecé a trabajar, era ahorrar para tratar de entrar a un crédito y comprarme una vivienda. Siempre esa era mi idea”. Aunque desde sus 23 años tenía un trabajo calificado y estable como empleado judicial en el Estado, no lo logró. El principal motivo era que no conseguía el 30% inicial requerido por el banco. Tampoco tenía alguien próximo que pudiera brindárselo ya que, como relata, “mis viejos no me daban nada. No están en una situación económica como para hacerlo”. En consecuencia, señala: “no me quedaba otra posibilidad que alquilar o seguir viviendo con mis padres”. Finalmente, alquiló.

Entrevista

Yo ahorra mucho [viviendo] con mis viejos y dije: “bueno, más o menos, si sigue así la situación de que uno tiene que poner el 30% de la vivienda para mudarse, tendré que estar dos o tres años viviendo con mis viejos”, para poder sacar un crédito y comprarme una vivienda, y dije: “dos años o tres no me aguantan, no me voy a aguantar”. Más allá de que yo con mis viejos me llevaba bárbaro, no tenía conflicto en el tema cotidiano, necesitaba mi espacio. Entonces dije: “bueno, me voy a tener que alquilar algo”. Y no quería. Yo siempre fui de la idea de que el alquiler... no te digo que es tirar plata porque uno está invirtiendo en algo que es su independencia, en tener su espacio, es sano vivir solo, ¿no?, a una edad considerable, con lo cual no creo que sea tirarlo. (Andrés)

Su testimonio denota una elección que también apareció en otros relatos. La condición juvenil, esa “moratoria vital” que en sectores medios se conjuga con una “moratoria social”, influye en los cálculos desplegados en torno a la vivienda. En este momento de sus vidas y bajo las condiciones en que opera el mercado habitacional de la Ciudad, estos jóvenes revalorizan el alquiler por su utilidad social antes que económica: alquilar es una forma de “invertir en vida”, una herramienta para la construcción de autonomía. Cuando la meta no se percibe como factible, el ahorro y el sacrificio implicado tienden a vivirse como un absurdo. Por ello, aunque la decisión de alquilar implica utilizar los ahorros disponibles o disminuir la capacidad de ahorro, esta práctica no es vivida como irracional.

Al igual que Andrés, Melina (30 años) también postergó la salida de su hogar de origen con el objetivo de “juntar” dinero para “sacar” un crédito y adquirir una casa. Según cuenta, a diferencia de sus amigas que se fueron a los 25, ella no contaba “con ese respaldo de que si pasa algo saben

que la vieja o los viejos le van a dar una mano (...) Mi vieja no me podía pasar plata”. Si bien trabajaba en relación de dependencia, el dinero ganado no le alcanzaba para adquirir un crédito. Finalmente, Melina utilizó el dinero ahorrado para alquilar y su tía “le salió de garante” porque la propiedad de su madre estaba como bien de familia.

Las historias de Andrés y Melina muestran cómo, a pesar de tener empleos estables e ingresos “altos” (como ellos mismos lo indican), el precio de las viviendas y las condiciones de los créditos hipotecarios no les permitieron concretar el sueño de la casa propia en la Ciudad. Si recordamos el relato de Vanesa, podemos notar que la diferencia entre ella y estos últimos jóvenes radica en que ella pudo contar con un “credipapis”, una ventaja provista por su pertenencia familiar. Como señala Kaztman (2000), la colaboración de las redes familiares en el acceso a la propiedad es una de las esferas donde opera el capital social como fuente de privilegios. En este sentido, este modo evidencia que el origen socioeconómico introduce diferencias entre jóvenes que, por sus estudios y ocupaciones, se pueden ubicar en un mismo estrato socioeconómico. Dado este carácter fundamental de las transmisiones intergeneracionales en el acceso a la propiedad, los jóvenes que no cuentan con “respaldo” y que han vivido con sus familias en la Ciudad encuentran limitaciones para conservar su “posición residencial” y, en ese sentido, perpetuar su “posición social” (Bourdieu, 1999)⁶. La Ciudad se torna así cada vez más exclusiva.

Reflexiones finales

El proceso de salida del hogar de origen y llegada a una vivienda presenta una dimensión colaborativa en la que interviene el entorno afectivo del joven: la familia de origen, los amigos y la pareja. Lejos de ser un acto individual, involucra intercambios económicos en familia, asociaciones entre pares, universos mercantiles, aprendizajes generacionales y luchas simbólicas entre padres e hijos por el sentido asignado a las prácticas. Ahora bien, a diferencia de lo que la literatura especializada registra en sectores populares, en estos jóvenes de sectores medios encontramos una solidaridad basada en la intimidad que no presenta una inscripción territorial, no involucra relaciones de parentesco extensas o de vecindad, ni moviliza la autoconstrucción de vivienda. Con esto nos referimos a que, si bien participan sus vínculos afectivos, en ningún caso esta dimensión colectiva involucra la autogestión en términos de producción social del hábitat. Más bien, las alianzas juveniles, en el caso del modo asociativo, constituyen una estrategia para participar del mercado de alquiler.

⁶ De acuerdo con Bourdieu (1999), la localización puede ser definida en términos de “posición residencial”, es decir, como el punto en el espacio físico en el que un agente está situado con relación a las jerarquías urbanas. Esta “posición residencial” no es en absoluto independiente de la posición que los agentes ocupan en el espacio social. Como señala Bourdieu (1999: 120), “la posición de un agente en el espacio social se expresa en el lugar del espacio físico en el que está situado”.

Cuando interviene la familia en la forma de acceder a una vivienda, la independencia no sólo está en juego en el hecho de irse del hogar de origen, sino también en los modos en que se acuerda, se negocia y se significa la intervención económica. El dinero regalado, el “credipapis”, la vivienda prestada o el regalo de una casa se vuelven un terreno de lucha por la autonomía, un campo de batalla que se revela central en la construcción subjetiva del joven. Bajo estos modos familiares, definir las condiciones de la transacción forma parte de la construcción de un espacio propio, porque los beneficios económicos obtenidos acarrearán costos simbólicos; en estos intercambios se transmiten deseos personales, proyectos de vida y mandatos de los padres que no siempre reconocen las particularidades de la condición juvenil –como experiencia temporal e histórica singular y como moratoria social–.

A diferencia de estos apoyos verticales, las asociaciones y ayudas entre pares de generación –los amigos y la pareja– remiten a una solidaridad que denominamos “horizontal”, la cual media la transacción mercantil y atraviesa la administración de la casa. La alianza juvenil –económica y residencial– resuelve la encrucijada: el deseo de “irse a vivir solo” y la dificultad de concretarlo de manera individual. El modo asociativo muestra la presencia de ayuda entre pares y da cuenta de la importancia de los amigos y la pareja en esta etapa en la que los jóvenes de sectores medios postergan ciertos compromisos familiares tradicionalmente asociados a la vida adulta. Sin hijos por criar ni padres por mantener, y con más o menos ingresos, estos hogares son lugares de encuentro y espacios de sociabilidad con los pares donde compartir la experiencia cotidiana.

Por último, el modo individual ilustra las dificultades de acceder a la propiedad a través de ingresos laborales cuando no se cuenta con el “respaldo” familiar. Mientras entre aquellos que pertenecen a familias profesionales y propietarias la problemática habitacional se convierte en un asunto de familia y se resuelve mediante “inversiones residenciales” de los padres que operan a modo de inversiones afectivas; entre los jóvenes con padres empleados o comerciantes, propietarios o inquilinos, la vivienda se presenta como un bien de lujo y su conquista, como una odisea en la que sus propios recursos y los apoyos horizontales adquieren un papel significativo. Sin poder comprar, estos jóvenes se vuelcan al alquiler pero, como ellos mismos reconocen, al destinar sus ahorros a ese fin, las posibilidades futuras de ser propietario también se ven reducidas. En este sentido, ante la ausencia de una política de créditos hipotecarios que considere a los sectores medios y en un contexto de desregulación del mercado de alquiler, la “ayuda familiar” es un mecanismo de reproducción de desigualdades sociales incluso dentro de un mismo sector social.

Bibliografía

Baer, Luis y Mark Kauw (2016), “Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013”, *Revista EURE*, vol. 42, núm. 126, pp. 5-25.

- Bourdieu, Pierre (2010), *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.
- Bourdieu, Pierre (1999), “Efectos de lugar”, en Pierre Bourdieu, *La miseria del mundo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 119-125.
- Bourdieu, Pierre (1997), *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, Anagrama.
- CEyS (Consejo Económico y Social) (2014), *Diagnóstico socio-habitacional de la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, CEyS.
- Cosacov, Natalia (2017), “El papel de la familia en la inscripción territorial. Exploraciones a partir de un estudio de hogares de clase media en el barrio de Caballito, Buenos Aires”, en *Revista Población & Sociedad*, vol. 24, núm.1, pp. 35-65.
- De Certeau, Michel, Luce Giard y Pierre Mayol (1994), *La invención de lo cotidiano*, Tomo 2, *Habitar, cocinar*, México, Universidad Iberoamericana.
- Di Virgilio, María Mercedes y María Laura Gil y de Anso (2012), “Estrategias habitacionales de familias de sectores populares y medios residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires”, *Revista de Estudios Sociales*, núm. 44, pp. 158-170.
- Dufy, Caroline y Florence Weber (2009), *Más allá de la Gran División. Sociología, economía y etnografía*, Buenos Aires, Antropofagia.
- Ferraris, Sabrina, y Mario Martínez Salgado (2015), “Entre la escuela y el trabajo. El tránsito a la vida adulta de los jóvenes en la Ciudad de Buenos Aires y el Distrito Federal”, *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 30, núm. 2, pp. 405-431.
- Figueiro, Pablo (2010), “Disponer las prácticas. Consumo, crédito y ahorro en un asentamiento del Gran Buenos Aires”, *Civitas: Revista de Ciências Sociais*, vol. 3, núm. 10, pp. 410-429.
- Geertz, Clifford (1987), “Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura”, en Clifford Geertz, *La Interpretación de las Culturas*, México, Gedisa.
- Hornés, Martín, y Mercedes Krause (2015), “Significados e usos do dinheiro: setores médios e populares de Buenos Aires”, *Sociología & Antropología. Revista do PPGGSA/UFRJ*, vol. 5, núm. 3, pp. 883-910.
- Katzman, Rubén (2000), *Notas sobre la medición de la vulnerabilidad social*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Marcús, Juliana (2014), “‘Vos (no) sos bienvenido’: El control y la regulación del espacio urbano en la Ciudad de Buenos Aires”, *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XVIII, núm. 493, noviembre, pp. 1-17.
- Margulis, Mario y Marcelo Urresti (2008), “La juventud es más que una palabra”, en Mario Margulis (coord.), *La juventud es más que una palabra*, Buenos Aires, Biblos, pp. 13-30.
- Mauss, Marcel (2012), *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*, Madrid, Katz, 1925.
- Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira (2014), *Desafíos y paradojas: los jóvenes frente a las desigualdades sociales*, México, El Colegio de México.
- Müller, Lúcia (2009), “‘Então, eu fui à luta!’: repensando as representações e práticas econômicas de grupos populares a partir de uma trajetória de ascensão social”, *Política & Sociedade. Revista de Sociologia Política*, vol. 8, núm. 15, pp. 145-171.
- Reporte Inmobiliario (2013), “Precios de departamentos, cuotas de crédito y alquileres”, en url <http://www.reporteinmobiliario.com.ar/nuke/article2560-precios-de-departamentos-cuotas-de-credito-y-alquileres.html>. Fecha de consulta octubre de 2016.

- Sautu, Ruth (2016), “La formación y la actualidad de la clase media argentina”, en Gabriel Kessler (comp.), *La sociedad argentina hoy. Radiografía de una nueva estructura*, Buenos Aires, Siglo XXI, pp. 163-184.
- Simmel, George (1977), *Filosofía del dinero*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos.
- Taylor, Steve y Robert Bogdan (1986), *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Buenos Aires, Paidós.
- Urresti, Marcelo (2011), “Los jóvenes adultos: un síntoma de estos tiempos”, *Encrucijadas. Revista de la Universidad de Buenos Aires*, núm. 53, diciembre, pp. 20-25.
- Villareal, Magdalena (2008), “Sacando cuentas: Prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el México rural”, *Crítica en Desarrollo. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, segundo semestre, pp. 131-149.
- Weber, Florence (2008), “Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la Gran División”, *Crítica en Desarrollo. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 2, segundo semestre, pp. 63-91.
- Wilkis, Ariel (2015), “Sociología moral del dinero en el mundo popular”, *Estudios sociológicos*, vol. XXXIII, núm. 99, septiembre-diciembre, pp. 553-578.
- Wilkis, Ariel (2013), *Las sospechas del dinero. Moral y economía en la vida popular*, Buenos Aires, Paidós.
- Zelizer, Viviana (2011), *El significado social del dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Zelizer, Viviana (2009), *La negociación de la intimidad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Ziccardi, Alicia (coord.) (2012), *Ciudades del 2010: entre la sociedad del conocimiento y la desigualdad social*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Coordinación de Humanidades-Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad.