

## MOVILIDAD SOCIAL ASCENDENTE Y DESCENDENTE EN LAS

### CLASES MEDIAS ARGENTINAS:

#### UN ESTUDIO COMPARATIVO

Inés González Bombal y Maristella Svampa  
Instituto de Ciencias  
Universidad Nacional de General Sarmiento

#### **Introducción**

Las clases medias fueron históricamente consideradas un rasgo particular de la estructura social argentina respecto del contexto latinoamericano y un factor esencial en el modelo de integración social. Sin embargo, en las últimas décadas la Argentina ha conocido un gran aumento de las nuevas y viejas formas de pobreza, de la precariedad laboral y, más recientemente, de tasas de desempleo hasta entonces nunca alcanzadas en el pasado. Al mismo tiempo, la estructura económica se fue modernizando, una enérgica reforma neoliberal modificó de raíz el rol del estado en la producción de bienestar y la distribución del ingreso se tornó más inequitativa. Transformaciones económicas, políticas, sociales y culturales están, sin lugar a dudas, modificando las distintas facetas de la sociedad y, quizá, particularmente, las pautas de integración y de exclusión social.

La teoría social ha acuñado varias categorías para conceptualizar la sociedad en la época de la globalización: “sociedad red” (M.Castells), “modernidad tardía” (Giddens), “sociedad del riesgo” (Beck) o “sociedad mundial” (Luhmann), entre ellas. Más allá de las profundas diferencias teóricas que encubren estas denominaciones, lo cierto es que la mayoría de los autores coinciden en señalar no sólo la profundidad de los cambios sino también las grandes diferencias que es posible establecer entre la más “temprana” Modernidad y la sociedad actual. Para todos, el nuevo tipo societal se caracteriza por la difusión global de nuevas formas de organización social y por la reestructuración de las relaciones sociales; en fin, por un conjunto de cambios de orden económico, tecnológico y social que apuntan al desencastamiento de los marcos de regulación colectiva desarrollados en la época anterior.

Gran parte de los debates actuales sobre la “cuestión social” giran en torno a las consecuencias perversas de este proceso de mutación estructural. A esto hay que añadir que dichas consecuencias han resultado ser más desestructurantes en la periferia globalizada que en los países del centro altamente desarrollado, en donde los

dispositivos de control público y los mecanismos de regulación social suelen ser más sólidos, así como los márgenes de acción política, un tanto más amplios. En Argentina, la inflexión estructural fue concretada durante la década menemista, aún si muchos de sus pasos previos fueron gestados durante la última dictadura militar. A mediados de la década del noventa, la nueva cartografía social argentina ya revelaba una creciente polarización entre los “ganadores” y los “perdedores” del modelo.

Con una virulencia nunca vista, el proceso de dualización se manifestó al interior de las clases medias. La profunda brecha que se instaló entre ganadores y perdedores echó por tierra la representación de una clase media fuerte y culturalmente homogénea, cuya expansión a lo largo del siglo XX confirmaba su armonización con los modelos económicos implementados. Sin embargo, la crisis de los ochenta y los fuertes ajustes de los noventa, terminaron por desmontar el anterior modelo de “integración”, poniendo en tela de juicio las representaciones de progreso y toda pretensión de unidad cultural y social de los sectores medios. La dimensión colectiva que tomó el proceso movilidad social descendente arrojó del lado de los “perdedores” a vastos grupos sociales entre los cuales se incluyen empleados y profesionales del sector público, sobre todo, provincial; anteriormente “protegidos”, ahora empobrecidos, en gran parte como consecuencia de las nuevas reformas encaradas por el estado neo-liberal en el ámbito de la salud, de la educación y las empresas públicas. Acompañan a éstos, trabajadores autónomos y comerciantes desconectados de las nuevas estructuras comunicativas e informativas que privilegia el orden global. En el costado de los “ganadores” se sitúan diversos grupos sociales, compuestos por personal altamente calificado, profesionales, gerentes, empresarios, asociados al ámbito privado; en gran parte vinculados a los nuevos servicios, en fin, caracterizados por un feliz acoplamiento con las nuevas modalidades estructurales. Una franja que engloba, por encima de las asimetrías, tanto a los sectores altos, como a los sectores medios consolidados y en ascenso.

El hecho es, pues, doble. Por un lado, la fractura social provocó un debilitamiento sino la ruptura de los lazos culturales y sociales existentes entre los diversos estratos de la antigua clase media. Recordemos que los primeros estudios sociológicos sobre los “nuevos pobres”, como el de Minujín y Kessler, ofrecieron verdaderos relatos etnográficos de esta “caída”, y ayudaron a descorrer el velo que todavía conservaba una pobreza definida como de “puertas adentro”. Los testimonios dieron cuenta también cómo la caída de las antiguas barreras de distinción iba acompañada del desarrollo de nuevas estrategias de diferenciación respecto de los

“pobres estructurales”, sobre la base de recursos y competencias mayores. Pero los avatares de la caída pusieron en evidencia, de manera cada vez más contundente, la creciente distancia social de los “nuevos pobres” respecto de los “ganadores” de su propia clase.

Esta investigación busca dar cuenta de estos cambios ocurridos al interior de las clases medias, desde una óptica comparativa, a través del análisis de las diferentes lógicas de acción social (de cooperación, de segregación) que están en la base de formas de sociabilidad, de redes de intercambios y de marcos relacionales de sectores medios, tanto en proceso de ascenso social como de descenso. Para ello, nos proponemos dividir el trabajo en dos partes claramente diferenciadas:

En la primera parte, abordaremos el estudio de *las nuevas formas de sociabilidad de los sectores medios en ascenso* a través del análisis de los nuevos patrones de segregación espacial, con la aparición de nuevas urbanizaciones privadas (countries y barrios privados). El trabajo constituye una primera exploración de las consecuencias sociológicas de los nuevos patrones de segregación espacial, desarrollados en la última década. A través de ello, abordaremos el estudio de los nuevos estilos de vida así como los cambios operados en las representaciones sociales generales.

En la segunda parte, abordaremos el estudio de redes sociales representativas para enfrentar el empobrecimiento de clases medias en situaciones cercanas a la "nueva pobreza" tales como el "Club del Trueque". Actualmente la actividad del trueque se halla muy difundida en nuestro país. Existirían más de 500 Nodos o Clubes en todo el país, en 15 provincias, registrados como parte de la Red Global de Trueque. Se estiman en treinta mil socios activos, con un impacto sobre las vidas de unas 230.000 personas a lo largo y lo ancho del país”.

## Parte I. Los “ganadores” cierran la puerta

### Clases medias, segregación espacial y nuevas formas de sociabilidad

#### *1. Los actores de la segregación espacial*

Uno de los fenómenos que ilustra este proceso de reconstitución de los marcos de sociabilidad es la expansión de las urbanizaciones privadas. Con ello, nos referimos al proceso de suburbanización de algunos grupos medios y medios-altos, a partir de la creciente expansión de urbanizaciones privadas, entre las cuales se destacan los *barrios privados* y los *countries*, aunque también deben incluirse las *chacras* y los *megaemprendimientos* (pueblos o ciudades privadas). Los cuatro casos se ven afectados en diverso grado tanto por la expansión de la comercialización que tiene lugar a partir de 1996, que requiere de menores restricciones cualitativas para ser propietario como por la simultánea ampliación de la red vial (Acceso Norte, Acceso Oeste, Autopista Ezeiza, Autopista Bs.As.-La Plata). Los countries y barrios cerrados alcanzan hoy más de 400 emprendimientos para la sola Región Metropolitana de Buenos Aires, extendiéndose también a otras grandes ciudades del país y a algunas medianas (Córdoba, Mendoza, Rosario).

La difusión de esta nueva oferta inmobiliaria colocó a la Argentina en sintonía con otros países latinoamericanos, para quienes el fenómeno no es nuevo, ya sea que hablemos de “condominios” en Brasil u otras variantes de comunidades cercadas en México o en Venezuela. En estos países también las urbanizaciones privadas se vieron notoriamente incrementadas en los últimos años, en gran medida como expresión de una nueva lógica de ocupación del espacio urbano, en correspondencia con el orden económico global. En este sentido, el fenómeno aparece ligado al proceso de terciarización registrado en los últimos tiempos en las áreas cercanas a las grandes metrópolis, constituidas en verdaderas “ciudades globales” (Sassen). Antes que nada hay que aclarar que quiénes se hallan en el centro de la expansión de esta oferta inmobiliaria son mayoritariamente matrimonios jóvenes (entre 30 y 40 años) pertenecientes a *las clases de servicios* -sobre todo, sectores gerenciales y profesionales-, con hijos pequeños, con buenas credenciales educativas, en general, con ingreso de ambos cónyuges, principalmente ligados al sector privado.

¿Por qué llamarlas *clases de servicios*? La denominación se impone, pese a la escasa conceptualización que encontramos en nuestro medio acerca de las clases medias. Entre aquellos que realizaron aportes en este terreno se destaca el sociólogo inglés Goldthorpe quien, a comienzos de los ochenta, apoyándose en el fuerte incremento registrado en el sector servicios, retomó la categoría “clase de servicios”, acuñada por el austromarxista Karl Renner. Para Goldthorpe<sup>1</sup>, la clase de servicios se distingue de la clase obrera por realizar un trabajo no productivo, aunque la diferencia más básica se ve reflejada en la calidad del empleo. En efecto, se trata de un trabajo donde se ejerce autoridad (directivos) o bien se controla información privilegiada (expertos, profesionales). Así, este tipo de trabajo otorga cierto margen de discrecionalidad y autonomía al empleado, pero la contrapartida resultante de esta situación es el compromiso moral del trabajador con la organización, dentro de un sistema claramente estructurado en torno a recompensas y sanciones. Al trabajo inicial de Goldthorpe siguió un debate en los que participaron Urry, Giddens, Savage, Esping Andersen, entre otros.

Como señala R. Crompton<sup>2</sup>, muchos de estos autores reconocían la deuda que tenían para con *La Distinción* (1979), sin duda el mejor texto de la prolífica obra de P. Bourdieu. Allí, el sociólogo francés no sólo trazaba el mapa de los gustos de las diferentes clases y fracciones de clase, sino que exploraba la asociación (causal) entre ocupaciones emergentes y nuevas pautas de consumo. En efecto, Bourdieu constataba el ascenso de un nuevo grupo social, tanto al interior de la burguesía como de la pequeña burguesía, que se correspondía con una todavía indeterminada franja de nuevas profesiones; básicamente intermediarios culturales (vendedores de bienes y servicios simbólicos, patrones y ejecutivos de turismo, periodistas, agentes de cine, moda, publicidad, decoración, promoción inmobiliaria), cuyo rasgo distintivo aparecían resumido en un *nuevo estilo de vida*, más relajado, más hedonista, en contraste con la vieja burguesía austera y con la crispada pequeña burguesía consolidada. En fin, la descripción de Bourdieu tenía puntos en común con aquella ofrecida ese mismo año por dos autores norteamericanos, que denunciaban la emergencia de una “cultura del narcisismo” y la disociación de ésta con la lógica productivista del capitalismo; pero el

---

<sup>1</sup> J. Goldthorpe, “The service class revisited”, en VV.AA. *Social Change and the middle Classes*, London, Sage, 1995.

<sup>2</sup> R. Crompton, *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos, 1994.

tono estaba lejos de constituir un llamado al sentido de la historicidad (Christopher Lasch) o a la renovación moral (Daniel Bell).

Tres ejes mayores articularon los debates en torno a las “clases de servicios”: el primero, de corte analítico, reportaba a la ya conocida dificultad de conceptualizar las clases medias, cuyas fronteras sociales siempre han sido, por definición, bastante vagas y fluidas. A esto había que añadir la creciente heterogeneidad ocupacional de las sociedades modernas. Por esta razón, Savage<sup>3</sup> propuso distinguir tres sectores de acuerdo a diferentes tipos de calificación o capital: la propiedad (la clase media adquisitiva, empresarial); la cultural (empleados profesionales) y la organizacional (empleados jerárquicos o profesionales con funciones administrativas). El segundo eje se refiere específicamente a los comportamientos políticos de la nueva clase media. Pese a que el debate reeditaba un clásico sobre el tema de las clases intermedias (la congénita vocación de éstas por las coaliciones políticas, a raíz de la ambigüedad de su posición en la estructura social), la cuestión adquiría un nuevo sentido a la luz del declive manifiesto de las clases trabajadoras. En este contexto, la urgencia por detectar las preferencias políticas de un actor que se revelaba como portador de un nuevo estilo de vida, no constituía un dato menor. Lo cierto es que, mientras algunos autores pensaron, con la mirada puesta en las conductas radicales de los pasados '60, en la posibilidad de una “cooperación” entre clase de servicios y clase trabajadora; otros optaron por subrayar la tendencia de aquella por buscar alianzas con los sectores altos de la sociedad<sup>4</sup>. El tercer eje remitía a la fragmentación visible en el sector de servicios, en vistas de la aparición de un proletariado de servicios, ligados a tareas poco calificadas, verdaderos servidores de la clase de servicios en cuestión.

Para completar este cuadro, recordemos que la literatura sobre los llamados *Nuevos Movimientos Sociales* de los años 60 y 70, coincidía en señalar el rol protagónico de las nuevas clases medias (feministas, estudiantes, ecologistas, regionalistas, movimientos por la paz, entre otros), portadoras de los llamados valores posmaterialistas, referidos a la calidad de vida. En este período, analistas como Touraine y Melucci, pondrían de manifiesto la relación entre la creciente reflexividad de estos actores y la producción de nuevas normas e identidades. Más aún, Melucci

---

<sup>3</sup> Savage et al., *Property, Bureaucracy and Culture*, London, Routledge, 1992.

<sup>4</sup> Por su parte, Savage aseguraba que el sector “organizacional” de las clases de servicios, eran de base más conservadora, mientras que el sector “cultural” se hallaba más cercano a partidos radicales.

aconsejaría centrar el análisis de las transformaciones, no tanto en las acciones de protesta como en los “marcos sumergidos” de la práctica cotidiana.

Los diagnósticos, en gran parte optimistas, fueron superados por la cruda realidad de los 80<sup>5</sup>, signada por el creciente proceso de desafección de la vida pública, claramente acompañado por el pasaje de lo colectivo a lo individual. Otra vez, las clases medias encarnaban el ejemplo más acabado de este nuevo vaivén, a través del deslizamiento de las exigencias de autorrealización desde la esfera pública al ámbito privado. En este ya no tan nuevo contexto, la afinidad de estos grupos sociales con posiciones políticas conservadoras (apelando a una seducción individualista de nuevo cuño, como M. Thatcher, en Inglaterra, o Menem, en Argentina) resultaba, pues, un corolario de esta inflexión. Por otro lado, las imágenes venían a confirmar, de manera definitiva, la centralidad del ciudadano-consumidor en detrimento de la figura del productor. En este contexto, el proceso de fuerte mercantilización de los valores posmaterialistas aparecía como inevitable y, sus consecuencias, impredecibles. Más aún, si tenemos en cuenta que la estandarización y posterior condensación de estos valores en nuevos “estilos de vida rurales” fue realizada en consonancia con las pautas de integración y exclusión del nuevo orden global. La *ruralidad idílica* (la expresión es de J.Urry) requería, por ello, la elección de un apropiado contexto de seguridad.

En fin, sin querer restar especificidad nacional al fenómeno de las urbanizaciones privadas, lo cierto es que el caso argentino resulta una ilustración más de la convergencia entre una “*ruralidad idílica*” crecientemente mercantilizada y una *fragmentada clase de servicios*, operada en un cuadro de acusada fragmentación social e incremento de las desigualdades. “*Ruralidad idílica*” crecientemente mercantilizada, pues ésta condensa fórmulas estandarizadas que sintetizan valores referidos a la “vida natural”, a la crianza de los niños en contacto con el verde y el aire puro, a la importancia de una sólida educación, a una creciente simetría de los roles masculinos y femeninos. No olvidemos tampoco que el nuevo estilo de vida que proponen los *countries* y los barrios privados encuentra como portavoces a los grandes agentes inmobiliarios, cuyo mensaje se ve multiplicado sábado a sábado a través de los suplementos “*countries*” que reparten los dos matutinos mayores del país. En ellos, la asunción de la espacialización de las relaciones sociales aparece como un supuesto, un

---

<sup>5</sup> . La descripción de estos cambios ideológicos se apoyaba también en un “nuevo” diagnóstico cultural, que no podía desdeñar la afinidad electiva existente entre las nuevas clases medias descriptas tempranamente por Bourdieu y la cultura posmoderna.

dato naturalizado, ocultado tras un discurso pródigo en elogios a cualquier nuevo emprendimiento en nombre del “mejoramiento de la calidad de vida”, aún si dentro del mismo se dibujan con nitidez los contrastes entre nichos evocados y segmentos sociales diferenciados. En segundo lugar, *fragmentada clase de servicios*: con ello queremos recordar que en Argentina la ruptura operada dentro de los sectores medios fue mucho más acentuada que en otros países. Este proceso multiplicó la brecha existente entre diferentes sectores de servicios: entre el ámbito público y el privado; entre aquellos que se adecuaron a los cambios tecnológicos y aquellos que quedaron descalificados. En fin, nos quedaría por ver si la categoría clases de “servicios” no debería ser revisada una vez más, a partir del ingreso a una era marcada por la inestabilidad laboral que, para el caso argentino, afecta aún a los sectores competitivos que se hallan en la cúspide.

A esto hay que agregar que la creciente visibilidad de las disparidades sociales así como la ineficiencia de los sucesivos gobiernos, tanto para salir de la recesión económica como para dar cuenta de las demandas sociales de integración, provocó un aumento exponencial de la violencia en las relaciones sociales. No nos corresponde analizar aquí la relación entre delito y exclusión social. Solo queremos hacer constar que en todos los sectores sociales, la proliferación de crímenes y delitos contra la propiedad, acrecentaron un sentimiento de fragilización de los lazos sociales que trajo como correlato una demanda de mayor protección y seguridad. La demanda de seguridad surge entonces como uno de los motivos mayores a la hora de justificar la elección por una urbanización privada, aunque por sí sola no pueda constituir el eje de un “nuevo estilo de vida”.

En suma, la constitución de áreas rurales selectas aptas para este estilo de vida, como los *countries* y los barrios privados, aparece como un corolario de este conjunto de procesos.

## *2 Hacia una tipología de las urbanizaciones privadas* \*<sup>6</sup>.

**TIPO I:** *Countries de larga data (década del '30 y los '70)* o más simplemente, club de campo, originariamente concebido como “segunda residencia” y dotados de una intensa vida social interna así como una diversificada actividad deportiva intercountries.

---

<sup>6</sup> La inserción del asterisco significa "lugar visitado". Para detalles sobre los tipos de urbanizaciones privadas existentes en el país, véase el Modulo A del anexo.

Entre este tipo de countries podemos diferenciar aquellos más exclusivos, como el Tortugas\*, el Highland\*, El Club Argentino, El Olivos Golf\*. Más abajo, pero con una importante tradición y prestigio, se encuentra Los Lagartos\*. También están aquellos que pertenecen a colectividades, como el Club Hacoaj y la Hebraica.

Entre aquellos que tienen una importante tradición y alcanzan a distintos sectores de la clase media están el Miraflores\*, Mapuche\*, Aranzazu\*, San Miguel del Ghiso\*. El valor de los lotes sin construcción oscila entre los \$70 y los \$150, aunque con casos extremos como el country Tortugas donde los mejores terrenos pueden cotizarse a \$200. También resulta particularmente alto el costo de las expensas y el de las cuotas de ingreso (por ejemplo en el country Golfer's alcanzan los u\$s 12.000 por grupo familiar).

Se encuentran en el Corredor Norte. Partido de Pilar y Malvinas Argentinas casi sin excepciones (countries náuticos de San Isidro y Tigre), a lo largo del eje Acceso Norte ramal Pilar.

Los destinatarios de esta oferta residencial se encuentran entre la clase alta, media-alta y media. Por eso es que encontramos countries antiguos del más variado tipo, desde los countries selectos y elitistas, venidos a menos, algunos con un pasado marcadamente antisemita, hasta los pretenciosos countries de clase media<sup>7</sup>. Pero todos ellos, hoy en día, tienen una problemática común, la que no sin provocación denominaremos como un *proceso de trasvasamiento generacional y social*, a partir del desplazamiento de los countristas de fin de semana por residentes permanentes, quienes ya constituyen el 50% de la población.

En líneas generales, los nuevos residentes, liderados por los matrimonios jóvenes, conciben el estilo de vida de modo más pragmático y menos ostentatorio que sus predecesores. Todos ellos consideran que el country debe actualizar sus servicios en función de los nuevos ocupantes, ajustándose tanto a sus demandas como a sus pautas de consumo. Las nuevas demandas aluden a una mayor infraestructura, mayor reglamentación (normas de urbanismo), marcos de sociabilidad destinados a la contención social (espacios de juego y guarderías para los más chicos, mecanismos de control social para los siempre problemáticos adolescentes), en fin, mayor participación en el proceso de toma de decisiones.

---

7

Por último, señalemos que el proceso es acompañado por cambios importantes en la conformación social interna, especialmente en countries de clase media alta, literalmente invadidos por matrimonios jóvenes de la clase media de servicios, con menor poder adquisitivo que los anteriores ocupantes. Más aún, el proceso de masificación producido en los últimos años evidencia, en algunos casos, una suerte de conflicto entre las estrategias de marketing escogidas y las estrategias de distinción conservadas. Pero, por lo general, con raras excepciones, la *transición* registra un esfuerzo de adaptación al nuevo perfil social y generacional del residente.

**TIPO II:** *Countries recientes (década del '90)*. Su surgimiento y crecimiento está mucho más ligado a la actual expansión inmobiliaria. Están exclusivamente destinados a la clase alta y media alta y compuestos en su mayor parte por residentes permanentes. Aquí, la población es más homogénea desde el punto de vista social que en los countries antiguos. Algunos poseen suficientes marcas de status y atraen por ello a countristas de alto nivel socio-económico, que no han soportado la masificación de los antiguos countries de los cuales proceden.

El valor de los lotes sin construcción oscila entre los \$35 (lotes grandes mayores a 1000 metros cuadrados) y los \$90. En cuanto a la ubicación, muchos de ellos se encuentran en el Acceso Oeste (Moreno-Luján, Ezeiza,) aunque también en Pilar. Entre ellos Martindale\*, el San George Village\*, el San Diego, Mailing\*, y, más abajo, en Pacheco Golf\* y La Tradición\*.

Pese a que esta tipología es la menos representada en términos absolutos, a la hora del análisis resulta particularmente interesante concebirla como una especie de laboratorio, que refleja en estado puro gran parte de las situaciones típicas que atraviesan la mayoría de las urbanizaciones privadas. En efecto, es aquí donde aparece con contundencia la figura de la comunidad cercada y autocentrada, con escasas relaciones de sociabilidad con el mundo exterior. Proveedores que provienen de localidades vecinas tanto como el proletariado de servicios que ingresa cada mañana (jardineros, plomeros, jornaleros de la construcción, domésticas, niñeras) penetran por la entrada de servicio y son atendidos por uniformadas mucamas. No es necesario traspasar los muros del country: todo puede ordenarse telefónicamente (desde la tintorería hasta el servicio de lavado del auto); todo puede resumirse en una suerte de *delivery* a tiempo completo. Entre los residentes hay un núcleo tradicional de apellidos

patricios; pero también hay muchos matrimonios de altos funcionarios o profesionales que viajan diariamente a la capital. Además, es muy típico encontrar mujeres que “complementan” el ingreso familiar con alguna actividad de servicio realizada en el mismo country (profesoras de gimnasia, maestras jardineras, terapistas, artesanas, etc.) o, simplemente, que no trabajan. Cuando es el caso, la existencia de un colegio al interior del predio, termina por fijar en el country verdaderas características de ghetto, hecho reforzado por el contraste que este espacio amurallado ofrece con el entorno, jalonado de villas miserias y barrios policlasistas venidos a menos. Así, para hacer frente a un entorno miserable y la mayor parte de las veces, hostil, y continuando con una tradición que proviene de los antiguos clubes de campo, cada country tiene su comisión dedicada a las actividades de beneficencia, a partir del cobro de una cuota mensual que se incluye en los gastos comunes, junto con las expensas.

### TIPO III: *Barrios privados*

Aquí nos encontramos con la oferta más difundida en la actualidad: los *Barrios privados*. Los hay de dos tipos, por un lado, están aquellos que se encuentran en el centro de la expansión inmobiliaria, que son los barrios de pequeñas dimensiones, muchos de ellos con el sistema *housing* (casa terminada, llave en mano), destinados a una clase media típica, cuyo valor clave reside en la seguridad; por otro lado, están aquellos destinados a clases medias altas (muy minoritarias, pues éstas prefieren los *countries*<sup>8</sup>), que presentan una buena calidad paisajística y alguna infraestructura de servicios. Estas urbanizaciones aparecen en forma de red, constituyendo una suerte de “manchones”, dentro de los cuales se sitúan numerosos Barrios Privados y algunos *countries* antiguos.

Podemos diferenciar dos tipos de redes: aquellas que bordean los grandes corredores viales, en donde las nuevas urbanizaciones privadas aparecen articuladas con los nuevos servicios (shoppings, multicines y, sobre todo, los infaltables colegios privados bilingües). En la zona norte, este fenómeno es representado de manera paradigmática por el partido de Pilar, que concentra una gran parte de este tipo de emprendimientos. Los residentes de este tipo de red desarrollan vínculos de exterioridad

---

<sup>8</sup> En términos financieros, la diferencia entre un country y un barrio privado no sólo reside en el costo del lote, sino en el precio de las expensas. Mientras que un barrio privado abona unas

con los antiguos habitantes del lugar, con los cuales solo mantiene una relación de cliente-proveedor (con comerciantes y proletariado de servicio).

El segundo tipo de red, de menor tamaño, se inserta cerca de conocidos centros urbanos, como sucede en Bellavista (zona de sectores medios altos, en el partido de San Miguel<sup>9</sup>). En este caso, se trata de habitantes originarios del lugar, en su mayoría comerciantes y profesionales, para quienes la mudanza no viene a modificar las prácticas anteriores (amistades, hábitos de consumo, escuelas, vida social). Aún así, comienzan a cristalizarse lugares de sociabilidad común (por ejemplo, una confitería, para el caso de las mujeres; el club de golf, para el caso de los hombres). Sin embargo, como en los primeros, el cambio aparece sintetizado en un nuevo estilo de vida, que enaltece los valores de seguridad; la despreocupación por llaves y rejas, la vuelta al “barrio”, ilustrada por la posibilidad de que los niños jueguen en la “calle”.

En fin, para ambos casos, no podemos afirmar que estemos frente a una red social homogénea: barrios privados de “medio pelo” proliferan junto a unos pocos destinados a la clase alta y algunos *countries* de larga trayectoria. Estos dos últimos siempre constituyen el polo de referencia en la red, aún si existen pocos vínculos formales entre ellos, en términos de comunicación o acción conjunta

### 3 Las dimensiones de la separación espacial

En las entrevistas que realizamos durante la primera etapa de nuestra investigación nos propusimos indagar acerca de los *discursos e imágenes* que sustentan la elección y permanencia en los diferentes tipos de urbanización cerradas analizadas. Realizamos también una serie de preguntas que buscaban poner en situación de reflexión a los actores, acerca de las consecuencias sociales generales que pudiera tener la segregación espacial y, de manera más específica, acerca de su impacto sobre modelos y valores familiares. En fin, la batería de preguntas que realizamos apuntaban a poner al descubierto las representaciones generales acerca de los procesos de fragmentación social que el país ha vivido en las últimas décadas. Con el objeto de sintetizar alguno de los primeros resultados obtenidos, hemos decidido concentrarnos en

---

expensas que oscilan en los \$120, los *countries* pagan, servicios comunes incluidos, entre 350 y 500\$ por grupo familiar.

<sup>9</sup> A Red de Bellavista que nos propusimos estudiar incluye los siguientes barrios privados: Los Fresnos\*, Las Acacias\*, el Lago, Portal Del Sol\*, Chacras Alcalá\*, Praderas\* y Los Tilos\*.

la presentación de tres grandes temas que atraviesan los discursos y las representaciones sociales de los sujetos: *estilo de vida*, *relación público-privado*, y lo que de un modo genérico podemos denominar, la “*fractura social*”.

### *I. El Estilo de vida*

¿Cuáles son las representaciones y valores que se encuentran detrás de las estandarizadas fórmulas que difunden desarrolladores, agentes inmobiliarios y suplementos periodísticos bajo la amplia denominación de “estilo de vida”? En primer lugar, podemos distinguir un uso muy generalizado de dicha expresión que cubre una serie de dimensiones asociadas a un marco de vida natural. Con mayor o menor fuerza, esta apreciación aparece en todos los actores, sea que vivan en un country reciente o antiguo, o en un barrio privado.

Sin embargo, si buscamos precisiones acerca de los valores a los cuales aparece asociado este “nuevo estilo de vida natural o rural”, debemos introducir una subdivisión entre los *pragmáticos* que exigen la inserción del “estilo de vida rural” en nuevos *marcos de sociabilidad* y aquellos otros pragmáticos que reconocen como única ratio la *cuestión de la seguridad*.

1. Veamos, en primer lugar, las imágenes comunes que atraviesa el discurso acerca del *nuevo estilo de vida rural*.

Para aquellos que tuvieron la experiencia del country como residencia de fin de semana o que provienen del interior del país, la impronta de la *ruralidad* aparece mucho más fuertemente expresada, como constitutiva de la identidad. Como nos dice Débora, una joven empresaria, madre de tres hijos, residente del country Miraflores:

“La verdad es que yo me crié en el campo y nunca soñé decir vivo en la ciudad. El destino me llevó a vivir en la ciudad./.../ Yo sabía que había otras formas de vida, que no quería perdérmelas”/.../”Cuando tengo mi tercer hijo y la situación económica en ese momento bastante buena para nosotros, nos encontrábamos con esa posibilidad de que podíamos vender nuestro departamento en capital y que todavía los valores en barrio cerrado o country estaba mucho más bajo que una propiedad en capital, con un porcentaje bastante diferencial./.../Ese espacio me iba a dar el tiempo libre del fin de

---

Existen dos countries dentro de esta red; uno antiguo, San Miguel del Ghiso\*, y otro reciente, el Buenos Aires Golf Club\*.

semana incorporado a la vida de todos los días, que mis hijos iban a poder andar en bicicleta, que yo iba a poder caminar descalza sobre la tierra, que era de ahí donde venía, y que tenía una disyuntiva que decidir...”

Una residente de BP, con experiencia de vida de country nos cuenta:

“Te digo que hice click un día que llegué a mi casa con un sol espectacular llegué a las 3 de la tarde a buscar un papel, entré a mi dormitorio y estaban las persianas bajas, las chicas mirando TV, Milagros que es la segunda estaba sentada en el cochecito, hacía caras y yo no tenía un apoyo de alguien que llevara los chicos a la plaza, de alguien que los hiciera pasear. No tenía eso y es como que los chicos hacen una vida completamente distinta, los chicos llegan acá del colegio, se meten en la pileta, andan en bicicleta, disfrutan del jardín y si yo estoy trabajando es como que ellos pueden tener su vida al aire libre sin necesidad de contar conmigo personalmente, eso es lo que me pasaba cuando estaba en el centro concretamente.(Matilde, BP El Lago)

“Desde que yo tenía ocho años teníamos casa en Los Cardales y siempre quise vivir en un espacio así, con verde con lugar para andar en bicicleta, tener un pueblo cerca, una vida diferente”.(Natalia, country San Jorge)

Para aquellos que no han tenido una experiencia anterior de la vida rural, el country o el barrio privado ofrece la posibilidad de recrear la sociabilidad propia del *barrio* en el cual crecieron:

“Esto del country yo lo veo como era el barrio mío de chico, es decir en donde se podía jugar en la calle y la sociedad de fomento es el clubhouse, para mí se reconstituyó eso, pagándolo, por un lado, el costo económico, y estando encerrado y con guardia armada, pagándolo en el costo social si se quiere, y aparte de tener que alejarse de tu lugar, para lograr tener algo parecido a la red que uno tenía hace 30 años cuando era chico, y podías estar con la puerta abierta tranquilo y tener un club en donde encontrabas a tu viejo jugando a las cartas, jugando a las bochas” (Osvaldo, country La Tradición)

De manera general, la vida en una urbanización privada aparece asociada a la “libertad”, “la ventaja de poder vivir con los chicos al aire libre” como dice Ana, de San Jorge); “la paz y la tranquilidad” (Liana, Portal del Sol), más aún, la “sensación de estar de vacaciones” de manera permanente. Como lo resume Elsa, (Las Acacias), en términos casi idílicos:

“Yo digo, las mañanas en este lugar no tiene precio, levantarse a la mañana, nosotros desayunamos afuera, es una maravilla. Yo tiro a propósito semillas para los pájaros y vienen pájaros de todos los colores, de todos los tamaños. Es un placer, es una cosa, a pesar de que nosotros no hemos vivido siempre en pleno centro, es realmente para nosotros recontra reconfortante, es re lindo, ver las noches, comer ahí afuera y ver las estrellas. Yo busco ese silencio, tranquilidad” (Elsa, BP Las Acacias)

### *1.1. Pragmáticos, versión primera: En busca de la articulación de esferas*

Si bien todos subrayan las bondades naturales del estilo de vida rural, son muchos los que consideran que ese nuevo estilo debe armonizar y complementarse con nuevos marcos de sociabilidad. Esta demanda aparece fuertemente representada en la clase de servicios, matrimonios jóvenes, profesionales o empresarios, que viven en countrys, antiguos o recientes, para quienes la realización profesional aparece como una exigencia de la vida moderna y un correlato de la creciente simetría de los roles de género.

Por lo general, éstos consideran que las tradicionales actividades sociales que pueden brindar el country son insuficientes, por lo cual propician la creación de espacios de socialización que puedan contener a los niños (guarderías, actividades recreativas, formativas), a fin de que los adultos tengan posibilidades de una mayor autonomía profesional e individual.

Este tipo de discurso aparece claramente en las mujeres profesionales

Como nos dice Claudia, de San Jorge:

“Nosotros nos mudamos a este country porque tenía el colegio, como los dos trabajamos el objetivo nuestro era que los chicos estuvieran en un ambiente que estuviesen con otros chicos, tuviesen deporte, tuvieran vida social. Lo que nos pasaba en Vicente López era que si bien estaban en una casa con pileta, estaban solos, o sea tenía que volver yo para llevarlos a jugar al tenis, o para que hicieran algún tipo de actividad. En cambio acá están con sus amigos, agarran la bicicleta, van al club, juegan al tenis, vuelven, van a la casa de alguien, el objetivo era ese que los chicos no estuviesen solos estando nosotros mucho tiempo afuera porque los dos trabajamos, que los chicos tuvieran un medio donde pudieran desenvolverse solos”.

“El motivo principal por el cual elegimos un country es por ser un lugar que tuviera un club, donde las actividades que desarrollaran no dependan de nosotros” (Susana, del Highland)

“Mi hijo va al colegio en triciclo desde salita de tres, nunca lo llevamos personalmente al colegio y sabiendo que yo iba a trabajar todos los días en el centro, para mí resultaba una garantía de concentración en mi oficina el hecho de no estar pendiente de si el chico lo recoge el autobus, cruza o no cruza la calle, cuando el chico comienza a socializar hay que llevarlo, salir de aquí, llevarlo a la casa del niño al que ha sido invitado, cosas que hacen que se alterase mi concentración en mi trabajo particular, un modo de ver bastante egoísta, pero para mí significaba en ese momento la seguridad de todos, eso fue lo que nos hizo mover, a pesar de la distancia, bueno, con la distancia” (María, del San Jorge).

“Yo me fui una semana a Europa, por ejemplo, ahora y realmente, dejé todas las cosas ordenadas, diciéndole a mis hijos que para mi el trabajo es una felicidad muy grande que tengo, un desafío muy grande, que estoy feliz porque soñé hacer esto alguna vez, en donde estoy viviendo. Y sabiendo lo que significa dejar a mis hijos, elijo irme, porque se que esto me redobla la felicidad y puedo darles el triple. Y cuando llegué me encontré con abrazos, besos, o sea y sé que el marco en donde vivo me ayuda también a hacer lo que yo quiero, porque si yo tendría que ser una madre que, para que hagan fútbol, tendría que llevarlos a un lado y traerlos y que para andar en bicicleta y darles felicidad, o sea acciones que a ellos les haga feliz, yo tendría que estar haciendo cosas todo el tiempo, seguramente el lugar personal quedaría bastante postergado”. (Débora, del Miraflores)

En suma, los destinatarios privilegiados del nuevo estilo de vida rural son, sobre todo, los hijos. Pero éste adquiere sentido si se lo piensa articulado con las exigencias profesionales de los padres, en especial, de las madres profesionales o empresarias. La consigna es, entonces, asegurar la calidad de vida de los hijos, sin que ésta menoscabe el desarrollo profesional de las madres. Esta exigencia aparece sobredimensionada en los countries antiguos, en los cuales se percibe, tras las diferencias generacionales entre antiguos residentes de fin de semana y nuevos residentes permanentes, una clara contraposición de intereses. A diferencia de los countries recientes, donde los matrimonios jóvenes son hegemónicos, en los countries antiguos, las nuevas generaciones deben batallar para canalizar sus demandas en un espacio dominado por residentes de fin de semana, por lo general, de mayor nivel socio-económico,

perteneciente a otra generación. Las demandas de los jóvenes matrimonios siempre son las mismas: apuntan a la creación de una mayor infraestructura, de espacios de sociabilidad destinados a la contención social más adecuada de una población siempre problemática como son los adolescentes y, por último, de una mayor participación en el proceso de toma de decisiones.

- *1.2. Pragmáticos segunda versión: Hacer de la necesidad una virtud.*

Pese a que todos los residentes de urbanizaciones privadas comparten de manera general valores vinculados a la vida rural, para muchos la seguridad aparece menos como un contexto capaz de asegurar el desenvolvimiento de un nuevo estilo de vida rural y más mucho más, como el eje desde el cual se define la calidad de vida.

“Lo que a mi me brinda este barrio es la seguridad, particularmente es eso. Después tengo lo mismo que me ofrecía mi barrio anterior, no noto cambios” (Mariana, de El Lago)

“Yo lo veo más que todo como una forma de vida o tratar de vivir de esa manera, si yo realmente tendría seguridad que mis hijas podrían salir a andar en bicicleta y no tendría ningún problema, realmente no me hubiese mudado, no tendría sentido” (Claudio, country Golf Club).

- Como nos dice Martín, un arquitecto de 50 años, que vive en el country Pacheco Golf, pero que no participa de la vida social y deportiva:

“Y hay otro tema que es el golf, yo no juego al golf, pero a pesar de eso nos cambió la vida, yo te diría que la síntesis es que nos cambió la vida porque el tema de seguridad nos quitó la carga de encima. Nosotros tenemos un campo en Las Flores, donde vamos mucho los fines de semana con los chicos y era todo una historia, cada vez que nos íbamos teníamos que pedirle a alguien que viniera y si no encontrábamos a alguien no nos podíamos ir o había que pedirle a alguna persona especial para que se quedara en la casa. Acá te vas dejás la puerta sin llave y se terminó viste?, eso te digo que es algo impagable”.

La seguridad emerge como un valor en sí mismo, como aparece resumida en las palabras de esta residente:

“Primero, es un barrio...y esa es una de las cosas que a mi me gusta, el vivir en un barrio cerrado no genera actividades. Hay gente que le gusta vivir en estos lugares porque genera actividades en común. A mi lo que me gusta de esto es la homogeneidad, la seguridad. Yo me voy tranquila y dejo a mi hija con una señora y no tengo que andar pensando que va a

entrar un tipo por la ventana y no solo que puede pasar, o si sale al jardín no estoy con miedo” (Cecilia, Los Fresnos)

Claro está que el clivaje fundamental señala la división entre un “afuera”, concebido como un espacio inseguro y amenazante, y un “adentro”, construido como un espacio protegido. En términos psico-sociológicos, podríamos decir que, una vez ingresados al country o al barrio privado el *síndrome de vulnerabilidad* que acompaña todo desplazamiento al espacio exterior, se ve reemplazado por una suerte de *síntoma de libertad*, que se refleja en la despreocupación por la seguridad (no hay necesidad de llaves, ni de puertas cerradas, ni de rejas, ni de cuidadores de casas), en el hecho de “vivir con todo abierto”.

Esta visión, si bien es compartida por todos, aparece sobredimensionada en aquellos que viven en un barrio privado y por ello no tienen mayores alternativas ni exigencias de llevar una vida social interna. Sin embargo, en la mayoría de ellos, aparecen demandas de espacios verdes y marcos de sociabilidad (clubhouse, servicios deportivos); algo que sin duda no ha pasado desapercibido para desarrolladores y expertos del mercado, pues la tendencia actual apunta a la construcción de barrios privados que incluyen una oferta de servicios comunes, además de la seguridad. En contradicción con esa demanda, la mayoría de nuestros entrevistados que residen en barrios privados se quejan por el *exceso de reglamentación*, tanto sea respecto de código urbanístico como relativo a las normas de convivencia. En este sentido, se registra una tendencia inversa que en los moradores permanentes de countries, quienes observan las lagunas legales y apuntan a corregir el déficit regulativo, a fin de crear los marcos colectivos que garanticen una vida armoniosa.

## *II. Lo público y lo privado*

La privatización del espacio genera consecuencias mayores que apuntan a la reconfiguración de las relaciones entre los ejes público y privado. Veamos cuáles son los aspectos fundamentales de esta transformación:

1. La privatización del espacio *minimiza los vínculos con el municipio y con el gobierno provincial*, reduciendo sus demandas a la sola exigencia de mayor seguridad en el entorno espacial, particularmente respecto de los inseguros accesos de algunos

barrios privados y countries. *Buenos caminos y accesos seguros*, a fin de garantizar el viaje el rápido desplazamiento entre el trabajo y la residencia. Por otro lado, la mayor parte de ellos se queja por tener que pagar impuestos más caros que en los barrios abiertos, al tiempo que señala que paga la tasa de alumbrado, barrido y limpieza, pese a que no es el municipio el que le brinda estos servicios.

La contracara de este fenómeno es la vivencia del espacio privado como *comunidad total*. Esto resulta claro en los residentes permanentes de los countries, quienes tienden a concebir a éste como una *comunidad que debe garantizar el desarrollo global de los ciudadanos*. Ya hemos hecho mención a la exigencia de ampliación de los marcos culturales y sociales, a fin de garantizar el proceso de socialización de los hijos. Pero esta demanda va acompañada de una exigencia de mayor participación en las decisiones. Por ello no resulta raro encontrar el desplazamiento de las demandas específicamente políticas:

“Sabés lo que pasa, es que viviendo en un lugar así, estás muy para adentro. Yo discuto y despotrico y lo odio al intendente el country y no al intendente de Garín (sic), porque a mi el intendente de Garín no me ni me quita nada, entendés? /.../” Ahí lo podés controlar porque realmente le estás pagando vos el sueldo al intendente/.../ Acá, autoritariamente te lo digo, el intendente es mi esclavo. En la provincia, en la capital no es mi esclavo. Yo soy el empleado del intendente, él es una figura encumbrada, inaccesible...” (Alberto, Del Miraflores)

La figura del *ciudadano contribuyente*, evocada explícitamente, apunta a subrayar la emergencia de una *ciudadanía económica en detrimento de una ciudadanía política*.

2. *La visión que los countristas o habitantes de los barrios privados poseen de la clase política argentina* no difiere a la de cualquier otro ciudadano que vive en un espacio abierto. Por ejemplo, durante algunos años en Pilar, centro de la expansión urbanística, los countristas mantuvieron una relación privilegiada con el municipio, a través de la Federación de Countries y Clubes de campo que los agrupa. Pagaban una tasa porcentual que reemplazaba al BAL, destinada a solventar parte de la patrulla policial del partido y, a cambio de ello, tenían derecho de veto en el consejo de Seguridad del Municipio. Aquí encontramos una nueva inflexión de la figura del ciudadano contribuyente, esta vez fomentada por la Federación de Countries, que celebró este acuerdo con el municipio de Pilar, sustentando en el reconocimiento de que “el que paga puede votar”, independientemente del domicilio legal. Recordemos que

son muchos los countristas que, pese a vivir en una urbanización privada, han conservado su domicilio en Capital Federal.

Sin embargo, la mayoría de los countristas consultados conservan un recuerdo negativo de esta experiencia. Tal es así que, la mayoría evoca con admiración la gestión del intendente Patti, del vecino partido de Escobar. Algunos contaron que, cansados de la corrupción ventilada impunemente por el intendente justicialista de Pilar, decidieron cambiar el voto y apostaron al candidato de Patti, para las elecciones que se realizaron en octubre de 1999. Son varios los que comentan orgullosos que finalmente este candidato ganó “con el voto de los countries”.

Las relaciones entre las urbanizaciones privadas y los municipios no pueden, empero, ser generalizadas. No es lo mismo el municipio de Escobar, que facilita, desde todo punto de vista, la instalación de los countries, que el de Malvinas Argentinas (recordemos el conflicto con el Cuba) o el de San Miguel (que tiene una política más errática con los barrios privados, pese a haber incrementado notoriamente la tasa de BAL).

3. Un tema importante que aparece en algunos discursos es que el nuevo estilo de vida rural tiene como contrapartida la pérdida de un *sentimiento de pertenencia a la ciudad*, y por ende, a los espacios públicos asociados a ella. Ciertamente, están aquellos que conservan un importante *sentimiento de pertenencia a la ciudad* (la ciudad es un centro cultural y social, además de ser el centro de la vida laboral), pero son conscientes que el estilo de vida rural que fomentan en sus hijos diluye, hasta hacer desaparecer, este sentimiento de pertenencia ciudadana. No es que se trate solamente de hacer consciente a los hijos de los “peligros” que se hallan fuera del espacio protegido, sino que la vida de country impide el desarrollo de un sentimiento de identificación con la ciudad.

“Nos hemos dado cuenta con el paso de los años que hay muchas desventajas, una es que nuestro hijo crea que el mundo es así, y lo que hemos visto es que a él no le gusta venir al centro, no le gusta venir al centro porque se aburría como una sopa en el auto, eso lo aburría, y cuando iba al centro él estaba de mal humor, no hay una identificación con la vida en la ciudad, mientras que aquí, los chicos desde, primero que las dimensiones de la ciudad, de las casas son más pequeñas, por lo tanto las familias no todas pueden tener una ayuda permanente en casa, por lo tanto no tienen con quién dejar a los chicos, por

lo tanto hay dos cosas que se traducen en la ciudad, que ves muchas más madres llevando a sus hijos todos los días afuera, al supermarket, a la lavandería o adonde fuera, desde que son pequeñitos en el carrito, cosa que me parece muy bien, porque hay una vinculación desde muy pequeñitos de los niños con la vida de una ciudad, que es muy lindo, /.../ Entonces hay una incompreensión respecto de la vida ciudadana cuando era pequeño, ahora, por un lado sigue, por el otro simultáneamente hay esta sensación que en el mundo todos tienen casas, todos tienen pileta, todos tienen dos autos, bicicletas nuevas, y eso me parece terrorífico, no sé si el hecho de que el colegio esté ahí, y el chico esté bien acostumbrado y tenga a sus amigos, porque la ventaja es que su socialización no depende de mí, que yo lo traiga, que yo lo lleve” (María, del San Jorge)

Cierto es que, aquellos que han sido pioneros en este nuevo estilo de vida, no dejan de subrayar la *agorafobia* que les produce la ciudad, sobre todo una gran ciudad como Buenos Aires. Como nos dice Cecilia, de Los Olivos, una mujer de 30 años que ha vivido prácticamente toda su vida en espacios cerrados:

“ No a la ciudad no voy ni loca, al centro no, voy a San Isidro o a lugares así más verdes o más espaciosos si.

E.- ¿Por qué no vas a la ciudad ?

C.- Porque no me gusta, me siento perdida. Yo fui a un colegio en San Isidro, antes acá no había ningún colegio... nada y siempre me moví por la zona de Martínez, Becar digamos era más poblado, y en el centro si... fui bastante también, trabajaba en cosas por ahí...hacia promociones, entonces estaba bastante en el centro pero no me gusta para nada”.

Otros lamentan la pérdida de sociabilidad que iba ligada a un estilo de vida urbano.

“Yo viví casi toda mi vida en Rosario y de muy chica en el campo. Yo no soy muy urbana, me gusta, pero Buenos Aires es como demasiado para mi, por mi forma de ser. Tiene sus contras esto, que yo me veo como que voy a Buenos Aires y es como que me desacostumbro de los ruidos, a la mucha gente, y por otro lado, tiene esto que te lleva como a una rutina que te vas encerrando, como que te perdés otras cosas, como la vida urbana, la variedad de situaciones...” (Susana, de Los Lagartos)

Pero, para muchos, la ciudad es parte del entorno amenazante: con sus espacios abiertos degradados y sus peligros latentes, aparece como uno de los disparadores del *síndrome de vulnerabilidad*.

### III. LA FRACTURA SOCIAL: la integración “por arriba”

Para todos resulta claro que el surgimiento de urbanizaciones privadas es una expresión de la fragmentación social y el deterioro de las relaciones sociales. Sin embargo, no todos pueden tematizar las consecuencias sociales que trae aparejado este fenómeno de secesión por parte de los sectores medios y medios altos. El proceso de distanciamiento se vive de diferentes maneras: para aquellos que se encuentran en la cúspide de la pirámide social (y con antigüedad de clase), *la distancia social aparece naturalizada* y no hay por ello ningún punto de conflicto entre las representaciones sociales de ayer y las de hoy:

“Olvidate que existen los pobres. Vos tenías un poder adquisitivo hace 50 años en la Argentina mayor que el de otros, ¿dónde vivías? Te hacías una casa espectacular en el medio de un barrio mediano? Ibas a un barrio que tenga que ver con eso, ponele Palermo chico, ponele San Isidro, Acasuso, Martínez, ¿Y era una forma de segregación social? (Beatriz, del Martindale)

La pregunta puede incomodar y hasta sorprender a algunos, aún si se reafirma la naturalización de las distancias sociales:

“Creo que es un fenómeno a partir de la inseguridad, la mayoría de la gente se está tratando de ir a un barrio cerrado por el tema de la inseguridad y no por otra cosa. Y bueno el que no..... ¿segregación? Puede comprar un terreno en un barrio cerrado y sí si a eso te referís. También genera segregación el que no pueda ir a vivir en Palermo chico. No entiendo a qué te referís con segregación. /.../ “ No, yo no creo que sea con ese fin, yo creo que el fin de todos nosotros es buscar seguridad que no la encontramos en un barrio común” (Claudia, De San Jorge).

También están aquellos para quienes resulta problemático dar cuenta de la verdadera significación que encierra la elección de habitar un espacio cerrado. En estos casos la distancia social no aparece naturalizada, sino más bien problematizada. Esto aparece claramente en aquellos residentes que aún se sitúan dentro de los sectores medios, pese a la mutación que éstos han sufrido en las últimas décadas. Entre ellos, podemos distinguir dos actitudes: aquellos que viven el proceso de separación de manera culposa, y aquellos otros que lo atraviesan con una actitud mucho más pragmática. En ambos casos, los sujetos subrayan que la elección de vida que han hecho

es menos el producto de una elección cien por ciento querida, y mucho más una exigencia impuesta por la degradación del tejido social argentino y el aumento de la inseguridad. Más simple, una de las vías explicativas es remitir el fenómeno a un proceso de tipo sistémico, cuyos efectos alcanzan a todos e imponen unas pocas soluciones, entre las cuales se encuentra la necesidad de separarse para reducir la exposición al peligro y la inseguridad.

### 1. *Las dimensiones de la culpabilidad:*

Conscientes de que la elección de un nuevo estilo de vida residencial los separa del antiguo colectivo de las clases medias y, en general, de otros sectores sociales menos favorecidos, algunos de los residentes expresan un claro sentimiento de culpabilidad. Como esta psicóloga que vive en un barrio privado

“Es una pregunta muy difícil de contestar, a mí me ubica en un lugar medio culposo de decir no? Como que uno tiene el privilegio de la seguridad, en un lugar tirado y bien visto. Yo viví en otro lugar, en otras condiciones sociales, digo de pobreza, entonces por ahí sé lo que es estar en el otro lugar, sé lo que se siente y me siento culpable de estar en este lugar, y no puedo estar tan tranquila de decir yo no tengo nada que ver con eso y si estoy viviendo en este lugar alguna responsabilidad tengo con el hecho de sacarle una calle al barrio de atrás, por el hecho de tener asfalto y no calle de tosca en donde se resbalan la gente cuando pasa, estamos acá y no estamos allá. Cuando yo estaba en el otro lugar los hacía responsables a los otros”  
(Mariela, El Silencio)

Otro no expresan tan explícitamente el sentimiento de culpa, pero ésta aparece bajo *la forma invertida de la estigmatización*. En efecto, no son pocos los que, en sus respectivos ámbitos laborales, omiten contar que viven en una urbanización privada, utilizando diversas estrategias de ocultamiento. Por ejemplo, G, durante un año no quiso divulgar en su trabajo que vivía en un country: por temor al "encasillamiento", aunque reconoce que "no está bien que haya tenido que ocultarlo". Pero ella cree que si lo hubiese contado, apenas ingresada la trabajo, cuando aún no había entablado ninguna relación personal, tal información hubiese servido para alimentar un prejuicio en contra de ella, incorporándola de entrada dentro de un determinado "colectivo". Otro de nuestros entrevistados, un arquitecto que trabaja en un municipio, nos comentó que sus

compañeros de trabajo no lo consideraban un "verdadero" residente. Y agregaba que ahora que dejaba el country y pasaba a habitar un espacio abierto, sería por fin “un verdadero vecino de Moreno”. En fin, no son pocos los que utilizan estrategias de ocultamiento cuando debían dar su domicilio, para no develar el tipo de residencia. Así, en vez de manifestar que viven en tal o cual country, suelen dar el nombre de la calle y, a continuación, del partido en el cual se encuentran. En palabras de una profesional ligada a organismos internacionales:

“Yo debo decir que no soy muy amiga de publicitar el lugar donde vivo, por ejemplo, tomo un taxi, uno siempre termina conversando con el taxista, y me dice ¿Y usted en donde vive?, en Polvorines, es decir, evito decir que vivo, me he dado cuenta de eso, digo que vivo en Polvorines, no es que vivo en el San Jorge Village, pero no se porque lo hago, no es que tenga vergüenza del lugar a donde vivo, porque finalmente en mi caso es el fruto de una vieja propiedad que heredé y por lo tanto no tengo que estar avergonzada de eso, pero creo que si existe un prurito de no tener que demostrar una comodidad mayor de la que goza el porcentaje mayor de la gente de la ciudad.” (María, del San Jorge)

En fin, una última dimensión de la culpabilidad se manifiesta también en otros residentes, la mayoría mujeres, en los cuales converge la confesión religiosa y la exigencia de ayudar al prójimo. No son pocas las que comenzaron a desarrollar tareas de voluntariado una vez que adoptaron el nuevo estilo de vida residencial. Esto es bastante frecuente en católicas practicantes, muchas de las cuales provienen de familias tradicionales, de alto poder adquisitivo y habitan en countries lujosos, que se erigen provocativamente en relación con el entorno. Por otro lado, no olvidemos que las tareas de “caridad” en relación a los “pobres” de los barrios periféricos, forman parte de la tradición countrista, como dan cuenta las numerosas Fundaciones que existen desde hace décadas en los countries más antiguos del país. En fin, el tema presenta numerosas aristas que no podemos desarrollar en estas páginas.

## *2. Las dimensiones del pragmatismo*

En fin, también están aquellos que plantean el fenómeno como un efecto sistémico pero *se niegan a reconocer sus consecuencias sociales*. Enfatizan que la expansión de las urbanizaciones privadas responde a “una necesidad”, lo cual no significa que “sintamos que somos diferentes a los que viven afuera”.

Pero para muchos habitantes de Barrios Privados y countries, las nuevas urbanizaciones privadas constituyen un efecto particular de un complejo proceso de inflexión estructural, de carácter sistémico, que produce la degradación de las relaciones sociales, la pérdida de homogeneidad social y el aumento de la inseguridad. Frente al carácter global de este proceso de dualización, los individuos no pueden sino adoptar una *solución pragmática* que los obliga a elegir una salida individualista

Como C., un psiquiatra que reconoce que las urbanizaciones privadas son “una aberración” pero justifica su elección en estos términos:

“Por que soy parte de esa sociedad, no funciono como un elemento aislado, soy parte de esos conflictos, y tengo la misma contradicción interna que tiene la sociedad, no puedes escapar”  
(Claudio, Highland)

O aquel otro que exclama “Yo no vine, a mi me desplazaron” (Alberto, Miraflores), o aquella otra mujer que emite un diagnóstico en lenguaje empresarial, pese a que no puede nombrar el fenómeno:

“Yo creo que es inevitable, inevitable que esto...lo que acabás de decir, no sea así, es injusto. El country, el barrio cerrado, es una alternativa para pocos, y cada vez va a ser peor la cosa, cada vez va a haber menos lugares para los que podamos o puedan. /.../ Siento que el mundo está pensado para gente capaz, para gente que pueda generar dinero, para gente que sepa cuál es la manera de currar. Este no está pensado para todos” (Débora, Miraflores)

Con igual grado de realismo y resignación, asiente el arquitecto que trabaja en el ámbito público:

“Yo, no se si hay segregación, yo lo que digo, no se si es un objetivo, para mi no es un objetivo, para mi es una respuesta a necesidades insatisfechas, que encontró un mercado, digamos es un negocio inmobiliario, que encuentra un mercado en base a necesidades insatisfechas de la gente. Yo creo que responde a un período de poco compromiso, hoy buscamos soluciones pragmáticas, como se diría, en la cual queremos tener soluciones, y no plantear posibles soluciones ideales y al final no tenerlas, obviamente si uno lo mira a futuro, y entramos por el absurdo, y decimos, bue, se transforma todo en barrio cerrado. Realmente yo creo que a ningún urbanista, a ningún sociólogo, ni a ninguna persona que le interesan las relaciones humanas le parezca bien, evidentemente tiende a segregar. Yo creo que al estar cerrado, el concepto es lo mismo al estar en una celda, que si estas en 100 hectáreas pero estas encerrado, en el fondo, no es lo mismo en los hechos, pero el concepto filosófico es conocido,

por eso te decía, de repente es como una balanza, a unos le da todo esto y a algunos le quita todo aquello” (Osvaldo, La Tradición).

\*\*\*

El actual proceso de suburbanización ha sido descrito por los urbanistas como el desplazamiento de un modelo de “ciudad abierta”, básicamente europeo, centrado en la noción de espacio público y en valores como la ciudadanía política y la integración social, a un régimen de “ciudad cerrada”, según el modelo norteamericano, marcado por la afirmación de una ciudadanía “privada”, que refuerza la fragmentación social. Durante mucho tiempo en nuestro país, este modelo de “ciudad” abierta se asentó, aún con sus deficiencias, sobre una matriz social que suponía el reconocimiento explícito de una sociedad democrática, atravesada por vínculos jerárquicos reales. Así, si es posible caracterizar a la integración social e individual como un proceso que articula relaciones horizontales (al interior de un grupo social), con lazos verticales (con otros grupos de la estructura social), a través de diferentes marcos de socialización, la ciudad “abierta” aportaba no pocos de esos “espacios”. Dichos “espacios” de socialización, por ejemplo, lugares públicos como una plaza, la esquina de un barrio o los patios de un colegio del estado, proveían al individuo de una orientación doble, hacia adentro y hacia fuera de su grupo social y aparecían como contextos propicios para una socialización “exitosa”.

Por otro lado, este proceso de segmentación social termina de diluir la homogeneidad cultural de la antigua clase media. En efecto, en las nuevas comunidades cercadas, la exitosa clase media de servicios ahora sólo se codea con los ricos globalizados. Desde allí comienza a “interiorizar” la distancia social, desarrollando un creciente sentimiento de pertenencia y desdibujando los márgenes confusos de una culpa, como resabio de la antigua sociedad integrada. No olvidemos que sus hijos ahora sólo comparten marcos de socialización con niños de clase alta. Así, mientras los colegios privados facilitan la llave de una reproducción social futura, los espacios comunes de la comunidad cercada contribuyen a “naturalizar” la distancia social. De modo que, aunque la cuestión atente contra nuestra tradicional “pasión igualitaria” (J.C.Torre), hay que reconocer que la fractura social desarticuló las formas de sociabilidad que estaban en la base de una cultura democrática, desplegando en su lugar una matriz social más jerárquica y rígida. Las urbanizaciones privadas se encuentran entre las expresiones más elocuentes de esta fractura, pues asumen una configuración que afirma, de entrada, la segmentación social (a partir de un acceso diferencial y

restringido), reforzada luego por los efectos multiplicadores de la espacialización de las relaciones sociales (constitución de fronteras sociales cada vez más rígidas).

En suma, todo parece indicar que, pese las diferencias en términos de capital (sobre todo, económico y social) y la antigüedad de clase, las clases altas y una franja exitosa de las clases medias de servicios, devienen partícipes comunes de una serie de experiencias respecto de los patrones de consumo, de los estilos residenciales; en algunos casos, de los contextos de trabajo; en otras palabras, de los marcos culturales y sociales que dan cuenta de un entramado relacional, que se halla a la base de nuevas formas de sociabilidad. Consumada la fractura al interior de las clases medias y asegurado el despegue social, va operándose “una integración por arriba”: los “ganadores” mismos van descubriendo, día a día, tras las primeras incongruencias de status, algo más que una creciente afinidad electiva.

## **Parte II. La nueva pobreza abre la puerta**

### *1. Nueva Pobreza y práctica del trueque*

La práctica del trueque es también la inmersión en un universo de discursos y sentidos que proveen de significado la acción de los individuos que lo ejercen. El “grupo fundador” o como se los llama frecuentemente “los ideólogos” son el centro de irradiación de esta usina de sentidos que se materializa en cursos de capacitación, intercambios de modelos con otros países, registro de experiencias en escritos, artículos y difusión en los medios de comunicación. Los principios fundantes del trueque se transmiten a los futuros coordinadores a cargo de los nuevos nodos junto a una metodología mínima de arranque que garantiza la puesta en funcionamiento del dispositivo. (ver anexo)

El grado de inmersión discursiva que llega a generar una convicción ideológica parece estar directamente relacionada con el grado de cercanía a este centro de irradiación: básicamente los nodos de Capital Federal. Sin embargo, esta impronta ideológica que nos habla de un nuevo estilo de vida parece ir debilitándose a medida que nos alejamos del centro y que aumenta la necesidad con la que la gente se acerca a esta práctica y hace de ella un “un trabajo más” o directamente un mecanismo para la subsistencia. Es decir, guarda cierta relación con las diferentes “necesidades básicas

insatisfechas” de las distintas capas de la clase media empobrecida. No es la misma la relación que se genera, y el significado que se le atribuye, cuando se intercambian “saberes” o “servicios” como una limpieza de cutis o un masaje reiki que cuando el trueque es la única posibilidad de garantizar la alimentación del hogar. Pareciera que toda vez que aumenta la necesidad, el trueque va perdiendo su dimensión programática de estilo de vida alternativo, y se acerca a una más pragmática, a un símil con el trabajo, o se lo asocia directamente como un mecanismo de subsistencia. En este sub-suelo más profundo del trueque, ¿estamos frente a un fenómeno en el nivel de los nuevos pobres semejante al de las redes de auto-ayuda estudiadas en los sectores de la pobreza estructural?

Los distintos tipos expresan, a su vez, grados en el que el pasaje de lo privado a lo público es una acción electiva, conveniente o casi necesaria, hasta convertirse en imprescindible para la subsistencia. Salvo en el primer caso, está muy claro que no es una sociabilidad buscada o elegida por quienes requieren de ella. La salida del ámbito privado es efecto de una necesidad, pero claramente no elegida. La iniciativa de participación en estos ámbitos más públicos es vivida como una pérdida de autonomía y sacrificio de la vida privada, aunque luego esta necesidad pueda ser re-significada positivamente.<sup>10</sup>

Hace una década aproximadamente, Minujin y Kessler recorrieron el velo de lo que estaba aconteciendo con las clases medias en la Argentina. Entraron a sus casas, conocieron a sus familias, hablaron con los protagonistas de un nuevo y desconocido proceso social y nos enseñaron lo que era una de las más profundas transformaciones de la estructura social argentina: “la nueva pobreza”.

Lo que presentamos aquí, no es más que un nuevo capítulo que retoma algunos aspectos de una obra iniciada por ellos. Diez años después intentamos mostrar qué está pasando con esos sectores sociales, ya no de la puerta para adentro, sino de la puerta hacia fuera. Los protagonistas de la caída podrían ser los mismos, pero ahora nosotros los encontramos inter-actuando entre sí en un nuevo ámbito más público, generando una sociabilidad nueva para ellos. ¿Porqué lo hacen?, ¿qué los impulso a salir y ensayar nuevas posibilidades como la que ofrece el trueque? ¿qué recursos se proveen y cuánto regeneran sus marcos relacionales? ¿qué esperan todavía?

---

<sup>10</sup> Alejandro Portes cuando analiza el uso frecuente de la noción de “capital social” y señala lo que denomina efectos “negativos” del mismo sostiene que las redes sociales pueden ir en

Preguntas como esas tal vez encuentren atisbos de respuesta en esta nueva exploración al mundo de la nueva pobreza diez años después. Pero en la red del trueque sólo encontraremos a los que allí están, es decir a los que quisieron o pudieron “salir” del aislamiento que la caída les provocó y encontraron el modo de acceso a otro tipo de redes cuando el capital social de sus redes de origen y los recursos que en ellas circulaban pareció agotarse definitivamente. ¿Qué pasó con los otros? ¿Algunos habrán podido superarse y estarán reingresando en ese espacio perdido de las míticas clases medias argentinas? ¿Y con los demás, con los que no pudieron reponerse pero tampoco pudieron traspasar el umbral de su puerta y acceder a otros espacios de sociabilidad? Sobre ellos nada podemos decir, no son éstos los que encontramos en las redes del trueque.

## I) LOS ESTILOS DE VIDA

### a) *El proyecto alternativo*

El trueque aparece como una actividad que contiene en germen la posibilidad de una sociedad alternativa para los marginados de la economía global y sus efectos más despiadados: el desempleo y la exclusión social. Frente a esto surge la alternativa de “reinventar el mercado” y lograr espacios de interacción mutua en la que las transacciones económicas estén orientadas (o reconozcan) límites en valores como la “solidaridad”, la “confianza”, la revalorización de las capacidades que las personas tienen pero que el actual sistema económico desconoce. En este sentido, el discurso que enviste al trueque tiene por función otorgar un nuevo valor y un nuevo sentido a quienes el sistema arroja fuera y se sienten caducos. El trueque da un sentido de pertenencia a un espacio alternativo, que además tiene la ventaja de aparecer como crítico al sistema y en tanto permite la crítica, posibilita a quien lo ejerce colocarse en una situación de superioridad frente al mismo.

“Haría falta que los que tenemos algunas cosas claras nos decidamos (...) no sé o que caiga algo del cielo y haga desaparecer a los de arriba, que les de vuelta la cabeza a los diez

o doce que manejan la historia y que pase algo, aunque sea un hilo, no creo en un cambio profundo de un día para otro, pero que hubiera un lugar, un poco de lugar para ir ascendiendo (...) un cambio de conciencia tan grande es difícil, pero que haya al menos una posibilidad”<sup>11</sup>

Es un discurso que insiste en decir a los individuos “ sos útil” “algo podés hacer”, “tenés que poder”, “sólo se trata de descubrir qué”, en el trueque lo vas a descubrir. En este sentido busca potenciar capacidades “emprendedoras” de las personas dormidas, olvidadas, escondidas o negadas por un sistema económico que no sólo los ha marginado, sino que los ha humillado. Por este motivo, el trueque contiene lo que podríamos denominar “tecnologías del yo” en la medida en que se transmiten pautas, consignas, exhortaciones a reforzar el poder de las personas para lograr una adaptación mejor. No casualmente, entran en fácil equivalencia en el trueque una variedad infinita de nuevas ofertas terapéuticas que prometen la felicidad para el mundo subjetivo tales como: “la aromaterapia”, “ los masajes energéticos reiki”, “las flores de bach”, “los aceites esenciales”, “el tarot”, la “velo-terapia”. Una gama extensa de consumos para garantizar una promesa de felicidad que es posible encontrar en el “sobre sí mismo” de una reflexividad interior y no sólo en la capacidad de dominar un mundo externo hostil. ¿En qué medida esto reconoce orígenes nuevos o es una derivación adecuada a los nuevos tiempos e ingresos de una clase media que en décadas pasadas alimentó el llamado mundo “psi” en Buenos Aires y su llamativa dimensión?

“Yo creía que estaba todo terminado, que no había más alternativa, porque uno se engancha en que no hay trabajo, no hay posibilidades de insertarse en la sociedad y yo veía todo como una pared adelante. Esto hizo una apertura (...) se me abrió la mente, se me despertó algo acá adentro. Me dí cuenta de que existe otro mundo que yo no lo conocía y que acá adentro lo descubrí. (...) No sabía donde llegar y buceaba y acá me encontré con la Licenciada y los elixires y un médico que me está atendiendo solamente con los elixires, que es energético y además va en todos los cuerpos áuricos, de limpieza de las toxinas, realmente salvé mi vida”<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Mariela, 36 años, sicóloga social, terapeuta floral y produce comida naturista, casada, tres hijos, ingreso declarado del grupo familiar 1000\$ mensuales y dice cubrir el 40% a través del trueque.

<sup>12</sup> Julia, 60 años, casada sin hijos, experta en belleza y Terapeuta Floral, ingreso declarado del grupo familiar 1600\$, dice cubrir el 90 % a través del trueque.

También conviven aquí personajes que reeditan en el trueque anteriores adscripciones a identidades colectivas de un pasado reciente que han quedado desprendidas del universo de las prácticas políticas. Representantes de un sector así llamado “progresista”, actualmente decepcionados de la política, que encuentran en el trueque un espacio para la solidaridad social. A estos espacios de sociabilidad recurren, a su vez, “bohemos”, “artesanos”, “intelectuales”, gente que desarrolló una conducta que genéricamente podemos denominar anti-sistema en su juventud. Que una relativa bonanza les permitía vivir sin sobresaltos, que no previeron riesgos y que ahora han ingresado definitivamente en la nueva pobreza, pero a los que el trueque les posibilita aún el ejercicio de sus competencias y sobre todo un encuentro de inter-locución con semejantes.

“Yo soy artesana de oficio, hace más de treinta años que soy artesana. Nosotros nos iniciamos en la artesanía haciendo trueques. Para mí fue descubrir algo dentro de la sociedad para rescatar, una forma de vivir, casi como una adolescencia. Pero tuve que dejar de elaborar artesanía con técnicas que en este momento no están al alcance de la gente. Pero la forma de vivir es la misma, nosotros no teníamos ese sistema de vida de la gente burguesa”<sup>13</sup>

“Comencé Letras, pero después dejé, me pareció aburrido hasta que me hice dramaturga. Presenté cinco obras en el San Martín con premios (...) Creo que la gente en su mayoría viene por soledad, porque aquí se comparten muchas soledades. El trueque es como un volver a empezar. Yo, yo ofrezco milagros: hago videncia, tiro tarot, egipcias, gitanas. Yo cobro 5 créditos, no es nada, en un consultorio costaría 30\$. Pero ellos me entregan sus ganas de salir y yo mis ganas de ayudarlos, es un trueque perfecto para mi persona. Yo digo que soy bruja, porque sólo los brujos hacemos milagros”<sup>14</sup>

Y más ocasionalmente podemos ver a los que no manifiestan necesidades materiales, sino que encuentran en el trueque un espacio para la recrear una sociabilidad en retracción por cambios en el ciclo de vida (los hijos se fueron), desarraigos, disminución de la actividad laboral, etc. En estos casos, el trueque aparece como una alternativa buscada para evitar el aislamiento.

<sup>13</sup> Myrna, 49 años, Artesana desocupada, separada, dos hijos, una hija y un nieto viven con ella. Ingresos declarados del grupo familiar, 450\$, no puede calcular cuánto representa el trueque en su presupuesto.

<sup>14</sup> Claudia, 58 años, separada sin hijos, desocupada, ejerce la “videncia”, fue dueña de una agencia de turismo que se fundió en los ochenta. Declara ingresos en efectivo por 200\$ para cubrir gastos de servicios, el resto por el trueque.

“Yo te podría decir que vine al club del trueque porque tenía necesidades económicas. Mentira, yo no vine por eso (...) Por ahí empezó como una terapia para mi señora, como se le casaron los hijos estaba muy ‘depre’, y después bueno, nos gustó el clima, la gente y un poco es esa cosa que creo que todos los argentino la tenemos aunque algunos muy oculta, pero la tenemos: la solidaridad por los demás. Lo que digo va a sonar como que me hago publicidad, me da un poco de vergüenza decirlo: tratamos de ayudar a mucha gente”<sup>15</sup>

En estos casos, las personas eligen y acomodan en función de este otro tipo de necesidad (de sociabilidad) la frecuencia con la que participan, los bienes que intercambian, los grupos donde se sienten más a gusto, etc. En síntesis, pareciera que los productos que se dan y se obtienen son de mayor calidad, la rotación entre nodos es menor y la frecuencia con la que participan es más acotada (una o dos veces por semana).

*b) Hacer de la necesidad una virtud*

En este tipo, se admite la necesidad de recurrir al trueque para satisfacer necesidades que ya no se pueden cubrir con los ingresos normales del trabajo, pero para estas personas, el discurso que circula entre los intercambios del trueque, les proporciona elementos para re-significar su situación positivamente. Admiten que de no ser por la carencia no estarían allí, pero el estar les ha abierto la oportunidad para ejercer otro estilo de vida, más “auténtico”, “austero”, “menos consumista”, ligado a lo que verdaderamente importa: la familia, los hijos, el tiempo libre, etc.

Para estas personas, el trueque les brinda la posibilidad de cambiar sus aspiraciones adaptándolos a su situación real. Es como si se dijeran a sí mismos: si tus ingresos no pueden satisfacer tus necesidades, cambia tus necesidades al nivel de tus posibilidades. Los significados y nuevas relaciones que el trueque moviliza les permite vivir sus carencias como un cambio en el estilo de vida y “solucionar” así la brecha entre lo que se puede y lo que se desea, disminuyendo así el grado de insatisfacción y malestar personal.

---

<sup>15</sup> Juan, 55 años, empleado administrativo, 3 hijos ya independizados, declara ingresos del grupo familiar de 2000\$, no puede estimar cuánto cubre a través del trueque.

“Yo ingresos prácticamente no tengo, más de lo que me pasa mi ex-marido como mensualidad, no es la real, pero algo pasa (...) Y extraño las salidas con los nenes, llevarlos a lugares donde ellos se puedan divertir. Al no tener dinero no los puedo llevar (...) Pero vamos al parque a que anden en bicicleta, está bien porque nos beneficiamos con otras cosas, nos unificamos más entre nosotros, un poco más de relaciones humanas (...) El juego de videitos se rompió, entonces ahora podemos jugar, nos tiramos en el piso. Comparto más tiempo y aprendí a disfrutarlos a ellos”<sup>16</sup>

Estos son casos donde el acceso a una sociabilidad más amplia aparece como un sustituto importante de otra sociabilidad perdida, la que se derivaba de un poder de consumo que ya no existe en las familias. El trueque es una salida al aislamiento relacional que la crisis les provoca y la puerta de acceso a nuevos marcos relacionales. En ese sentido, no todo fue pérdida, hay algo que se gana: nuevos amigos, relaciones personales más estrechas, etc. Es como si el hecho de poder abrirse a estos nuevos lazos sociales redundara en una revalorización de la esfera de la intimidad, antes vivida como puro aislamiento.

“Tuvimos que dejar un montón de cosas, por ejemplo salir a comer los fines de semana afuera, llevar los chicos al zoológico, al cine, todas esas cositas. Tampoco de vacaciones. Y no las suplante con nada. (...) A partir del trueque, salgo más, mi agenda está completa. Por ahí nos vamos a la Costanera a comer un asadito, pero nos llevamos tan bien que nos vamos adaptando. Amistades hice un montón, tenía muy pocos amigos (...) vivía encerrada en mi casa limpiando”<sup>17</sup>

En situaciones en las que las necesidades no son tan extremas (hay algún ingreso asegurado, no hay hijos, por ejemplo), la experiencia del desempleo y su combinación con la práctica del trueque como socialización se muestra casi como una preferencia frente a la degradación de vida laboral con la flexibilización del contrato de trabajo, la extensión de los horarios, etc. La nueva disciplina de vida a los que obliga los empleos precarios implicarían un sacrificio tal que no se compensa con los bajos e inseguros ingresos. Sin embargo, las personas admiten que su retiro del mercado de trabajo formal

---

<sup>16</sup> Nora, 36 años, separada con tres hijos, comerciante, actualmente desocupada. Declara ingresos en efectivo por 200\$, dice cubrir cerca del 70% de su presupuesto a través del trueque.

implica resignar aspiraciones que por medio del trueque no puede satisfacer, por ejemplo estudios formales, pago de impuestos y servicios públicos, etc.

“Me gustaría ser instrumentadora quirúrgica, pero como no tengo trabajo, no puedo (...) El trueque ayuda porque si uno esta todo el día en la casa pensando en lo que pasa, en cambio así uno sale, se distrae, es mejor. Acá uno hace nuevas amistades (...) esto me ha dado la oportunidad de estar más en sociales, con gente, no estar en la casa metida para adentro. Cuando uno trabaja va del trabajo a la casa y sale una sola vez por semana, a lo mejor, pero nada más y no está uno con tanta gente. En cambio, ahora sí”<sup>18</sup>

En estos casos la frecuencia con la que concurren al trueque aumenta (dos o tres veces por semana) y existe un poco más de rotación entre diversos nodos, aunque se privilegian los lugares donde ya se han establecidos lazos sociales más estables. Los bienes que se intercambian empiezan a estar más ligados a la satisfacción de necesidades más materiales (ropa, artículos de limpieza, perfumería) pero también alimentación.

En estas personas no se encuentran convicciones ideológicas tan claras respecto del trueque como ordenador de un estilo de vida alternativo, pero sin duda, la práctica misma del trueque les permite re-significar su existencia y alcanzar un nuevo posicionamiento frente a la vida.

Lo que parece marcar la diferencia con una situación más crítica es el acceso o no a otra modalidad de ingreso en dinero efectivo dentro del grupo familiar que posibilite cumplir con obligaciones no transables por medio del trueque: pago de impuestos, servicios públicos, y muy particularmente el transporte ya que la dificultad de movilización afecta además el despliegue de esta actividad informal que pasa a ser cada vez más un complemento importante para la satisfacción de sus necesidades.

*c) Pragmáticos primera versión: hacer del trueque un “negocio”*

---

<sup>17</sup> Estela, 32 años, casada, tres hijos, ama de casa, el marido es chofer de larga distancia. Ingresos en efectivo que declara entre 800\$ y 1000\$. No puede calcular cuánto aporta el trueque a su presupuesto familiar.

<sup>18</sup> Viviana, 36 años, casada sin hijos, enfermera desocupada, marido tiene una jubilación del extranjero. Declara ingresos en efectivo por 500\$, cubre un 25% de su presupuesto a través del trueque.

En este tipo de estilo de vida el trueque juega un rol central para la vida de las personas, hay una dedicación muy alta en tiempo y esfuerzo dedicado al mismo. A pesar de la variedad que interna que es posible reconocer según sea la necesidad que se experimenten, algo tienen en común: “el trueque es como un trabajo”, o el “trueque es como un negocio”. Así se lo vivencia y así se lo ejerce. No hay discursos ideológicos, ni son necesarias las re-significaciones. El trueque es el instrumento para seguir manteniendo el nivel de vida de los que mejor se encuentran; o se combina el trabajo (especialmente de trabajadores informales); o directamente es una ocupación a tiempo completo para aquellos que deben subsistir en base al mismo ante la imposibilidad de hacerlo por otro medio.

El trueque se puede ejercer como un intercambio simple o de un modo más “ampliado” (para hacer un parangón con la idea de Marx y la mercancía). Al parecer quienes acceden a este nivel obtienen considerables beneficios que les permiten financiar proyectos que van más allá del consumo diario. Pero acceder a este modo de reproducción ampliada tiene al parecer dos condiciones básicas: a) no partir de un estado de necesidad extrema; b) invertir no sólo bienes sino un cierto capital fijo o servicios para obtener a cambio otros servicios b) tener ciertas competencias más complejas para la gestión, es un cuasi-management que se expresa en un lenguaje propio.

“ En mi opinión esto no deja de ser un negocio, igual que un negocio de afuera, obviando impuestos. Sabiéndolo manejar, dando trabajo a personas que por su edad no pueden conseguir trabajo (...) pero vos para generarte un trabajo tenés que invertir, estás arriesgando a ganar o perder, a sacar un cincuenta o un veinte, tenés que calcular tu mano de obra, tu tiempo (...) y en qué necesidades te cubre el trueque, porque sino te las cubre, no tiene sentido llenarse de papelitos. Al principio llevé milanesas y me traje una frazada (...) Después con mi camioneta empecé a llevar a trabajadores de la construcción(...) Yo los voy a buscar, les cobró 25 créditos, traigo a ocho, se reparten, tres quedan en mi casa y vamos descontando los 25 créditos que yo tengo de viático (...) y así estoy terminando mi casa. Yo en tres años le puse a la casa arriba de 7000, llamale pesos, papelitos o lo que sea”<sup>19</sup>

La pregunta que se impone y no podemos contestar aún es: ¿cuánto de estos conocimientos micro-empresariales circulan también en las redes del trueque? Si así

fuera, ¿son accesibles a todos? O bien, ¿éstas son competencias previas que algunas personas tienen y han encontrado en el particular mundo del trueque una oportunidad para ejercerla de modo productivo? El intercambio entre estos servicios se da bajo términos relativamente igualitarios entre ellos o se verifican “excesos” que serían contrarios a los principios solidarios que sostiene la “moralidad” del trueque? Lo cierto es que el trueque tiene un sistema muy especial de contabilidad y de cálculo costos-beneficios, que es difícil de entender para casi todas las personas entrevistadas, salvo casos excepcionales como éste.

*d) Pragmáticos segunda versión: hacer del trueque un “trabajo”*

Los casos más comunes dentro de los “pragmáticos” están representados por quienes hacen del trueque una extensión casi indiferenciada de su trabajo, por lo general ligado al sector informal o de los cuentapropia. O bien de aquellos que establecen una especie de división de trabajo en la familia que asegura una circulación entre las dos esferas: el mercado de trabajo y el trueque. Para ellos la práctica del trueque es “como ir a trabajar”, lisa y llanamente. Lo que no se puede colocar en un mercado se lo traslada al otro. Se puede ganar o perder según sea el estado de necesidad en la que acceden a los mismos.

“Fabriqué un stock, vamos a poner 20 mochilas. En mi negocio no salí, estuvo muy embromado. Bueno ahora lo estoy liquidando. La competencia está bravísima, imposible competir con lo que viene de afuera, entonces lo manejo acá. Hago servicio de arreglo de zapatos, calzado a medida (...) Las cosas usadas que los clientes no retiran del negocio las traigo acá (...) La vida se te altera. Yo antes los días de semana estaba en el negocio y los domingos en casa, nada más. Ahora me cambió, vivo acelerado”<sup>20</sup>

Para estas personas el trueque es una prolongación de su vida laboral necesaria porque ésta ya no reporta los ingresos esperados. Como ampliación de lo que se considera trabajo es vivido como un sacrificio de la vida privada y el descanso. Aunque

---

<sup>19</sup> Mariela, casada, tres hijos, ama de casa. No declara ingresos del grupo familiar, pero sostiene que el marido le da 20\$ por día y con eso mantiene el hogar y construye su casa. Fue coordinadora de un nodo de trueque.

<sup>20</sup> Gustavo, 47 años, casado, dos hijos. Cuentapropista, arregla calzados. No tiene ingresos fijos ni puede calcular cuánto cubre por medio del trueque.

pueden llegar a valorar la “buena onda” que hay en esos espacios, ellos no buscan ni tienen demasiado tiempo para la sociabilidad que allí se despliega y no alcanzan a compartir códigos de significados más complejos. Hacen su trabajo y quieren volver a descansar a su casa. Cuánto más nos acercamos al trueque como un puro trabajo, más descendemos en la estructura social, hasta alejarnos ya de las clases medias empobrecidas.

“Ahora trabajo 12 horas diarias, porque estoy en la tejeduría y como está la situación textil me van tirando de a moneditas. Y para colmo el aguinaldo me lo dan en ropa para vender, nos pagan con ropa, precio al por mayor, no al costo. En vez de darme a mí el aguinaldo de 400\$ me dan 100\$ porque a ellos el jean este les sale 10\$ y me lo dejan a mí en 40\$ (...) Como hace cinco años que me están pagando así con ropa, yo traigo la ropa, recibo créditos y con los créditos me llevo comida (...) Para toda la gente que está acá esto es un paliativo. Pero beneficio no es. Con esta forma que me están pagando, pierdo tiempo, pierdo horas de estar con mi familia. Venir al trueque es como ir a trabajar”<sup>21</sup>

Ingresan a la escena del trueque otros protagonistas, trabajadores industriales flexibilizados, vendedores ambulantes, obreros jubilados, personas de los antes llamados “sectores populares”, que llegan a estos espacios -desconocidos para ellos- para “realizar” en el trueque lo poco que les queda por lo básico que les falta. No todos pueden acceder a los códigos del nuevo encuentro, algunos van ahí como irían a una casa de empeño a dejar el poco capital que conservan por la comida que no tienen. ¿Podrá el trueque como práctica social contener a estos nuevos sectores como parece hacerlo con la clase media?

“Yo salgo a las 8 y vuelvo a las 8 de la tarde, recorro las casa, el barrio, conocidos, pero no me compran y no tengo otro recurso, a mi marido también le va mal en el trabajo. El problema es la comida, porque no hay efectivo en mi casa, me metí en el nodo por esa razón. Cambio las prendas que tenía compradas porque no tengo nada para comer.(...) A lo mejor lo que yo vendía en 15\$ acá lo dejo en 12\$, recorro y compro comida. Yo quería plata, no trueque porque tenía todo vencido, la luz, el gas, todo vencido y tengo deudas por todos lados. Pero sigo porque

---

<sup>21</sup> Luis, 38 años, casado, dos hijos. Trabajador industria textil. Ingreso declarado del grupo familiar 700 a 800\$. El aporte del trueque al presupuesto es muy variable, aproximadamente un promedio del 10% mensual.

cambio por comida, sino tengo para comer, con una nena de dos años(...) el problema es la comida. Lo que compro es de muy baja calidad, así hecho, no nos gusta, pero igual, sino hay otra cosa comemos. Siempre fui a casas particulares, a domicilio (...) Me gusta más eso que venir acá, pero al ver que no me pagan, no me queda otra salida”<sup>22</sup>

Los “pragmáticos” se diferencian mucho entre sí. Para unos pocos es un “negocio”, para los demás un “trabajo” Pero comparten el hecho de que el trueque no actualiza para ellos convicciones ideológicas, ni se presentan re-significaciones que simbolizen sus faltas. La mayoría están allí por sus carencias, éstas se expresan y viven con toda su crudeza, y en los mismos términos proceden con el trueque: saben que están allí por pura necesidad y que si pudieran no estar, no estarían. Pero si es necesario le dedican la frecuencia que sus necesidades les dicta. Van rotando de un nodo a otro según se presenten mejores oportunidades, no parecen tener ni tiempo ni ánimos para desplegar otros lazos sociales. Prefieren el trabajo que conocen a este otro tipo de “trabajo” que no alcanzan a comprender.

### III) Lo Público y lo Privado

A diferencia de lo que constataban Minujin y Kessler hace diez años, la caída ya no es percibida como un hecho individual (del que podían culpabilizarse los individuos) o una suma desgraciada de malas decisiones que podrían haberse evitado. Por el contrario, las causas de la crisis que padecen son globales, generalizables, casi inevitables. Están colocadas ya muy lejos del campo de las responsabilidades individuales, pertenecen a otra dimensión absolutamente inmanejable desde los destinos personales: la apertura de la economía, el entierro del mercado interno, el desempleo generalizado, es decir la globalización con todas las connotaciones de una desnacionalización que se traduce en desprotección para sus habitantes. Por momentos, la globalización parece como una catástrofe, un vendaval que destruye a su paso todo lo que encuentra. Para ellos Argentina es una tierra arrasada.

“La globalización se llevó al país, es de terror (...) Mi marido tenía un taller, lo perdió. Mis hijos cada vez me cuesta más que

---

<sup>22</sup> Gladys, 39 años, casada, dos hijos, vendedora ambulante, marido hace changas, le dan 50\$ de vez en cuando. No tiene más ingresos en efectivo, está liquidando en el trueque su mercadería para cubrir gastos de alimentación.

estudien, por suerte están los tres trabajando, pero cuando uno se queda sin trabajo es muy duro para que consigan. Mi papá que tiene 78 años y sigue trabajando aún jubilado, mi hermano está sin trabajo, amigos están sin trabajo. No, no soy yo sola, es todo lo que me rodea”<sup>23</sup>

“Yo no quería pertenecer a un país que fuera agro-exportador dependiente, quería pertenecer a un país solidario como era Argentina. Creía en el Himno Nacional, creía en la potencialidad del pueblo argentino, creía que el pueblo iba a hacer sonar el trueno del escarmiento, creía que el pueblo unido jamás será vencido. Creía todo eso, a lo mejor todavía es cierto, pero esta no es esta la hora. La deuda externa, el deficit de diez mil millones, el estado está fundido. Esto es así, no pasa por los talentos personales. (...) Los que viven en Puerto Madero, viven en otra Argentina”<sup>24</sup>

Las causas de la caída se identifican como globales, pero la salida es puramente individual. Nadie pide nada a nadie.

No hay casi demandas al sistema político, ni creencia en acciones colectivas. A pesar de todo, y aunque las evidencias constatan lo contrario, las personas aún piensan que el progreso es posible, pero que depende pura y exclusivamente de ellos mismos, aunque las historias del derrumbe que relatan sea contradictorio con esta afirmación.

#### IV) LA FRACTURA SOCIAL: la integración “por abajo”

En casi la totalidad de las entrevistas analizadas, las personas se ubicaron como habiendo sido parte de una clase media que ya no existe. Fueron, pero ya no son. Pero algo nuevo se significa en sus relatos: desde la perspectiva de estos actores, no es que subsista esa posición social y ellos dejaron de pertenecer a la misma. Sino que es la clase media misma la que dejo de existir cuando la mayoría de ellos dejaron de pertenecer. La clase media se extinguió cuando ellos que la sostenían y la representaban cayeron en la nueva pobreza. La imagen que proyectan de la sociedad argentina actual es la de una estructura social absolutamente dual donde sólo hay “ricos y pobres”.

<sup>23</sup> Silvana, 52 años, casada, 3 hijos, desocupada, marido mecánico, declara ingresos en efectivo por 1000\$, y dice cubrir por medio del trueque el 50% de su presupuesto familiar.

<sup>24</sup> Esteban, 49 años, enfermero desocupado, cobra seguro de desempleo, 300\$ mensuales, recién se inicia en el trueque por lo que no puede calcular cuánto le aporta.

“ Hoy no hay clase media, la destruyeron. O hay muy pobre, o el que tiene toda la plata que se llevaron todos los gobiernos, porque no vamos a culpar solamente al gobierno pasado, viene de arrastre, pero los últimos diez años fueron de terror”<sup>25</sup>

“La clase media murió, quedó la clase alta que es la que te pisa y quedó la clase de pobres, porque ya ni siquiera es la clase baja, es la clase pobre. La media tiene que acostumbrarse a vivir como pobres y nos está costando horrores. Y los ricos no se dan cuenta de nada, siguen en la misma porque para ellos no hubo cambios”<sup>26</sup>.

“ Yo creo que la clase media no existe más, está la gente que tiene dinero y los que nos vinimos abajo. Yo hasta hace diez años era clase media porque tenía una buena casa, tenía un buen auto, mi marido tenía un buen laburo (...) Ahora ya no soy clase media, no soy nada, voy a tener que vender la casa. No soy pobre porque tengo para comer, pero no sé dónde meterme, seré clase media baja, bajísima”<sup>27</sup>

“ La clase media desapareció. Estamos en vías de extinción, no existe. Están los de arriba y los de abajo, nada más. El de abajo no sufre, porque es así, porque está acostumbrado a pasar sus necesidades, pero la clase media no, y ese es el problema”<sup>28</sup>

“La clase media ya es pobre, la hicieron bolsa. Ahora están los ricos y los pobres”<sup>29</sup>

La percepción de que ya no existe ese estrato social es inclusive compartida también por quienes no llegaron nunca a pertenecer al mismo.

“La clase media tenía coche, casa, alquilaba, ahora no pueden ni coche, ni casa, ni nada. Ahora hay ‘clase un cuarto’<sup>30</sup>

---

<sup>25</sup> Silvia, 51 años, separada, cuatro hijos, excomerciante, actualmente desocupada. Su e-marido le pasa una mensualidad que no declara, dice obtener del trueque aproximadamente 30\$ a la semana.

<sup>26</sup> Nora, ama de casa, entrevista citada.

<sup>27</sup> Mirta, 54 años, casada, un hijo ya independiente, empleada administrativa. Declara 600\$ de ingresos en efectivo del grupo familiar, cubre el 60% de su presupuesto por medio del trueque.

<sup>28</sup> Josefina, 62 años, entrevista citada.

<sup>29</sup> Viviana, enfermera, entrevista ya citada

<sup>30</sup> Luis, trabajador industrial, entrevista citada.

“ Yo no soy de decir es media o baja. A mi manera de ver están los que alto, están alto y los que están bajo, estamos bajo”<sup>31</sup>

“¿La clase media? Ya no existe, se terminó, la están matando, de a poco va desapareciendo (...) Antes se notaba el nivel social que había, la clase alta, la clase media, la clase pobre. Pero ahora no, existe la clase alta y la clase pobre y a la que más necesita que es la pobre, nadie le da una mano porque los altos, los de arriba si te pueden sacar, te sacan, no te dan, no te ayudan”<sup>32</sup>

Estas personas van perdiendo contacto con otros compañeros, amigos, relaciones sociales que frecuentaban en el pasado. Su sociabilidad va mutando a medida que descienden en la escala social. No es que se sientan objeto de un rechazo por parte de sus antiguas relaciones, es que no se sienten sujetos de un consumo que parece ser necesario para mantenerlos. Es como si dijeran: mantener los amigos de antes es un costo que ya no se puede financiar. Las amistades generan gastos y obligan a reciprocidades que no se está en condiciones de mantener.

“Tengo gente amiga que ellos han crecido mucho económicamente y yo no les puedo seguir el ritmo de vida que ellos llevan, digamos que tienen la costumbre de reunirse el fin de semana en Puerto Madero, entonces nos hemos distanciado (...) como también tengo amigos que han crecido impresionante, fábrica, countries, coches, viajes, aunque yo no les pueda seguir el ritmo, ellos me invitan, otros se abrieron totalmente”<sup>33</sup>

“ Hubo cambios, dejás de asistir a lugares donde uno iba siempre. Bueno, no era siempre, pero tenías un día de decir vamos a cenar, varios matrimonios juntos, eso se cortó, porque el poder adquisitivo no está”<sup>34</sup>

Y entonces sobreviene el alejamiento de sus marcos relacionales, una vivencia de aislamiento más o menos prolongada y luego el acceso a un tipo nuevo de sociabilidad más tranquilizadora como la que les proporciona el trueque, en la que no hay que hacer el esfuerzo de demostrar lo que ya no se tiene porque el sólo hecho de que el encuentro se de en ese espacio es una puesta en equivalencia entre semejantes

---

<sup>31</sup> Gladys, vendedora ambulante, entrevista citada

<sup>32</sup> María, empleada doméstica desocupada, entrevista citada.

<sup>33</sup> Luis, trabajador industria textil, entrevista ya citada.

<sup>34</sup> Nora, 36 años, ama de casa, entrevista citada.

que exige a las personas de tener que explicar su nueva situación. Lo cierto es que ya casi no conviven con quienes solían estar antes de la caída. En cambio, empiezan a conocer a otros.

“Los hábitos cambiaron, a mi me gustaba mucho la parte social No pude salir nunca más con un amigo a tomar un café. Por no andar contando mucho mis cosas por ahí, porque la gente está mal y si vos le vas a contar la gente que te quiere se pone peor. Aunque se te nota en la cara que estás mal. Yo no soy depresiva, pero tuve que ir al hospital, me estoy haciendo un tratamiento con un psiquiatra gratis”<sup>35</sup>

“Cuando uno se queda fuera del sistema económico, uno se pone mal y empieza a perder cosas, no solamente materiales, sino amistades. Porque uno está mal y aparte es feo ir a ver a amigos o familiares, que todo el mundo está hablando de trabajo, de su ocupación, de lo que se compró y uno es un desocupado, uno es un marginado del sistema, así lo siente una persona como yo que trabajó toda la vida”<sup>36</sup>

En el subsuelo más profundo del trueque empiezan a percibirse signos de una “integración por abajo” en la que los sectores más empobrecidos de una antigua clase media empiezan a inter-actuar con sectores anteriormente ligados al trabajo manual en la industria, el servicio doméstico, los vendedores ambulantes. El primer punto de encuentro es el ingreso a la informalidad como modo de vida y de trabajo y luego el trueque. Sólo que éste es percibido por unos o por otros de modo muy distinto. Para los nuevos pobres es un signo de caída (mejor o peor re-significada según sea su adhesión a las propuestas ideológicas). Para los segundos, el acceso a esta nueva forma de sociabilidad es un signo de ascenso en la medida en que comparten un espacio donde circulan competencias y saberes más complejos

“ En algo hay que engancharse para poder vivir, ‘sub-vivir’, no vivir. Nosotros empezamos hace quince días y en mi heladera, gracias a Dios, hay de todo. Antes pasábamos el día tomando mate y comiendo pan. Somos dos personas grandes que estamos encerrados y esto nos da vida. Acá somos todos una comunidad, yo pienso que esto es lo que nos hacía falta a los argentinos: la

<sup>35</sup> Mirta, 54 años empleada administrativa, entrevista ya citada.

<sup>36</sup> Esteban, Enfermero desocupado, entrevista ya citada.

comunidad de la gente. Para mí esto es una fiesta, el viaje es hermoso, nos venimos riendo.”<sup>37</sup>

Incluso algunos empiezan a intercambiar consumos de servicios complejos totalmente ajenos a su ámbito de origen y que expresan un acercamiento desde abajo a nuevas pautas culturales que traen como novedad los sectores medios que vienen cayendo, los que a su vez se abastecen en el trueque de servicios de una mano de obra que ya no pueden pagar: plomeros, electricistas, albañiles, zapateros, etc.

“Me hice ‘reiki’ y terapias florales. Yo no podía creer lo del ‘reiki’, parece que es una técnica japonesa. Te pasan energía positiva a tu cuerpo. Para gente que está enferma, ya de última (...) Yo por ejemplo estaba mal de los nervios, tenía un dolor acá en el cuello, me he hecho reiki y he estado quince días sin dolor, es impresionante”<sup>38</sup>

La gran pregunta es si lo hacen como iguales o si se reproduce en esta nueva zona de encuentros mecanismos de distinción social, de diferenciación e incluso de posible segregación. Esto es un interesante desafío que deberá enfrentar la red del trueque para no reproducir en su interior segmentaciones y clivajes de la antigua estructura social argentina. Al respecto, existen testimonios contrapuestos según sea el sector de donde se proviene:

“Llegué al trueque por necesidad, pero aparte de la necesidades muy bueno, porqué acá tenés mucho nivel social, de distintas clases, te habitás a la gente, compartís un montón de cosas (...) Hemos tenido muchos beneficios, conocer gente, salir un poco de los problemas que uno tiene, porque en el estado depresivo en el que había entrado era grave. Entonces esto para nosotros es como un shopping, como le decimos ‘vamos de shopping, chicas’

Es como si fueras la ‘Nannis’ que se va al shopping, nosotras nos venimos al trueque, la pasamos bomba.(...) Acá somos todos iguales, no hay nivel social, ni económico, todos hablamos de la misma forma.”<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> José, 74 años, casado, trabajador industrial jubilado. Declara ingresos en efectivo por 250\$, dice cubrir todos los alimentos a través del trueque.

<sup>38</sup> Luis, trabajador industria textil, entrevista ya citada.

<sup>39</sup> María, 41 años, casada, dos hijos. Empleada doméstica desocupada, su esposo, herrero inactivo por enfermedad. Declara ingresos en efectivo por 100\$, cubre el 80% del presupuesto a través del trueque.

Sin embargo, también pueden percibirse algunos signos de producción de “distinción” dentro del espacio del trueque que aparece planteado no como una discriminación a las personas, pero sí a los productos que se truecan. Básicamente el corte se establece entre los que intercambian bienes “nuevos” o “usados”. Si esta segmentación llegará a institucionalizarse, sin duda provocará una fractura social en el interior de esta práctica, cambiando con ello su potencial integrador por “abajo”.

“Uno no está acostumbrado a este tipo de cosas, cuesta, cuesta(...) Incluso a veces yo me he puesto a pensar qué estoy haciendo acá porque uno tiene otra forma de vida. Esta es nueva, y bueno hay que adaptarse sino hay otra. En este momento traigo camperas, traigo joggings, todo nuevo (...)La desventaja es que ahora mucha gente está viniendo con ropa usada. Yo ropa no me puedo comprar acá adentro. Yo para mí, no. Hay gente que la compra, pero yo no estoy acostumbrada a ese tipo de cosas, para usado tengo en mi casa. Yo estoy en contra de ese tema, como hay mucha gente que está en contra. Entonces se está poniendo un día por mes para lo usado, que lo veo muy bien”<sup>40</sup>

Esto que provisoriamente denominamos “integración por abajo” abre una nueva problemática social que deberá ser retomada con mayor profundidad en estudios futuros. Este incipiente proceso debiera ser objeto de mayores indagaciones porque puede orientar las políticas sociales hacia nuevos rumbos. Para decirlo en los términos de una entrevistada:

“Hay que tratar de que la gente que puede, y que tiene más posibilidades, que tiene otra mentalidad y valores, como de pronto la creatividad o la inteligencia o que sé yo, lo pueda manifestar en forma de servicios como por ejemplo en este caso: hay tanta gente que sabe tanto, que sabe hacer de todo, que es inteligente, que sabe organizar, que sabe hacer dinero y todo y hay otros, pobres, que no les da, por ahí más que para hacer empanadas. Y es un potencial perdido que queda en el aire”<sup>41</sup>

En todo caso, si estos sectores efectivamente ya están inter-actuando entre sí como esta primera exploración indica, y siempre que podamos sostener que esto se va

<sup>40</sup> Josefina, 62 años, casada, dos hijos independientes, jubilada, esposo desocupado sin jubilación. No quiere declarar ingresos ni sabe calcular cuánto le aporta el trueque.

<sup>41</sup> Mariela, sicóloga social y terapeuta floral, 36 años, entrevista citada

generalizando, convendría reflexionar sobre la conveniencia o no de pensar programas sociales focalizados para cada uno de estos sectores o bien intentar articularlos entre sí para evitar “perder un potencial que queda en el aire”.

*¿Qué nos enseña para pensar políticas sociales?*

a) Con respecto a los sectores medios en ascenso y sectores medios-altos, sería importante tener en cuenta dos cuestiones mayores, que aparecen claramente contrapuestas. Por un lado, aparece claramente una demanda de mayor seguridad de rutas y accesos, que se extiende tanto las autoridades municipales como provinciales. Por otro lado, se percibe un interés por lo social que es canalizado a través de las tareas de beneficencia y que, en algunos casos, asume formas más sofisticadas de filantropía. Más allá de que la beneficencia ha estado tradicionalmente asociada a los countries, lo cierto es que hoy ésta va encontrando una mayor difusión, debido tanto al aumento de las desigualdades sociales como a la visibilidad que los contrastes adquieren para aquellos que han adoptado este nuevo estilo de vida residencial (la pobreza extra-muros). Creemos que es muy difícil que este interés por lo social pueda ser articulado con políticas sociales a nivel nacional, pero tal vez sería posible que se articulen con políticas más locales, a través de ONGS y municipios.

b)\_ Con respecto a los sectores medios empobrecidos, creemos que estos están en una situación que podría convertirlos en nuevos demandantes del sistema de asistencia social, en la medida en que han traspasado ya el umbral de sus casas y de sus hábitos de clase renuente a la ayuda pública. Si acaso quisiera llegarse a estas familias que son de difícil focalización y acceso por su dispersión, las redes del trueque pueden ser un camino de acceso.

Estos tienen capital humano y cultural, son un yacimiento de saberes que se están inmovilizando y por lo tanto deteriorándose, pero aún se está a tiempo. Según sea su procedencia, tienen más o menos destrezas para la organización y la autogestión. Esta es menor en aquellos que provienen de un pasado en el trabajo asalariado, pero mayor en quienes están insertos en el trabajo informal.

Por otro lado, los programas sociales existentes no parecen ser adecuados al nuevo perfil de estos sectores que podrían llegar a demandar asistencia. En cambio, parecerían aptos para dar servicios a la comunidad más complejos.

Estos sectores medios podrían re-actuar movilizand o recursos ligados al conocimiento con respecto a otros sectores en peores condiciones y con los que están comenzando a inter-actuar. Tal vez se podría favorecer intercambios más planificados en redes extensas y heterogéneas (como la que se verifica en el trueque) entre trabajos, contactos y conocimientos diversos.

## BIBLIOGRAFIA

- Coraggio, J.L., "Las redes del trueque como institución de la economía popular, in Economía Popular Urbana: Una nueva perspectiva para el desarrollo local", pp. 113-130, oct.1998
- Altimir, O. y Beccaria, L. (1998), *Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la argentina*. Serie de Documentos de Trabajo de la Universidad de General Sarmiento (en prensa), Buenos Aires.
- Ballent, Anahí, "Country life: los nuevos paraísos, su historia y sus profetas", en *Block*, número 2, mayo de 1998, pp. 88-101.
- Beccaria, L., (1998), "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina," Presentado al Seminario de Mercado de Trabajo y PYMES UNGS/Universidad de Toronto/IDES, Buenos Aires.
- Beccaria, L. y N.López, (1996), *Sin Trabajo, Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Bs.As., Losada-Unicef.
- Bejar, H., (1993), *La cultura del yo*, Madrid, Alianza.
- Bourdieu, P.,(1979), *La distinción*, Madrid, Taurus, 1978.
- Bourdieu, P., (1980), *Le sens pratique*, Paris, Minuit.
- Bourdieu, P., (1980), "Le Capital social". En *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, N. 28, 1-4.
- Carbonetto, D, (1997), "El sector informal y la exclusión social", en *Empleo y Globalización. La nueva cuestión social en la Argentina*, Bs.As., Universidad Nac.de Quilmes, 1997.
- Castel, R., (1997), *La metamorfosis de la cuestión social*, Bs.As., Paidós.
- Coenen-Huther, Kellerhals, J y Allmen, M., (1994), *Les réseaux de solidarité dans la famille*. Lausanne, Réalités sociales.
- Coleman, J.S., (1990), "The rational reconstruction of society". En *American Sociological Review*. Vol. 58 (febrero, 1-15)
- Coleman, J.S. (1993), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.
- <sup>1</sup> R.Crompton, *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos, 1994.
- De Sanzo, C. y Covas, H. , Clubes de Trueque. Una alternativa de fin de siglo. Bernal, Programa de Autosuficiencia Regional, 1997.
- De Sanzo, C. , Covas, H. y Primavera, H. , Reinventando el Mercado: la experiencia de la Red Global de Trueque en Argentina. Bernal, Programa de Autosuficiencia Regional, 1998.

Donzelot, J., (1994), *L'Invention du social*, París, Ed. du Seuil.

Feldman, S., (1996), *La organización y representación de quienes desarrollan actividades en el sector informal en Argentina, Brasil y Perú*. Informe para Task Force on industrial Relations. Oficina Internacional del Trabajo.

Galín, P., (1991), "El sector informal urbano: conceptos y críticas". En *Nueva Sociedad* Nro. 113 (Mayo-Junio 1991).

Germani, G., (1950), "La clase media en la Argentina, con especial referencia a los sectores urbanos", en *Materiales para el estudio de la clase media en la América Latina*, Washington D.C., Unión Panamericana, Of. de Cs. Sociales.

Giddens, A., (1995), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Universidad.

J. Goldthorpe, "The service class revisited", en VV.AA. *Social Change and the middle Classes*, London, Sage, 1995.

R. Jorrot, R. Sautu (comp.), (1992), *Después de Germani. Exploraciones sobre estructura social de la Argentina*, Bs.As., Paidós.

Kessler, G. (1998), "Don, reciprocidad y justicia. Sobre la movilización del capital social en sectores medios". En De Ipola, E. (comp.) *Crisis del lazo social*. Buenos Aires, EUDEBA, 1998.

Kornhauser, A., (1968), *Aspectos políticos de la sociedad de masas*, Buenos Aires, Amorrortu.

Laacher, S., "Economie informelle officielle et monnaie franche" in *Ethnologie Francaise*, XXVIII, 1998, 2, *L'avatar*, p.247-256.

Laacher, S., "Les systèmes d'échanges locaux (SEL), Une expérience inédite mais fragile de solidarité, in *Sociétés et Représentation* décembre 1997, pp. 173-182

Lomnitz, L., (1974), *¿Cómo sobreviven los marginados?* México, Siglo XXI.

Lomnitz, L., «El compadrazgo», reciprocidad de favores en la clase media urbana de Chile. En Lomnitz, L. *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*. México, FLACSO, 1994.

López, N. y Monza, A., "Un intento de medición del sector informal urbano en la Argentina". En *Desarrollo económico*, Nro.139, Vol.35, (Octubre-Diciembre 1995).

Minujín, A. (editor) (1993), *Cuesta Abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Unicef-Losada, Buenos Aires.

Minujín, A. (editor), (1993), *Desigualdad y exclusión*, Buenos Aires, Unicef-Losada.

Minujín, A. y Kessler G., (1995) *La nueva pobreza en Argentina*, Bs.As., Planeta.

Moser, C., (1996), *Situaciones Críticas*. Washington. EDS.

PREALC, (1990) *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina*, OIT, Santiago de Chile.

Primavera, Heloisa, The social currency from the global barter network in Argentina: back to old times or new tools for the iii millennium ? (18), March 1999 (19)

Primavera, H. , "Unicornios: entre la Utopía y la responsabilidad social. La experiencia del trueque en Argentina", in "Expanding people's spaces in globalising economy", Hanasaari, Finland, 5 - 9.9.98.

Primavera, H. "Reshuffling for a new social game: the experience of Global Barter Network in Argentina" in "Expanding people's spaces in globalising economy", Hanasaari, Finland, 5 - 9.9.98.

Ramos, S., (1981), *Las relaciones de intercambio en los sectores populares*. Buenos Aires, CEDES.

Requena Santos, F., (1997), *Redes sociales y cuestionarios*. Cuadernos metodológicos. Madrid, CIS.

Rosanvallon, P., (1995), *La nueva cuestión social*, Bs.As., Manantial.

Rosanvallon, P. y Fitoussi, J.-P. (1997), *La nueva era de las desigualdades*, Bs.As., Manantial.

Strauss, A.. (1978) *Negotiations. Varieties, processes, contexts, and social orders*. San Francisco, Jossey-Bass.

Robert, F:\_"La gran muralla: aproximación al tema de los barrios cerrados en la Región metropolitana de Buenos Aires", Ponencia presentada en el *Seminario de Investigación Urbana: El nuevo milenio y lo urbano*, Bs.As., Noviembre de 1998,

Savage et all., *Property, Bureaucracy and Culture*, London, Routledge, 1992.

Svampa, M.,(comp.), *Desde Abajo. Las transformaciones de las identidades sociales*, Buenos Aires, Biblos (en prensa).

Torrado, S.,(1992), *Estructura social de la Argentina, 1945-1976*, Bs.As., Ed. De la Flor.

Tokman, V., (1997), "La informalidad en los noventa: Situación actual y perspectivas". Bs.As., Secretaría de Desarrollo Social, (Mimeo).

.Verdechia, C.: "Actividades vinculadas a la segunda residencia en la región metropolitana de Buenos Aires" en AA.VV.: *Análisis de la periferia urbana de la región metropolitana de Buenos Aires*, Conamba-Ceamse, Buenos Aires, 1994

## ANEXO METODOLÓGICO

### **Modulo 1: Sectores medios en ascenso, sectores medios-altos**

#### *1 Las Urbanizaciones Cerradas*

Antes de plantear un sistema de categorías sería necesario comenzar por agrupar las múltiples formas que adoptan estos emprendimientos residenciales de acuerdo a los criterios más obvios y simples y que son accesibles ante una primera aproximación al fenómeno. Luego de ello, creemos que resultará más fácil el intento de clasificar bajo categorías más complejas a los mismos incorporando las siguientes variables: rango de precios de los lotes y viviendas, la ubicación, las dimensiones de los emprendimientos, la antigüedad, el número de socios y residentes tanto en forma permanente como en segunda residencia, calidad y cantidad de áreas de uso común, infraestructura, etc.

Como elementos comunes a los cuatro tipos de emprendimientos se destacan: la restricción del acceso a los no socios o no autorizados especialmente y la posesión de un sistema de seguridad y de vigilancia permanente.

Los cuatro casos se ven afectados en diverso grado por la expansión de la comercialización que tiene lugar a partir de 1996 que requiere menores restricciones cualitativas para ser propietario y que está estrechamente ligada con la simultánea expansión de la red vial (Acceso Norte, Acceso Oeste, Autopista Ezeiza, Autopista Bs.As.-La Plata) y que genera una proliferación de *countries* y barrios cerrados que alcanza alrededor de 400 emprendimientos en el AMBA<sup>42</sup>, pero que se extiende también a otras grandes ciudades del país y a algunas medianas (Córdoba, Mendoza, Rosario).

---

<sup>42</sup> “Extrapolando los datos con que se cuenta, referidos al 76% de los emprendimientos descontando las chacras, puede estimarse que abarcan unas 16.000 ha. y engloban unos 78.000 lotes; a fines de los 80’s el número aproximado de estas urbanizaciones era de 140, en unas 7.000 ha. Con mucha menor precisión, datos de mayo del corriente permiten estimar la existencia de unas 20.000 a 25.000 viviendas, de las cuales aproximadamente un tercio tendrían un uso permanente.” Robert, F.: “La gran muralla: aproximación al tema de los barrios cerrados en la Región metropolitana de Buenos Aires”, Ponencia presentada en el *Seminario de Investigación Urbana: El nuevo milenio y lo urbano*, Bs.As., Noviembre de 1998, págs. 3-4.

Basándonos en los datos que semalmente proporcionan los suplementos *Countries* de los diarios *La Nación* y *Clarín*, podemos afirmar que existen en la actualidad 203 barrios cerrados, 123 *countries*, 34 chacras.

1. **Clubes de campo o countries**, se caracterizan por el equipamiento deportivo diverso (básicamente tenis, natación y golf, y algunos equitación y polo –sobre todo en la zona de Pilar donde se encuentran los más tradicionales- y hasta deportes náuticos – en los cercanos al Río Luján<sup>43</sup>) con garantía de buen mantenimiento en copropiedad y acceso inmediato. En algunos casos hasta poseen localizaciones de instituciones educativas y comercios. De acuerdo a la Ley 8912/77 que regula el uso del suelo en la Prov.de Bs.As. se exige al constructor la provisión de servicios de luz y de agua y cloacas cuando la densidad de viviendas supere las 12 por ha. o las napas puedan contaminarse fácilmente, pavimentos en los accesos y caminos principales, forestación y recolección de residuos, así como una distancia entre countries no menos a los 7 km. (restricción que fue sufriendo numerosas excepciones y hoy casi no se respeta). Como forma de dominio los clubes de campo están inscriptos en el Registro de la Propiedad Horizontal. Todo country supone la existencia de un club (el Clubhouse). con comisión directiva, estatuto y que suele constituirse como sociedad anónima sin fines de lucro<sup>44</sup>; lo que implica también restricciones para ser propietario si antes no se es aceptado como socio. La administración puede estar a cargo de un gerente designado entre los socios o por un servicio exterior de administración contratado. Situados mayoritariamente en zonas urbano-rurales y algunos casos muy particulares en zona urbana, mantienen todavía una buena proporción de viviendas de segunda residencia.

En los últimos tiempos se ha incorporado a la oferta, los exclusivos countries náuticos, (casas con embarcadero).

2. **Barrios Cerrados o Privados**: de superficie muchos más reducida que un club de campo, en general no disponen de equipamiento deportivo ni recreativo de uso común (o éste se reduce al mínimo, por ej. una pileta de natación o un par de canchas de tenis), sino que comparten exclusivamente la seguridad y la provisión de algunos servicios. Su dimensión más reducida permite ubicarlos más cerca de los centros urbanos y de las principales vías de comunicación. Surge una fuerte

---

<sup>43</sup> Existen actualmente 11 countries náuticos.

<sup>44</sup> “Este reglamento interno establece las restricciones al dominio en las viviendas individuales y fija las normas de construcción [...] Las reglas tienen un espíritu en común: evitar las molestias a los clubcampistas, asegurar el carácter de recinto cerrado reservándose el derecho de impedir el acceso a toda persona ajena al country, garantizar condiciones de calidad en las construcciones, asegurar que se respete la baja densidad residencial, es decir, **garantizar el clima no-urbano que los usuarios buscan en el country**.” Verdechia, C.: “Actividades vinculadas a la segunda residencia en la región metropolitana de Buenos Aires” en AA.VV.: *Análisis de la periferia urbana de la región metropolitana de Buenos Aires*, Conamba-Ceamse, Buenos Aires, 1994. (El subrayado es nuestro).

tendencia a la aceptación del "**hausing**", es decir, la compra de la casa terminada, con el terreno incluido, para aquellos que cuentan con un presupuesto ajustado. Son emprendimientos dirigidos a sectores medios (en gran medida profesionales), que no cuentan con gran capital pero si con acceso al crédito. Esto supone que, en muchos casos, a la homogeneidad social al interior de cada barrio se le añade la homogeneidad espacial: las casas suelen variar sólo entre dos o tres tipologías ya fijadas por el constructor. Situados mayoritariamente en zonas urbanas, en algunos casos ya consolidadas, las propiedades son adquiridas como vivienda permanente.

3. **Chacras:** El fenómeno de las chacras es relativamente nuevo y es una modalidad de urbanización cerrada que propone una nueva inflexión al estilo de vida "diferente" del tradicional country o el nuevo barrio privado. Éste fenómeno está caracterizado por la superficie que tienen las chacras, que no baja de 1 hectárea y por la conjugación de historia, folklore, ecología e intimidad. Las chacras tienen de atractivo los viejos cascos de estancias, que en muchos casos han pertenecido a algún prócer. La mayoría de ellas se encuentran cercanas a algún pueblo "que se ha quedado en el tiempo". Los propietarios de las chacras van a ese pueblo para apreciarlo como una pieza de museo, y no sucede como en otros casos, en los que los countries han inyectado un movimiento económico importante en las zonas linderas, sino que aquí el contacto es superficial y no haría al desarrollo de esa región. Por otra parte, no es extraño que los propietarios compartan un asado con cuero con los habitantes de la región, escuchando folklore y disfrutando de aquellos productos naturales que cosecharon en sus respectivas huertas. Uno de los aspectos que diferencian a las chacras de los countries, es que en las primeras, el vecino más cercano puede llegar a encontrarse a 300 mts., lo que hace que la tranquilidad no sea un "patrimonio de usufructo permanente". A su vez, existen reglamentos muy estrictos de convivencia, para evitar aquellos conflictos relativos a la vida de country. Otra de las diferencias, es que las chacras se encuentran mas alejadas de la capital, lo que hace que la residencia permanente sea casi imposible, dándole un toque de exclusividad a éste fenómeno. de reciente incorporación a la oferta residencial, poseen parcelas que superan la hectárea, en algunos casos se promueve la construcción de granjas productivas y actividades de explotación rural limitada o de baja intensidad. Situados en zonas rurales. Se han detectado importantes

empresarios de chacras en la zona de Zárate, de Lujan, de Open Door, San Antonio de Areco y San Miguel del Monte.

**4. Megaemprendimientos:** Llamados “pueblos privados”, “ciudad satélite” o “ciudad-pueblo”, según los casos, son de reciente incorporación en la oferta residencial. Se trataría de "urbanizaciones integrales", cuidadosamente planificadas, que integran estética y funcionalidad. Actualmente existen 7 proyectos, ya aprobados, de pueblos privados. El mayor de todos, 1) *Nordelta* (1600ha, 20 BP, que, según la publicidad, apuntaría a niveles socio-económicos amplios: ofrecerá dptos tipo Town House (construcciones en tira) con un precio base de U\$A 60.000 hasta lotes de 1 ha, dentro de un barrio residencial de quintas que llegan a \$ 700.000; infraestructura de todo tipo, Universidades privadas. Fecha de culminación: 2010: 2) *Villa de Campo Tres Pinos*, 1050 ha, tres sectores (1 ha de puro campo; 2.000 m frente a la cancha de golf o sector exclusivo dedicado al hipismo), sin divisiones internas; 3) *Estancias San Miguel*, 800ha en Pilar, contará con barrios temáticos, desde urbanizaciones unidas a un colegio hasta desarrollos ligados específicamente al golf o la equitación; 4) *Pilar del Este*, 550 ha; se espera que vivan 25.000 personas. La inversión es chilena, prevista para el año 2007; 5) *Estancias del Pilar*, Primer pueblo privado del país, desde 1998, con 450 ha. Su propietario es Fernando Santibañez, el influyente empresario y actual el jefe de la Side) *Puerto Trinidad*, será una ciudad náutica, en Berazategui, con 336 ha; vivirán más de 10.000 personas; playa sobre el río, dársena para 600 embarcaciones, y 7) *Puerto Palmas*, será un pueblo ecológico de 300 ha, en el centro de la reserva Otamendi, en Campana, con hotel de 5 estrellas.

## *2. Las etapas del proceso*

El country, a diferencia del nuevo barrio cerrado, posee su propia historia. Podemos establecer cuatro olas claramente diferenciadas:

1. Los pioneros, countristas de fin de semana, empresarios y profesionales exitosos, los que definieron su opción en términos de "estilo de vida" (la calidad de vida entendida como contacto con la naturaleza, intensa vida asociativa, práctica de deportes).

2. Los jóvenes yuppies de los 80, hijos de la "plata dulce", quienes escogen el country en busca de la consagración social.

3. En los últimos años, se generaliza la opción country, en busca de la "seguridad". Profesionales, comerciantes de la zona, la eligen como vivienda permanente. El ajuste se hace sentir en aquellos que están obligados de escoger una sola vivienda, y no son pocos los que eligen el country.

4. regreso de los hijos de los countristas. No es solo la seguridad, sino el recuerdo de la vida de country asociada a la niñez y adolescencia, que desean ahora para sus hijos.

## **Modulo 2: sectores medios en descenso**

El trabajo de campo se inició en enero de este año. En primer lugar se hicieron cuatro entrevistas en profundidad a informantes claves para identificar los diferentes "nodos". Se elaboró un cuestionario tentativo que fue probado y re-formulado. Finalmente, se llevaron a cabo cuarenta entrevistas y se las ha analizado para la elaboración del informe.

La población entrevistada presenta a grandes rasgos las siguientes características:

\* Un 64% corresponde a mujeres y un 36 % a varones. Esta proporción, guarda relación con el tipo de concurrencia que es posible apreciar (aunque no medir) en la práctica del trueque donde parece verificarse una cierta división del trabajo dentro de las familias que hace recaer en las mujeres la actividad del trueque para garantizar la provisión de alimentos y ropa y a los hombres el trabajo en la economía formal para obtener dinero en efectivo para el pago de servicios que no se consiguen vía trueque: pago de servicios, impuestos, transporte, etc.

\* Dentro de las personas entrevistadas, un 44% se encontraba desocupada, lo que induce a pensar que el trueque se presenta como una alternativa para la subsistencia en situaciones de necesidad. Dentro de los que tenían trabajo, un 35 % correspondía a trabajadores más o menos informales y un 25% a empleados.

. El nivel de ingresos del grupo familiar que declararon las personas (hay casos en los que se negaron) divide a la población en estos estratos: a) menos de 500\$ al mes: el 70%; b) entre 500 y 1000\$: el 39%; c) más de 1000\$: el 28%. Esto indica que la práctica del trueque (aunque no de un modo excluyente) está focalizando a “nuevos pobres”.

\* Con respecto al nivel educativo, encontramos que: a) tenían terciario o universitario incompleto el 28 %, b) secundario completo el 53 %, c) y sólo primarios el 19 %. Esta última cifra, de relativa importancia, puede apoyar la hipótesis enunciada sobre el acercamiento al trueque de nuevos sectores sociales no provenientes de la clase media.

\* El 86 % de las personas son propietarias de su casa y sólo el 14 % alquila o convive con otros familiares.

\* Con respecto a la edad, a) hay un claro predominio de personas de edad mediana y grandes, un 56 % se encuentran entre más de 40 y los 60 años, b) un 22% entre los 30 y los 40; c) y un 20 % de mayores de 60 años los que indica que el trueque también convoca a jubilados o personas definitivamente expulsados del mercado de trabajo, d) la participación de jóvenes es baja.

Las entrevistas fueron realizadas en los nodos de Castelar, San Fernando y Moreno. En Capital Federal se ha tomado el nodo de Almagro, el cual funciona en dos sedes. A continuación se realiza una breve caracterización de cada uno, que incluye una descripción general de: sus socios, antigüedad, intercambios que se realizan y contexto barrial. Si bien esta caracterización es importante para describir el contexto en el que se realizó el trabajo de campo, debe tomar en cuenta que la investigación probó que a medida que aumentan las necesidades de las personas y que éstas toman al trueque como un “trabajo”, aumenta la rotación entre nodos para buscar mejores oportunidades, por lo que se construyen menos lazos de arraigo en cada nodo en particular y mayor circulación entre ellos. En todos los casos, lo que parece verificarse es la construcción de grupos más primarios de afinidad con compañeros de trueque más cercanos con quienes se comparte información y se elabora un itinerario entre diversos nodos.

Lo que sí parece marcar una frontera que ordena el movimiento de las personas es la existencia de “zonas”: zona oeste, zona sur, zona Capital, zona norte, etc. Así aparecen identificadas por las personas y esto guarda relación con una seria limitación que presentan: el

costo del transporte, la imposibilidad de disponer de efectivo y la dificultad del traslado de la mercadería en esas condiciones.

Caracterización de los nodos:

#### **a) Nodo de Castelar**

El nodo de Castelar funciona los días domingo en la calle Salcedo 2080. Tiene 4 años de antigüedad, y en la actualidad cuenta con aproximadamente 300 socios.

Las actividades se desarrollan en el local de un colegio parroquial, éste se encuentra ubicado en un barrio de clase media y media baja. En la zona hay pocos comercios, en su mayoría casas de familia. Está alejado del centro comercial y se encuentra a una diez cuadras, aproximadamente de la avenida principal.

El perfil de los participantes es muy heterogéneo, personas de diferentes sectores sociales, medio, medio bajo y bajo. Se ha podido advertir la participación de un grupo de profesionales, que lideran la organización del nodo, capacitan a los socios y se encargan de las actividades de difusión e intercambio con otros nodos y otras organizaciones.

Los productos que se intercambian son muy variados, como así también la calidad de los mismos, predominando los alimentos. La visión que tienen de este lugar los socios de otros nodos es que aquí se consigue de todo, lo definen como el ‘‘shopping del oeste’’.

#### **b) Nodo de San Fernando**

El nodo de San Fernando funciona los días martes en Alvear 2700, en un salón de usos múltiples de un barrio. Tiene tres años de antigüedad. Se encuentra ubicado en un barrio compuesto por torres de departamentos, habitado por una población perteneciente a un sector social medio bajo y bajo. El lugar se encuentra a 7 cuadras, aproximadamente, del Acceso Norte Panamericana.

El perfil de los participantes es bastante homogéneo, en su mayoría gente de la zona, pocos son los socios que se acercan desde otros nodos. En su mayoría son desocupados o trabajadores informales, los productos que se intercambian son alimentos, indumentaria (la mayoría usado) y servicios domésticos. En el barrio también hay maestros y profesores que ofrecen sus servicios a cambio de créditos, a esto los socios lo llaman ‘‘intercambio de saberes’’. Se ha percibido en este lugar un clima de mucha confianza y familiaridad entre los socios (la mayoría se conoce del barrio).

### **c) Nodo de Moreno**

En Moreno funcionan dos nodos de trueque, uno el de Guadalupe, ubicado en las calles Victorica y Guemes, y el otro Villa Anita, ubicado en Paraguay y Guemes. Las entrevistas fueron realizadas en el primero, ya que a éste último no se tuvo acceso por una decisión de la coordinadora. El nodo de Guadalupe funciona en un salón de la parroquia que lleva este nombre, los días jueves. El salón es muy amplio y tiene una gran concurrencia de socios. Se encuentra en una zona céntrica de Moreno, a dos cuadras de dos importantes hipermercados (Norte y Disco, este último dentro de un shopping), en un barrio de clase media.

El perfil de la población participante corresponde en su mayoría a un sector social medio empobrecido, aunque en las últimas visitas se ha podido observar una amplia concurrencia de sectores bajos de la población. Las edades son variadas, aunque mayoritariamente se la podría ubicar en la franja etárea que va desde los 30 hasta los 50 años. Concurren muchas mujeres acompañadas con sus hijos, e inclusive, familias completas (esposo, esposa e hijos).

Los productos que se intercambian son muy variados, aunque al igual que en otros nodos, predominan los comestibles y la indumentaria. La diferencia aquí está en que la indumentaria que se intercambia en su mayoría es nueva (hay un día para las cosas usadas). Se ha podido observar, también, la presencia de artesanos ofreciendo sus productos.

### **d) Nodo de Almagro**

El nodo de Almagro funciona en dos sedes, los días jueves, en Salguero 757 y los días sábados en Lambaré 830. Es uno de los nodos más antiguos de la Capital, está ubicado en el barrio de Almagro, cuyas características corresponden a un barrio de clase media, de fácil acceso, con muchos edificios de departamento y comercios de distintos rubros.

Los días jueves las actividades se desarrollan en un local cedido por la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires. La población que asiste corresponde a un sector social medio bajo, en su mayoría gente desocupada o trabajadores informales, que podrían ser ubicada con edades que van entre los 40 a los 70 años, aproximadamente. Con respecto a los productos que se intercambian, en su mayoría son comestibles (elaborados artesanalmente, también verduras y productos de granja), y artículos de primera necesidad. La actividad se desarrolla en un espacio amplio que facilita los intercambios (materiales y sociales) y con una gran concurrencia de socios.

Los días sábados funciona en el local de una FM local. En este lugar (se presume que también por el día y el horario en que funciona) el nodo adquiere otras características. En lo que se refiere a la población que asiste, esta pertenece a un sector social medio, las edades de los participantes son variadas y en su mayoría se encuentran insertos en el mercado de trabajo, ya sea formal o informal. El intercambio de productos es muy variado, y se puede encontrar desde alimentos de primera necesidad, hasta sushi o servicios de masajes (reiki) o tarot. Se ha observado, por otra parte, un gran “intercambio intelectual”, favorecido por la disponibilidad de espacio, se cuenta en el lugar con mesas, sillas y un servicio de cafetería, donde los socios tienen ocasión de encontrarse y desplegar otros lazos sociales más allá del estricto intercambio de bienes.

Una caracterización global de la red del trueque, sus principios programáticos y su metodología puede ser apreciada desde los documentos elaborados por el “grupo fundador” que presentamos como síntesis. El Club del trueque es una organización estructurada en base a redes que surge en Bernal, Provincia de Buenos Aires, en 1995. Al parecer inspirada en la experiencia brasilera de la “campana contra el hambre” que lideró Bethiño y reunió de modo des-centralizado a un conjunto de instituciones sociales, ONGs, etc. Según el diagnóstico de los promotores de la iniciativa, en la Argentina el hambre no era un tema social relevante, pero sí comenzaba a serlo el desempleo por lo que el trueque aparecía como una alternativa a una necesidad social.

La actividad central de la red es el trueque definido en estos términos: “El trueque hoy es lo que fue el trueque siempre : yo tengo algo, que vos necesitás y vos tenés algo que yo necesito... entonces, trocamos. Y ahí no hubo ningún intermediario. Simplemente acordamos entre nosotros que yo necesitaba esto y vos necesitabas esto y ahí está liquidada la operación. Eso es trocar.. Así, se fue transformando un trueque muy sencillo entre personas, prácticamente directo, que luego pasó a ser multirrecíproco, entre varias personas, y a generar acceso a servicios de reparación del hogar, y luego se extendió a viajes, y luego a servicios médicos, etc. Los productos, servicios y saberes que hoy se intercambian abarcan desde alimento no procesado, comida preparada, ropa, artesanías, servicios varios para el hogar, servicios médicos, turismo, jardinería, astrología, tarot, análisis clínicos, electricidad, terapias, etc.

Al poco tiempo se introdujo el « vale » o « bono » o « crédito » para facilitar las operaciones entre varios miembros y por ello, existen hoy distintas clases de vales : locales, zonales y nacionales. (tema muy controvertido en debate. En concreto, “existirían más de 500 Nodos o Clubes en todo el país, en 15 provincias, registrados como parte de la Red Global de Trueque. Se estiman en treinta mil socios activos, con un impacto sobre las vidas de unas 230.000 personas a lo largo y lo ancho del país”

La primera alianza estratégica se hizo con el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, desde la Secretaría de Promoción Social y luego de la Secretaría de Industria, Comercio, Turismo y Empleo ; actualmente el trueque fue declarado de interés municipal en más de 10 municipios argentinos de distintas provincias que también lo declararon de interés provincial : Córdoba, Mendoza, Jujuy, entre otras.

La actividad del trueque aparece investida de todo un ideario que habla de “reinventar el mercado”, “reinventar la vida” y se postula como una alternativa al un patrón de desarrollo que ha llevado a la exclusión social a amplios sectores de la población: “ Si nos acordamos que el trueque reaparece porque el mercado formal expulsa un montón de gente que no encuentra qué hacer ahí, es fácil comprender que el mercado del trueque se conforma como un espacio en el cual la gente puede volver a organizarse para (re)insertarse en el mercado formal o no. Se puede elegir: hay quienes eligen permanecer en una mayor proporción en el mercado del trueque porque les resulta más cómodo... De hecho, cuando alguien entra al trueque es fácil percibir que puede hacer tantas cosas que no sabía que podía hacer, que también empieza a tener menos necesidades que las que creía, porque ahí tiene posibilidad de acceso a lo que quiera... Ahora ya puede desarrollar actividades empresarias que no tienen nada en contra del mercado formal, porque justamente ahí conoce a otra gente que está interesada en asociarse porque tampoco pudo hacer su empresa sólo en el mercado formal. En esta etapa de la Red Global de Trueque lo que estamos haciendo, justamente, es articular el mercado del trueque con el mercado formal”.

El trueque aparece como un vínculo social de otro tipo que se basa en la “confianza y la reciprocidad” como valores fundantes que podrían cambiar las relaciones sociales:“ La base del trueque es la confianza y la reciprocidad. Desarrollando con mucha fuerza estos dos elementos podemos hacer lo que tengamos gana !Hay dos puertas de entrada para el trueque: una puerta de entrada que es la necesidad - porque estamos fuera del sistema - y la otra puerta de entrada, no menos importante, es la puerta de entrada de porque nos gusta, porque nos da placer, porque nos interesa reinventar el mercado, porque nos interesa reinventar la vida Con el trueque, como no necesitamos dinero - que es el gran obstáculo para acceder a bienes y servicios- lo que podemos hacer es BARAJAR Y DAR DE NUEVO las reglas del juego social”.

Ha desarrollado, además una metodología para la formación de “nodos” consistente en :

1. “Reunir un grupo de unas 20 personas como mínimo, para empezar, liderada por unos 2-5 líderes que estén muy entusiasmados y comprometidos con el proceso. Con ellos, compartir los materiales disponibles, en unas 2 - 3 sesiones antes de empezar a "trocar" en una feria de lanzamiento.

2. Hacer el ejercicio de « Reinventar el mercado » o las « 5 columnas » todas las veces que se reúnan, aunque parezca inútil y repetitivo. Cada día, cada persona puede mostrar un nuevo aspecto « productor » o « consumidor », innovar en su propio "marketing", etc. Una proporción adecuada puede ser de 90 minutos para el "ejercicio" y 60' para la "feria" propiamente dicha.
3. Este ejercicio consiste en enunciar los siguientes ítems :
  - ◆ Nombre y teléfono:
  - ◆ Actividad principal que desarrolla(ba) en el mercado formal, tanto en el área de productos como de servicios:
  - ◆ Saberes que puede enseñar a miembros del Nodo o Club, sin necesariamente pretender cobrar por ello o hacerlo regularmente. Esta actividad contribuye enormemente a que las personas descubran en qué pueden ser útiles a otras.
  - ◆ Productos y servicios que está tomando del Nodo o Red, al comienzo inexistentes. (Necesidades satisfechas hoy en la Red). Este rubro muestra a los nuevos participantes que otras personas cambiaron sus hábitos de consumo y obtienen de la Red productos y servicios que "pagaban" con dinero en el mercado formal o no consumían.
  - ◆ Productos, servicios o « rarezas » que quisiera encontrar y aun no encontró (Necesidades insatisfechas hoy): ésta es la oportunidad de que otros se den cuenta que son nuestros "proveedores" potenciales.

Cuando los otros miembros escuchan los ítems 2, 3, 4 y 5, pueden levantar la mano (silenciosamente) cuando les interesa producir o consumir tal ítem. Así se empieza a visualizar el nuevo MERCADO que pueden conformar en poco tiempo.

4. Reunirse regularmente, todas las semanas, aunque haya poca gente. Lograr el compromiso de que nadie desista antes de tres meses de experiencia para que la persona tenga la oportunidad de ponerse a prueba como prosumidor (productor y consumidor).
5. No olvidar de incluir alguna actividad recreativa o aun levemente mística, referente al III Milenio, según el grupo vaya aceptando y en todas las sesiones para no reducir la actividad a un supermercado de repuesto.
6. Adoptar, en lo posible, la coordinación compartida desde la DGE (Dinámica Grupal Explícita, de W. De Gregori), con roles mínimos de repcionista (recibe y ubica a las personas), cronometrista (cuida la duración del tiempo para que termine a horario), secretario (anota los nombres, teléfonos y ofertas para que después se confeccionen los listados), monitor de calidad y precio, detector de juegos triádicos, EPS (detector de habilidad emprendedora, política y solidaria) y animador (que da la palabra y conduce la reunión). Cuando termina el encuentro, el recepcionista se hace cargo de que la sala

quede en condiciones, pidiendo la colaboración de los presentes y ejerciendo la función de responsable de la limpieza (no necesariamente el que limpia). Si los socios contribuyen desde el primer momento con 0,50C (si son mas de 20) (o 1C si son menos), todas esas funciones son luego retribuidas de acuerdo al total recaudado y a proporciones que cada grupo decidirá. Debemos evitar al máximo todo trabajo voluntario, puesto que en la Red éste no tiene sentido: tenemos la "moneda social" que necesitamos, no la que el Banco Central dejó en circulación. Además, así es como jerarquizamos las funciones de conducción y animación del Nodo y permitimos que los que no tienen producción suficiente puedan usar los créditos y mover el mercado. No cobrar créditos por un trabajo realizado es paralizar el mercado: en la Red, eso es lo opuesto a la solidaridad...

7. Insistir con la adopción de todas las formas de capacitación que puedan contribuir a desarrollar nuestro ejercicio (no sólo del uso de bellas palabras)

La red cuenta con un código de comportamiento que permite analizar los componentes normativos que debieran regir estos nuevos vínculos sociales. Entre los principales valores que se transmiten están presentes en la siguiente declaración:

“ UNA DECLARACION DE PRINCIPIOS:  
LA DE LA RED "GLOBAL" DE TRUEQUE

1. Nuestra realización como seres humanos no necesita estar condicionada por el dinero.
2. No buscamos promover artículos o servicios, sino ayudarnos mutuamente a alcanzar un sentido de vida superior, mediante el trabajo, la comprensión y el intercambio justo.
3. Sostenemos que es posible remplazar la competencia estéril, el lucro y la especulación por la reciprocidad entre las personas.
4. Creemos que nuestros actos, productos y servicios pueden responder a normas éticas y ecológicas antes que a los dictados del mercado, el consumismo y la búsqueda de beneficio a corto plazo.
5. Los únicos requisitos para ser miembro de la Red Global de Trueque son: asistir a las reuniones grupales, capacitarse y ser productor y consumidor de bienes, servicios y saberes, en el marco de las recomendaciones de los círculos de calidad y autoayuda.
6. Sostenemos que cada miembro es el único responsable de sus actos, productos y servicios.

7. Consideramos que pertenecer a un grupo no implica ningún vínculo de dependencia, puesto que la participación individual es libre y extendida a todos los grupos de la Red.
8. Sostenemos que no es necesario que los grupos se organicen formalmente, de modo estable, puesto que el carácter de Red implica la rotación permanente de roles y funciones.
9. Creemos que es posible combinar la autonomía de los grupos en la gestión de sus asuntos internos con la vigencia de los principios fundamentales que dan pertenencia a la Red.
10. Consideramos recomendable que los integrantes no respaldemos, patrocinemos o apoyemos financieramente - como miembros de la Red - a una causa ajena a ella, para no desviarnos de los objetivos fundamentales que nos unen.
11. Sostenemos que el mejor ejemplo es nuestra conducta en el ámbito de la Red y en nuestra vida fuera de ella. guardamos confidencialidad sobre los asuntos privados y prudencia en el tratamiento público de los temas de la Red que afecten a su crecimiento.
12. Creemos profundamente en una idea de progreso como consecuencia del bienestar sustentable del mayor número de personas del conjunto de las sociedades.