



// Análisis de demanda potencial para la construcción de viviendas progresivas y sustentables para hogares en situación de vulnerabilidad social

Un aporte a la solución del déficit habitacional
en Argentina con generación de empleo verde

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2023 Esmeralda 130, 13 piso (C1035ABD)
Buenos Aires, Argentina
www.ar.undp.org

Todos los derechos reservados. Queda prohibido reproducir, transmitir o almacenar en un sistema de recuperación cualquier parte de esta publicación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, fotocopiado, grabado o de otro tipo, sin autorización previa.

Las ideas expresadas en esta publicación no necesariamente representan las opiniones del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), de su Junta Ejecutiva o de sus Estados miembros. El trabajo es una publicación independiente encargada por el PNUD y es fruto del esfuerzo de un equipo de consultores y expertos.

Contenido

Prólogo	4
1. Presentación de los resultados y los análisis alcanzados en el relevamiento cuantitativo	6
2. Presentación de los resultados y los análisis alcanzados en el relevamiento cualitativo	20
Conclusión	33
Anexos. Filtros aplicados	34

/ Prólogo

El problema del déficit habitacional es una realidad en toda América Latina, viviendas inadecuadas en asentamientos precarios, y si bien -en el caso particular de Argentina- el Estado ha llevado adelante una intervención importante en el campo de las soluciones habitacionales en el marco de las políticas sociales, no se ha podido dar una cobertura integral a los sectores más vulnerables de la sociedad.

En este contexto, se consideró importante analizar las características que adquiere la cuestión habitacional en la Argentina, poniendo especial énfasis en la relación de esta problemática con las situaciones de pobreza. Analizar en qué situación se encuentra el país respecto del acceso a la vivienda, cuáles han sido las políticas públicas implementadas y sus resultados, cuáles son los desafíos a futuro y cómo abordarlos, entre otras cuestiones.

La complejidad de la problemática habitacional requiere un abordaje riguroso y basado en evidencia. Por ello, se desarrolló un trabajo conjunto con la Fábrica Social de TECHO (FST), orientado a relevar información y generar conocimiento sobre los hogares que residen en barrios populares, sus condiciones habitacionales y sus principales demandas. Esta evidencia resulta clave para diseñar iniciativas que respondan a sus contextos socioeconómicos y culturales, incorporando variables económicas, financieras, sociales y técnicas que inciden en el acceso a una vivienda progresiva y sustentable.

Este trabajo analiza la demanda potencial de viviendas progresivas y sustentables para hogares en situación de vulnerabilidad social, a través de mecanismos de mercado, como un aporte a la reducción del déficit habitacional en Argentina

Esta consultoría se enmarcó en las actividades desarrolladas en el marco de la Alianza de Acción para una Economía Verde (PAGE, por sus siglas en inglés *Partnership for Action on Green Economy*) en Argentina. Esta iniciativa tiene como objetivo apoyar a los países en la reformulación de sus políticas y prácticas económicas hacia un modelo de desarrollo sostenible, promoviendo el crecimiento económico inclusivo, la generación de ingresos y empleo, la reducción de la pobreza y la desigualdad, y el fortalecimiento de las bases ecológicas de sus sociedades.

Cabe destacar que, en noviembre de 2022, la FST inauguró su propia planta productiva, financiada mediante la primera emisión de un bono social por parte de una asociación civil en Argentina. Esta operación, inédita en su tipo, evidenció el creciente interés y compromiso del sector inversor con instrumentos financieros que promueven un alto impacto social.

Este hecho reviste especial relevancia desde la perspectiva de las finanzas sostenibles, dado el papel fundamental que pueden desempeñar en contextos de alta vulnerabilidad. En particular, para las familias de menores ingresos que se desempeñan en la economía informal, el acceso al financiamiento tradicional es extremadamente limitado, y los esquemas de microcrédito suelen implicar tasas de interés elevadas. En estos casos, garantizar el acceso a una vivienda adecuada constituye una necesidad urgente, especialmente para quienes no pueden ingresar al mercado formal.

En este sentido, y frente a la necesidad de avanzar en políticas habitacionales en el marco de un modelo de crecimiento inclusivo y sostenible, resulta estratégico para el PNUD y PAGE explorar esquemas técnicos y financieros innovadores que promuevan el desarrollo de viviendas sustentables, con capacidad de generar empleo verde.

Se propone así el desarrollo de soluciones habitacionales accesibles, que no solo se adapten a las condiciones de vida de las distintas configuraciones familiares, sino que también cumplan con requisitos técnicos y espaciales que permitan un uso autónomo, confortable y sostenible en el tiempo.

Este enfoque hace necesario incorporar el concepto de lo incremental, entendido como una estrategia basada en un sistema de construcción progresivo, donde una unidad de vivienda puede construirse de manera incompleta, pero con las suficientes condiciones de habitabilidad que permiten que los habitantes completen sus casas por sus propios medios, empoderando a los usuarios.

En esta línea, se impulsa la idea de una “vivienda semilla”, una propuesta que integra adaptabilidad familiar, criterios de diseño sustentable y consideración de las particularidades climáticas y sociales de las distintas regiones del país. Esta tipología se apoya en dos características fundamentales, flexibilidad y progresividad, con el objetivo de brindar una solución viable, escalable y transformadora.

Por ello, en el marco de esta consultoría PNUD-PAGE no solo se trata de investigar el estado del arte, sino también llevar a cabo una Investigación de campo de manera de generar datos e información sobre el mercado y los potenciales clientes. Hay poca o nula información del comportamiento comercial y financiero de los sectores populares respecto del acceso a la vivienda popular, como también bastante desconocimiento de los contextos locales culturales y económicos, siendo necesario realizar investigaciones locales específicas en territorio para desarrollar modelo de negocios adecuados.

La consultoría PNUD-PAGE realizada por la FST sobre la demanda potencial de acceso a la vivienda en sectores vulnerables del país aborda un aspecto fundamental de una problemática crítica, el déficit habitacional, que afecta a una porción significativa de la población, y es aquí donde las finanzas sostenibles pueden jugar un rol clave en la transformación del acceso a la vivienda en Argentina, ya que mediante distintos instrumentos, es posible movilizar recursos hacia proyectos de vivienda asequible, con un impacto positivo en la calidad de vida de las personas y en la reducción del déficit habitacional.

/1. Presentación de los resultados y los análisis alcanzados en el relevamiento cuantitativo

Con el objetivo inicial de poder identificar y encuestar efectivamente a 400 hogares, que se ajustaran a la unidad de análisis¹ del presente estudio, se realizaron 2488 visitas a viviendas que fueron sorteadas de forma aleatoria presentes en los 17 barrios populares² relevados y que formaron parte del universo definido para el presente estudio.

Vale recordar que se procedió a sortear las manzanas respectivas de cada uno de los 17 barrios seleccionados, identificando manzanas titulares y suplentes, con el objetivo de tener representatividad barrial y a su vez respetar el proceso azaroso en la implementación de las encuestas.

De las 2.488 visitas realizadas a las viviendas de forma aleatoria, a continuación se detallan las principales situaciones:

¹ "Hogar que habita en un barrio popular que se encuentra en un proceso de progresar su vivienda, o iniciar una vivienda nueva, y contempla una vivienda semilla progresiva como una posible opción en dicho proceso, y dispone de una economía que le permitiría acceder a un financiamiento adecuado"

² El universo quedó definido de la siguiente manera: 9 asentamientos en Pilar/Escobar para Buenos Aires, 5 asentamientos en el Gran Córdoba Noroeste y 3 asentamientos en el conurbano de Posadas. Para el caso de Buenos Aires, se decidió quitar al barrio Villa Bote del universo ya que al momento del trabajo de campo se estaba realizando una evaluación de un programa nacional por lo que la población ya estaba siendo encuestada. Con el muestrista se definió prorratear dichas encuestas entre los 9 barrios restantes. Para el caso de Córdoba, como hubo complicaciones de seguridad en un barrio seleccionado, se definió sumar el Chaparral para reemplazar las encuestas pendientes.

de 2.488 VISITAS

- **508 casos** donde las residentes se encontraban ausentes;
- **227 casos** donde los residentes se negaron a contestar la encuesta;
- **751 casos** fueron rechazados por los/las encuestadores vía observación de la casa y el lote ya que no se ajustaba al perfil buscado³
- **112 casos** donde la vivienda se utilizada como comercio, taller u otra actividad productiva, por lo que no había un hogar habitando en dicho lugar.
- **322 casos** se rechazaron por otras razones tales como viviendas en construcción deshabitadas, desinterés del hogar en el estudio y/o responder la encuesta, casas quinta, lotes vacíos, etc.
- **230 casos** donde los hogares mostraron interés en la vivienda semilla progresiva de la Fábrica Social de Techo (en adelante “FST”), pero aplicando los filtros⁴ desarrollados, no cumplieron con alguno de los requisitos mínimos para ser un hogar potencialmente demandante de la vivienda semilla.
- **338 casos** se convirtieron en encuestas efectivas ya que los hogares se encontraban en su domicilio, aprobaron los filtros por observación de la vivienda/lote, cumplieron con los requisitos mínimos y mostraron interés en la vivienda semilla progresiva.

³ Véase Anexo I

⁴ Véase Anexo I

Provincia	Denominación del Barrio	Cantidad de Encuestas Efectivas
Buenos Aires	Agustoni	28
Córdoba	Chaparral	13
Córdoba	Barrio Popular Joven Amanecer	8
Córdoba	Doce de Julio	13
Buenos Aires	El Manzanar	22
Misiones	Familias Unidas	10
Buenos Aires	La Esperanza	13
Buenos Aires	Los Tilos	23
Buenos Aires	Manzone	27
Córdoba	Nueva Esperanza	27
Buenos Aires	Phillips	31
Buenos Aires	Pinazo	22
Buenos Aires	Salas	29
Misiones	San José	10
Buenos Aires	San Miguel	26
Misiones	Villa Christen	10
Córdoba	Villa Unión	26

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento en campo del estudio de demanda

/a. Perfil de los hogares que accedieron a ser entrevistados

Vale mencionar que inicialmente se procedió a realizar 4 preguntas filtro⁵ con el objetivo de identificar si los hogares cumplían con los requisitos mínimos para ser considerados un potencial demandante y/o usuario de la vivienda semilla progresiva de la FST.

Considerando los hogares que accedieron a ser entrevistados inicialmente, respondiendo al primer filtro de la encuesta, cerca del 70% manifestó estar interesado en seguir ampliando, mejorando o construyendo una vivienda nueva.

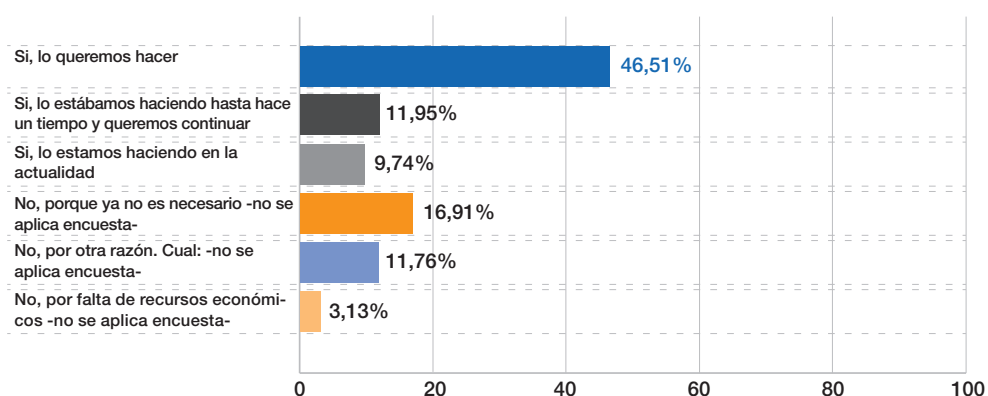
Del total de encuestados, un 9,74% comentó que estaba ampliando o mejorando su vivienda, mientras que cerca de la mitad - un 46,51%- tenía

⁵ A la hora de aplicar la pregunta filtro, los encuestadores mostraban la vivienda semilla inicial y su posibilidad de progresión, así como también sacaban dudas sobre materiales, forma de construcción, etc

intención de hacerlo. Un 17 % mencionó que no estaba en dicho proceso ya que actualmente no era necesario y/o prioritario mientras que cerca de un 3% comentó no estar haciéndolo por falta de recursos económicos. Del 11% que comentó no estar pensando en dicho proceso, y dieron otras razones, se destacan las situaciones de alquiler o no manifestar interés concreto en el tipo de vivienda semilla propuesto por la FST, tema que se indaga más adelante con los encuestados interesados y que superaron los filtros iniciales.

Vale mencionar que el 31% de los casos donde el hogar manifestó no estar involucrado o pensando en un proceso de nueva o mejora de vivienda, no se procedieron a encuestar por considerarse fuera del universo potencial.

/Gráfico No 1 Progreso de la Vivienda



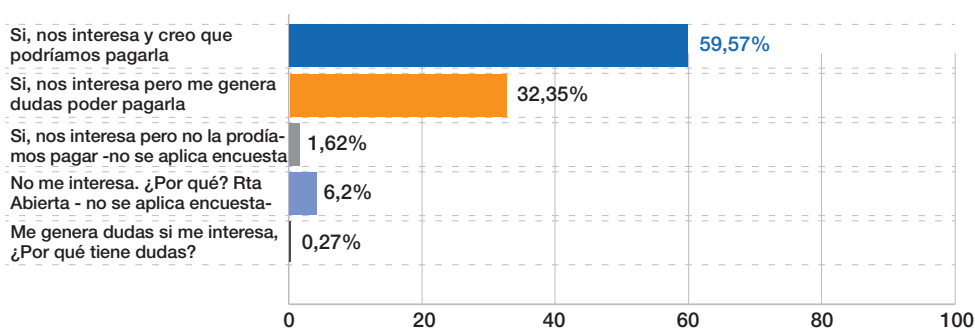
Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Respecto al interés en acceder a una vivienda progresiva semilla⁶ y poder afrontar su pago, cerca de 6 de cada 10 entrevistados manifestaron el interés en la vivienda y la creencia de poder afrontar el pago de la misma, mientras que un poco más de 3 de cada 10 tenían dudas sobre poder pagarla. Del 6% que manifestó no interesarle la vivienda semilla, lo más recurrente fue porque ya estaban finalizando alguna obra de material dentro de su vivienda o por la preferencia por este tipo de material constructivo.

⁶ A la hora de aplicar la pregunta filtro, los encuestadores mostraban la vivienda semilla inicial y su posibilidad de progresión, así como también sacaban dudas sobre materiales, forma de construcción, etc

Es importante destacar que, dentro del estudio, de los hogares que afirman estar en proceso de progresar su vivienda, o tener interés de hacerlo, y tuvieron la predisposición para responder la encuesta, el 91% mostró interés en la vivienda progresiva semilla.

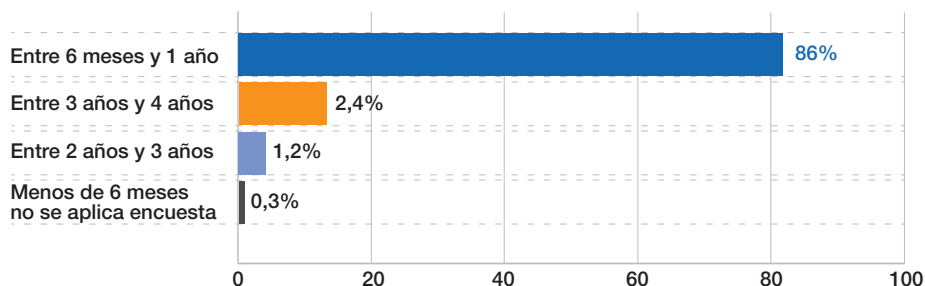
/Gráfico No 2 **Interés en Vivienda Semilla Progresiva**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Respecto a la disponibilidad del terreno para construir la vivienda semilla, un poco más de 8 de cada 10 hogares declaró tener terreno disponible para la construcción sobre el mismo, mientras que un 13% comentó la posibilidad de construir en altura, lo que validaría un segmento del mercado interesado en este tipo de construcción, mientras que un 4% podría construir pero en otro terreno propio.

/Gráfico No 3 **Disponibilidad de Terreno para construir**



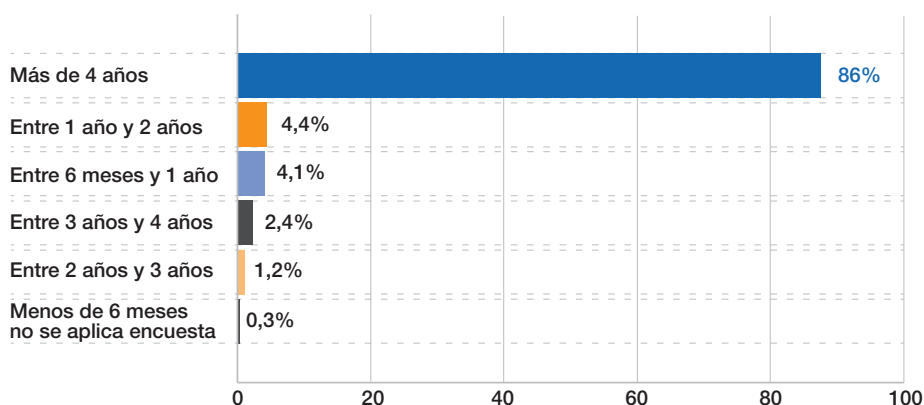
Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Finalmente, de los 339 encuestados, luego de pasar los 3 filtros iniciales, cerca del 90% manifestó estar vivienda en el barrio hace más de 4 años, lo

que denota cierta antigüedad, y por ende estabilidad, en sus comunidades. Solamente 1 hogar respondió estar viviendo hace menos de 6 meses en el barrio, por lo que no fue considerado como universo potencial.

Es interesante mencionar que el filtro aplicado por observación de las viviendas muy precarias o iniciándose - bajo la hipótesis de que están hace poco en el barrio y/o que no disponen de los recursos económicos suficientes para acceder a una vivienda base - pareciera haber sido muy efectivo, ya que solo hubo que rechazar al 0,3% del total de entrevistados en esta etapa, por motivo del poco tiempo en el barrio.

/Gráfico No 4 **Años viviendo en el barrio**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Finalmente, las encuestas efectivas que conformaron la muestra aleatoria del presente estudio fueron de 338 casos, que procederemos a analizar a continuación:

/b. Perfil de los Hogares parte del universo relevado

El promedio de personas declaradas por hogar entrevistado fue de 4,6, donde 1 de cada 4 hogares estaba conformado por 4 integrantes, y un 21% por 5 integrantes, llegando a ser casi la mitad de los hogares de 4 o 5 personas.

El ingreso promedio total por hogar ascendía a \$940.229 y el ingreso promedio laboral para los mayores de 16 años - excluyendo amas de casa, inactivos y desocupados- a \$456.771. A su vez, 1,74 personas en promedio trabajan activamente por hogar en el total del universo relevado...

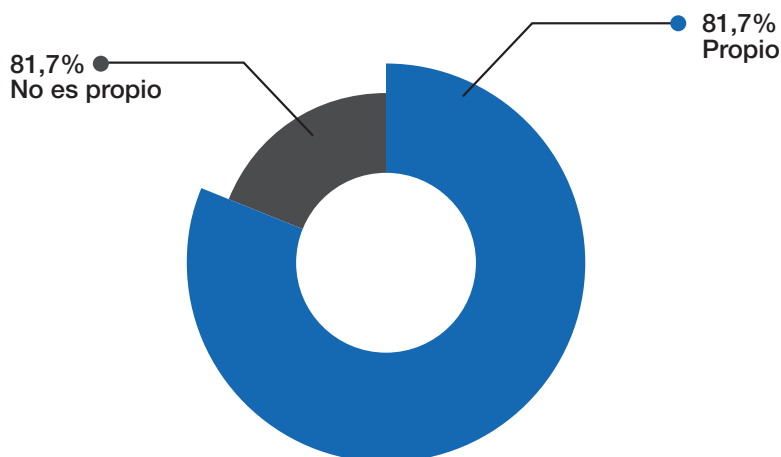
Finalmente, vale destacar que un 36% de los hogares entrevistados el/la jefe/a de hogar no posee una pareja, y en dichos hogares, el ingreso promedio ascendía a \$663.330, mientras que en los hogares donde el entrevistado/a poseía una pareja, el ingreso promedio ascendía a \$ 1.106.813, con un promedio de 1,45 personas más que en los primeros hogares mencionados.

/c. Situación de la vivienda y el terreno actual

Un 82% de los entrevistados vive en su vivienda actual hace más de 4 años , mientras que solo 1 hogar respondió que vivía hace menos de 6 meses, lo que denota una situación de bastante permanencia en sus viviendas y una correlación importante entre el tiempo que llevan vivienda en el barrio y en sus viviendas- sólo se encuestó a hogares que vivían hace más de 6 meses en el barrio⁷- A su vez, el 82% de los encuestados eran el dueño de vivienda, mientras que un 15% era de algún familiar y solo el 1,18% alquilaba.

Es de destacar que cerca de 2 de cada 10 hogares habitan en terrenos que no son propios, y en estos casos, el 90% son de algún familiar.

/Gráfico No 5 **Posesión del terreno**



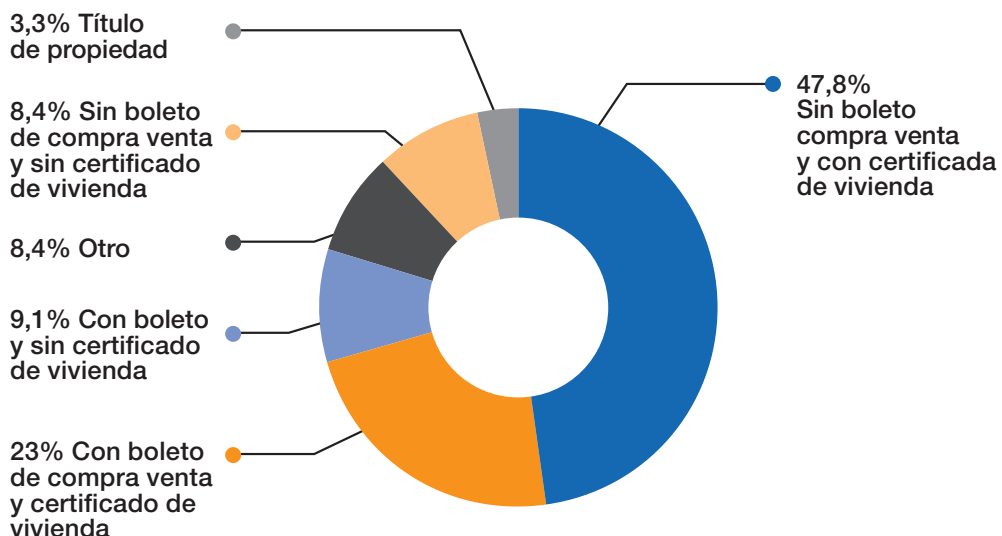
Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

De los 8 de cada 10 hogares que declararon ser dueños de su terreno, cerca de la mitad no tiene boleto de compraventa pero si certificado de vivienda familiar, mientras que solo un 23% declara tener ambos. Un 8,4% declaró no

⁷ Véase Anexo I Filtros aplicados.

tener boleto de compraventa ni certificado de vivienda familiar, lo que llevaría a una situación de mayor inestabilidad.

/Gráfico No 6 Tipo de posesión del terreno



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

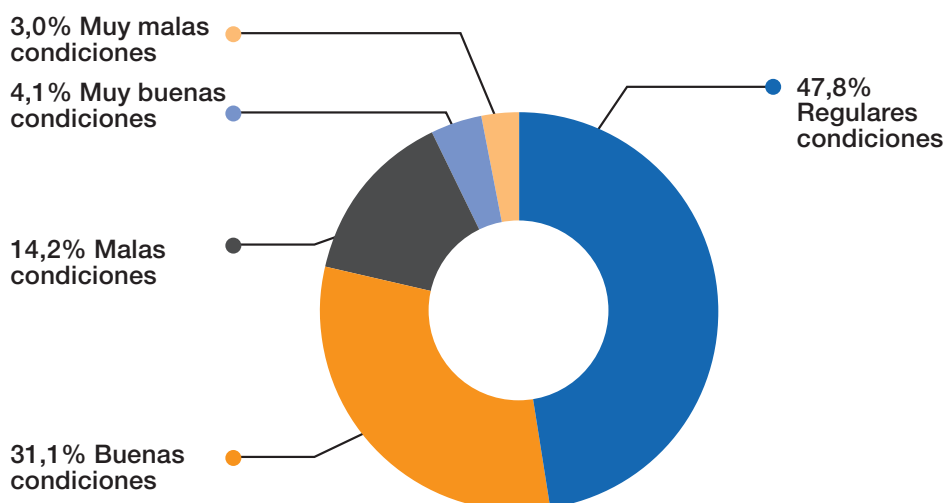
El 90 % declaró estar en el mismo terreno hace más de 2 años y el 99% de los casos declaró que tenía espacio para poder construir la vivienda semilla, lo que no pareciera ser una restricción para el universo analizado. El promedio de espacio disponible declarado para la construcción de una potencial vivienda semilla era de 73 metros cuadrados.

Respecto a las condiciones de la vivienda se observan situaciones muy disímiles: El 47% declaró que su vivienda se encontraba en regulares condiciones y un 17% en malas o muy malas condiciones; mientras que un restante 35% declaró que su vivienda estaba en buenas o muy buenas condiciones. Dicha situación demostraría las distintas situaciones de precariedad habitacional existentes y por ende la heterogeneidad a la hora de abordar los casos y los hogares en cuanto al estado y nivel de avance de la vivienda.

Refiriéndonos al momento en que se encuentra la vivienda, un 52% de las encuestados consideró que se vivienda se encontraba en proceso de cons-

trucción⁸ y un 31,6% que se encontraba en proceso avanzado⁹. Ambas situaciones manifiestan lo activo y continuo de los procesos de construcción de las viviendas.

/Gráfico No 7 **Condiciones de la vivienda**



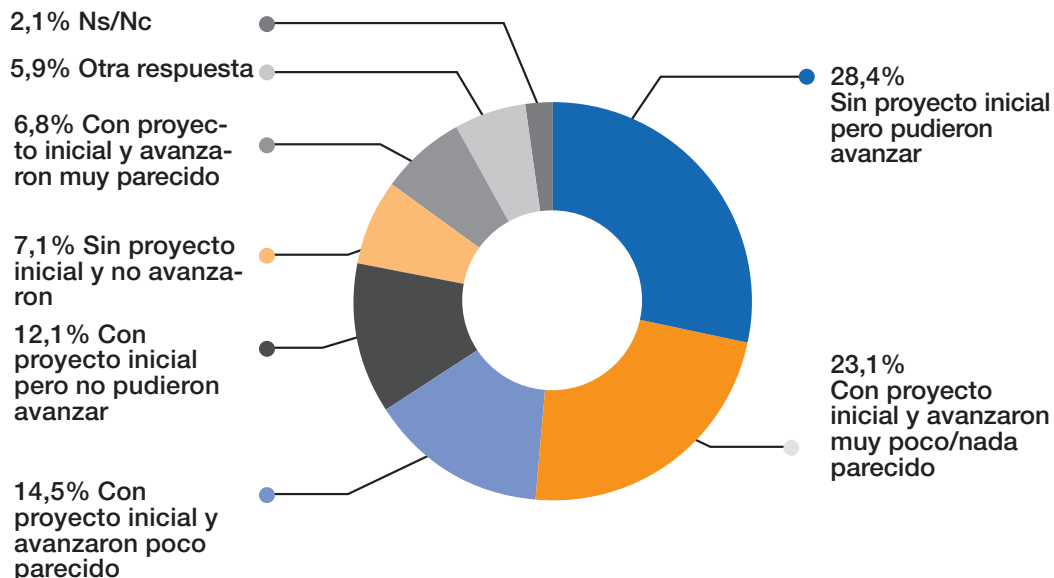
Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Cuando se consultó a las familias si tenían un proyecto inicial de vivienda, o una idea de lo que deseaban, un 56% respondió que sí tenía un plan inicial, mientras que un 35% declaró no tener dicho plan, mientras que el restante 8% declaró no saber o dio otro tipo de respuesta, más vinculadas a que avanzaron como pudieron. Es de destacar que la respuesta más recurrente fue que inicialmente no tenían un plan o idea de vivienda futura y fueron avanzando con el tiempo. Solo el 6,8% de los casos mencionó tener un plan inicial y poder avanzar en algo muy parecido. Esto da cuenta de que la mayoría de las familias, hayan tenido o no un plan original, fueron avanzando en el tiempo como pudieron y en base a las necesidades del momento.

⁸ Parte de la vivienda o piezas son de materiales de calidad como chapas en buen estado o ladrillos, pero una parte aún sigue siendo precaria, contrapiso regular o bueno, vivienda tiene cierta estabilidad ante vientos o fuertes lluvias. Las conexiones internas pueden ser deficientes, pero con un mínimo de calidad.

⁹ La mayoría de la vivienda es de materiales de calidad como chapas en buen estado o ladrillos, contrapiso en buen estado, vivienda tiene estabilidad ante vientos o fuertes lluvias. Conexiones internas en proceso de terminarse con cierta calidad).

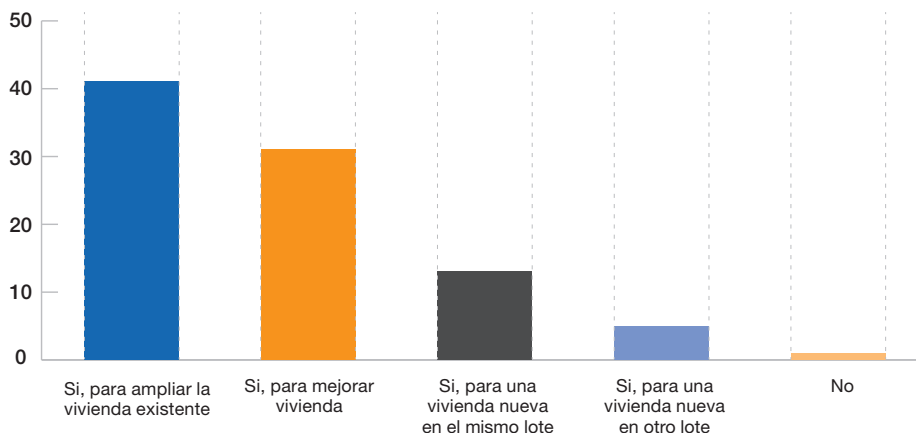
/Gráfico No 8 Proyecto de Vivienda Inicial y Avances



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

Un 45% de los hogares encuestados espera seguir construyendo para ampliar la vivienda existente, mientras que cerca de un 35% espera realizar una mejora en la misma. Finalmente, cerca de 2 de cada 10 hogares planifican construir una vivienda nueva, un 75% de dichos hogares en el mismo lote donde viven y el 25% restante en un lote nuevo.

/Gráfico No 9 Proyección de construcción

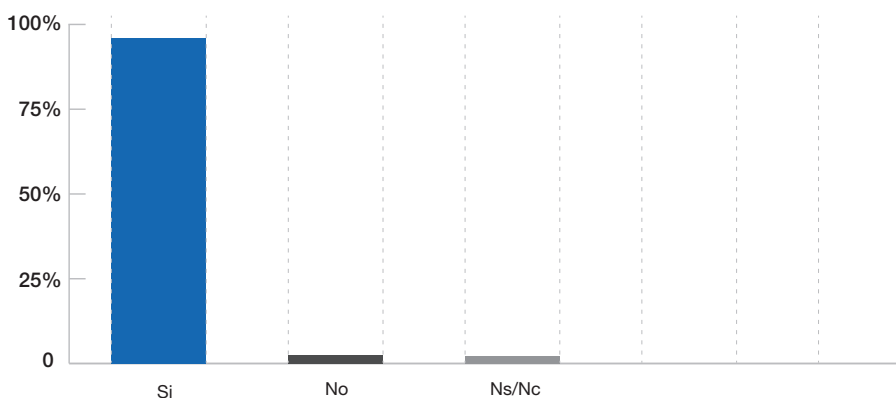


Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

En lo que respecta a los usos prioritarios que se planifican construir, el dormitorio aparece como la principal razón con el 52% de las respuestas de primera prioridad, seguido de la cocina con el 33% de las respuestas prioritarias. El baño representó el 6% de las primeras prioridades. Si consideramos las primeras 3 prioridades juntas, el dormitorio, la cocina, el baño aparecen como las 3 prioridades claras, con menciones arriba del 80% en los 3 casos.

Respecto a la proyección de las familias, un 96% creen que seguirán viviendo en el mismo barrio en los próximos 5 años, y solo un 2% afirmó que no. Cuando se consultó de forma abierta el por qué, la respuesta más recurrente fue porque les gusta su barrio o por motivos vinculados al arraigo y el disponer de lo propio.

/Gráfico No 10 Proyección en el barrio



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

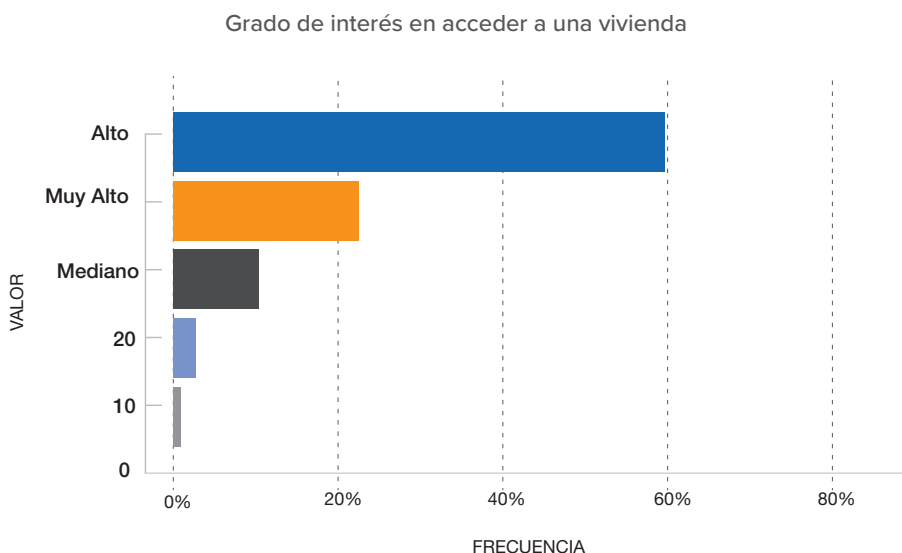
/Interés de la Vivienda Semilla progresiva

Cerca del 85%¹⁰ de los entrevistados mostró un interés alto o muy alto en poder acceder a una vivienda semilla progresiva como las que construye y ofrece la FST, un 12,7% mostró un interés mediano y cerca de un 3% un interés bajo o muy bajo.. Es de destacar que cuando se consultó de forma abierta el por qué, la mención de los hijos/as salió como razón más mencionada, pudiéndose interpretar el potencial de la vivienda semilla para las nuevas generaciones en los barrios.

10 El equipo territorial procedía a mostrar imágenes y/o videos de la vivienda semilla de la FST y su potencial de progresarla en el tiempo.

De los hogares que manifestaron un grado de interés mediano, alto o muy alto, el ingreso promedio por hogar es de \$932.013, y el ingreso promedio laboral de las personas que trabajan era de \$450.107. El “trabajo informal como empleado” es la modalidad de trabajo más frecuente en dichos hogares, representando cerca de un 28% del total de los que trabajan y son mayores de 16 años.

/Gráfico No 11 **Interés en acceder a Vivienda Semilla**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

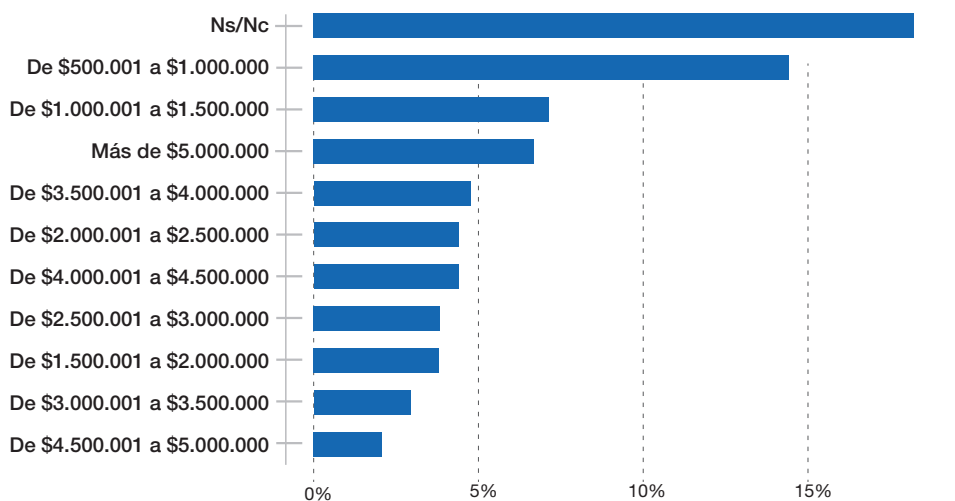
Cuando se consultó por el precio máximo que pagarían por la vivienda semilla, un 27% dijo un valor inferior a 500 mil pesos y un 14% que pagaría entre 500 mil y 1 millón de pesos, o sea cerca del 25% de los hogares declaró que no pagarían más de 1 millón de pesos, valor que se encontraba por debajo del 50% de la vivienda semilla más económica al momento del estudio. Solo un 17% declaró que pagaría el valor real¹¹ de la vivienda semilla o más, al momento de realizar la encuesta, o sea 3 millones y medio de pesos o más. Poco menos del 20% manifestó no saber estimar un valor concreto de disposición al pago y por ende no respondieron la pregunta.

Del 17% de los hogares que declararon poder pagar un importe acorde a la vivienda semilla o superior, los ingresos promedio por hogar ascendían a \$1.426.754, con un ingreso promedio por persona que trabaja de \$556.231. El promedio de edad de dichos hogares es de 28 años y un 60% de dichos

11 A la fecha del relevamiento de campo, se informó un valor de 3 millones y medio de pesos, para la vivienda inicial con 2 módulos, sin mano de obra ni logística.

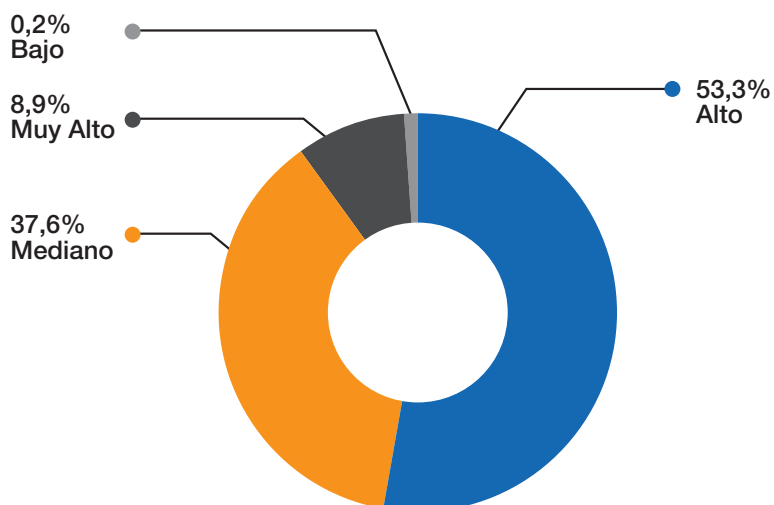
hogares pudieron ahorrar en los últimos 6 meses.

/Gráfico No 12 Disposición máxima de pago por intervalos



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

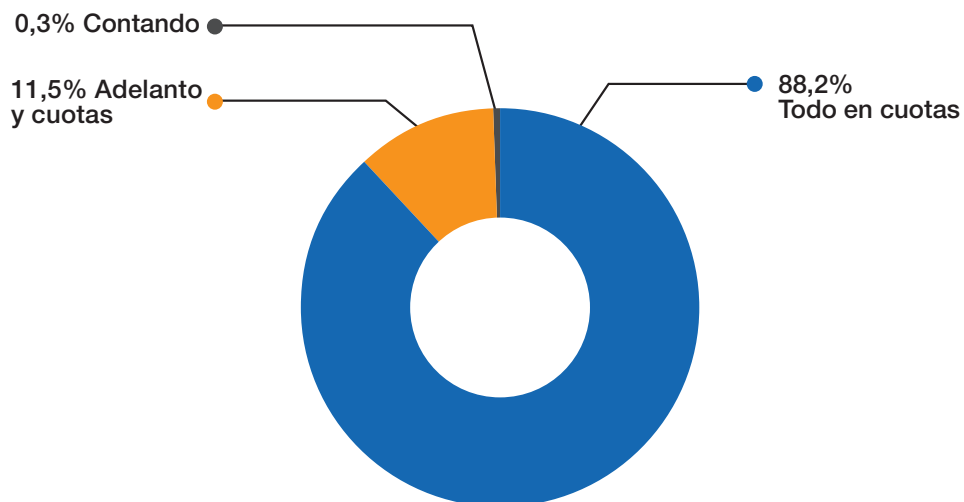
Respecto al valor real de la vivienda semilla progresiva, un poco más de la mitad de los hogares consideraron que la vivienda tenía un precio alto, un 8,9% muy alto, mientras que el restante 37,6% consideró que era un precio mediano o medio. Un solo hogar declaró que el precio era bajo.

/Gráfico No 13 Valoración del precio de la Vivienda Semilla¹²

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

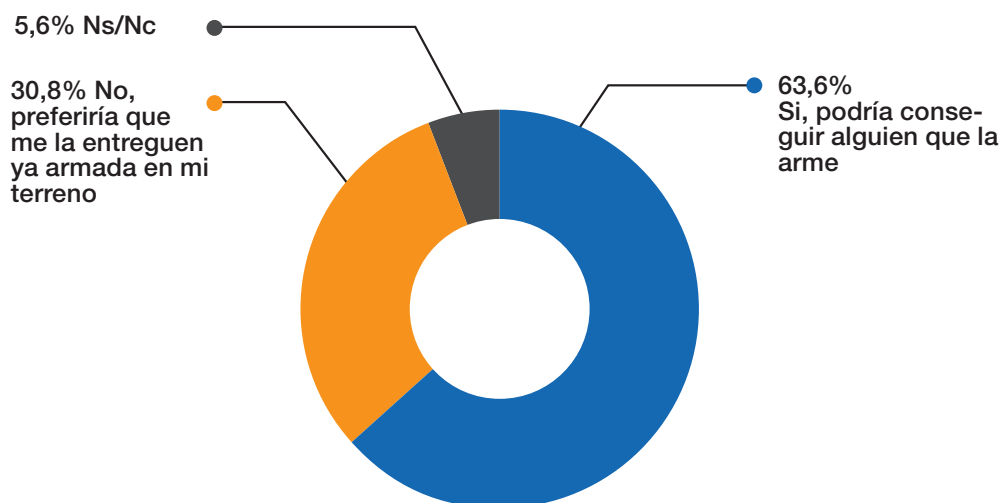
En lo que respecta al financiamiento, cerca de 9 de 10 hogares consideran que la mejor alternativa de financiamiento es totalmente en cuotas, mientras solo un 11,5% elegiría un esquema de un adelanto y luego en cuotas, lo que mostraría un subconjunto de hogares donde se podría pensar este tipo de sistemas de crédito. Solo 1 hogar manifestó su preferencia por el pago al contado.

¹² Según el interés que mostraba el hogar en el tipo de vivienda, se comunicaba el valor de la vivienda según la cantidad de módulos y/o el nivel de avance de la vivienda - inicial o final-. El valor de la vivienda semilla inicial oscilaba entre 3. 5 millones y 5 millones, según la cantidad de módulos.

/Gráfico No 14 **Forma de Financiamiento**

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

El 63% de los hogares encuestados declara poder armar la vivienda semilla, con alguien propio de su hogar o algún familiar o vecino, mientras que un 30,8% prefería que se la entreguen ya armada. Solo un 5,6% no supo responder a la consulta. Es interesante que en la mayoría de los hogares, la persona que podría armar la vivienda, sería el mismo jefe o jefa o algún familiar muy cercano.

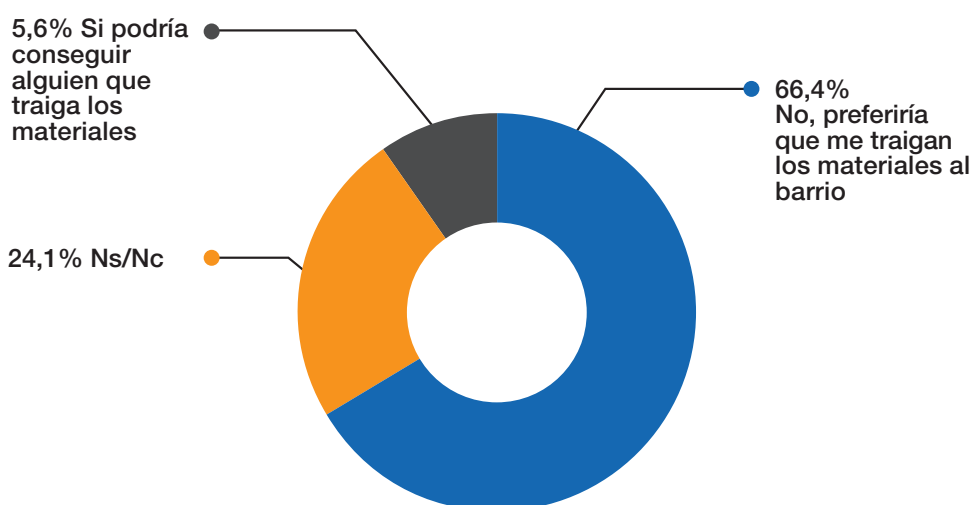
/Gráfico No 15 **Armado de la vivienda semilla**

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda

Cuando se consultó si podrían buscar los materiales en la Fábrica Social, y así abaratar los costos, el 66,4% respondió que preferiría que les alcancen los materiales, y solo un 9,5% declaró poder conseguir a alguna persona que haga la logística.

En la mayoría de las respuestas, los hogares tienden a pensar en un vecino o un conocido que pudiera hacer la logística, en vez de alguien propio de la familia. Integrando estos últimos dos análisis, la principal oportunidad de abaratar el costo de la vivienda pareciera vincularse más desde el lado de la autoconstrucción más que de la logística a cargo de la misma familia.

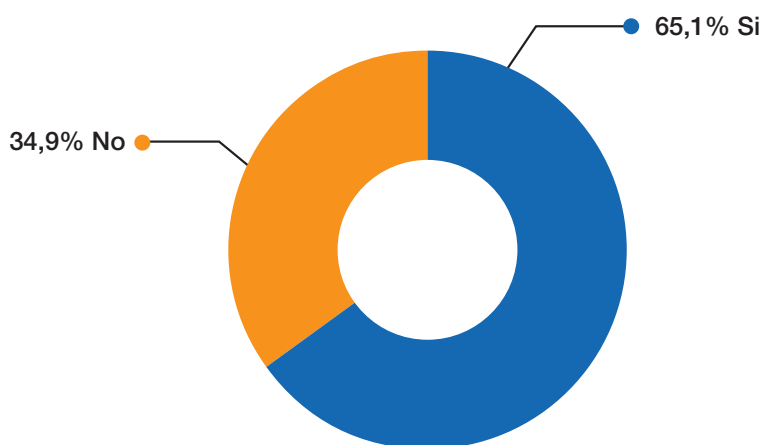
/Gráfico No 16 **logística de materiales**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Construcción en seco

Cuando se consultó si los hogares conocían el sistema de construcción en seco, un 65% respondió que sí, mientras que un 35% declaró no conocerlo. Este dato es interesante porque pareciera que la construcción en seco ya es una tecnología mayoritariamente conocida en los barrios populares relevados. Adicionalmente, de los que conocen la tecnología, un 95% declaró que compraría una vivienda en seco, lo que representa un 62% del total de encuestados. Cerca de un 3% declaró que le generaba dudas y 3 hogares que no comprarían en seco.

/Gráfico No 17 **Conocimiento Construcción en Seco**

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

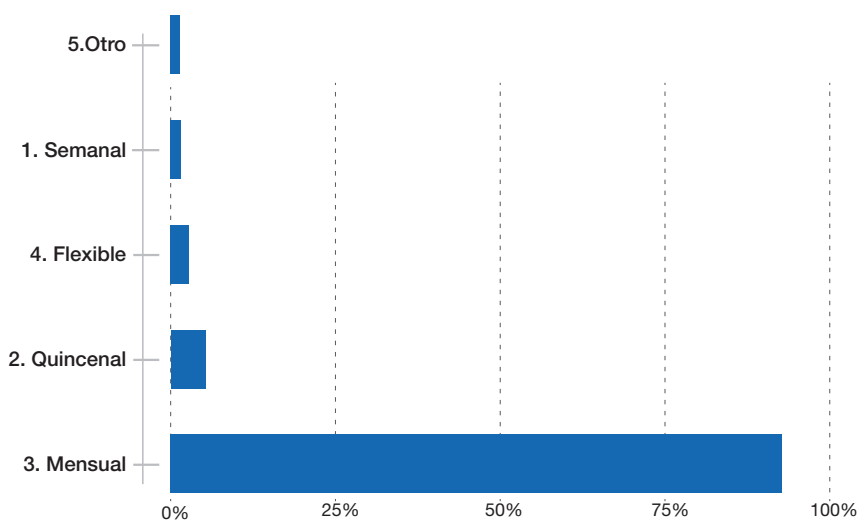
Vale mencionar que las respuestas abiertas más frecuentes, de los hogares que comprarían una vivienda en seco, se vinculan a la velocidad y practicidad de la tecnología al momento de construir.

Finalmente, de los hogares que conocen el sistema de construcción en seco, se les consultó qué sistema preferirían ante igualdad de precio; un 48% se inclinó por el sistema tradicional húmedo, mientras que un 39% prefirió el sistema en seco y cerca de un 13% le generó dudas. Cuando se consultó si el precio de la vivienda en seco fuera menor, los hogares que preferirían dicho sistema ascendieron de un 39% a un 63%, quedando la construcción húmeda cerca de un 22%.

Financiamiento de la Vivienda

En lo que respecta a la periodicidad preferida para la cuota de un préstamo, un 90,5% de los encuestados prefirió que fuera mensual, un 5% quincenal y solo 2% que fuera flexible.

/Gráfico No 18 Periodicidad preferida para una cuota



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

En lo que respecta a la posible cuota a pagar por parte de los hogares, a continuación, se presentan el rango intercuartil para una cuota que se podría afrontar con seguridad, en base a las respuestas dadas por los 338 hogares encuestados:

Tabla Rango intercuartil - "cuota con seguridad"

1er Cuartil (25%)	\$ 60.000
Mediana (50%)	\$ 100.000
3er Cuartil (75%)	\$ 200.000

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

El rango intercuartil para una cuota que podrían afrontar con seguridad los hogares, se encuentra entre \$60.000 y \$200.000, con una mediana de \$100.000 pesos. El promedio da un valor de \$141.276 pesos de cuota.

Respecto a una cuota que podrían afrontar con un poco más de esfuerzo que la cuota con seguridad, a continuación, se presenta el rango intercuartil:

Tabla Rango intercuartil - Cuota con poco más de esfuerzo

1er Cuartil	\$ 80.000
Mediana	\$ 150.000
3er Cuartil	\$ 217.250

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Respecto a una cuota que podrían afrontar con muchísimo esfuerzo con relación a la cuota con seguridad, a continuación se presenta el rango intercuartil:

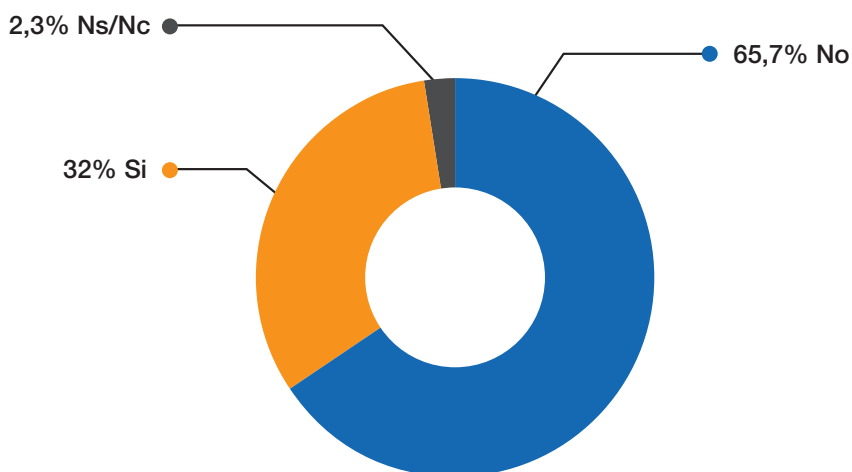
Tabla Rango intercuartil - Cuota con muchísimo esfuerzo

1er Cuartil	\$ 80.000
Mediana	\$ 150.000
3er Cuartil	\$ 250.000

Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

En lo que respecta a la capacidad de ahorro en los últimos 6 meses, un 65,7% declaró no haber ahorrado, y otro 32% que sí pudo hacerlo, no pudiendo responder 2,3% de los casos.

/Gráfico No 19 **Capacidad de ahorro - últimos 6 meses**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

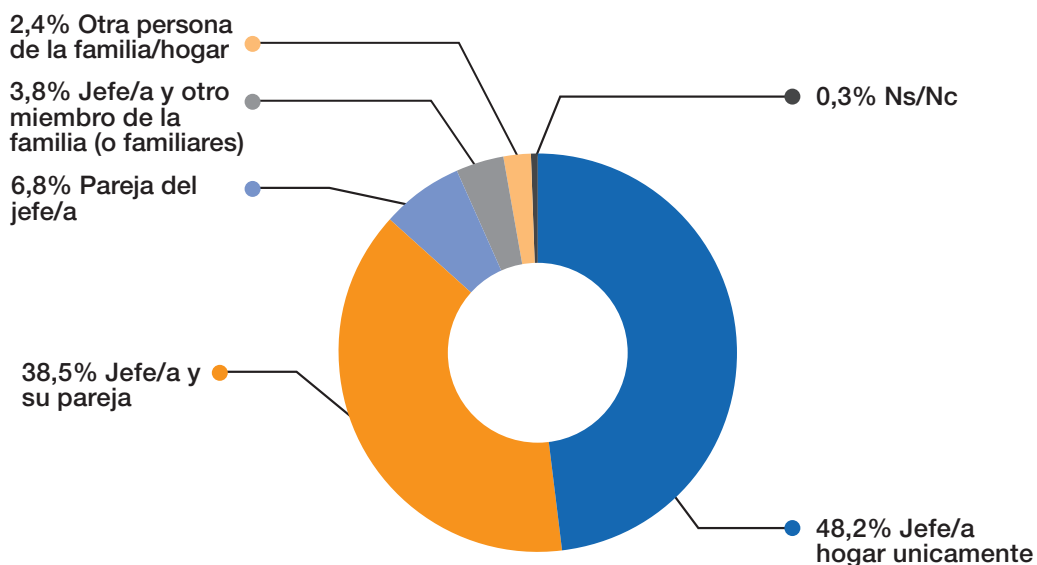
A continuación se presenta el rango intercuartil sobre el valor promedio de ahorro mensual:

1er Cuartil	100.000
Mediana	200.000
3er Cuartil	300.000

La mediana de ahorro fue de \$200.000, con un cuartil inferior de \$100.000 y uno superior de \$300.000, lo que podría ser un proxy interesante para estimar la capacidad de pago de una cuota mensual, por parte de los hogares que tiene capacidad de ahorro. A su vez, los valores presentados para el ahorro están muy en línea de los valores expresados para el pago de una cuota potencial.

Respecto a la toma de decisiones relacionadas con el manejo del dinero en el hogar, el 48,2% las toma el jefe o jefa de hogar entrevistado de forma unipersonal mientras que un restante 38,5% lo toma de forma conjunta con su pareja. En el 6,8% de los casos, la pareja del entrevistado/a es la que toma las decisiones, ascendiendo al 55% del total de decisiones que se dan de forma unipersonal.

/Gráfico No 20 **Persona a cargo de toma de decisiones en el hogar**



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

En lo que refiere a los recursos utilizados para mejorar o ampliar la vivienda en los últimos años, la principal fuente utilizada fue el ahorro del mes o del momento, en un 27, % de los casos, seguido por el ahorro previo/acumulado, en el 22,83% de los casos. Cerca de un 8% de los casos no supo qué responder.

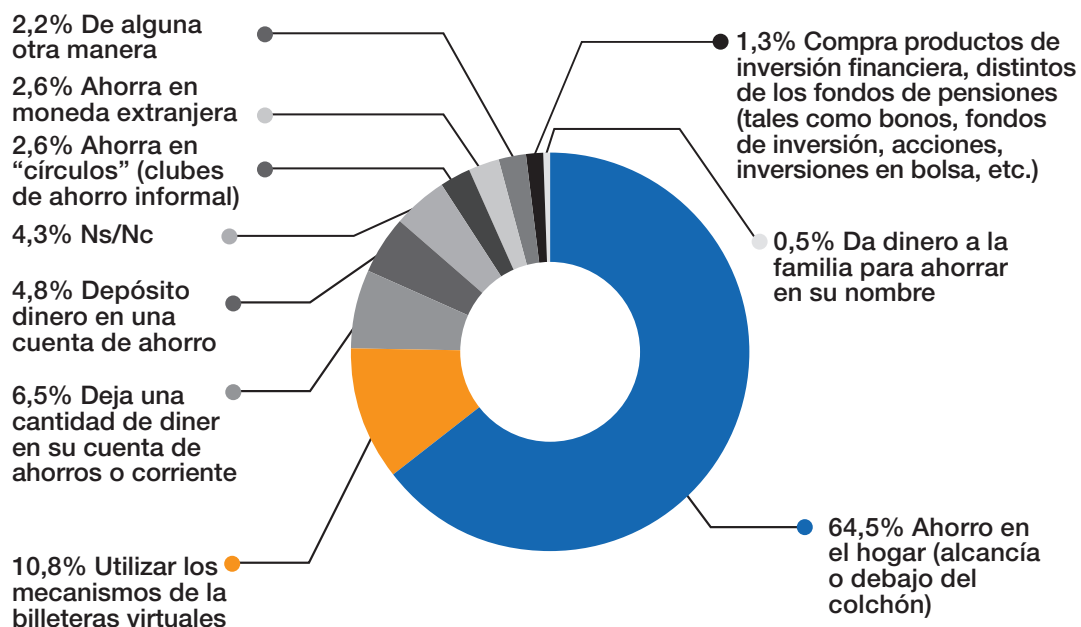
/Gráfico No 21 Fuentes de Financiamiento para Vivienda



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

Cuando se consultó sobre los mecanismos de ahorro, un 64,5% declaró que su principal forma de ahorro es mediante ahorro en efectivo en el hogar, mientras que un 10% declaró utilizar las billeteras virtuales, seguido por un 6,5% que deja el dinero en sus cuentas bancarias.

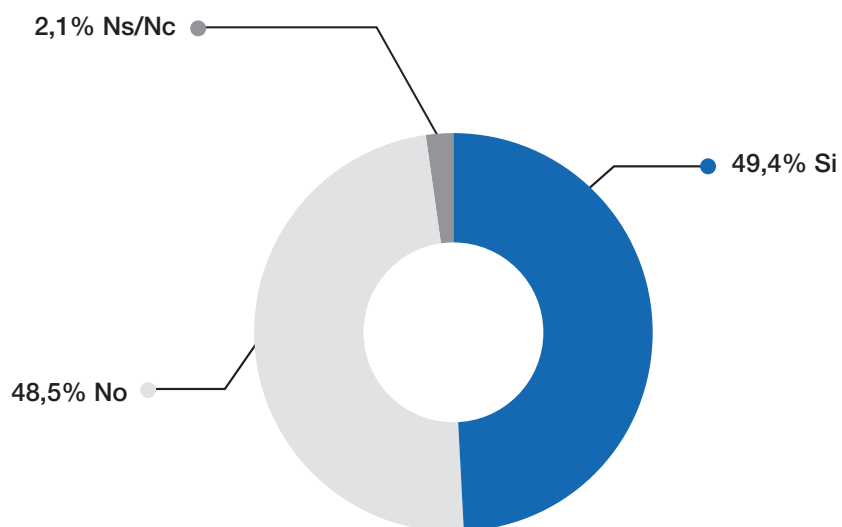
/Gráfico No 22 Formas de ahorro



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

En cuanto a la posibilidad de no llegar a cubrir los gastos con los ingresos corrientes del hogar un 49,1%, o sea casi la mitad, comentó que, si le ocurrió, mientras que un 48,5% comentó que no le sucedió. Dicha situación daría cuenta de que aproximadamente la mitad de los hogares tienen dificultades para cubrir sus gastos corrientes en algún momento del año, y solo la mitad no tendría mayores dificultades.

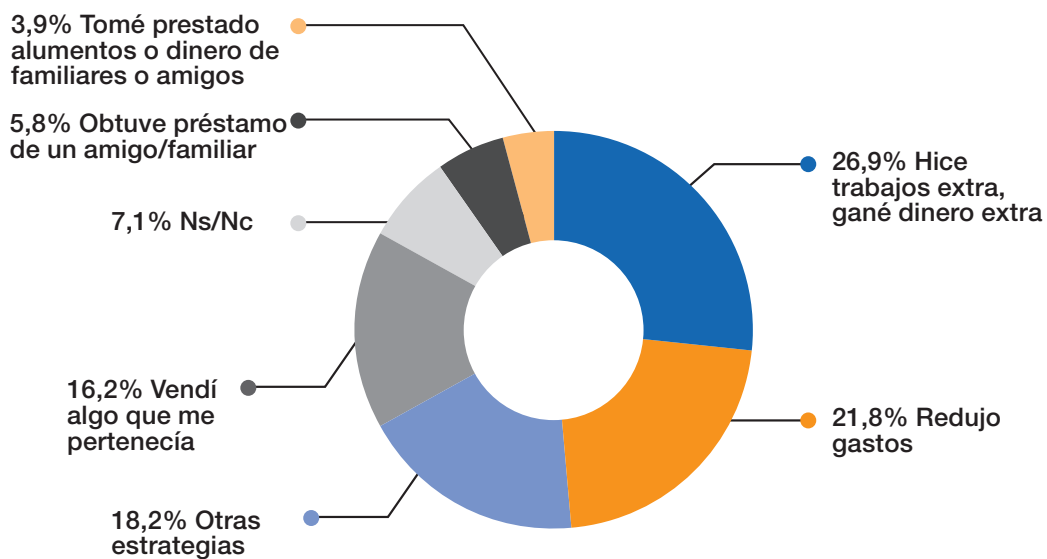
/Gráfico No 23 Hogares que no lograron cubrir sus gastos



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

De los hogares que no llegaron a cubrir sus gastos en algún momento del último año, un 27% hizo trabajos extra para generar esos ingresos adicionales, un 21,75% redujo los gastos para equilibrar las cuentas familiares, mientras que un 16,23% vendió algo que le pertenecía. Solo un 5,84% recurrió a un familiar o amigo para cubrir dicha situación.

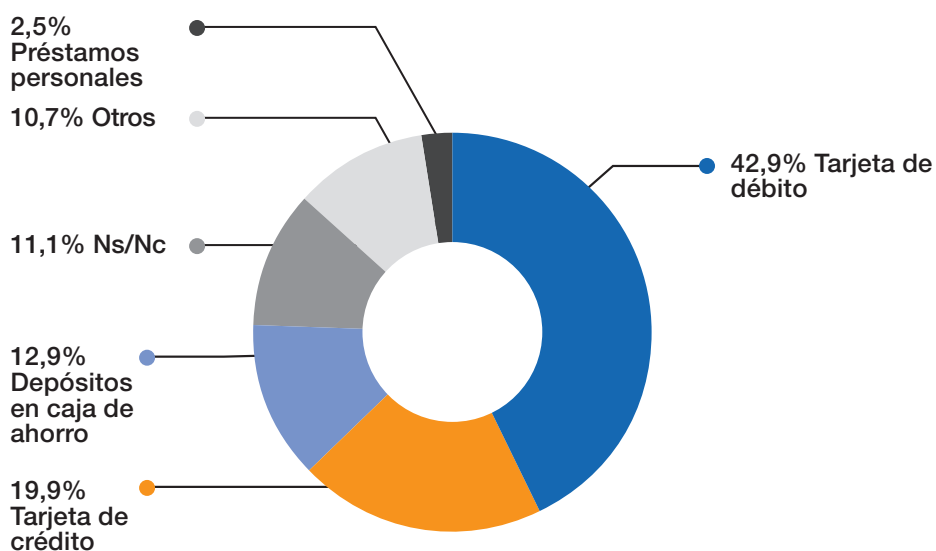
/Gráfico No 24 Estrategias para cubrir gastos



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

En lo que respecta a los productos financieros que han utilizado alguna vez, la tarjeta de débito aparece primera con el 44,8% de las menciones, seguida por la tarjeta de crédito con cerca del 20%, y tercera los depósitos en la caja de ahorro con el 12,87% de las menciones.

/Gráfico No 25 Productos financieros utilizados



Fuente: Elaboración propia en base relevamiento en campo del estudio de demanda.

2/ Presentación de los resultados y los análisis alcanzados en el relevamiento cualitativo

Marco sobre la implementación Cualitativa

Para la implementación del eje cualitativo se realizaron 8 entrevistas en profundidad, considerando los recursos disponibles, el perfil y la disponibilidad de los entrevistadores ya que se realizó de forma paralela al trabajo de campo cuantitativo.

A continuación, se detalla la distribución de las entrevistas en los 3 territorios:

- 4 en Córdoba,
- 2 en Buenos Aires, y
- 2 en Misiones.

El objetivo de realizar entrevistas en profundidad fue complementar y profundizar el relevamiento cuantitativo realizado en dichas zonas geográficas, presentado y desarrollado en la primera parte del presente informe, sobre todo a partir de la perfilación de hogares, que presentaban características particulares en cuanto a su comportamiento financiero, y de interés para la FST.

Para definir los hogares a entrevistar, se consideraron los siguientes parámetros:

1. Que el hogar haya obtenido un préstamo previamente,
2. Que el hogar haya ahorrado previamente en los últimos 6 meses
3. Que el hogar no cumpla con ninguna de las condiciones mencionadas anteriormente.

Análisis

El ahorro en moneda se presenta como una práctica clave para la estabilidad económica de las familias entrevistadas, aunque con limitaciones. En varios casos, como el de Dahyana, se menciona que los ahorros en dinero son pequeños pero constantes, destinados principalmente a proyectos a largo plazo, como la construcción de viviendas. Los entrevistados se enfocan en ahorrar principalmente en efectivo (en “chanchitos”) y en algunos casos en dólares, una respuesta ante los periodos de devaluación de la moneda local e inflación. Las estrategias para ahorrar varían, pero hay una constante en el deseo de no tocar ese dinero a menos que sea estrictamente necesario.

Una de las estrategias complementarias, a lo descrito anteriormente, es la compra de materiales para avanzar en la autoconstrucción. Los hogares entrevistados describieron ambas estrategias como cuasi complementarias, estableciéndose un patrón en donde la compra de materiales va acumulándose a través del acopio durante meses, y una vez llegado a comprar los suficientes materiales para arrancar la mejora en la vivienda, se llama a familiares y/o amigos/as para poder realizar los trabajos.

Sin embargo, esta forma de ahorrar o de preservar valor no es asociado como ahorro por parte de las familias entrevistadas. y el planteo de esta investigación viene a traer como pregunta si es posible considerar esa estrategia como tal, debido a la forma de preservar el valor del poder adquisitivo a través de algo material, que a futuro podrá ser transformado en una vivienda.

Otra de las prácticas que suelen existir en los barrios populares, es la estrategia de Juntas o Rondas realizadas por un grupo de personas. Esta práctica tiene como finalidad lograr la inyección de una suma importante de dinero para 1 persona, teniendo como criterio de selección aquel que establezca el grupo o bien la persona que lidera y toma las decisiones en esa Ronda. A través de un aporte mensual de cada uno de los integrantes de la ronda, ese dinero juntado va a un pozo en común, y luego será entregado a uno de sus integrantes en su totalidad, quien podrá usarlo y luego no podrá recibir nuevamente ese ingreso hasta acabar la ronda de integrantes.

Esta última estrategia puede ser entendida cruzando las dos variables de ahorro y préstamo. La primera, siempre y en tanto que quienes entran en la ronda sean seleccionados rápidamente, generan una posibilidad de preservación del valor de la moneda en períodos de inestabilidad económica y de adelanto del capital financiero disponible; la segunda, debido a la nula tasa de interés que se suele cobrar en estos casos, las personas que cobren más tarde la ronda recibirán un capital desvalorizado, aunque es un mecanismo de ahorro forzoso al tener un compromiso con la red.

En ambos casos, los fines de utilización quedan dependiendo del individuo, aunque bien podríamos señalar que los testimonios de las personas entrevistadas mencionan que se suele utilizar ese dinero prestado para terminar la vivienda, o bien para atender problemas de salud, aunque también puede entrar como orden de prioridad la realización de un viaje de egresados.

Un tema recurrente en todas las entrevistas es la confianza en la familia y vecinos. A pesar de la relación positiva con los vecinos, se percibe que no existe la misma confianza para realizar préstamos o intercambiar dinero de manera habitual, lo que refleja un límite en la circulación del capital social dentro de la

comunidad. Sin embargo, dentro de los círculos más cercanos, como familiares y amigos de confianza, las redes sociales y de apoyo económico funcionan con mayor fluidez. Los entrevistados mencionan, en muchos casos, el apoyo mutuo dentro de la familia, donde se prestan dinero para cubrir necesidades cotidianas o imprevistas, como gastos médicos o en proyectos personales. Estas redes familiares son fundamentales para subsanar las limitaciones económicas que surgen en el día a día, y representan un mecanismo de resiliencia frente a la precariedad económica.

Es esta misma confianza la que también establece parámetros a tener en cuenta para aquellas personas que deciden entrar en la Ronda, por ejemplo. Esto se menciona con claridad al referir las posibles consecuencias negativas de entrar en la ronda, en donde la seguridad de recibir el dinero colocado a principio de cada mes, la establece la confianza que se tenga con aquella persona que maneje el pozo.

La dimensión de préstamo en estas entrevistas tiene un papel relevante, pero está marcada por una desconfianza general hacia las entidades financieras. Si bien en algunos casos se mencionan intentos de obtener financiamiento, como el préstamo en Natalia Ogar o en entidades como Banco de la Gente en Córdoba, la relación con estos préstamos parece estar condicionada por la disponibilidad de recibos de sueldo o pruebas formales de ingresos. En cambio, los préstamos informales entre amigos, familiares y conocidos son mucho más comunes y aceptados. Esto evidencia una tendencia hacia la confianza interpersonal, especialmente en situaciones de necesidad inmediata, y en línea con lo ya señalado respecto a las rondas. Los préstamos familiares, como los de la mamá o hermana de algunos entrevistados, son frecuentes y parecen manejarse con una flexibilidad que permite la devolución en plazos no estrictos.

En cuanto al capital social, el tejido social de los barrios y las relaciones con los vecinos también influye en el bienestar económico de las familias. Las personas confían en sus empleadores, como en el caso de Dahyana, que tiene una relación de confianza con su jefe, y también en la posibilidad de ayudarse mutuamente entre amigos y familiares. Sin embargo, la confianza no se extiende siempre a la comunidad en general, como se menciona en la entrevista de Rosa, donde se indica que, aunque la relación con los vecinos es buena, la confianza no llega a tal punto como para pedir o prestar dinero.

A lo largo de las entrevistas, los proyectos de vida están claramente orientados a la mejora del hogar y el bienestar familiar. En este sentido, el ahorro y los préstamos informales juegan un rol crucial para poder afrontar las mejoras en la vivienda y los gastos asociados. En muchos casos, los entrevistados mencionan cómo gestionan sus ingresos a través de un sistema de prioridades:

primero pagar las deudas, luego los alimentos, y finalmente, los ahorros se destinan a mejoras materiales. Esto refleja una lógica de organización económica doméstica en la que las prioridades son claras y están orientadas a la estabilidad y la permanencia en el hogar.

Conclusión

Las entrevistas muestran una relación compleja entre las dimensiones de Ahorro, Préstamo y Capital Social. En un contexto económico difícil, el ahorro se vuelve una estrategia para la seguridad futura, aunque no siempre es accesible debido a las dificultades del día a día. Los préstamos informales entre familiares y amigos son la norma, ya que la confianza interpersonal es fundamental en un contexto de desconfianza hacia las instituciones financieras. El capital social, aunque limitado en términos de préstamos entre vecinos, se expresa en redes familiares de apoyo mutuo que permiten enfrentar dificultades económicas, o bien como entrada para nuevos rumbos laborales. Las relaciones interpersonales, especialmente dentro del ámbito familiar y cercano, son esenciales para la supervivencia económica, y a través de ellas se gestionan los recursos y se distribuyen las responsabilidades financieras.

Por otra parte, como conclusión general, se puede decir que la investigación muestra que los hogares con mayor predisposición a adquirir una **vivienda progresiva semilla** son en su mayoría familias jóvenes de entre 4 y 5 integrantes, con ingresos estables pero limitados, donde predomina el trabajo informal o mixto. El **90% lleva más de 4 años viviendo en el mismo barrio**, lo que refleja arraigo y estabilidad comunitaria, y la gran mayoría dispone de terreno propio o de un familiar para construir. El **85% expresó un interés alto o muy alto en acceder a este tipo de solución habitacional**, motivado principalmente por el bienestar de sus hijos y la posibilidad de ampliar o mejorar sus viviendas actuales.

Si bien existe un fuerte deseo de acceder, la disposición de pago se concentra en valores inferiores al costo real de la vivienda semilla, con una mediana de cuota segura, medida a septiembre/octubre de 2024, de \$100.000 mensuales y una capacidad de ahorro mediana declarada en \$ 200.000 mensuales, para poco más del 60% de las familias que declaró poder ahorrar. Consecuentemente, se evidencia cierta capacidad de pago y la necesidad de desarrollar **modelos de financiamiento accesibles, flexibles y que puedan generar una cuota asequible para las familias en barrios populares**. Por último, gran parte de las familias confía en la autoconstrucción con apoyo de familiares y vecinos, y en gran parte valoran positivamente la **construcción en seco**, por su rapidez y practicidad, siempre que implique un menor costo.

Anexo I Filtros aplicados

Si el encuestador/a observaba una vivienda precaria iniciándose no se aplicaba la encuesta ni tampoco la validación de los filtros ya que daría cuenta de los recursos escasos y/o el poco tiempo que lleva la familia en el barrio. Este filtro inicial se construyó y validó junto al equipo técnico de la Fábrica Social de Techo Argentina. Adicionalmente, en el trabajo de campo, cuando se observaban casos donde la vivienda estaba muy consolidada, por ejemplo, casos de casas quinta, también se procedió a rechazar al no ser público objetivo de la Fábrica Social. Esto fue un aprendizaje de territorio que quedará sistematizado para próximos estudios y/o relevamientos.

Con el objetivo de poder identificar los hogares que efectivamente podrían ser demandantes de una vivienda semilla, y que pudieran afrontarla con un financiamiento adecuado, los/las encuestadores/as aplicaron las siguientes preguntas¹³ que sirvieron como filtro para definir si cumplían con los requisitos mínimos a la hora de evaluar un hogar como potencial demandante y/o usuario de la vivienda semilla progresiva.

1. Dentro de tu hogar, ¿Están pensando en ampliar/mejorar/hacer una nueva vivienda, o ya lo están haciendo, para vos o algún núcleo de tu hogar?

- a. Si, lo estamos haciendo
- b. Si, lo veníamos haciendo y queremos continuar
- c. Si, lo queremos hacer
- d. No, por falta de recursos económicos - no se aplica encuesta-
- e. No, porque ya no es necesario -no se aplica encuesta-
- f. No, por otra razón. Cual: - no se aplica encuesta-

2. Con lo que me comentaste, ¿Sería de tu interés o alguien de tu hogar acceder y pagar una vivienda base como la siguiente?

Mostrar vivienda semilla y contar características básicas de la misma - dimensiones, materiales, posibilidad de progresividad, etc-

- a. Si, nos interesa mucho
- b. Si, nos interesa
- c. Me genera dudas. ¿Por qué?
- d. No me interesa. ¿Por qué? Rta Abierta - no se aplica encuesta-

¹³ Podrán realizarse ajustes una vez que el instrumento se testee y valide en los barrios.

3. ¿Dispones de lugar en tu terreno para construir dicha vivienda? Recordar medidas

- a. Si, dentro del terreno hay lugar
- b. Si, podría construir en altura - tengo losa-
- c. Si, tengo otro terreno propio
- d. No dispongo de ese lugar, pero podría conseguir - no se aplica encuesta-
- e. No dispongo de ese lugar no se aplica encuesta-

4. ¿Hace cuántos años que vivís en el Barrio?

- Menos de 6 meses
- Entre 6 meses y 1 año
- Entre 1 año y 2 años
- Entre 2 años y 3 años
- Entre 3 años y 4 años
- + de 4 años

