



Universidad Nacional del Litoral
Facultad de Humanidades y Ciencias
Tesina de Licenciatura en Sociología
Febrero de 2022

EL CONSUMO EN CONTEXTOS DE CRISIS

Un análisis de las lógicas sociales de consumo de los sectores medios en el contexto de crisis social y económica de los años 2020-2021

Autor: Rafael Dellacqua

Director: Ariel Wilkis

ÍNDICE

1. Introducción: Una indagación de la crisis en clave de consumo.....	5
1.1. ¿Por qué estudiar el consumo en este contexto?.....	5
1.2. Objetivos del estudio	7
1.3. Estructura del estudio	9
2. Antecedentes y consideraciones metodológicas.....	11
2.1. Antecedentes	11
2.2. Marco teórico.....	15
2.3. Consideraciones metodológicas.....	23
3. Contextualización: Impacto de la crisis en los sectores medios y en el aglomerado Gran Santa Fe.....	29
3.1. Políticas públicas de compensación “pandémicas”	31
3.2. Actividad económica	32
3.3. Cambios en la estructura ocupacional	34
3.4. Salarios y poder de compra.....	37
3.5. Recapitulando	40
4. Experiencias de la crisis.....	42
4.1. Recapitulando	52
5. Estrategias adaptación al contexto y lógicas de consumo	55
5.1. Gastos cotidianos en alimentación y abastecimiento del hogar	55
5.2. Vestimenta y calzado	59
5.3. Gastos e inversiones en vivienda	62
5.4. Gastos en movilidad.....	64
5.5. Ocio y esparcimiento.....	67
5.6. Equipamiento del hogar y conectividad.....	70
5.7. Servicios e impuestos.....	73
6. Conclusiones generales	77
Referencias bibliográficas	80

Agradecimientos

A mis viejos por permitirme tener el privilegio de escribir esta tesina sin más urgencias que las que yo mismo me impuse.

A la Universidad Pública argentina por permitirme acceder a una educación gratuita y de calidad, y a quienes lo hicieron posible.

A mis amigos, por su amor, su afecto, su compañía y su infinito cariño.

A quienes colaboraron con la realización de esta tesina con acompañamiento, comentarios, ánimos y consejos, a Ariel, Pato, Mauri, Ale, Luciano, Fernando, Natalia, Tamara y tantos otros quienes fueron imprescindibles en este proceso.

A Agostina, por sus bajadas a tierra, sus enseñanzas, su cariño y fabulosidad.

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1. Composición de los hogares del estudio.....	25
Cuadro 2. Clasificación de los tipos de consumos de base para el análisis y su correspondencia con las clasificaciones por finalidad de gasto del COICOP.....	27-28
Cuadro 3. Consecuencias del contexto de crisis, estrategias para afrontar el contexto y políticas de atenuación identificadas por los entrevistados.....	54
Gráfico 1. Actividad económica en Argentina y Provincia de Santa Fe (ISAE y EMAE) (En índices base 2004=100). Enero 2006-octubre 2021.....	33
Gráfico 2. Variación interanual de puestos de trabajo registrados según modalidad ocupacional principal (2017-2020), en número de puestos y porcentaje de variación.....	35
Gráfico 3. Tasas de ocupación y desocupación en Argentina y el Gran Santa Fe. 2° trimestre de 2016-3° trimestre de 2021.....	35
Gráfico 4. Tasas de subocupación en Argentina y el Gran Santa Fe. 2° trimestre de 2016-3° trimestre de 2021.....	36
Gráfico 5. Aumentos salariales y variaciones de los precios al consumidor interanuales en Argentina. Período 2016-2021.....	38
Gráfico 6. Variación interanual de los precios al consumidor en Argentina y Provincia de Santa Fe. Período 2014-2021.....	40

1. Introducción: Una indagación de la crisis en clave de consumo

1.1. ¿Por qué estudiar el consumo en este contexto?

El consumo se presenta como uno de los elementos centrales a la hora de pensar lo propio de las sociedades contemporáneas. En un nivel global, se suele concebir la existencia de una suerte de identidad de época desde la cual se universalizan las realidades cotidianas de los distintos países bajo el mismo paraguas del consumo (Canclini, 1995). De este modo, se piensa al ciudadano moderno de manera genérica en tanto ciudadano-consumidor (Appadurai, 2001). Sin embargo, los estudios sociológicos que indagan en las implicancias de estas transformaciones sobre las realidades cotidianas de los actores son escasos. Es por ello que el consumo se presenta como un concepto de alcance y sentido indefinidos cuando se lo aborda en tanto fenómeno social desde una mirada científica.

Las miradas dominantes frente a este fenómeno, además, asumen criterios moralizantes donde el consumo es percibido bajo la óptica de la sospecha (Wilks, 2013), en tanto fenómeno que, al igual que el dinero, resquebraja los vínculos sociales y los subsume a las lógicas impersonales que acarrea el avance del mercado sobre la vida cotidiana (Zelizer, 2011). De este modo, el lugar privilegiado que ocupa el consumo de bienes y servicios en las sociedades contemporáneas constituiría la manifestación más inmediata de la consolidación de dinámicas de dominación sustentadas en el paradigma social del capitalismo de consumo (Marinas, 2002), donde las relaciones sociales asumen características definidas por las estructuras de administración del capital, las cuales orientan las preferencias de consumo de la población a través de sistemas de distribución y comunicación masiva (Preteceille y Terrail, 1985).

Si bien coincidimos respecto a la idea de que los nuevos esquemas de poder local y transnacionales se estructuran en torno a la figura políticamente (al menos en apariencia) pasiva de la población en tanto ciudadanos-consumidores, consideramos que reducir el consumo a un instrumento de dominación globalizado no permite captar las diversas características que el mismo asume en realidades y espacios sociales dispares. El consumo, efectivamente, se encuentra definido por los sistemas de producción y distribución donde se reproducen las principales desigualdades de la época, bajo la órbita de instituciones capitalistas de límites difusos como son “los mercados”. Sin embargo, al mismo tiempo, desde el momento en que pasan a formar parte de la vida cotidiana de los actores, los bienes y servicios se resignifican y asumen características determinadas que se corresponden con la complejidad de las relaciones sociales en el marco de las cuales se presentan (Figueiro, 2013).

Ese fenómeno, que desde diversos sentidos comunes mediatizados se ha dado en llamar *consumismo*, no permite comprender las maneras en las cuales los actores se reapropian de los objetos y servicios a los que acceden, las cuales se corresponden con las características de los diversos universos sociales existentes en cada ámbito de interacción social (Miller, 1999). Del mismo modo, tampoco se puede captar desde esta mirada generalizadora cómo funciona de la coexistencia entre las constantes transformaciones que atraviesan los bienes y servicios que produce la sociedad, y los rasgos y dinámicas propios de cada espacio social donde estos productos se insertan. A partir de ello, nuestra propuesta constituye un intento de comprender las características que asumen las relaciones sociales leídas a través de los diversos usos y significados que se estructuran en torno al intercambio de bienes y servicios.

Ahora bien, los años 2020 y 2021 plantean un contexto que se diferencia considerablemente de los años, e incluso de las décadas anteriores, debido al transcurso de la pandemia generada por el virus SARS-CoV-2, fenómeno que dio lugar a múltiples cambios en todas las dimensiones de la vida social, obligando a los actores a readaptarse a un nuevo contexto marcado por nuevos riesgos y limitaciones. Para el caso particular de Argentina, el impacto de la pandemia se vio agravado debido a que el país estaba atravesando un período de fuerte recesión económica que comenzó a manifestar sus principales signos a partir del año 2018 (CIPPEC, 2020; UNICEF, 2021).

En este contexto, en el mes de marzo de 2020 el Gobierno Nacional argentino implementó una serie de medidas orientadas fundamentalmente a promover el distanciamiento social en la población con la finalidad de reducir las tasas de contagio y, a partir de ello, ganar tiempo hasta poder consolidar un sistema de salud capaz de afrontar la pandemia. Estos fenómenos en su conjunto dieron lugar a una fuerte reducción de la actividad económica, que ya se encontraba en declive desde años anteriores, generando un impacto negativo considerable sobre las economías de buena parte de los hogares argentinos, al mismo tiempo que profundizó las desigualdades preexistentes (Kessler, 2020).

Si bien los hogares más afectados por el contexto fueron las franjas de los sectores populares que se encontraban previamente excluidas del mercado laboral formal (Kessler, 2020; ONU, 2020), los hogares de sectores medios también se vieron involucrados en estas transformaciones, fundamentalmente a partir de una importante reducción de los ingresos y la capacidad de consumo, un mayor grado de dependencia al endeudamiento para poder cubrir sus necesidades básicas y, en muchos casos, pérdidas de empleo (CEPAL, 2021; Donza, 2020; CIPPEC, 2020; Wilkis, 2021b).

A raíz de estas observaciones, se implementaron toda una serie de estudios con la finalidad de indagar en el impacto que tuvo este contexto sobre diversos aspectos de la economía y las relaciones sociales en la Argentina (Fontana y Gozza, 2020; Kessler, 2020; Lo Vuolo, 2020; CIPPEC, 2020; Nuguer, 2021; ONU, 2020; Wilkis, 2020). Nuestra propuesta surge a partir de la propia participación en un proyecto de investigación enmarcado en el Programa de Investigación sobre la Sociedad Argentina Contemporánea (PISAC), abocado al estudio de las dinámicas de endeudamiento en familias y empresas durante la pandemia (Wilkis, 2020).

Dado que el presente se trata de un contexto crítico sin precedentes para pensar las diversas modalidades que asume el consumo para diversos sectores de la sociedad, nos proponemos comprender cómo impactó dicho contexto en los significados y prácticas en torno al consumo en sectores medios de la población. Si bien estos no constituyen los principales afectados en términos de magnitud en este contexto, justamente el lugar que ocupa el consumo para las capas medias de la población, en términos identitarios y distintivos (Minujín y Anguita, 2004; Iacobellis, 2009), nos lleva a preguntarnos respecto a cómo se adaptaron la contexto, y al mismo tiempo, cómo dicha adaptación estuvo condicionada y definida por las moralidades, las lógicas y los usos sociales pre-existentes en estos hogares respecto al gasto de dinero, los bienes y los servicios.

Asimismo, desde el punto de vista teórico-metodológico y empírico, la presente investigación propone un abordaje desde la sociología del dinero de los modos de vida sociales y económicos de los hogares de Santa Fe ubicados en las capas medias de la población, fenómeno muy poco estudiando desde este enfoque, salvo algunas excepciones (Wilkis, 2021a), aunque con antecedentes importantes si nos remitimos al análisis desde el mismo enfoque de los sectores populares (Moyano, 2018; Peresín, 2019). El período a estudiar permite realizar una reconstrucción multidimensional y en profundidad de las diversas transformaciones que se producen en un contexto de crisis sobre las prácticas de consumo que se presentan en hogares que se encuentran insertos en redes de circulación de bienes y servicios que se vieron fuertemente afectadas en este contexto.

1.2. Objetivos del estudio

El *objetivo general* del presente trabajo consiste en analizar y comprender las características que asumen los consumos de los sectores medios de Santa Fe y alrededores en el contexto de crisis social y económica de los años 2020-2021, en términos de estrategias de adaptación al contexto

y lógicas de consumo que se presentan. Se sostiene que, al verse reducido el margen de compra y trastocados los marcos de calculabilidad (Callon, 1998) de estos sectores, sus prácticas de gasto de dinero y las estrategias implementadas en la construcción de sus presupuestos adquirieron nuevas improntas donde la creciente escasez de recursos se imbricó con lógicas de consumo pre-existentes asociadas a diversos componentes identitarios, de status y morales que caracterizan al consumo de este sector.

Para cumplir con el objetivo planteado, el *primer objetivo específico* consiste en caracterizar la crisis social y económica de los años 2020 y 2021, centrándonos en su impacto sobre las economías de los hogares de los sectores medios, así como en las particularidades que se presentan en el caso de la ciudad de Santa Fe y alrededores, de acuerdo con diversos indicadores macroeconómicos. Se buscará, en el marco del mismo, responder los siguientes interrogantes: ¿qué características posee el impacto de la crisis de los años 2020-2021 sobre los hogares santafesinos? ¿Qué dimensiones económicas de los hogares se ven involucradas, y en particular, cómo afectó la crisis a las economías de los hogares de las capas medias de la población?

El *segundo objetivo específico* consiste en analizar las experiencias de la crisis que se presentan en hogares de sectores medios de la ciudad de Santa Fe y alrededores en el período 2020-2021. Ello implica indagar, en los hogares seleccionados para su análisis, en el impacto de la crisis tanto en términos materiales como simbólicos, sustentándonos en las trayectorias económicas que atravesaron estos hogares en los años de pandemia, así como también, en los años anteriores. Se plantea, para ello, el siguiente interrogante: ¿cuáles fueron las consecuencias de la crisis sobre los hogares analizados, en términos ocupacionales, económicos y sociales? ¿Cómo son vividas e interpretadas estas consecuencias desde la experiencia de los actores?

A raíz del cumplimiento de las instancias anteriores, el *tercer objetivo específico* consiste en reconstruir las estrategias de gasto y las lógicas sociales del consumo que se presentan en hogares de sectores medios de la ciudad de Santa Fe y alrededores en el período 2020-2021. Para ello, nos planteamos los siguientes interrogantes: ¿Qué prácticas y significados se presentan en torno a los distintos tipos de consumos de bienes y servicios en los hogares seleccionados para su análisis? ¿De qué maneras los hogares adaptan sus estrategias, expectativas y deseos de consumo a un contexto de reducción del grado de accesibilidad a bienes y servicios? ¿Qué lógicas sociales de consumo subyacen en dichas prácticas?

1.3. Estructura del estudio

Este estudio está compuesto por siete capítulos, incluyendo la presente introducción. En el capítulo 2 presentamos los *antecedentes y las consideraciones metodológicas*. Se recuperan en el mismo las investigaciones y estudios sobre el consumo en el campo de la sociología que tomamos como base para nuestro estudio. Luego, describimos brevemente los principales lineamientos de la sociología del dinero, en particular aquellos asociados al estudio del consumo, para pasar finalmente a establecer los principales conceptos que tomamos como referencia en la realización de nuestro estudio. Finalmente, presentamos las principales decisiones y estrategias metodológicas implementadas en el marco de nuestra investigación, incluyendo además una descripción del proyecto PISAC en el marco del cuál realizamos la misma.

El capítulo 3 se corresponde con el primer objetivo específico de nuestra investigación, e incluye una breve contextualización donde recuperamos algunos trabajos que analizan el actual contexto con la finalidad de *caracterizar la presente crisis social y económica* que atraviesa Argentina en este período. Además, presentamos un análisis de algunos indicadores con la finalidad de comprender qué características asume la crisis a nivel local y, por otra parte, comprender qué implicancias posee la misma sobre las economías de los hogares de los sectores medios de la población.

En el capítulo 4, de acuerdo con el segundo objetivo específico propuesto, incluimos un análisis de las trayectorias económicas de los hogares seleccionados en el contexto de crisis bajo la óptica de *experiencias de la crisis*, noción a partir de la cual recuperamos las experiencias laborales y económicas de estos hogares, así como también, las diversas percepciones y sentimientos que acompañan a estas nuevas condiciones.

El capítulo 5 del presente trabajo constituye el apartado analítico fundamental. En el mismo analizamos las *estrategias de gasto* que se implementan en los hogares para adaptarse al contexto, así como también, las características que asumen las *lógicas sociales del consumo* de los hogares, de acuerdo a las diversas categorías que elaboramos para dinamizar su interpretación: gastos en alimentación y abastecimiento cotidiano del hogar; vestimenta y calzado; gastos e inversiones en vivienda; gastos en movilidad; ocio y esparcimiento; equipamiento del hogar y conectividad; e impuestos y servicios.

Finalmente, en el capítulo 7 presentamos las *conclusiones generales* de nuestro trabajo, incluyendo además propuestas de investigación que se plantean como fundamentales a raíz de la presente.

2. Antecedentes y consideraciones metodológicas

2.1. Antecedentes

Claves sociológicas en torno al consumo

Desde sus orígenes como ciencia social autónoma, a finales del S. XIX, la sociología se ha hecho preguntas respecto a los fenómenos que clásicamente fueron abordados por la economía, desde diversos enfoques basados en sus implicancias culturales. En ese sentido, el consumo y sus significados y usos sociales fue objeto de diversos análisis de carácter sociológico, en un principio, en clave de fenómeno diferenciador y clasificador de las clases sociales. Dentro de esta corriente de pensamiento, Veblen (2004) observa cómo las clases sociales superiores en todas las sociedades se caracterizan por ser *clases ociosas*, en la medida en que se encuentran exentas de tener que realizar tareas que no poseen, en cada cultura en particular, una carga valorativa en clave de honor.

El autor demuestra cómo, a medida que se complejizan y diversifican (con una clara clave evolucionista), las sociedades tienden a profundizar los rasgos distintivos entre las clases sociales, y por ende, la *clase ociosa*, es decir, la elite dentro de cada sociedad, tiende a adquirir nuevos rasgos que le son propios y la diferencian del resto del espectro social. A partir de estas observaciones, Veblen identifica el surgimiento de la propiedad privada en paralelo a la consolidación de una clase ociosa que se diferencia del resto de la sociedad por poseer hábitos de consumo caracterizados por cierto tipo de *despilfarro ostentoso*. De este modo, el consumo y las prácticas de derroche asociadas al gasto son pensados en clave sociológica en tanto artilugio social supeditado a las lógicas de distinción de las clases dominantes frente al resto. Lo más curioso que posee este trabajo, desde nuestro punto de vista, es que constituye una suerte de crítica originaria al utilitarismo, corriente analítica predominante en la ciencia económica ortodoxa, desde de la cual el consumo es concebido como una herramienta al servicio de la búsqueda de comodidad y la garantía de subsistencia:

Por otra parte, por lo que respecta a aquellos miembros y clases de la comunidad ocupados principalmente en acumular riqueza, el incentivo de la subsistencia o la comodidad física no desempeña nunca un papel considerable.

La propiedad nació y llegó a ser una institución humana por motivos que no tienen relación con el mínimo de subsistencia. El incentivo dominante fue, desde el principio, la distinción valorativa unida a la riqueza y, salvo temporalmente y por excepción, ningún otro motivo le ha usurpado la primacía en ninguno de los estadios posteriores de su desarrollo (Veblen, 2004: 21)

De este modo, el consumo es desde un principio abordado por la sociología como un conjunto de prácticas asociadas a la búsqueda de reconocimiento. Pero además, otro punto fundamental del abordaje de Veblen lo conforma el hecho de que también se diferencia de la idea de la elección racional, tan cara a la economía clásica, dado que pone el énfasis en destacar el carácter prescriptivo y coactivo con el que se impone el consumo ostentoso a los miembros de las clases dominantes norteamericanas de su época. No se trata de una práctica que los individuos eligen para poder obtener un reconocimiento de manera exclusiva, sino también, una condición de pertenencia a la clase dominante: “De ordinario, el motivo que lo impulsa es un deseo de conformarse a los usos establecidos, de evitar observaciones y comentarios desfavorables, de vivir de acuerdo con los cánones de decoro aceptados en relación con la clase, cantidad y grado de bienes consumidos” (Veblen, 2004:73).

Posteriormente, Bourdieu (2000) recupera el análisis del consumo como fenómeno distintivo entre las distintas clases sociales, pero asumiendo un enfoque novedoso donde las preferencias que se manifiestan en torno al *gusto* frente a los consumos culturales son pensadas en clave de competencias sociales divergentes asociadas a ciertos *habitus* de clase donde se reproducen relaciones de dominación (Bourdieu, 2000). De este modo, el consumo distintivo ya no se piensa únicamente como una elección y una imposición que establece prácticas legítimas e ilegítimas para los actores de acuerdo a su condición social, sino que también, se corresponde con estructuras sociales incorporadas a los agentes que son el producto de las relaciones de desigualdad de las sociedades donde se constituyen en tanto individuos:

Las estructuras cognitivas que elaboran los agentes sociales para conocer prácticamente el mundo social son unas estructuras sociales incorporadas. El conocimiento práctico del mundo social que supone la conducta “razonable” en ese mundo elabora unos esquemas clasificadores (...), esquemas históricos de percepción y apreciación que son producto de la división objetiva de clases (clases de edad, clases sexuales, clases sociales) y que funcionan al margen de la consciencia y el discurso. Al ser producto de la incorporación de las estructuras fundamentales de una sociedad, esos principios de división son comunes para el conjunto de los agentes de esa sociedad y hacen posible la producción de un mundo común y sensato, de un mundo de sentido común (Bourdieu, 2000:479).

De este modo, ya no se piensa a las clases sociales como realidades paralelas que conviven en una misma sociedad bajo lógicas de consumo divergentes que nada tienen que ver entre sí, sino que se comprenden las preferencias en torno al gasto de dinero como manifestaciones individuales de posiciones sociales diferenciales pero codependientes, las cuales son vividas en

clave de oposición entre formas valoradas positivamente (lujoso, distintivo, ostentoso o valioso), y otras que poseen una connotación negativa (precario, vulgar, mediocre o modesto). Tal como veremos más adelante, estas diferenciaciones clasificadoras poseen enormes implicancias en la organización de nuestras sociedades, en tanto prácticas de ordenamiento que establecen y legitiman las diferencias de clase, las cuales se manifiestan en los frecuentes juicios morales negativos y estigmatizantes respecto a las lógicas y prácticas de consumo de los sectores populares (Figuerio 2013; Wilkis 2013).

Sin embargo, si bien consideramos que los hallazgos de Bourdieu resultan sumamente útiles para comprender las dinámicas que atraviesan a los consumos de las distintas clases sociales en cualquier sociedad, la concepción de la cultura popular como “punto de referencia negativo con respecto al cual se definen, de negación en negación, todas las estéticas” (Bourdieu, 2000:55), ha sido fuertemente criticada por asumir una óptica reduccionista que ha sido definida como legitimista, a partir de la cual los gustos populares se limitan a la idea de emulación de las preferencias de las elites. En cambio, Grignon y Passeron (1991) proponen un abordaje más complejo de la cultura de los sectores populares, mediante un movimiento pendular entre dicha concepción legitimista, y una populista, que en otro extremo, establecería una presunta idea de independencia de la cultura popular frente a las lógicas de las clases dominantes.

De este modo, las regulaciones y orientaciones sociales que se presentan en torno al consumo no obedecen únicamente a lógicas de distinción entre distintas clases sociales. En concordancia con ello, existe toda una serie de trabajos clásicos que establecen una continuidad entre el consumo contemporáneo y los rituales arcaicos de sacrificio, como fenómenos sociales que poseen ciertas características en común (Mauss, 2009; Bataille, 2014; Malinowsky, 1989). Desde estas ópticas, remontarnos a los ritos de sacrificio de posesiones materiales de las sociedades arcaicas nos permite comprender el rol organizador, integrador e identitario que poseen los bienes, su gasto y hasta incluso su destrucción en la actualidad. Los trabajos que recuperan estas líneas para pensar el consumo (Douglas e Isherwood, 1995; Figueiro, 2013; Miller, 1999) profundizan sobre los diversos usos y significados que poseen los objetos materiales en distintas relaciones y dinámicas sociales, contemplando sus funciones distintivas, pero también, incorporando otras lógicas sociales donde estos objetos desempeñan múltiples funciones y se dotan de otros significados:

En un sentido más radical el consumo se liga, de otro modo, con la insatisfacción que engendra el flujo errático de los significados. Comprar objetos, colgárselos en el cuerpo o distribuirlos por la casa, asignarles un lugar en un orden, atribuirles funciones en la comunicación con los otros, son los recursos para pensar el propio cuerpo, el

inestable orden social y las interacciones inciertas con los demás. Consumir es hacer más inteligible un mundo donde lo sólido se evapora. Por eso, además de ser útiles para expandir el mercado y reproducir la fuerza de trabajo, para distinguirnos de los demás y comunicarnos con ellos, como afirman Douglas e Isherwood, "las mercancías sirven para pensar (Douglas e Isherwood, 1990 en García Canclini, 1995:5).

Las sociologías del dinero

Nuestro trabajo asume un encuadre analítico y teórico que posee una gran pertinencia dentro de los estudios contemporáneos sobre las prácticas económicas desde una perspectiva sociológica. Cuando hablamos de sociología del dinero, hacemos referencia a una serie de trabajos que proponen un distanciamiento crítico frente a aquellas nociones asociadas a la economía clásica que pretenden reducir el dinero a la condición de medio de intercambio despersonalizado (Zélizer, 2009, 2011; Wilkis, 2013, 2017) movilizado por agentes calculadores de acuerdo con una racionalidad unívoca y universal (Villareal, 2004, 2008; Hornes, 2016; Figueiro, 2013).

En contraposición a dichas nociones, estos autores abordan las circulaciones monetarias prestando atención a los significados múltiples que las condicionan y orientan, los cuales se encuentran anclados a las dimensiones sociales y morales propias de cada espacio social, pudiendo identificarse una multiplicidad de piezas del dinero (Wilkis, 2013) y de circuitos sociales (Zélizer, 2011) donde las distintas monedas de intercambio transportan jerarquías, clasificaciones y disputas entre los actores y les otorgan a las relaciones sociales una impronta específica. De este modo, el dinero es comprendido desde la sociología del dinero como portador de los valores propios de cada sociedad, y por lo tanto el estudio focalizado sobre los distintos usos y significados del dinero permite comprender con mayor detalle las relaciones y dinámicas sociales en las cuales se encuentra inserto.

Dentro del campo de la sociología del dinero, los antecedentes fundamentales que recuperamos para nuestro trabajo son los estudios de Figueiro (2010; 2013). El autor realiza un análisis de las lógicas sociales que se presentan en ciertas prácticas de consumo de los sectores populares que suelen etiquetadas moralmente como irracionales, por no poseer, presuntamente, asidero en las condiciones económicas en las cuales se presentan. Distanciándose de estas posiciones, Figueiro asume un enfoque crítico desde el cual piensa dichos juicios morales como el reflejo de nociones utilitaristas y voluntaristas de la economía, que lejos están de permitir comprender el funcionamiento de los usos y sentidos de que giran en torno al consumo. Para pensar el consumo popular y, particularmente, aquellos gastos que suelen ser concebidos como gastos

suntuarios por sustentarse en prioridades de gasto aparentemente ilegítimas, recupera la noción de *gasto improductivo* de Bataille (2008), a partir de la cual define al derroche como un fenómeno que atraviesa al conjunto de la sociedad, y que en cada situación resulta razonable de acuerdo con los valores, los capitales y las disputas que están en juego:

El consumo y las modalidades de uso del dinero nunca son meramente el resultado de un cálculo matemático abstracto, sino que deben observarse como un complejo sistema de razonamientos inscripto en un contexto particular de relaciones sociales, de obligaciones y de percepciones temporales que vuelven razonables determinadas prácticas económicas de los agentes. En este sentido, analizar el consumo dando cuenta de las dimensiones sociales que subyacen y no como un acto individual circunscripto a cualidades personales de individuos, nos permitirá dar cuenta de las lógicas prácticas que se hallan implícitas en lo que hemos definido como *gasto improductivo* (Figueiro, 2013:73).

En resumidas cuentas, los trabajos a partir de los cuales surge nuestra propuesta, si bien presentan variaciones considerables en cuanto a las sociedades que estudian, el objeto de análisis y encuadre metodológico, tienen en común el hecho de que se sitúan en un posicionamiento crítico frente a las nociones que pretenden pensar a los actores y sus prácticas económicas en tanto procesos automatizados y reductibles lógicas lineales de cálculo de costo-beneficio. Del mismo modo, se diferencian de nociones voluntaristas a partir de las cuales el consumo es concebido como el resultado de elecciones libres que realizan los actores en un plano de igualdad, las cuales podrían medirse en una escala de racionalidad de acuerdo a los criterios de búsqueda de maximización de beneficios con recursos escasos orientados por el fin último de la acumulación (noción que tiene su origen en los ideales librecambistas del capitalismo moderno). Los sentidos, las lógicas y los usos sociales que subyacen en las prácticas y los significados que implican el uso, el intercambio y la apropiación de bienes y servicios, en cambio, se pueden pensar, partiendo de las perspectivas sociológicas que tomamos como base, como aspectos y apuestas en juego (Bourdieu, 1997) que se gestan en las relaciones sociales en el marco de las cuales los mismos se producen.

2.2. Marco teórico

Algunos lineamientos generales del concepto de crisis

A lo largo de nuestro trabajo, hacemos diversas referencias al contexto de crisis social y económica del período transcurrido durante los años 2020-2021. A partir de ello, consideramos necesario dar cuenta de qué entendemos cuando hablamos de crisis, y en particular, a qué hacemos referencia cuando hablamos de *esta* crisis dentro de la cual analizaremos diversas prácticas y nociones que se presentan en las economías de los hogares. Dentro del campo de la Historia de los Conceptos, Koselleck (2007) analiza en detalle los distintos significados que asumió la noción de crisis desde la antigua Grecia y a lo largo de toda la historia occidental hasta nuestros días, para arribar a un hallazgo por lo menos sorprendente: el concepto de crisis constituye la signatura estructural de la Modernidad (Koselleck, 2007). En sintonía con otros trabajos similares que abordan las crisis desde una perspectiva histórica, el autor alemán refiere al origen médico del término, el cual reúne en una misma acepción, la idea de aparición de una situación o coyuntura de incertidumbre de carácter temporal donde entran en juego valores de relevancia pragmática (como la verdad, la salvación o la moral), y que constituye un punto de inflexión que se encamina hacia un final de acuerdo con un llamado a la acción en forma de decisión (Koselleck, 2007 en Ramos-Torre, 2016). De este modo, la crisis es planteada como una idea-fuerza asociada al conflicto, la tensión y la transición, la cual se presenta con ciertas variaciones a lo largo de la historia de la humanidad, pero adquiere una centralidad especial en la actualidad.

Recuperando las nociones de Koselleck y otros autores que realizan abordajes semejantes, Roitman (2014), incorpora al análisis de las crisis las herramientas de abordaje de la antropología, a partir de lo cual retoma la idea de la centralidad de la noción de crisis en la Modernidad en Koselleck, para profundizar en sus implicancias y en la relevancia del concepto para la estructuración de las narrativas de nuestra época. Centrando el análisis en las formas en que la crisis económica de los años 2008-2010 fue abordada desde los saberes expertos y los medios de comunicación en Estados Unidos, la autora define a la crisis como la plataforma narrativa que impregna a priori todos los demás discursos y concepciones de la realidad (Roitman, 2014). En tanto fenómeno ubicuo y universal, la crisis es pensada por Roitman como una narrativa que define y orienta las interpretaciones de todos los fenómenos de la época, y que al mismo tiempo no se la puede pensar como un objeto aislado en sí mismo, y separado de las realidades que contribuye a significar (es por ello que siempre que se habla de crisis, se lo hace en relación a un fenómeno o problemática social en particular):

Nuestro mundo contemporáneo parece definirse fundamentalmente por una situación de crisis prolongadas, cada una de las cuales corresponde a observaciones empíricas. Por ejemplo, tenemos una crisis sanitaria mundial, que se

corresponde con las observaciones empíricas "virus" o "SARS-CoV-2" o "Covid-19". O tenemos una crisis medioambiental, que se corresponde con las observaciones empíricas "incendios", "inundaciones" o temperaturas más elevadas en los océanos. O tenemos una crisis socioeconómica, que corresponde a representaciones estadísticas, como las distribuciones de ingresos y las desigualdades de riqueza" (Roitman, 2021:2 –traducción hecha por el autor–).

En resumidas cuentas, estos autores piensan a la crisis como la narrativa fundamental a partir de la cual las sociedades contemporáneas se piensan a sí mismas, basándose en diversos indicadores empíricos problematizables que son concebidos e interconectados en clave de crisis. Esta noción constituye, entonces, la narrativa ordenadora de la realidad social dominante, con un origen histórico bien definido –la significación de las grandes transiciones y conflictos de las sociedades antiguas–, y con un rol de creciente importancia en un contexto donde los demás fenómenos sociales son pensados y organizados en base a la idea de crisis.

Ahora bien, si hablar de crisis de manera genérica no dice mucho sobre las particularidades de los fenómenos a los que se hace referencia (Roitman, 2014), consideramos necesario definir y caracterizar los indicadores empíricos a partir de los cuales concebimos la existencia de una crisis para referirnos al contexto donde se enmarca nuestra investigación. En nuestro trabajo abordamos una realidad social específica con un claro marco espacio-temporal: analizamos trayectorias económicas y significados y prácticas en torno a los consumos que se presentan en hogares de la ciudad de Santa Fe y alrededores, en el período 2020-2021. A partir de ello, optamos por hablar de crisis social y económica para referirnos a dicho período, en la medida en que, tal como veremos en detalle más adelante, se trata de un contexto donde el grado de accesibilidad a los consumos de bienes y servicios de la población presenta una reducción importante y sostenida en el tiempo (con todas las implicancias que ello conlleva), y al mismo tiempo, donde la cotidianidad de los hogares se encuentra afectada considerablemente por el transcurso de una pandemia y las restricciones y transformaciones de la misma genera.

Por otra parte, queremos destacar que decidimos hablar de crisis social y económica y no de pandemia para definir al período de análisis, a pesar de que el mismo se corresponde casi con exactitud con la pandemia la enfermedad Covid-19 en Argentina. Ello se debe a que, tal como observaremos con precisión en el apartado donde realizaremos una contextualización de nuestro estudio, los principales indicadores que definen a la presente crisis comienzan a observarse a partir del año 2018, dos años antes del comienzo de la pandemia. De este modo, si bien sin dudas la pandemia lo agrava, en muchos casos los hogares comenzaron a ver afectado

su nivel de vida previamente a la misma, por lo cual optamos por hablar de crisis como un fenómeno que la incluye, pero la trasciende.

Concepción de sectores medios

Cuando hablamos de sectores medios en nuestro trabajo, hacemos alusión a hogares que poseen ciertas características en común, en correspondencia con lo que diversos autores definen como clase social de pertenencia. En ese sentido, definimos a los hogares analizados como sectores medios en la medida en que poseen similitudes en cuanto al control o acceso a recursos económicos, simbólicos y sociales escasos (Dalle, 2016), a partir de lo cual desarrollan similares orientaciones psicosociales, experiencias y formas de vivir (Sautú, 1996). Los estudios que recuperan esta noción de clase social para analizar la estructura social en Argentina, toman como base los aportes de Germani (1987), quien identifica a las clases sociales con los grupos ocupacionales, ya que estos establecen condiciones similares de existencia tanto en términos materiales (vivienda, vestimenta, instrucción, etc.), como inmateriales (actitudes, normas y valores) (Germani, 1987).

Si bien los grupos ocupacionales fueron fundamentales en la selección de los hogares a analizar en nuestra investigación, el criterio fundamental que recuperamos para definir nuestra noción de sectores medios es el de condiciones de vida (Amsler, 2019). De este modo, clasificamos como sectores medios a hogares que poseen características en común de acuerdo con tres dimensiones: *condiciones materiales de vida*, que en nuestro trabajo asociamos a cierta capacidad de mínima de consumo que permite cubrir las necesidades básicas de los miembros del hogar, y a su vez, obtener un mayor o menor excedente; *condiciones de empleo*, donde el indicador principal es la posesión estable y sostenida en el tiempo de un empleo registrado del/la jefe/a de hogar, y el correspondiente acceso a protecciones y garantías que implica la relación salarial; y la *dimensión territorial*, que implica posiciones favorables frente a la segregación residencial socioeconómica (SRS), de acuerdo con la cual hogares que poseen similares atributos económicos y sociales tienden a agrupar sus viviendas en el espacio urbano.

De este modo, si bien, tal como veremos en el apartado metodológico, en la práctica gran parte de los hogares que tomamos para nuestro abordaje se corresponden con las categorías identificadas con la clase media de acuerdo con los principales esquemas de estratificación de clase (Germani, 1987; Sautú, 1996; Dalle, 2016), también recuperamos casos de hogares cuyo jefe de hogar desempeña ocupaciones que implican principalmente tareas manuales (atributo que define a las clases populares desde estos enfoques), pero que por sus condiciones de vida –

en tanto ingresos, empleo y territorialidad– poseen importantes rasgos en común con el resto de los hogares analizados. La ventaja de este criterio para definir a los sectores medios, es que permite realizar un abordaje de trayectorias de consumo similares en el presente contexto de crisis, las cuales se diferencian considerablemente de los desafíos que tuvieron que atravesar los hogares excluidos del mercado laboral formal.

Concepto de consumo

Al no ser tomada con frecuencia como objeto de estudio central en los estudios sociológicos, en muchos casos la noción de consumo suele ser dada por hecho sin establecer precisiones sobre su significado y el alcance del término. Sin embargo, existe cierto consenso general en los trabajos centrados en el consumo, en identificarlo con “la selección, la compra, el uso, el mantenimiento, la reparación y el descarte de un producto o servicio determinado” (Campbell 1995:101-102). Es decir, el consumo es pensado como el conjunto de prácticas sociales que giran en torno al uso de objetos materiales (que en general se refiere a productos del mercado) y servicios. Estos enfoques suelen centrarse en el componente distintivo e identitario del consumo. El consumo, en ese sentido, “excede la acción instrumental de satisfacer una necesidad, e implica también la construcción de identidades sociales, así como la búsqueda de pertenencia y de distinción social” (Pérez, 2015:100).

En cuanto al consumo de bienes materiales en particular, también recuperamos la noción de Milanesio (2014) para pensar en una construcción del concepto desde un enfoque relacional, de acuerdo con la cual, el consumo es entendido en tanto “fenómeno multifacético que incluye prácticas como comprar, usar, exhibir, ostentar y desear, y que implica relaciones complejas entre los sujetos sociales y entre estos y los objetos” (Milanesio, 2014:12). De este modo, tomamos esta definición como base por poner el eje en las relaciones sociales que se estructuran en torno a los consumos, y optamos por ampliarla para incluir también a otros tipos de gastos, como son aquellos que involucran el acceso a servicios. Incorporando a esta definición la idea de intercambio de bienes y servicios entre actores sociales, cuando hablamos de consumo en nuestra investigación, hacemos referencia al conjunto de prácticas y significados que se constituyen en torno a la inversión, el intercambio, la exposición, la ostentación, la acumulación y la destrucción de bienes y servicios en el marco de relaciones sociales específicas. Por otra parte, también recuperamos la definición de García Canclini (1995) para pensar el consumo no como un acto individual o momento particular de las relaciones sociales, sino como

procesos que las atraviesan y las estructuran mediante el intercambio de bienes y servicios, su apropiación y los diversos usos que los acompañan:

El consumo es el conjunto de procesos socioculturales en que se realizan la apropiación y los usos de los productos.

Esta caracterización ayuda a ver los actos a través de los cuales consumimos como algo más que ejercicios de gustos, antojos y compras irreflexivas, según suponen los juicios moralistas, o actitudes individuales, tal como suelen explorarse en encuestas de mercado (García Canclini, 1995:2).

Finalmente, consideramos necesario aclarar que a lo largo de nuestro trabajo hablamos de manera indistinta de consumo y gasto de dinero para referirnos a los mismos fenómenos, si bien reconocemos que existen modalidades de gasto de dinero que no se corresponden necesariamente con prácticas de consumo (por ejemplo, cuando se habla del pago de una deuda para pagar otra deuda). Ello nos permitirá dinamizar el análisis al observar bajo un mismo foco compras de bienes y pagos de servicios.

Conceptualizaciones generales

Entre los distintos abordajes que se sitúan dentro del campo de la sociología del dinero, existen algunos conceptos e interpretaciones (Figueiro, 2013; Wilkis, 2013; Villarreal, 2010; Zelizer, 2011) a partir de los cuales realizamos nuestro análisis del contenido de las entrevistas llevadas a cabo a hogares de Santa Fe con la finalidad de comprender sus dinámicas y lógicas de consumo en el período 2020-2021. A continuación describiremos brevemente dichos conceptos, los cuales consideramos fundamentales en la estructuración y organización del análisis de nuestro proyecto.

En una obra que podemos considerar fundacional de la sociología del dinero, Zelizer (2011) analiza cómo las prácticas monetarias se conectan e imbrican con las prácticas sociales. Mediante un estudio de tipo etnográfico sobre el proceso de expansión de las transacciones monetarias en EEUU a partir de finales del siglo XIX, la autora demuestra cómo los norteamericanos fueron incorporando progresivamente el dinero en la construcción de nuevos lazos sociales, al mismo tiempo que los preexistentes se reestructuraron asignando a los intercambios de diversas monedas funciones organizadoras fundamentales (Zelizer, 2011).

Para comprender en detalle la manera en que se aplican y significan las diversas funciones sociales del dinero, la autora utiliza el concepto de *marcado de dinero*, el cual alude a diferentes

“tratamientos del dinero que señalan la naturaleza de la relación entre las partes de una clase particular de transacción” (Zelizer, 2007:102). Las técnicas de marcado de dinero pueden incluir la creación de distintas categorías para definir un mismo medio –por ejemplo, una moneda nacional– de acuerdo con los usos y significados diferenciales que asume dicho medio en cada tipo de relación social en particular; la creación de medios de intercambio segmentados, apropiados para relaciones sociales específicas, y que pueden o no poseer valor en el resto de la economía; y la transformación en el marco de intercambios particulares de ciertos objetos en medios monetarios. Este último punto permite expandir los sentidos socialmente atribuidos a la noción de consumo, dado que al concebirlo en tanto medio de intercambio monetario, se establece una continuidad entre los bienes y servicios y el dinero en tanto instrumentos que definen y consolidan, y por lo tanto diferencian y segmentan, los universos sociales específicos.

Por otra parte, recuperamos también la aplicación de la noción de *marcos de calculabilidad* (Callon, 1998) en Villarreal (2010). De acuerdo con estos autores, los marcos de calculabilidad constituyen esquemas de procesamiento de información, márgenes para realizar interpretaciones y herramientas que delimitan las opciones posibles de cálculo económico de los actores con arreglo a las relaciones, las responsabilidades, las complicidades y las dependencias donde estos se sitúan (Villarreal, 2010). A partir de esta noción, las decisiones económicas son pensadas como un factor fundamental en la legitimación y consolidación de las desigualdades sociales, dado que, de manera semejante a los análisis de Bourdieu (1997; 2000), permite pensar los esquemas de percepción y acción como un factor fundamental en la reproducción de las relaciones sociales en el marco de las cuales los mismos se producen. De acuerdo con la autora:

La economía funciona a través del establecimiento de equivalencias entre bienes, servicios y sus representaciones pecunarias. Estas no son fijas: la paridad se determina en función de una serie de consideraciones, entre las que no solo intervienen los precios fijados por las fuerzas del mercado global, nacional o regional, sino también cuestiones muy locales vinculadas a temporalidad, oportunidad y riesgos percibidos (Villarreal, 2010:393).

A raíz de ello, nos preguntamos, ¿Qué características asumen los marcos de calculabilidad en torno a los consumos, en tanto esquemas de percepción y cálculo socialmente producidos, en un contexto donde la capacidad de consumo se ve reducida? Y a partir de ello, ¿En qué medida la adaptación al contexto estuvo condicionada o limitada por los marcos de calculabilidad pre-existentes de los actores observados?

Por su parte, Wilkis (2013) analiza las circulaciones monetarias dando cuenta de rol que juegan las valoraciones y los juicios morales en las mismas: “las personas miden, comparan y evalúan todo el tiempo sus virtudes morales. Este reconocimiento funciona como un poder específico que jerarquiza y diferencia: como un *capital moral*” (Wilkis, 2013:27). De este modo, el autor analiza las relaciones atravesadas por el uso del dinero en tanto condicionadas por la acumulación de capital moral de los actores involucrados. Tal como demuestra, en muchos casos las obligaciones, los valores y las concepciones de los actores sobre lo que es correcto hacer con el dinero, lo que resulta justo o necesario, constituyen un factor fundamental para comprender la manera en que el dinero circula o deja de circular en relaciones específicas. En tanto bien simbólico escaso que jerarquiza a los actores a partir del reconocimiento que se produce frente al cumplimiento de expectativas y obligaciones, el capital moral permite comprender el rol fundamental que desempeñan las concepciones valorativas en los intercambios económicos, y a través de estos, en el ordenamiento de la sociedad.

Por otra parte, en una experiencia de investigación previa (Dellacqua, 2021), tomamos como base la noción de capital moral para preguntarnos respecto a las obligaciones que se estructuran en torno al gasto de dinero en los hogares, así como también, respecto a la relación entre estas obligaciones morales y las prácticas de endeudamiento en los hogares. A partir de ello, utilizamos la noción de moralidades de consumo, para referirnos a diferentes lógicas de gasto de los hogares donde las jerarquizaciones entre los distintos gastos adquieren improntas específicas de acuerdo a las prioridades que se establecen en cada caso. Esto resultará fundamental para comprender la manera en que se establecen obligaciones hacia el interior de los hogares que regulan y orientan los gastos de sus miembros de acuerdo con objetivos establecidos de manera colectiva, así como las tensiones que surgen cuando se presentan diferencias en torno a las prioridades que se pretende establecer respecto a las distintas necesidades de sus miembros.

Por último, la noción de lógicas de consumo (Figueiro, 2013) resulta fundamental para nuestro abordaje. La misma hace referencia a las lógicas sociales subyacentes a las decisiones de consumo que no siempre se corresponden con lógicas utilitarias fundamentadas en la búsqueda de maximización de beneficios, sino con aquello que está en juego y que es valorado en las relaciones sociales en las cuales los actores se encuentran inmersos. En palabras del autor:

Las lógicas deben comprenderse como otras formas de cálculo que se destacan por no tratarse meramente de operaciones lógico-matemáticas, sino de un complejo entramado de obligaciones, moralidades, esperanzas, reconocimientos y construcciones identitarias, ligado a cierto habitus –y enmarcado en determinadas condiciones

institucionales que modelan la utilización del dinero–, que nada tiene que ver con fallas de racionalidad o una racionalidad limitada (Figueiro, 2013:88)

A partir de ello, nos preguntamos por las características que adquieren las lógicas de consumo en un contexto marcado por una reducción considerable –aunque variable en los distintos hogares analizados– del grado de accesibilidad al consumo. Tal como veremos, los hogares que seleccionamos para nuestro análisis realizaron diversas modificaciones en sus prácticas y formas de usar el dinero, las cuales se vieron condicionadas por las lógicas de consumo imperantes en cada caso, pero al mismo tiempo, produjeron transformaciones en las formas de usar el dinero de los actores, quienes debieron reordenar sus prioridades de gasto para adaptarse al actual contexto. Además, nos preguntamos, partiendo de las nociones de Wilkis (2013) sobre la existencia en las circulaciones monetarias de obligaciones y luchas por obtener reconocimiento moral, por las características que adquieren en particular, dentro de las lógicas de consumo observadas, las moralidades que construyen en torno al gasto los actores en este contexto (Dellacqua, 2021).

2.3. Consideraciones metodológicas

Tal como sostuvimos al inicio de este documento, nuestra propuesta se gesta en el transcurso de la propia participación en un proyecto PISAC abocado al estudio del endeudamiento en el contexto de pandemia: “Dinámicas de endeudamientos de familias y empresas durante la pandemia y postpandemia COVID-19. Impactos sobre las desigualdades” (Wilkis, 2020). De este modo, la presente investigación constituye un análisis desde el enfoque de la sociología del dinero del contenido de las entrevistas realizadas en el marco de dicho proyecto, con miras a reconstruir las lógicas de consumo imperantes en hogares de sectores medios en el contexto de crisis social y económica de los años 2020 y 2021.

El objetivo principal del proyecto PISAC en el marco del cual realizamos nuestra investigación, consiste en “producir información y conocimiento sobre las desigualdades sociales, económicas, productivas, de género y regionales de los endeudamientos de empresas y familias producidos durante la pandemia y postpandemia Covid-19” (Convocatoria Pisac-covid-12, 2020:11). Este proyecto, integrado por miembros de 12 universidades nacionales, posee una gran amplitud y abarca una serie de relevamientos y estudios tanto cuantitativos como cualitativos.

Sin embargo, para nuestro trabajo nos valemos específicamente de una de todas sus indagaciones, que son las entrevistas realizadas en hogares de la ciudad de Santa Fe (y en algunos municipios cercanos) en tres momentos diferentes del período: **julio-septiembre de 2020; abril-mayo 2021; y octubre-diciembre 2021**. Dicha indagación en particular estuvo orientada a producir material de trabajo para el cumplimiento de uno de los objetivos específicos del proyecto PISAC, a saber: “analizar las dinámicas de ingresos, financiamiento y endeudamiento de empresas y familias con especial foco sobre mecanismos no formales de endeudamiento y crédito y análisis del alcance local de las tramas de deudores y acreedores” (Wilkis, 2020:12). Se indagaron sectores medios y populares, con la finalidad de captar la heterogeneidad del impacto del contexto sobre los hogares santafesinos.

De este modo, si bien las entrevistas centran la atención específicamente en el consumo financiarizado y en la imbricación entre relaciones sociales y préstamos de dinero, las mismas indagan también en los cambios en los consumos de estos hogares durante los años previos a la pandemia, y posteriormente al comienzo de la misma. Es por ello que permiten analizar en detalle las prácticas y significados que se presentan en torno a los consumos y, en particular, en las consecuencias que tuvo el período de crisis de los últimos años sobre los mismos. A partir de ello, elaboramos un diseño de investigación flexible basado en los lineamientos del proyecto PISAC que tomamos como base, los cuales apuntan a indagar en el impacto del contexto sobre las economías de los hogares, pero centrándonos en el estudio de sus dinámicas de consumo.

Para el cumplimiento del primer objetivo específico, realizamos una caracterización de la crisis en términos macroeconómicos. Para ello, recuperamos diversos estudios que indagan en los principales cambios que implicó el presente contexto en términos macroeconómicos a nivel nacional y local, y recurrimos además al método de análisis cuantitativo de datos secundarios elaborados por instituciones públicas (INDEC e IPEC) en relación a diversos índices de consumo y gasto de los hogares. Ello nos permitió contextualizar las entrevistas contemplando particularmente los principales cambios ocurridos en el período en relación al grado de acceso a bienes y servicios de la sociedad santafesina.

Por otra parte, para el cumplimiento de los objetivos 2 y 3 de nuestra investigación, consistentes en recuperar las experiencias de la crisis y las lógicas de consumo de hogares de sectores medios santafesinos y de localidades aledañas, seleccionamos de la base de datos de las entrevistas realizadas en el marco del proyecto PISAC, 12 casos en base a los siguientes criterios:

1- En un principio, propusimos llevar a cabo un abordaje que incluya tanto hogares de sectores medios, como también, de sectores populares. Sin embargo, luego de una primera selección

compuesta por hogares de ambos sectores y su posterior análisis, pudimos identificar que las diferencias entre ambos en cuanto al impacto del contexto y a las lógicas y moralidades en torno a los consumos eran de tal magnitud, que no podrían ser abordadas en detalle en un estudio como el que aquí se presenta, sin pasar por alto factores de gran relevancia para su comprensión. Optamos, por lo tanto, por profundizar en el análisis de las características que asumen los consumos y el impacto del contexto en hogares de sectores medios. De este modo, se abordaron hogares que presentan, al menos, ciertas características en común –como son, cierta estabilidad en los ingresos, un trabajo formal o semi-formal, y problemáticas vinculadas al contexto similares, aunque al mismo tiempo, tal como veremos, con diferencias considerables entre sí–.

2- Se seleccionaron, en ese sentido, hogares donde se presentan diferencias en cuanto al tipo de ocupación del o de la jefe/a de hogar; respecto al impacto de la crisis (hogares muy afectados por el contexto, hogares relativamente afectados, y hogares que mantuvieron su economía relativamente estable –aunque, como veremos, también perdieron capacidad de consumo, aunque en menor medida); y procuramos también un criterio de paridad de género, con la finalidad de ampliar el margen de captación de las dimensiones sociales vinculadas al consumo de acuerdo a los diferenciales en los roles de género que ocupan los actores. Por otra parte, dado que contamos con entrevistas realizadas en tres períodos temporales de la pandemia, optamos por seleccionar los casos bajo el criterio de una distribución temporal equitativa que permita captar los tres momentos diferentes de la pandemia y del período de crisis. De este modo, seleccionamos para su análisis 4 hogares entrevistados en la primera onda del proyecto PISAC, 4 de la segunda, y 4 de la tercera.

A raíz de ello, la composición de los hogares seleccionados para nuestra investigación quedó definida del siguiente modo:

Cuadro 1. Composición de los hogares del estudio

Ocupación/Género	Varones			Mujeres		
	1° onda	2° onda	3° onda	1° onda	2° onda	3° onda
Docentes	1			1		
Trabajadores del sector privado	1			1		1
Profesionales autónomas					2	1
Jubilados ex asalariados		1				1
Comerciantes		1	1			

En cuanto a los conceptos sensibilizadores y la organización del abordaje del material empírico seleccionado, optamos, dada la amplia variedad que presentan las lógicas de consumo –que abarcan todos aquellos sentidos y usos sociales de bienes y servicios, y todas las dinámicas donde las prácticas de consumo se tornan “razonables” de acuerdo con espacios sociales específicos–, por poner el foco analítico en aquellas lógicas y moralidades sobre el consumo donde se puedan identificar los impactos de la crisis, o cuyas características sean relacionables con la misma.

El análisis del material empírico se organizó en dos grandes dimensiones analíticas, las cuales se corresponden con los objetivos 2 y 3 del proyecto: experiencias de la crisis (que incluye tanto las trayectorias económicas recientes de los hogares, así como también, los impactos del contexto sobre las mismas), y estrategias de gasto para afrontar la crisis (características que asumen las decisiones y modalidades de organización del gasto en cada hogar, y estrategias de consumo de adaptación al contexto).

Finalmente, para cumplir con el tercer objetivo específico de nuestro estudio, organizamos el análisis de los significados y prácticas en torno a los consumos que se presentan en las entrevistas de acuerdo al tipo de consumo al que hacen referencia. Ello nos permitió sistematizar el contenido de las entrevistas definiendo con claridad los límites entre distintos universos de consumo que en las mismas se presentan en ocasiones de manera indistinta o confusa. Para ello, recurrimos a la clasificación por *finalidad de gasto* adoptada por el INDEC en el marco de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares (ENGHO) en su versión de 2017-2018, la cual constituye una adaptación del Clasificador de Consumo Individual por Finalidad (COICOP) de la ONU (1999) (INDEC, 2019, 2019b). Tomando como base dicho clasificador, elaboramos categorías propias que se corresponden en mayor medida con las distinciones que realizan los entrevistados, las cuales dan lugar a formas de agrupar los bienes y servicios que permiten analizar de manera más eficaz los significados y usos sociales que pueden construirse en torno a los mismos.

A partir de ello, las categorías que elaboramos son: gastos en alimentación y abastecimiento cotidiano del hogar; vestimenta y calzado; gastos e inversiones en vivienda; gastos en movilidad; ocio y esparcimiento; equipamiento del hogar y conectividad; e impuestos y servicios. Cada una de estas categorías incluye en su interior diversas clasificaciones y subclasificaciones de bienes y servicios de acuerdo con el COICOP¹. Si bien coinciden en algunos puntos con dicho clasificador

¹ Algunas categorías de bienes incluidas en el COICOP, como la de efectos personales, que incluye gastos en joyería, relojes y artículos de marroquinería (INDEC, 2019b) no fueron incluidas en el estudio, por no presentarse referencias en las entrevistas abordadas respecto a estos tipos de consumos.

oficial, existen algunas diferencias importantes, las cuales serán descritas con precisión a continuación.

Cuadro 2. Clasificación de los tipos de consumos de base para el análisis y su correspondencia con las clasificaciones por finalidad de gasto del COICOP²

Categorías de nuestro análisis	Categorías y subcategorías del COICOP incluidas
Gastos cotidianos en alimentación y abastecimiento del hogar	<ul style="list-style-type: none"> -Alimentos y bebidas no alcohólicas (para consumir en el hogar) -Bebidas alcohólicas y tabaco (ídem) -Productos farmacéuticos (en categoría <i>Salud</i>) -Productos/utensilios de limpieza y artículos descartables para el hogar (en categoría <i>Equipamiento y mantenimiento del hogar</i>) -Artículos de tocador, belleza y para el cuidado personal (en categoría <i>Bienes y servicios varios</i>)
Vestimenta y calzado	<ul style="list-style-type: none"> -Prendas de vestir (en <i>Prendas de vestir y calzado</i>) -Limpieza, reparación, alquiler de ropa (ídem) -Calzado (ídem)
Gastos e inversiones en vivienda	<ul style="list-style-type: none"> -Alquileres efectivos de la vivienda (en categoría <i>Vivienda, agua, electricidad, gas y otros Combustibles</i>) -(Compra), conservación y reparación de la vivienda (ídem)
Gastos en movilidad	<ul style="list-style-type: none"> -Adquisición de vehículos (en categoría <i>transporte</i>) -Gastos para el funcionamiento de los equipos de transporte personal - combustible, piezas de repuesto, reparación, etc.- (ídem) -Gastos en transporte público (ídem)
Ocio y esparcimiento	<ul style="list-style-type: none"> -Artículos para la recreación, deportes y cultura -instrumentos musicales, libros, etc.- (en <i>recreación y cultura</i>) -Servicios recreativos, deportivos y culturales -recitales, gimnasios, etc.- (ídem) -Paquetes turísticos, viajes y excursiones (ídem) -Restaurantes y hoteles (categoría completa, que incluye también todo tipo de gastos en alimentos y bebidas para ser consumidos fuera del hogar)
Equipamiento del hogar y conectividad	<ul style="list-style-type: none"> -Equipamiento y mantenimiento del hogar -muebles, electrodomésticos, etc.- (categoría completa, excepto “servicios para la conservación ordinaria del hogar”) -Equipos telefónicos (en categoría <i>comunicaciones</i>)

² Con la finalidad de simplificar la exposición de las clasificaciones del COICOP que incluye cada una de las categorías que elaboramos para nuestro análisis, se presentaron en un mismo nivel las categorías, las subcategorías y en algunos casos los bienes y servicios específicos que las mismas incluyen. En los casos de subcategorías y bienes y servicios específicos, incluimos la aclaración de la categoría dentro de la cual se ubican.

	<ul style="list-style-type: none"> -Equipo audiovisual, fotográfico y de procesamiento de la información - televisores, computadoras, etc.- (en categoría <i>recreación y cultura</i>)
<p style="text-align: center;">Impuestos y servicios</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Suministro de agua y servicios diversos relacionados con la vivienda (en categoría <i>Vivienda, agua, electricidad, gas y otros Combustibles</i>) -Electricidad, gas y otros combustibles (ídem) -Educación -Servicios para la conservación ordinaria del hogar (en categoría <i>Equipamiento y mantenimiento del hogar</i>) -Salud (todos los servicios incluidos en esta categoría) -Servicios telefónicos (en <i>comunicaciones</i>) -Servicios de asistencia y apoyo para la protección social (en categoría <i>Bienes y servicios varios</i>) -Seguros (ídem) -Servicios financieros -en particular, mantenimientos de cuentas bancarias y tarjetas- (ídem) -Otros servicios (ídem)

Fuente: Elaboración propia en base a *Informe de gastos. Encuesta Nacional de gastos de los hogares 2017-2018* (INDEC, 2019); y *COICOP Argentina. Adaptación nacional de la clasificación de consumo individual por finalidad. Notas metodológicas y explicativas* (INDEC, 2019b).

3. Contextualización: Impacto de la crisis en los sectores medios y en el aglomerado Gran Santa Fe

Durante las dos primeras décadas del siglo XXI, se produjo en la región de América Latina y el Caribe un proceso de redistribución de la riqueza que dio lugar a un crecimiento importante de los sectores medios de la población (Banco Mundial, 2021; BID, 2020). De este modo, se desarrolló en este período una clase media consolidada³ en toda la región a raíz de un crecimiento económico sostenido, fenómeno que constituye la contracara de una reducción de la pobreza aproximada del 50% (Banco Mundial, 2021). Este fenómeno permite dar cuenta de una recuperación importante de los países de América Latina luego del fuerte impacto que tuvieron las reformas neoliberales de finales del siglo XX sobre buena parte de estos (Villagra, 2015).

Sin embargo, los signos de crecimiento económico y expansión de los sectores medios en la región empezaron a experimentar una desaceleración importante a partir del año 2015 (BID, 2020). Por otra parte, en el año 2020, con el advenimiento de la pandemia del virus SARS-CoV-2 y las medidas restrictivas adoptadas por los gobiernos para reducir su propagación, se produjo una caída de la actividad económica y una contracción sin precedentes en las economías de los países de América Latina y el Caribe (Benza y Kessler, 2021). En este contexto, se puso en evidencia la persistente vulnerabilidad previa: la concentración urbana en condiciones deficitarias, la debilidad de los sistemas de salud y la persistente precariedad laboral de una parte importante de la población hicieron de esta región una de las más afectadas por la pandemia a nivel global (Benza y Kessler, 2021).

En estas condiciones se produjo un fuerte retroceso de los logros alcanzados en las décadas previas. A lo largo del año 2020 estos países atravesaron un deterioro importante de la actividad económica, a partir del cierre de una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, y una reducción de los ingresos del trabajo producto de mayores tasas de desempleo y subempleo, fenómenos que dieron lugar al crecimiento de la pobreza y las desigualdades de ingresos, afectando principalmente a las poblaciones de mayor vulnerabilidad (trabajadores informales, mujeres, jóvenes, indígenas, migrantes, etc.) (CEPAL, 2021). Estas transformaciones produjeron un proceso inverso de movilidad económica descendente respecto a la significativa expansión

³ Los estudios del Banco Mundial y del BID toman como referencia para definir a los sectores medios, el nivel de ingresos del hogar, de manera indistinta respecto a su composición o al valor adquisitivo del dólar por localidad. De este modo, incluyen dentro de la clase media consolidada a los hogares cuyos ingresos se sitúan entre los 13 y los 70 dólares diarios. En la clase media vulnerable incluyen a aquellos hogares cuyos ingresos rondan entre los 5,5 y 13 dólares diarios, mientras que los hogares por debajo de la línea de la pobreza son aquellos cuyos ingresos son inferiores a los 5,5 dólares diarios (Banco Mundial, 2021).

que estaban atravesando los sectores medios en el período previo (Banco Mundial, 2021; Benza y Kessler, 2021).

En el caso particular de Argentina, confluyeron en simultáneo diversos fenómenos que agravaron el impacto de la pandemia, como fue una contundente política sanitaria centrada en la restricción a la circulación con la finalidad de reducir la tasa de contagios, y de priorizar el fortalecimiento del sistema de salud en detrimento de la actividad económica –cuyo hito fundamental fue la declaración del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) decretado el 19 de marzo de 2020– (Donza, 2020); la permanencia latente de una crisis estructural comenzada en las últimas décadas del siglo XX, que dio lugar a un sistema socioeconómico heterogéneo, desigual e inestable en términos estructurales (Bonfiglio y otros, 2020); y una tendencia a la caída previa en las principales variables macroeconómicas asociadas al empleo, la actividad económica, la tasa salarial y el poder de compra de buena parte de la población desde el año 2018 (CIPPEC, 2020; UNICEF, 2021).

Estos factores en su conjunto produjeron una crisis social y económica en Argentina que afectó principalmente a los hogares de menores ingresos, profundizando las desigualdades pre-existentes (ONU, 2020), así como también, a aquellos sectores de la población cuyas ocupaciones fueron proscriptas durante los primeros meses de pandemia, por ser concebidas como no esenciales (Kessler, 2020). Los sectores medios de la población, tanto si los entendemos como grupos socio-ocupacionales específicos, o bien, como hogares que poseen cierto nivel de ingresos determinado, también se vieron afectados por la crisis, ante una progresiva reducción de sus ingresos y en su capacidad de consumo, y de los niveles de empleo formal (aunque, como veremos, con cierta heterogeneidad hacia el interior del sector).

Si bien no contamos con indicadores precisos que permitan indagar en las consecuencias que tuvo el contexto de crisis sobre la población específica que tomamos para nuestro estudio –esta es, sectores medios de la ciudad de Santa Fe y alrededores–, podemos sin embargo reconstruir una aproximación a las mismas al recuperar diversos indicadores y estudios que versan sobre el impacto de la crisis en el aglomerado Gran Santa Fe y la provincia, y sobre sectores medios en otras localidades como el AMBA, y a nivel nacional. A continuación presentaremos una aproximación a la caracterización de la pandemia centrándonos en dichos indicadores. Para ello, analizaremos los siguientes fenómenos: *principales políticas públicas nacionales de compensación de la crisis, actividad económica, estructura ocupacional, y salarios y poder de compra.*

3.1. Políticas públicas de compensación “pandémicas”

Para evitar la propagación del virus e intentar reducir dentro de lo posible la nueva crisis sanitaria que el mismo generó, el Gobierno Nacional implementó una serie de medidas orientadas a reducir la circulación y los contactos entre la población. Si bien estas medidas fueron eficaces para reducir los contagios, las mismas, junto con otros factores que trajo la pandemia, como el temor al contagio (Alomo, 2020), dieron lugar a una fuerte contracción de la economía que impactó, aunque de manera diferencial, a los distintos sectores de la población. Del mismo modo, con la finalidad de compensar el impacto de dichas políticas y de la crisis económica que ya se divisaba, el Gobierno Nacional implementó a su vez una serie de políticas destinadas a contener las economías de los hogares en este contexto, y de ese modo reducir el impacto negativo que directa o indirectamente generó la pandemia (Kessler, 2020). A continuación enumeraremos brevemente las principales políticas de compensación implementadas por el Gobierno Nacional con la finalidad de paliar los efectos de la crisis sobre los hogares⁴:

- La asistencia a empresas para el pago de salarios (ATP).
- Reducción de aportes patronales.
- Ingreso familiar de emergencia (IFE).
- Una amplia batería de ayudas orientadas a atender el frente financiero de empresas y familias que incluyeron desde créditos a tasa subsidiada para el pago de salarios para empresas (24%) y trabajadores autónomos y monotributistas (0%).
- Extensión de créditos al consumo (Ahora 12).
- Moratorias impositivas.
- Topes en las tasas de interés de las tarjetas de crédito.
- Congelamiento de alquileres y la suspensión de desalojos, así como del corte de servicios por falta de pago.
- Ampliaciones de beneficiarios de la AUH, Tarjeta Alimentar y asignaciones familiares.

⁴ Fuente: Wilkis, Ariel (Director) (2020). Dinámicas de endeudamientos de familias y empresas durante la pandemia y postpandemia COVID-19. Impactos sobre las desigualdades. Proyecto de convocatoria PISAC-COVID-19: La sociedad argentina en la pospandemia.

- Bonos para los trabajadores del Sistema de Salud

3.2. Actividad económica

Tal como sostuvimos previamente, la pandemia implicó una fuerte restricción a la actividad económica, en un contexto donde esta ya se encontraba en declive desde años anteriores. De este modo, el estado de emergencia en el ámbito de la salud tuvo como consecuencia no deseada un impacto negativo sobre la estructura productiva (Donza, 2020). Para dar cuenta del impacto del contexto sobre la actividad económica y la estructura ocupacional en Argentina, recuperamos un trabajo del Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC), basado en los principales indicadores sobre la actividad económica nacional de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2020) y datos del INDEC.

La economía argentina se caracteriza por una concentración importante del producto y del empleo en las actividades de servicios, comercio e industria, sectores que representan aproximadamente un 70% del mercado tanto laboral como del producto bruto (CIPPEC, 2020). Sin embargo, el sector de los servicios representa una importancia muy superior dentro de la estructura económica nacional. De acuerdo con el estudio, del total de las empresas registradas, entre las cuales ocupan un lugar fundamental las pequeñas y medianas empresas, el 47% corresponde al sector de los servicios, y el 28,7%, al del comercio (CIPPEC, 2020).

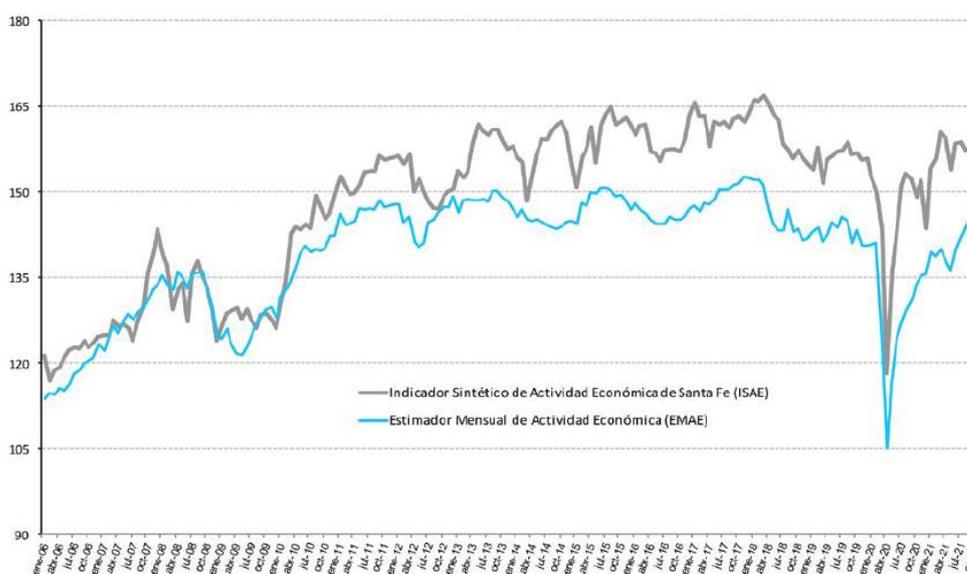
El impacto de la crisis fue diferente para los distintos sectores de la economía, de acuerdo a las características que asume cada tipo de actividad en términos de exposición al contagio de sus trabajadores. Si bien todas las ramas de la economía presentan una caída interanual en su actividad económica, de acuerdo con los autores, “los sectores más golpeados fueron la construcción (-63%), los hoteles y restaurantes (-74%), y los servicios comunitarios, sociales y personales (-69%) (Que incluye servicios de diversión, esparcimiento y culturales), seguidos por la industria manufacturera (-22%) y el transporte (-23%)” (CIPPEC, 2020:14). De este modo, siendo los servicios una parte importante de la estructura económica argentina, estas observaciones reflejan el impacto significativo de la pandemia sobre amplias capas de los sectores medios e informales de la población que se encuentran empleados en dicho rubro.

En cuanto al impacto de estos indicadores sobre los sectores medios, se puede identificar un peso importante de la crisis sobre el empleo registrado en aquellas actividades vinculadas a los servicios que fueron más golpeadas por la pandemia: “El sector gastronómico, en conjunto con

el sector hotelero, han sido de los sectores que mayor impacto han sufrido por el ASPO y la pandemia. El cierre de restaurantes y las limitantes históricas al turismo nacional e internacional han puesto a estas industrias frente a un escenario jamás visto. Hoteles y restaurantes representa cerca del 4% del empleo total y 11% del empleo registrado, unos 321.000 puestos de trabajo, lo cual muestra la criticidad de su situación” (CIPPEC, 2020:20).

La provincia de Santa Fe, en particular, presenta indicadores similares a los que se puede observar a nivel nacional. Ello se puede observar al establecer una comparación entre el Estimador mensual de actividad económica (EMAE), indicador provisorio de la evolución del PBI nacional a precios constantes del 2004, y el Indicador Sintético de la Actividad Económica (ISAE), que establece una medición semejante a nivel provincial, centrándose en variables como la recaudación real de ingresos brutos, consumo de gasoil y de gas, consumo de energía eléctrica, venta de autos, cantidad de empleos registrados y ventas reales en supermercado (IPEC, 2021).

Gráfico 1. Actividad económica en Argentina y Provincia de Santa Fe (ISAE y EMAE) (En índices base 2004=100). Enero 2006-octubre 2021



Fuente: Publicado en Informe técnico del *Indicador Sintético de Actividad Económica de la Provincia de Santa Fe (ISAE)*. IPEC. Octubre 2021.

Del mismo modo en que, desde el año 2006, la actividad económica a nivel provincial acompañó en buena medida a los indicadores a nivel nacional, se puede observar una caída leve de esta a

partir del año 2018, y un descenso drástico entre los meses de marzo y julio de 2020, luego de lo cual se observa un rápido repunte, aunque sosteniendo la tendencia a la caída de los años previos. Estas transformaciones sobre la actividad económica que trajo aparejada la crisis, tuvieron consecuencias graves sobre la estructura ocupacional, tal como veremos a continuación.

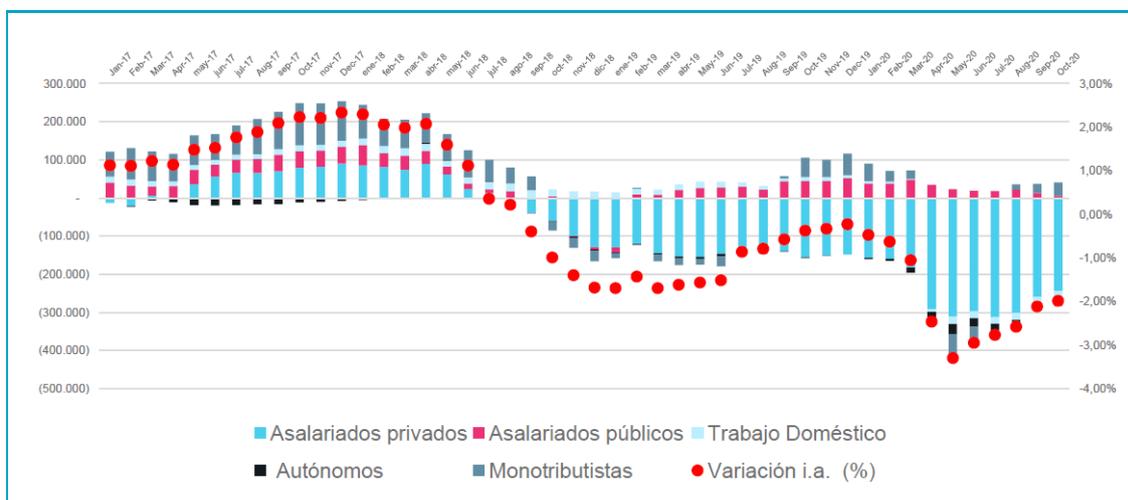
3.3. Cambios en la estructura ocupacional

De acuerdo con la OIT (2020), en términos ocupacionales la pandemia generó en los países de América Latina y el Caribe un retroceso de al menos 10 años. Ello se manifestó principalmente en una pérdida abrupta de puestos de trabajo, y en un incremento importante en las suspensiones y reducciones horarias, fenómenos que trajo aparejada la fuerte contracción económica que caracterizó a este contexto (Benza y Kessler, 2021). Las pérdidas y reducción de indicadores vinculados al empleo estuvieron concentradas principalmente en aquellas actividades de contacto más intensivo que no fueron consideradas como esenciales y no pudieron ser reemplazadas por el teletrabajo (Albrieu y Ballesty, 2020).

Por otra parte, en el caso de Argentina, los sectores con ocupaciones informales, al no tener garantías laborales que garantizaran la continuidad del empleo ante una fuerte reducción de la actividad económica, fueron los más afectados por las restricciones implementadas en este contexto (UNICEF, 2021). Sin embargo, dentro de los estratos medios también se observa una pérdida importante del trabajo y los ingresos entre patrones, empleadores, profesionales independientes y cuentapropistas (Donza, 2020). Ello se refleja en la caída interanual de un 4% de los empleadores registrados por la AFIP en junio de 2020 (CIPPEC, 2020).

En cuanto al impacto del contexto sobre el empleo formal, sector donde se ubica una parte importante de las capas medias de la población, los indicadores revelan un aumento significativo durante el segundo y tercer trimestre de 2020 de la proporción de asalariados formales que no pudieron concurrir a sus empleos por suspensiones, otras causas laborales o licencias (CIPPEC, 2020). Sin embargo, al observar los valores absolutos de la cantidad de trabajadores registrados en los últimos años, se puede identificar una caída que comienza en el año 2018, en sintonía con las observaciones realizadas respecto a la actividad económica, donde observamos una disminución desde dicho período.

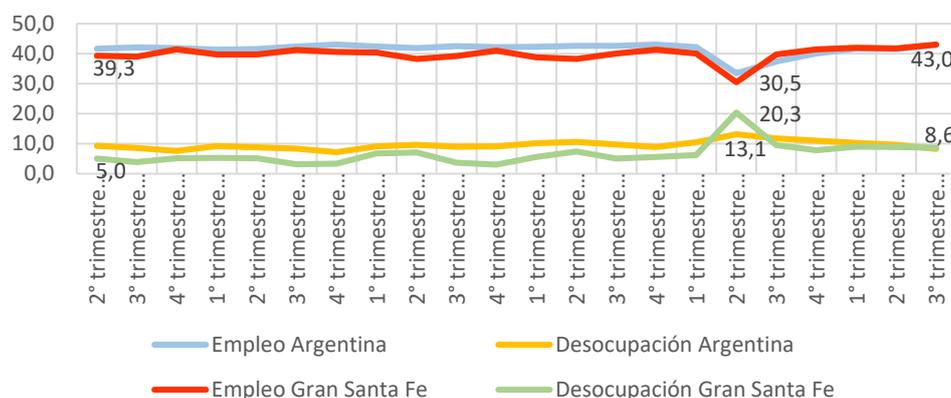
Gráfico 2. Variación interanual de puestos de trabajo registrados según modalidad ocupacional principal (2017-2020), en número de puestos y porcentaje de variación



Fuente: Publicado en Documento de trabajo: *El mercado laboral en Argentina. Estructura, impacto del Covid-19 y lecciones para el futuro* en base a datos del Informe de Situación y Evolución del Trabajo Registrado (SIPA), ministerio de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. CIPPEC. 2020.

De este modo, entre los primeros meses del año 2018 y hasta octubre del 2020, se perdieron aproximadamente 514,000 puestos de trabajo de asalariados formales, lo que representa una caída del 9% de los empleos registrados en todo el país (CIPPEC, 2020). Por otra parte, al observar diversos indicadores vinculados al empleo para el Gran Santa Fe, se observan tendencias similares respecto a lo observado a nivel nacional. Sin embargo, el impacto de la desocupación durante los meses de cuarentena estricta fue mucho más significativo para los hogares ubicados en el Gran Santa Fe.

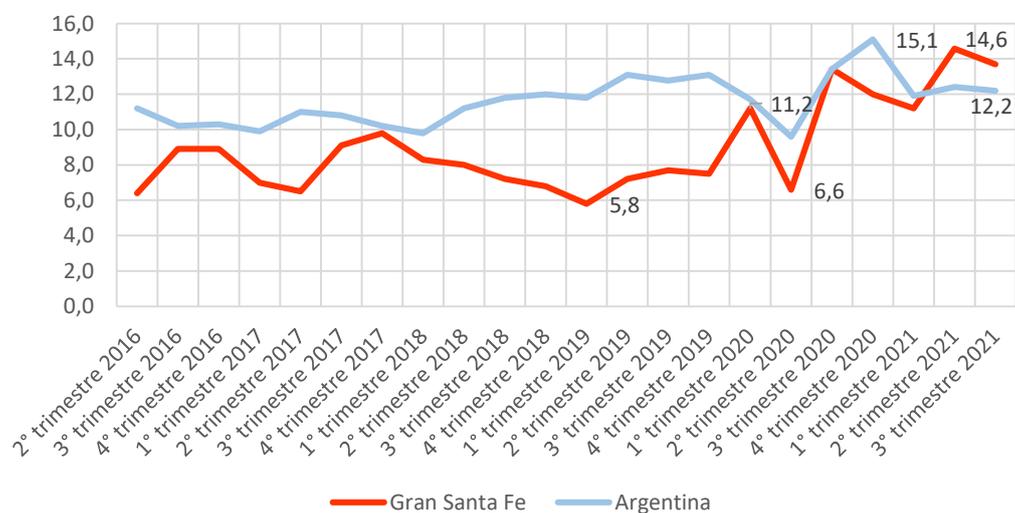
Gráfico 3. Tasas de ocupación y desocupación en Argentina y el Gran Santa Fe. 2° trimestre de 2016-3° trimestre de 2021



Fuente: Elaboración propia en base a informes *Mercado de trabajo. Principales tasas del mercado laboral (EPH). Segundo trimestre 2016 a tercer trimestre de 2021* (INDEC, s/f), y *Serie principales tasas. Aglomerados pcia de Santa Fe 3° Trimestre 2021* (IPEC, s/f).

Ahora bien, dado que el índice de empleo/población ocupada hace referencia al porcentaje de la población que trabaja al menos una hora a la semana (INDEC, s/fd), y que la estructura social argentina se caracteriza por un nivel importante de subempleo donde la precariedad no viene dada por la ausencia de trabajo, sino por la masificación del trabajo informal –que suele definirse como “changas”– (Merklen, 2010), consideramos que los niveles de subempleo (ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales por causas involuntarias y están dispuestos a trabajar más horas) resultan más eficaces para dar cuenta de las dimensiones de la presente crisis económica en término de oportunidades laborales para los hogares.

Gráfico 4. Tasas de subocupación en Argentina y el Gran Santa Fe. 2° trimestre de 2016-3° trimestre de 2021



Fuente: Elaboración propia en base a informes *Mercado de trabajo. Principales tasas del mercado laboral (EPH). Segundo trimestre 2016 a tercer trimestre de 2021* (INDEC, s/f), y *Serie principales tasas. Aglomerados pcia de Santa Fe 3° Trimestre 2021* (IPEC, s/f).

Como se puede observar en la gráfica, el primer impacto de la pandemia sobre la subocupación fue de caída, cuando, en el segundo trimestre del 2020 –período que se corresponde con el ASPO–, se observó una disminución pronunciada del subempleo a nivel nacional, y una aún mayor en el Gran Santa Fe. Luego, con la recuperación de la actividad tras las aperturas a partir de julio del 2020, se puede observar que en ambos casos la subocupación gana importancia, lo cual refleja un incremento de las dificultades para reinsertarse en el mercado laboral para una parte importante de la población luego de la cuarentena estricta.

Por otra parte, estos indicadores revelan que, en el caso de la subocupación, se perciben diferencias importantes entre el Gran Santa Fe y el país analizado en su conjunto. Mientras que, a partir del segundo trimestre del año 2018, el país manifiesta un crecimiento constante de la importancia del subempleo dentro del total de la población económicamente activa (fenómeno que refleja una creciente imposibilidad de ejercer más horas de trabajo en la población), en el Gran Santa Fe este indicador manifiesta una caída oscilante pero constante hasta el cuarto trimestre de 2019, a partir del cual el subempleo crece considerablemente hasta alcanzar a un 14,6% de la población activa en el segundo trimestre de 2021, un porcentaje superior incluso al observado a nivel nacional, que en aquel entonces alcanzó al 12,2%.

Podemos considerar al incremento del subempleo como un fenómeno que se manifiesta en sintonía con los estudios que dan cuenta de una reducción de las capas medias de la población en este período. Por otra parte, el impacto de la recesión económica previa a la pandemia fue diferencial si comparamos al Gran Santa Fe respecto al país tomado en su conjunto: mientras que se observa un incremento gradual de los niveles de subocupación a nivel nacional desde los primeros meses del año 2018, en el caso del Gran Santa Fe, dicho incremento del subempleo se comienza a observar recién a partir del primer trimestre de 2020, pero alcanza niveles incluso mayores a los nacionales en el segundo trimestre de 2021. A continuación analizaremos el impacto de la crisis sobre los sectores medios en términos salariales y de capacidad de consumo.

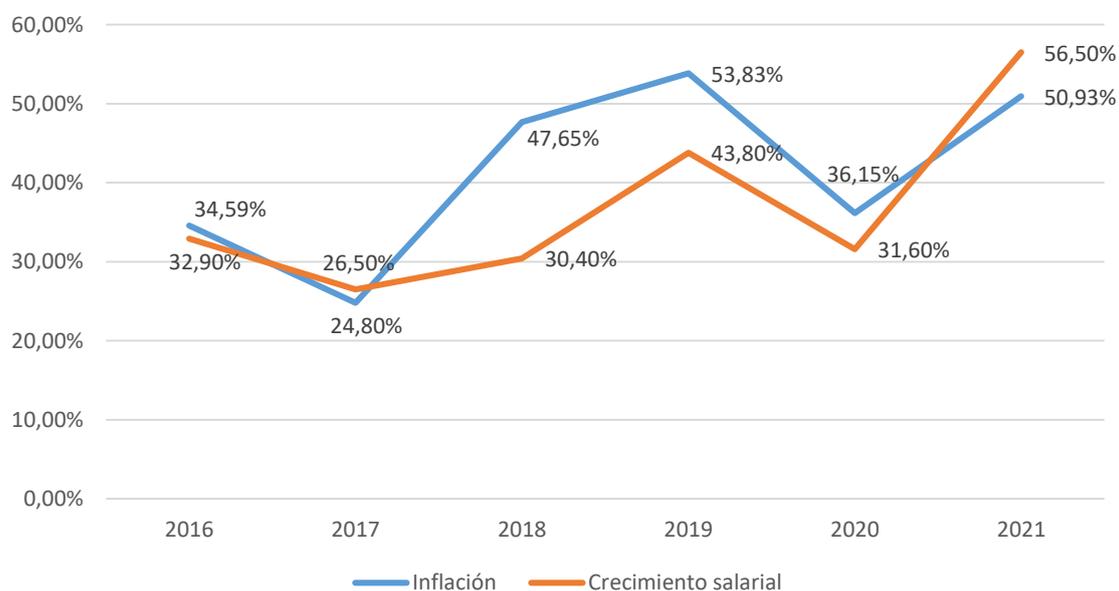
3.4. Salarios y poder de compra

La principal contracara de los indicadores observados respecto a la reducción de la actividad económica y de las ocupaciones formales, es una pérdida importante de ingresos y capacidad de consumo para una franja importante de la población (Donza, 2020). A nivel regional, la pérdida de ingresos percibidos por los trabajadores en América Latina y el Caribe por las restricciones pandémicas produjo una caída estimativa del 10% de PBI total (Benza y Kessler,

2021). Respecto a los cambios percibidos en sus ingresos por los sectores medios, en un estudio realizado en el AMBA con la finalidad de medir el impacto del ASPO sobre los hogares en términos de ingresos (Bonfiglio y otros, 2020), se puede observar que, entre los hogares que se encuentran por encima de la línea de la pobreza, un 49% reconoció una reducción de sus ingresos en los meses de cuarentena, mientras que dentro de estos un 17% identifica durante dicho período una reducción superior al 50% de sus ingresos.

Por otra parte, a nivel nacional, la pérdida de los ingresos de los hogares en este contexto se vio significativamente acentuada por los elevados niveles de aumentos de precios que atravesó el país durante dicho período y desde los años previos a la pandemia. Los sectores medios de la población, que coinciden en buena medida con los hogares que poseen empleos registrados, se vieron fuertemente afectados por este fenómeno, lo cual se puede observar al comparar los incrementos interanuales del salario mínimo con el crecimiento de la inflación.

Gráfico 5. Aumentos salariales y variaciones de los precios al consumidor interanuales en Argentina. Período 2016-2021



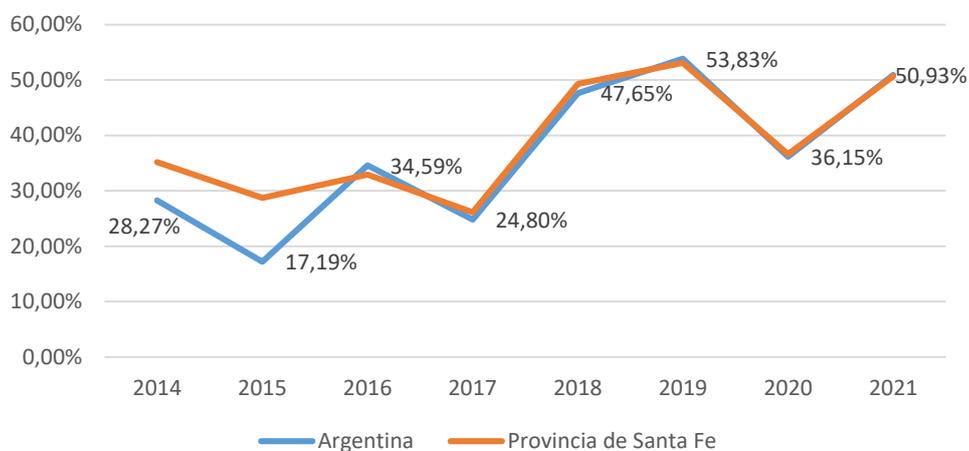
Fuente: Elaboración propia en base a los informes técnicos del *Índice de precios al consumidor (IPC)* (INDEC, s/fc), e *Índice de salarios. Números índices y variaciones porcentuales respecto del período anterior y acumuladas, por sector. Octubre de 2015 - diciembre de 2021* (INDEC, s/fd).

Tal como se puede observar, a partir del año 2018 los niveles de incremento salarial interanual estuvieron muy por debajo de los aumentos de precios de los productos del mercado. Ello implicó una reducción importante de la capacidad de compra de los hogares argentinos, ya que el acceso al empleo registrado no fue garantía suficiente para generar una protección adecuada frente a los incrementos de los precios de los bienes y servicios del mercado. De este modo, entre los años 2018 y 2020, los precios de los productos, tomados de manera conjunta, incrementaron un 31,89% más que los salarios mínimos de los trabajadores registrados, fenómeno que permite dar cuenta de una reducción importante en el poder de compra de la población, inclusive de los sectores medios. En el año 2021, en cambio, se observa una leve recomposición salarial, donde la elevada inflación fue compensada por un incremento salarial del 56,5%.

Tal como argumenta Nuguer (2021), la inflación se convirtió en un problema que afectó a buena parte de los países de América Latina y el Caribe en el contexto de pandemia, con especial repercusiones sobre las economías de los hogares de menores ingresos, sobre los cuales los más insignificantes aumentos de precios impactan de manera inmediata sobre sus posibilidades de consumo. Respecto a las causas de la inflación en Argentina, se la suele atribuir a múltiples factores, como por ejemplo, la centralidad cultural del dólar (Luzzi y Wilkis, 2019) que puede tener entre sus consecuencias el debilitamiento de moneda local (Théret, 2013); la emisión monetaria para financiar el gasto público (problema central para los economistas ortodoxos); y el accionar de los grupos concentrados de poder que establecen los precios con la finalidad de incrementar sus tasas de ganancia (Cibils, 2021). Independientemente de las causas que la generan, la inflación se convirtió durante este período en un problema fundamental para los hogares de los sectores medios de la población.

Por otra parte, respecto al impacto de estos fenómenos a nivel local, podemos observar que el crecimiento inflacionario en la provincia de Santa Fe acompañó en buena medida a los incrementos de precios a nivel nacional.

Gráfico 6. Variación interanual de los precios al consumidor en Argentina y Provincia de Santa Fe. Fe. Período 2014-2021



Fuente: Elaboración propia en base a los informes técnicos del *Índice de precios al consumidor (IPC)* (INDEC, s/f), e informes técnicos del *Índice de precios al consumidor (IPC) para la provincia de Santa Fe (IPEC)*.

La reducción en los niveles de consumo durante el período de cuarentena no se debe exclusivamente a una menor capacidad económica por parte de los hogares. Del mismo modo en que el estudio del impacto del ASPO sobre el nivel de ingresos de los hogares realizado por Bonfiglio y otros (2020) reveló una reducción importante de los ingresos entre los sectores medios en el AMBA, el mismo demostró además que la proporción de los hogares de este sector que declaraba que el dinero no le alcanzaba para cubrir sus gastos corrientes era mayor en 2019 que en 2020. Es decir, aún cuando una buena parte de los hogares analizados en el estudio tuvo una pérdida importante en su nivel de ingresos, las dificultades para llegar a fin de mes eran mayores entre estos en el período previo. Esto se debe fundamentalmente al hecho de que las pautas de consumo no alimentarios de los hogares se vieron modificadas considerablemente producto del ASPO, ante un cambio súbito de la disponibilidad de bienes y servicios que dio lugar a un desaceleramiento importante del consumo en los hogares (Bonfiglio y otros, 2020).

3.5. Recapitulando

A lo largo del presente apartado hemos presentado una caracterización de la crisis social y económica que atravesó Argentina durante los años 2020 y 2021, centrándonos específicamente en sus implicancias sobre los hogares de los sectores medios, así como también,

en las particulares que asumió en el aglomerado Gran Santa Fe. Tal como pudimos observar, los hogares de los sectores medios se vieron significativamente afectados en este contexto, a partir de una importante reducción de la actividad económica (especialmente en ciertas actividades que se vieron afectadas por el ASPO), la caída de los niveles de empleo formal, y la reducción de la capacidad de consumo producto del estancamiento salarial frente a los fuertes incrementos de precios. En cuanto al Gran Santa Fe, identificamos algunas diferencias sensibles en el impacto de la crisis respecto al país tomado en su conjunto, particularmente respecto a los niveles de desocupación durante el ASPO, así como también, en el mayor crecimiento de la subocupación que la sucedió.

Consideramos que las observaciones hasta aquí presentadas permiten comprender con una mayor claridad a qué nos referimos cuando hablamos de crisis a lo largo de nuestro trabajo. Al mismo tiempo, estas aproximaciones resultan fundamentales para situar en su contexto a los hogares cuyos significados y prácticas en torno a los consumos analizaremos posteriormente. Ello constituye un elemento esencial de nuestra investigación, en la medida que uno de los ejes centrales de la misma es comprender el consumo en los sectores medios en relación a un contexto con ciertas particularidades, algunas de las cuales pudimos describir en el presente apartado.

En el próximo capítulo analizaremos el impacto de la pandemia sobre los hogares que recuperamos para nuestro estudio. Estos hogares, si bien sostuvieron una base mínima de estabilidad laboral, ingresos, recursos y condiciones de vida durante todo el período de estudio, se vieron igualmente afectados en buena medida por el contexto. Al observar en detalle sus trayectorias económicas durante la pandemia y los años previos, así como las interpretaciones que construyen en base a las mismas, podremos comprender con mayor solidez cómo las transformaciones macroeconómicas hasta aquí descriptas se manifiestan en la experiencia cotidiana de los hogares.

4. Experiencias de la crisis

Los hogares que analizamos en nuestro estudio, ubicados dentro de las capas medias de la población, vieron afectadas en buena medida sus economías en este contexto, aunque con diferencias entre sí respecto a las temporalidades, la magnitud y las percepciones que tuvieron respecto a la reducción de su capacidad de consumo. El principal indicador, desde nuestro punto de vista, para reconocer el impacto de la crisis en sus economías, es el hecho de que en todos los casos los miembros de los hogares analizados se vieron obligados a reducir sus gastos o a reorientarlos buscando adaptar sus prioridades al contexto y, en muchos casos, asumiendo por primera vez deudas para poder llegar a fin de mes, situación que hasta la pandemia había sido impensada (Wilkis, 2021b).

Sin embargo, también pueden identificarse en los relatos de los entrevistados referencias al impacto de la crisis en sus hogares que no se corresponden necesariamente con cambios en sus formas de consumir. Dichas referencias serán descritas a continuación, a partir de las cuales esperamos poder indagar de manera aproximativa sobre las consecuencias que tuvo el contexto sobre hogares cuyas lógicas, sentidos y prácticas en torno a los consumos, luego analizaremos. Las mismas incluyen relatos que los entrevistados construyen sobre las trayectorias económicas de sus hogares en este contexto, así como los significados que elaboran en torno a dichas trayectorias. Es por ello que hemos decidido hablar de *experiencias* para referirnos a estos relatos, en la medida que combinan experiencias objetivas con las interpretaciones subjetivas que las acompañan.

A partir de ello, consideramos necesario tener presente que si bien experiencias de la crisis que presentaremos a continuación hacen referencia a trayectorias objetivas, donde en algunos casos se torna fácilmente visible un nivel importante empobrecimiento de estos hogares, los discursos que recuperamos para comprenderlas se tratan de interpretaciones subjetivas, donde la realidad es leída en clave de crisis (Roitman, 2014) por quienes se encuentran involucrados en la misma. Es por ello que las observaciones que realizaremos no constituyen necesariamente indicadores empíricos, sino experiencias donde los actores combinan las trayectorias económicas recientes de sus hogares con sus percepciones personales respecto a las mismas, las cuales se encuentran atravesadas por valores y concepciones subjetivas donde subyacen discursos y corrientes de pensamiento de época que se “cuelan” entre los discursos.

La descripción será presentada de acuerdo al tipo de ocupación del entrevistado, dado que existen similitudes importantes entre las situaciones que atravesaron en este contexto quienes pertenecen a un mismo grupo ocupacional. A raíz de ello, el análisis será presentado pudiendo

distinguirse las siguientes categorías: Docentes (2 casos); asalariados del sector privado (3 casos); profesionales autónomas (3 casos); jubilados ex asalariados (2 casos); y comerciantes (2 casos).

Docentes

En el caso de los docentes analizados, se presentan importantes similitudes respecto a la percepción del impacto del contexto en sus economías. Ambas entrevistas fueron realizadas en la primera onda del proyecto PISAC (julio-septiembre de 2020). Estos dan cuenta de una progresiva reducción de su capacidad de ahorro durante los últimos años, especialmente en el período 2019-2020. Atribuyen esta reducción de sus ahorros mensuales a la inflación, bajo la idea de que “los salarios permanecieron más o menos igual, y los precios aumentaron”. Por otra parte, perciben como una ventaja para sus economías al hecho de no tener que dar clases presenciales, ya que ello les permitió reducir importantes gastos en movilidad, aunque en estos casos esos ahorros fueron rápidamente absorbidos por otras necesidades.

Al analizarlos por separado, podemos identificar algunas diferencias de importancia. En el caso de Gustavo (42 años), quien convive a medias con su hija (esta pasa la mitad del mes con él, y la mitad con su ex pareja), este identifica los principales cambios en su economía con “el gobierno de Cambiemos”, es decir, en el período 2015-2019. Sin embargo, no hace referencia a un impacto significativo, sino más bien a una “reducción de gastos preventiva ante un futuro incierto”. Como veremos, la incertidumbre se presenta como un signo distintivo fundamental de la época. Además, sostiene que pudo tener, en algunos meses, algunos ahorros “magros” durante la pandemia.

La principal preocupación del Gustavo en este contexto son los gastos que tiene con la tarjeta de crédito. Se identifica una suerte de desfasaje entre sus hábitos y sus posibilidades de consumo, cuando sostiene que a partir de 2019 decidió dejar de llevar consigo la tarjeta de crédito, dado que se había habituado a usarla, y ello le generó un nivel de endeudamiento que comenzó progresivamente a dificultar sus posibilidades de cubrir todos sus gastos a fin de mes. Se trata de un hogar donde el impacto del contexto no se experimenta con gran gravedad, sino, como una suerte de “alarma” que lo llevó a reducir sus gastos.

Por otra parte, la otra docente entrevistada que recuperamos para su análisis es Romina (40 años), quien convive con su pareja, empleado de comercio –en un supermercado, por lo que no dejó de trabajar en pandemia–, y sus dos hijos adolescentes. En el caso de este hogar, se

reconoce una reducción forzada de los gastos en este contexto, pero la entrevistada lo atribuye a una serie de inversiones que realizaron a partir del año 2018: “si sólo fuese por la situación económica general”, la situación de este hogar estaría “dentro de todo estable”. Sin embargo, una mudanza, la compra de un nuevo automóvil y los gastos de un viaje a Inglaterra para su hija hicieron que la economía de este hogar se viera comprometida en este contexto.

Estas inversiones dieron lugar a un grado de endeudamiento importante en este hogar, y a la necesidad de realizar una serie de recortes en sus gastos que la entrevistada atribuye casi exclusivamente a las mismas: “tiene que ver con elecciones que hicimos, sacrificar algunas cosas en función de eso”. Sin embargo, luego atribuye su situación económica también al estancamiento salarial en un contexto de aumentos de precios: “fueron tres gastos importantes que se sumaron a ingresos estables o con poco incremento, y repercutió”. En estas condiciones, destaca que desde hace mucho tiempo que no pueden tener ahorros mensuales, “o que lo que pensaste que ahorraste un mes, te surgió un gasto al mes siguiente y lo terminaste gastando”. Al igual que en el caso de Gustavo, sin embargo, no se percibe una problematización crítica del contexto, como sí veremos que ocurrió en otros casos analizados.

Asalariados del sector privado

Los tres hogares que se ubican en esta categoría presentan algunas similitudes respecto a su situación económica en este período. La pandemia implicó, en un principio, una reducción de sus ingresos, pero en los tres casos las empresas donde trabajan recibieron el beneficio del programa del Gobierno Nacional de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), a partir de lo cual aproximadamente un 50% de los sueldos de sus empleados fue pagado por parte del Estado durante buena parte del año 2020. Ello permitió compensar las pérdidas iniciales de ganancias en dichas empresas durante los primeros meses de pandemia, y al mismo tiempo, garantizó para estos hogares el sostenimiento de sus salarios en dicho período, aunque, como veremos, con variaciones importantes entre un hogar y otro. Llama la atención que en ninguno de estos casos se presenta una problematización explícita de los aumentos de precios, en comparación con otras categorías ocupacionales. En cambio, sí se lamentan por su imposibilidad de ahorrar en este contexto, aunque, como veremos, esta imposibilidad se encuentra sujeta al momento de la pandemia en el cual fueron entrevistados.

En el caso de Cristian (39 años), empleado de una importante empresa nacional de producción y venta de productos lácteos quien convive con su pareja, empleada en una farmacia, y sus dos hijos, este destaca que su empresa fue uno de los sectores más afectados

durante el “macrismo”, especialmente, a partir del año 2018 (en correspondencia con los indicadores observados en el apartado de contextualización). Desde entonces, y, por lo menos, hasta el momento de la entrevista, en junio de 2020, comenzó a cobrar su sueldo en cuotas semanales, mientras que el aguinaldo lo cobra distribuido en un plazo de 6 meses. Además, la reducción de la actividad en la fábrica impidió que pudiera hacer horas extras, las cuales componían previamente una parte importante de sus ingresos. A raíz de ello, estima que su sueldo se redujo a la mitad en este período. El sueldo de su pareja también se vio reducido en este contexto, aunque en menor medida, debido a que no percibió aumentos salariales que se correspondieran con los aumentos de precios.

A raíz de estos cambios, Cristian considera que en su hogar, desde hace 3 años, están “estancados, sin progresar y subsistiendo”. Por otra parte, ahorrar es concebido como algo para ellos imposible en este contexto. En cuanto a la pandemia, Cristian considera que esta no impactó considerablemente en su economía, pues las actividades tanto de él como de su pareja son consideradas esenciales. Es por ello que este período es concebido como un momento donde el principal problema fueron las restricciones a las salidas, mientras que su economía se sostuvo relativamente estable, al tener menores gastos por no poder salir.

Otro hogar de este sector que recuperamos es el de Alicia, jubilada de 63 años que trabaja en una panadería cerca de su hogar. Convive con su hija, quien tiene un empleo en la municipalidad, aunque esta sólo aporta a los gastos del hogar en situaciones de “emergencia”, por lo que los ingresos de Alicia constituyen la base sobre la que se sostiene la economía del hogar. Cuando fue entrevistada, en agosto de 2020, no hizo referencias al período previo a la pandemia, mientras que durante la misma, sostuvo, su situación económica “cambió un poco, no mucho, pero cambió”. Destaca que en este contexto, no vive bien, vive “al día”, y que, al igual que en el hogar de Cristian, ahorrar resulta “imposible” en su situación. Sin embargo, no lo atribuye exclusivamente al contexto de pandemia, ni tampoco a los años previos a la misma, sino que considera que desde que se casó siempre estuvo en la misma situación.

En este caso el mayor impacto de la pandemia se lo atribuye a su “forma de vida”, y ello se vincula con el hecho de que, al ser población de riesgo, el miedo a contagiarse y poner su vida en peligro significó una restricción importante a la vida cotidiana de Alicia. Por otra parte, esto también tuvo implicancias económicas importantes: desde la primera declaración del ASPO en marzo del 2020, estuvo “53 días” sin poder ir a trabajar, mientras que su jefe le pagó en ese período un mínimo de \$7.000 mensual para que subsista, lo que implicó una reducción aproximada del 70% de su sueldo durante un período de 3 meses. Además, cuando pudo volver

a trabajar, comenzó a percibir el salario de manera segmentada en dos cuotas mensuales, lo cual su jefe lo atribuyó al cobro de las ATP. Sin embargo, el miedo a perder su empleo fue la razón por la cual aceptó sin protestar estas condiciones, mientras que logró sostenerse económicamente durante esa etapa sin tener que endeudarse gracias a los aportes a los gastos del hogar que hizo en ese momento su hija.

Por último, el tercer caso que recuperamos fue una entrevista realizada en diciembre de 2021 a Andrés, tallerista de 44 años que trabaja en una empresa de colocación de parabrisas. Si bien, al principio de la pandemia este convivía con sus dos hijos mayores, a finales de 2020 su ex mujer volvió a convivir con él junto con su hija más pequeña, dado que no tenía suficientes ingresos para mantenerse por su cuenta, ni tampoco logró conseguir un trabajo estable que lo permitiera. Tanto los hijos mayores de Andrés como su ex pareja se encontraban desempleados a inicios de 2021, lo cual obligó a que la economía de este hogar se sostuviera exclusivamente con los ingresos de Andrés. Por otra parte, durante los primeros meses de pandemia este se vio obligado a suspender sus trabajos extras consistentes en reparaciones de vehículos y electrodomésticos, los cuales componen un 25% de su ingreso mensual. Ello dio lugar a una situación de sobreendeudamiento en este hogar, dado que la insuficiencia de ingresos profundizó durante ese período su dependencia a la tarjeta de crédito y a las deudas informales, como el fiado, para poder subsistir.

Sin embargo, cuando fue entrevistado, a finales del año 2021, Andrés da cuenta de una progresiva recuperación económica a partir de mediados de ese año. Ello se debe, sostiene, a que su ex pareja y sus hijos comenzaron a percibir ingresos por diversas ocupaciones temporales, mientras que él pudo recuperar en buena medida sus trabajos extras. Reconoce que en ese momento está logrando obtener unos pequeños ahorros mensuales, y reivindica, como elemento central en su recuperación, su estrategia de haber suspendido el recurso a las tarjetas de crédito y los préstamos de dinero (destruyó, en el año 2020, una de sus tarjetas de crédito). De este modo, se trata de un hogar donde se percibe una caída importante de la capacidad de consumo durante 2020 y buena parte de 2021, mientras que a finales de dicho año, se observa una lenta pero sostenida recuperación económica.

Profesionales autónomas

Las experiencias económicas y sociales de los últimos años de las entrevistadas pertenecientes a este sector, se aglutinan fundamentalmente bajo la idea de incertidumbre. Ello puede vincularse, entre otras cosas, al tipo de profesiones que desempeñan, cuyos ingresos se

caracterizan por ser inestables y de este modo, están más expuestas a los vaivenes de la economía general. Por razones diversas, los tres hogares analizados de esta categoría identifican una recesión en sus economías a partir del período 2018-2019, lo cual obligó a las entrevistadas a aumentar su nivel de dependencia frente a otras economías más estables (de sus padres y/o de sus parejas). Por otra parte, se presentan diferencias importantes respecto a los recursos con los que contaron para dar respuesta a los desafíos de la coyuntura, y en las estrategias empleadas para aplicarlos.

En el caso de Aldana, abogada de 36 años que ejerce la profesión de manera autónoma y convive con su pareja, también abogado, se identifica una caída importante en sus ingresos a partir de los años 2018-2019. La pareja de Aldana posee un empleo estable en la Justicia Penal, por lo cual los ingresos de este fueron constantes y considerablemente elevados durante todo el período (la define como la única profesión que no perdió poder adquisitivo en este contexto). Sin embargo, por su parte ella reconoce que en “la última etapa del macrismo”, junto con sus compañeras, también abogadas, con quienes trabaja en un estudio de derecho laboral en una localidad cercana a Santa Fe, empezaron a tener muchos menos casos: “En 2019 trabajamos muy poco y estábamos con la cara larguísima”. A raíz de ello, decidieron en ese entonces comenzar a trabajar a distancia en ese estudio, dado que no les “daba el cuero” para sostenerlo de manera presencial, lo cual redujo aún más sus ganancias.

Recuerda que en 2018 también había tenido un año “malo” en términos de ingresos, por lo que en 2019 estaba todo el tiempo “especulando” sobre si gastar o no su dinero, ya que experimentaba una gran incertidumbre respecto a “lo que se venía”. Por otra parte, a partir del comienzo de la pandemia, los tribunales en Santa Fe cerraron en un principio y luego abrieron con horarios reducidos, limitando aún más los ingresos de Aldana. Entonces pudo sostener su economía a partir de los ingresos de juicios que le fueron “regulados” en años anteriores, de los mayores aportes que tuvo que hacer su pareja a los gastos del hogar, y del dinero obtenido por medio del préstamo para monotributistas de la AFIP que recibió ella a finales del año 2020. Es muy interesante que, en este caso, al igual que en otros que pudimos observar, la entrevistada establece una analogía entre la pandemia y la inundación que afectó a la ciudad de Santa Fe en el año 2003:

Fue todo una incertidumbre, porque no sabíamos qué iba a pasar, me sentía en algún sentido muy similar a lo que pasó con la inundación, que vos salías de la casa y decías “¿Qué onda? ¿Va a bajar el agua, va a seguir así para siempre? ¿Va a volver esto a la normalidad?”. Bueno, creo que hoy esa duda la tenemos todos, pero en ese

momento que salíamos en una bolsa así en la calle, llegábamos, nos desvestíamos, nos bañábamos, era rarísimo
(Entrevista a Aldana, 2021)

La otra profesional autónoma que recuperamos para nuestro análisis es Valeria, profesora particular de inglés de 28 años que también convive con su pareja, quien es dueño de un local de indumentaria. Estos habían establecido una dinámica donde cada uno se encargaba de cubrir ciertos gastos del hogar procurando aportar dinero en partes relativamente iguales. Sin embargo, en el período 2018-2019, a partir de “los aumentos” que hubo, Valeria comenzó a tener dificultades para cubrir los gastos mensuales que tenía a su cargo, por lo que decidió comenzar un emprendimiento de producción y venta de chocolates para obtener ingresos extras. Aún así, en algunos meses estos ingresos extras no fueron suficientes, por lo que tuvo que pedirle a su pareja que cubriera algunos gastos de los que hasta entonces se estaba haciendo cargo ella.

A partir de los primeros meses de pandemia, el compañero de Valeria se vio obligado a cerrar temporalmente su negocio, mientras que ella perdió buena parte de los alumnos particulares que tenía por las restricciones a la circulación que se implementaron en aquel entonces. Esos “80 días” que estuvieron encerrados (temporalidad asociada al período en que su pareja debió cerrar su negocio) sobrevivieron fundamentalmente a partir de los ingresos de unas pocas clases fijas que siguió cobrando Valeria, el Ingreso Familiar de Emergencia (IFE) que cobró esta dos veces, y las ayudas de los padres de Valeria, a cuyo hogar fueron a comer con mucha frecuencia luego de haber agotado todo su dinero y buena parte de sus ahorros.

Finalmente, la tercera profesional autónoma cuyas lógicas de consumo analizaremos más adelante, es Manuela, arquitecta de 41 años que vive sola y posee su propio estudio de arquitectura donde tiene a su cargo obras de construcción privadas y comerciales. Además, da clases en una cátedra de la UNL y también en la Escuela Industrial Superior, aunque por estas sólo obtiene un 30% de sus ingresos totales. En los años 2018 y 2019, Manuela tuvo una serie de conflictos personales que la llevaron a abandonar buena parte de las obras en las que estaba trabajando, por lo cual durante varios meses tuvo que vivir en base a ayudas monetarias de sus padres, hasta que su hermano le consiguió empleo en un Banco, donde trabajó hasta los primeros meses del año 2020.

A diferencia de todos los demás casos analizados, los primeros meses de pandemia fueron vividos como un alivio por Manuela. En ese entonces ya había renunciado al trabajo en el Banco con la finalidad de retomar sus actividades en el marco de su profesión, pero al no haber obras

en las que pudiera trabajar, se tomó el tiempo libre de los primeros meses de pandemia como una oportunidad para “acomodarse laboral, económica y psicológicamente”. Luego de este período pudo retomar sus actividades económicas principales –las clases y las obras–, y recuperar progresivamente su estabilidad económica previa a la crisis que atravesó en el período 2018-2019.

Sin embargo, en diciembre de 2021, momento en el cual fue realizada la entrevista que recuperamos, Manuela considera que está trabajando mucho más que antes, ya que tiene más obras y más horas frente al aula, y aún así ello no se traduce en un nivel mayor de ingresos, ni tampoco en un mejoramiento de su nivel de vida. Considera que ello se debe fundamentalmente a los aumentos de precios: “en otro momento, al tener más obras, yo ahorrraba para vivir varios meses, y ahora es como que me alcanza para ir viviendo el día”. De este modo, mientras que en los dos primeros hogares de profesionales autónomas que recuperamos, cuyas entrevistas fueron realizadas entre abril y mayo de 2021, no hay referencias a los aumentos de precios como un problema significativo para sus economías, en esta tercer entrevista, hecha a finales del año 2021 (donde, como observamos en el apartado anterior, la inflación alcanza valores muy superiores que en 2020), esta constituye el problema central para explicar la pérdida de poder adquisitivo del hogar.

Jubilados ex asalariados

Los dos hogares ubicados de este sector que recuperamos para su análisis, cuyas entrevistas fueron realizadas en mayo y noviembre de 2021 respectivamente, dan cuenta de situaciones económicas críticas en el período reciente, especialmente en el contexto de pandemia. Se trata de dos hogares sumamente endeudados, donde el recurso a los créditos formales e informales impregnaba sus lógicas de gasto previas a la crisis sin que ello fuese un factor de riesgo para sus economías, pero que en un contexto de creciente pérdida de poder adquisitivo tuvieron serias dificultades para poder cumplir con los pagos de sus deudas, lo cual los obligó a tener que reducir diversos gastos para poder mantener sus cuentas al día.

El primero de estos casos con el que contamos es el de Roberto (65 años), quien convive con su mujer y sus dos hijos adultos. Tanto él como su esposa se jubilaron en el año 2018. Hasta ese entonces, él se había desempeñado como empleado en OCA y ella como docente y luego directora de un colegio secundario. Luego de jubilarse, aprovecharon el mayor tiempo libre para comenzar a realizar diversas refacciones y construir un segundo piso en su hogar, gastos que fueron cubiertos mediante diversos créditos bancarios y compras con tarjeta de crédito.

En un principio pudieron cubrir estos gastos sin problemas, pero dado que todos demás gastos de este hogar son realizados con tarjetas de crédito –desde la compra cotidiana de alimentos hasta cualquier otro gasto excepcional–, a mediados de 2019 los montos mensuales de sus deudas comenzaron a igualar su nivel de ingresos, a raíz de lo cual se vieron obligados a implementar diversas “campañas” de producción y venta de alimentos y de productos de marroquinería para obtener un ingreso extra que les permitiera poder cumplir con los pagos de sus cuentas. Si bien esta actividad les permitió alcanzar cierto equilibrio durante un tiempo, a partir del comienzo de la pandemia se vieron obligados a suspender estas ventas debido a las restricciones a la circulación que la misma trajo aparejada. Ello dio lugar a que progresivamente se tornase cada vez más difícil cumplir con los pagos de los montos de las distintas cuentas del hogar, a partir de lo cual decidieron restringir los gastos cotidianos y, además, detener la construcción en su hogar durante varios meses.

El otro hogar perteneciente a este sector que recuperamos para nuestro estudio es el de Gabriela, maestra de educación primaria de 61 años recientemente jubilada, quien convive con sus tres hijos adultos, quienes poseen sus propios empleos, aunque es ella quien está a cargo de la cobertura de los gastos del hogar (al igual que en el lugar de Alicia, se concibe una idea de que es ella en su rol de madre quien debe sostener la economía del hogar). Sin hacer referencias al período previo, Gabriela considera que durante los años 2020 y 2021 perdió en buena medida su capacidad de consumo debido a que los aumentos de los cobros por la jubilación estuvieron muy por debajo de la inflación.

Cuando fue entrevistada, a finales del año 2021, Gabriela sostenía que su situación no había mejorado para ese entonces, si no que siguió empeorando. Considera que, en ese contexto, “el dinero por supuesto que no le alcanza”, y que “gasta más por la inflación que hay”. Protesta porque, desde que comenzó la pandemia, está “desesperada” porque no se pudo comprar “ni una pilcha”. A raíz de esta situación, para poder cubrir ciertos gastos cotidianos y mensuales del hogar, se vio obligada a romper con la lógica previa a partir de la cual ella estaba a cargo de todos los gastos del hogar, y tuvo que comenzar a pedirles dinero a sus hijos. Considera que, aún así, “llegar a fin de mes” es para ellos más difícil que antes.

Comerciantes

Finalmente, también recuperamos para el análisis de sus prácticas y sentidos en torno a los consumos en este contexto, hogares de comerciantes. En ambos casos se tratan de comerciantes cuyos rubros son considerados esenciales en este contexto, por lo cual pudieron

sostener sus actividades económicas, aunque con una reducción importante del nivel de ingresos en comparación con el período previo. Ambos problematizan que ya no pueden ahorrar como antes, aunque no hacen referencias a los incrementos de precios como la causa fundamental de su situación –lo cual logran compensar aumentando los precios de sus productos–, sino que la adjudican, principalmente, a una reducción en el nivel de ventas en sus comercios.

Por un lado, recuperamos el caso de Armando (40 años), dueño de dos negocios bazares ubicados en la ciudad de Santo Tomé, quien convive con sus seis hijas, su madre y su pareja. Cuando fue entrevistado, en mayo de 2021, destaca que en 2019 su situación “era mejor”, pero que a partir de agosto de ese año empezaron “a caer”: “Sí, la plata no alcanza, no se vende lo de antes. Yo antes vendía acá tres líneas por día casi (notas en un cuaderno). Te estoy hablando antes de la pandemia, bastante antes, y ya cuando estaba Macri capaz que vendíamos una y media, dos como mucho, con suerte, y ahora capaz que bueno, una por día hacemos”.

Armando sostiene que, especialmente a lo largo del año 2020, él “la pasó mal”, pero se compara con otros comerciantes que en este contexto “murieron” económicamente y debieron cerrar sus locales, mientras que él pudo sostener sus actividades gracias al hecho de que la crisis lo agarró “mejor parado”, ya que lleva 11 años dedicándose al mismo rubro. Identifica diversos cambios en su estilo de vida a raíz de la caída importante que tuvo en sus ingresos, y reconoce que el crédito que ofreció la AFIP para monotributistas constituyó una ayuda fundamental que le permitió reponer su mercadería cuando las ventas se encontraban en declive a finales del año 2020.

Por otro lado, recuperamos finalmente el caso de Ramiro, comerciante de 37 años quien vivió con sus padres hasta mediados del año 2021, cuando pudo obtener un nivel de ingresos y de autonomía económica que le permitió mudarse solo. Los padres de Ramiro poseen un local de vestimenta cuyas ventas se redujeron especialmente durante los primeros meses del año 2020, cuando estos se vieron obligados a cerrar el negocio y sólo pudieron sostener sus ventas mediante un encargo. En ese contexto, Ramiro trabajaba en el local de su hermano y no poseía gastos significativos por estar viviendo con sus padres, por lo cual su nivel de ahorros incrementó considerablemente en ese período. Ello le permitió realizar una inversión en el año 2021 en el emprendimiento de su propio almacén, aunque para ello requirió de una importante ayuda económica por parte de sus padres. A diferencia de los demás casos analizados, en este caso el impacto del contexto fue muy inferior en términos de pérdida de capacidad de consumo, aunque implicó un mayor nivel de dependencia frente a la economía de sus padres, quienes

realizaron importantes aportes económicos tanto en el local de Ramiro como en el de su hermano para que estos pudieran continuar funcionando.

Cuando fue entrevistado, en diciembre de 2021, Ramiro se refiere al período reciente como un contexto adonde casi la totalidad de sus ingresos son destinados a la inversión en su almacén, ya que al haberse mudado a su propia casa y haber abierto el nuevo local, buena parte de sus ingresos se consume en el pago de los alquileres de ambos lugares. Sin embargo, para él la pandemia significó fundamentalmente no poder tener las salidas de ocio que solía tener previamente. Además, destaca que desde hace tiempo no puede ahorrar: “para ahorrar tenés que ganar por arriba de 100.000”. El impacto del contexto, de este modo, significó una pérdida de ingresos en este caso para los padres de Ramiro, mientras que para este el mayor problema fue el hecho de tener que trabajar mucho más que antes para poder sostener una base de ingresos que le permitiera mantener su nivel de vida.

4.1. Recapitulando

Tal como pudimos observar en las experiencias de la crisis hasta aquí descritas, los hogares analizados vieron significativamente afectado su estilo de vida en los años que tomamos como base en nuestro estudio. En sintonía con los indicadores que recuperamos con el apartado anterior, la mayoría de estos hogares comienzan a identificar una pérdida de sus ingresos a partir de los años 2018-2019, la cual se profundiza con el comienzo de la pandemia. Por otra parte, las observaciones realizadas se encuentran sujetas al momento en el cual fueron realizadas las entrevistas que tomamos como base para nuestro estudio en cada caso.

De este modo, mientras que su situación económica previa a la pandemia es descrita y problematizada en detalle por buena parte de los entrevistados en las primeras dos ondas del proyecto PISAC (entre julio del 2020 y mayo del 2021), en el caso de las entrevistas realizadas en la última onda, a finales del año 2021, las referencias a la situación económica previa a la crisis son escasas (con excepción del caso de Manuela, quien describe en detalle su crisis personal de los años 2018-2019). Sin embargo, estas últimas entrevistas presentan la ventaja de que permiten observar cierta recuperación económica en algunos de los casos observados desde mediados del año 2021, mientras que en otros se observa una profundización de los problemas económicos del hogar producto de la creciente inflación que marca al período.

Entre las principales consecuencias que trajo aparejado el contexto para estos hogares, podemos observar una reducción de la capacidad de consumo; una creciente dependencia

económica frente hogares cuyas economías ocuparon posiciones más ventajosas; la necesidad de contar con aportes económicos para cubrir los gastos de los hogares por parte de miembros que hasta entonces no lo estaban haciendo; una mayor dependencia al endeudamiento que en muchos casos dio lugar a situaciones críticas donde las deudas acumuladas se combinaron con mayores limitaciones para cumplir con los pagos; la necesidad de realizar diversos ajustes en los gastos para obtener cierta estabilidad económica, fenómeno cuyas implicancias analizaremos en detalle en el próximo apartado; y, finalmente, el surgimiento del factor del temor al contagio al Covid-19 y todas las implicancias sociales y económicas que el mismo acarrea.

Respecto a este último elemento, es decir, el temor al contagio, se trata de un aspecto propio del contexto muy poco explorado por las ciencias sociales, aunque puede asociarse a las nociones de riesgo dominantes en las sociedades contemporáneas (Beck, 1998), donde un fenómeno objetivo –una nueva posibilidad de contagiarse y poner la propia vida en riesgo–, se relaciona con percepciones subjetivas que se producen en el marco de una intensa construcción en la agenda social que marca la época (Alexander, 1996). Sin embargo, más allá de estas interpretaciones generales, por el momento se sabe muy poco respecto a las implicancias sobre las relaciones sociales del fenómeno del miedo al contagio al Covid-19 (se observan, en cambio, aproximaciones a este fenómeno desde otras ciencias como la psicología, en Alomo, 2020). Como veremos más adelante, el temor al contagio constituye un fenómeno que tuvo importantes consecuencias sobre los consumos, especialmente sobre aquellos vinculados a las actividades de ocio y esparcimiento.

Consideramos que las descripciones que integran el presente apartado conforman una base fundamental para sustentar la idea de que los hogares que recuperamos para nuestra investigación se encuentran afectados por una creciente reducción en su capacidad de consumo. Al mismo tiempo, también pudimos observar otros aspectos que hacen a la complejidad que acarrea el contexto para estos hogares, cuyas dimensiones también inciden de diversas maneras en las características que asumen los consumos de estos actores. A continuación presentaremos de manera resumida las principales observaciones realizadas respecto a las experiencias de la crisis de los hogares cuyos consumos analizaremos. Incluimos en este resumen las consecuencias del contexto sobre sus economías que identifican los entrevistados; las causas a las cuales atribuyen esta situación; las estrategias que implementaron para atenuar dichas consecuencias; y las políticas públicas reconocidas en las entrevistas que apuntaron a reducir el impacto de la crisis sobre estos hogares.

Cuadro 3. Consecuencias del contexto de crisis, estrategias para afrontar el contexto y políticas de atenuación identificadas por los entrevistados

<p>Causas que generan la pérdida del poder adquisitivo</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Reducción en el nivel de ingresos -Aumentos de precios -Estancamiento salarial -Cobros de salarios segmentados -Suspensión forzada de actividades que generan ingresos “extra” -Inversiones realizadas en el período reciente -Conflictos interpersonales
<p>Consecuencias sobre las economías de los hogares</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Reducción de capacidad/imposibilidad de ahorrar -Incertidumbre y reducción de gastos de manera preventiva -Endeudamiento para poder llegar a fin de mes (especialmente con tarjeta de crédito) -Sobreendeudamiento -Reducción de la capacidad de consumo -“Ajustes” de gastos para cuidar el dinero -Estancamiento del nivel de vida a pesar de trabajar más horas -Limitaciones a las salidas de ocio por restricciones y temor al contagio -Reducción de actividad económica por restricciones a la circulación -Suspensión de obras de construcción por insuficiencia de ingresos -Necesidad de trabajar más horas
<p>Estrategias para atenuar impacto del contexto</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Destrucción o “guardado” de tarjetas de créditos para evitar su uso -Aprovechamiento de restricciones a la circulación para reducir gastos en salidas -Ayudas económicas de familiares del hogar o externos a este -Nuevas actividades económicas secundarias para generar ingresos “extra”
<p>Políticas de compensación en pandemia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) - Préstamo para monotributistas otorgado por la AFIP - Ingreso Familiar de Emergencia (IFE)

5. Estrategias adaptación al contexto y lógicas de consumo

Hasta aquí realizamos una descripción detallada tanto de las variables macroeconómicas que caracterizan a la crisis dentro de la cual enmarcamos nuestro estudio, como de las trayectorias económicas (y las percepciones que las acompañan) de los entrevistados cuyas conductas y percepciones tomamos como base para nuestro estudio. Consideramos que ambas instancias nos permiten referirnos a los hogares a analizar de manera fehaciente en tanto sectores medios afectados por un contexto de crisis, aún cuando las variaciones de los efectos de la misma sobre uno y otro son considerables.

A continuación analizaremos las características que asumen los consumos de estos hogares en el período de interés –esto es, a lo largo de los años 2020 y 2021–, dando cuenta tanto de las estrategias de adaptación a la crisis en términos de gasto de dinero, como de las lógicas de consumo de estos sectores que orientaron, condicionaron y definieron dichas estrategias. El análisis será presentado de acuerdo a las siguientes categorías de gastos, las cuales tomaron como base el Clasificador de Consumo Individual por Finalidad (COICOP) de la ONU (1999) recuperado por el INDEC para la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares (ENGHO) (INDEC, 2019), aunque se presentan algunas diferencias que se corresponden con los objetivos analíticos de nuestra investigación: *gastos cotidianos en alimentación y abastecimiento del hogar; vestimenta y calzados; gastos e inversiones en vivienda; gastos en movilidad; ocio y esparcimiento; equipamiento del hogar y conectividad; e impuestos y servicios.*

5.1. Gastos cotidianos en alimentación y abastecimiento del hogar

Los consumos que incluimos en esta categoría, la cual incluye principalmente gastos en alimentos y bebidas para ser consumidos en el hogar, así como también, otras compras cotidianas de artículos de limpieza del hogar y para el cuidado personal (INDEC, 2019b), fueron problematizados en buena medida en las entrevistas que analizamos en el marco del presente estudio. Ello se debe al hecho de que, en un contexto de aumento de precios y reducción de los ingresos de los hogares, los entrevistados se vieron obligados a modificar sus hábitos en torno a estos consumos con la finalidad de adaptarlos a sus nuevas condiciones de vida. Para lograrlo, implementaron toda una serie de estrategias de cuidado del dinero en torno a estos gastos, las cuales varían considerablemente entre los distintos hogares de acuerdo a las prioridades, las preferencias, los valores y los marcos de calculabilidad –en tanto márgenes de interpretación y herramientas de cálculo (Callon, 1998)– de sus miembros.

De este modo, podemos identificar que en muchos casos los entrevistados dan cuenta de la implementación, especialmente a partir del comienzo de la pandemia, de nuevos hábitos de compra cotidiana donde comienzan a buscar precios en mayor medida con la finalidad de abaratar costos: “por ahí te vas –que antes no lo hacía– te vas a otro barrio a comprar una oferta de pollo, de milanesas, por decirte”; “consumimos lo mismo, pero buscamos precio. (...) Tengo la tarjeta del Alvear, entonces compro lo que está de oferta, y tengo la tarjeta del Kilbel. (...) Antes no las usaba como lo uso ahora. No es que no las tenía, no me daba cuenta de que las podía usar. (...) Y los súper, empecé a ver cuál era”. Estos cambios en sus hábitos de compras cotidianas que manifiestan estos actores reflejan una ampliación forzada por el contexto del alcance de sus cálculos económicos, con la finalidad de lidiar con la creciente escasez de recursos que atraviesan sus hogares.

En otros casos, en cambio, podemos identificar hogares donde la costumbre de realizar compras planificadas y periódicas en supermercados es reemplazada por compras diarias o irregulares en comercios barriales. En estas ocasiones la justificación también viene dada por la necesidad de reducir los costos: “yo antes solía ir al súper, ahora no voy más al súper porque es muy caro. (...) Y voy a la verdulería, voy a una que queda ahí en frente del avión, viste. Es súper barata, y cosas lindas, voy ahí una vez a la semana. Y voy a la despensa, que tiene por ahí cosas más baratas que el súper. (...) No es fijo eso. Voy cuando tengo que ir”. Sin embargo, también pudimos identificar en otra entrevista la idea de que las compras en supermercados, al facilitar la adquisición de bienes diversos en una misma compra, fomentan el consumo desmedido:

Yo compro únicamente en el almacén, no compro en el supermercado casi, salvo alguna cosa particular. Antes sí iba al supermercado. Pasa que el supermercado implica ir, entrar, vos entras y está tan bien armado que vos siempre algo te llevás. Vos decís "bueno, voy a comprar carne" vas a la carnicería, comprás carne y salís. Pero si te pasas por la fiambrería, pasas por la parte de vinos, pasas... y algo siempre te vas a llevar. Si tenés la plata, la gastás. Pero bueno, esa mentalidad a veces, que uno compra lo que no necesita, fue cambiando. Y va a ir cambiando cada vez más. No por no gastar ni nada, pero por ahí había cosas que no se justificaban comprarlas (Entrevista a Andrés, 2021)

Ese cambio de mentalidad del cual da cuenta el entrevistado, se manifiesta también en otras entrevistas, bajo la idea de que los problemas económicos de los hogares son el resultado de una falta de racionalidad en el uso del dinero. Dicha noción se torna coherente con la necesidad de estos hogares de cuidar mayormente del dinero en este contexto, y constituye el marco simbólico a partir del cual estos actores introducen a sus hábitos cotidianos de compra nuevas

pautas de disciplina y regulación que reorientan sus diversos usos del dinero. Sin embargo, se reconoce en igual medida que los cambios en este tipo de gastos obedecen a un contexto donde las posibilidades de consumo se ven reducidas: “tiene que ver más que nada con un cambio de comportamiento. Uno va reduciendo los gastos en cuanto a la situación económica. Mes a mes, el salario sigue siendo el mismo, pero la inflación no se detiene. Inconscientemente, vas reduciendo los gastos”.

También se pueden identificar diferencias importantes entre las estrategias de cuidado del dinero frente a estos gastos en los hogares analizados de acuerdo al medio de pago de preferencia para sus compras cotidianas. En la mayoría de los casos prevalece el uso de los pagos al contado, ya sea en efectivo o con tarjetas de débito, para realizar las compras cotidianas, mientras que el uso de la tarjeta de crédito para este tipo de compras es pensado como un recurso secundario: “la tarjeta de crédito la uso si hace falta para el supermercado, pero no siempre.trato de pagar todo al contado. Y para las cosas del auto, que trato de ver los intereses. Pero trato de financiarme en efectivo”; “Y los lugares de consumo, en general, son alguna compra semanal en supermercados barriales. Después, comercios del barrio, todo eso es efectivo o débito. Y después, por ahí, tarjeta de crédito eventualmente en algún supermercado”.

De este modo, se observa que prevalece en estos hogares la idea de que las compras en cuotas con tarjetas de crédito deben utilizarse para consumos “excepcionales”, como son compras de bienes y servicios de mayor valor, o bien, sólo cuando la necesidad de llegar a fin de mes lo amerita. Ello se refleja en aquellos hogares que vieron reducidos considerablemente sus ingresos en los primeros meses de pandemia, los cuales empezaron a utilizar de manera creciente la tarjeta de crédito para estas compras cotidianas: “incluso en esta cuarentena hicimos el súper en cuotas también. (...) Con la de crédito, para tener que pagar este mismo mes que era el que no podíamos pagar porque estábamos encerrados y no teníamos ingreso”. Un año después, cuando fue realizada esta entrevista, en mayo de 2021, los miembros de este hogar continuaban realizando las compras en el supermercado en cuotas, por lo cual el recurso a la deuda para este tipo de compras pasó a constituir progresivamente un hábito. Por otra parte, en otros hogares se sostiene esta práctica como una estrategia para “ganarle a la inflación”, y al mismo tiempo, para sacar provecho de las promociones que se ofrecen por realizar compras en cuotas con tarjetas de créditos.

En los hogares que asumen esta práctica, además, se puede observar que las compras cotidianas pasan a constituir una variable de ajuste en sus economías al igual que los demás gastos, lo cual implica un cambio en la jerarquización entre los consumos donde la reducción en las compras

de alimentos pasa a constituir una práctica válida en igual medida en que se reducen los demás gastos:

Hubo cambios porque, en la pandemia uno... había que... detenerse un poco en esas compras de cosas. Después, se hace costumbre. Como que se nos apegó, decís “bueno, en vez de comprar –suponete- eh... 10 botellas de soda”, comprabas menos. Comprabas... no sé. Consumíamos menos, en eso de preservar un poco los gastos. (...) Llegó un momento en que... por ahí vos consumiste un poco más en el supermercado, y bueno se te amontonaron las cuotas viste (Entrevista a Roberto, 2021).

Por otra parte, respecto a la compra de alimentos, podemos identificar cambios en los productos incluidos en las compras, donde entran en juego las valoraciones de los miembros de los hogares respecto a qué consumos deben considerarse como prioritarios. En varios de los hogares observados se puede observar una reducción importante del consumo de carne vacuna debido a los altos precios que la misma presenta en este contexto: “tratamos viste... le estamos dando duro al pollo ¿viste? como todo el mundo, entendés”; “Porque no me da, no llego. Y lo más barato es el pollo, entonces vamos a sacar alas en cualquier momento”. Sin embargo, del mismo modo, pudimos identificar casos donde la carne vacuna entra en el terreno de lo “no negociable”, y en cambio se opta por reducir otros consumos concebidos como menos prioritarios: “Justamente dejé de tomar alcohol, que eso uno no se da cuenta y te hace gastar mucho. Y dejé, dentro de todo, las harinas, en lo posible, que también suma todo lo que sea con harina. Lo que no puedo es la carne, que eso representa un gasto importante, pero bueno, priorizo la carne por sobre otros consumos básicos”.

Se observa, en ese sentido, que las estrategias de reducción de gastos en alimentos se encuentran sujetas a las concepciones que se presentan en cada hogar respecto a qué consumos constituyen fenómenos imprescindibles. Mientras que en general el principal criterio para definir las preferencias de gasto en relación a los alimentos suele ser establecido desde una óptica que privilegia las necesidades económicas, identificamos también otros casos donde se observa una creciente importancia otorgada a la salud como valor fundamental para orientar las compras de alimentos: “Yo por ahí no compro carne, por decirte, pero no compro porque me acostumbré a comer... como carne, pero no la compro todas las semanas, ya sea pollo o tal vez pescado, es más verdura, cosas integrales. Pero por cuestiones de salud”.

En resumen, podemos observar que se produce en los hogares analizados un cambio importante en sus hábitos de compra cotidiana en el contexto de crisis. En todos los casos los entrevistados

dan cuenta de una profundización del nivel de cálculo y control en su hogar frente a estas compras. De este modo, la lógica de la escasez, a partir de la cual se pregona la búsqueda de la maximización de los beneficios obtenidos en cada compra, constituye una lógica de consumo que gana terreno dentro de las dinámicas económicas de los hogares en aquellos períodos donde ven reducida su capacidad de consumir. Lejos de constituir un síntoma de racionalidad y capacidad de autocontrol, la lógica de la escasez frente al gasto constituye en estos casos una consecuencia de la reducción del nivel de vida de los hogares, así como también, un paliativo al que recurren sus miembros con la finalidad de ajustar sus expectativas a un contexto donde ven reducida su capacidad de consumo.

Ahora bien, cuando analizamos más en detalle de qué maneras se manifiestan estas lógicas de adaptación al contexto mediante la restricción en sus gastos cotidianos, podemos observar que el significado de “ahorrar” y de “cuidar más” el dinero varía considerablemente de un hogar a otro, del mismo modo en que varían las jerarquizaciones entre los distintos gastos en cada hogar. Mientras que en algunos casos se fomenta la planificación en estas compras, en otros prevalece el recurso creciente a la lógica del consumo del “día a día”. Del mismo modo, las preferencias respecto a qué consumos reducir se encuentran sujetas a valores morales respecto a la existencia bienes “indispensables”, así como también, a nociones donde se priorizan valores ajenos a la economía, como ocurre con la salud en el caso de los consumos alimenticios. Estas observaciones reflejan que los significados que comportan los distintos gastos para los miembros de cada hogar resultan fundamentales a la hora de establecer sus estrategias de reducción de gastos, y por lo tanto, que no es posible encontrar una lógica de escasez en “estado puro”, sino que siempre estará asociada a las prioridades, preferencias y sentidos sociales, a las lógicas (Figueiro, 2013), del consumo de cada hogar.

5.2. Vestimenta y calzado

Respecto a los gastos vinculados a la vestimenta y calzados, en general los hogares analizados dan cuenta de una reducción importante de este tipo de compras durante el período reciente y, especialmente, en el contexto de pandemia. En algunos casos, la decisión de no comprar ropa y/o calzado viene dada a partir de la preferencia de obtener otros consumos que son representados como preferenciales: se contrapone la compra de ropa, por ejemplo, a la preferencia de realizar otros consumos más legítimos, como los “culturales” (como libros, recitales on-line, etc.). En otros casos, en cambio, se plantea la adopción de la decisión

estratégica de preservar estos gastos para el final, “cuando tenga que empezar a trabajar presencialmente y necesite comprarme”; “cuando baje el monto total que estoy pagando con la tarjeta de crédito”; o “cuando se me gaste la (ropa) que tengo”. De cualquier modo, en todos estos casos se identifica una reducción en este tipo de compras que no suele ser justificada de manera directa por el hecho de poseer menor poder adquisitivo, sino que, en cambio, suele ser planteada como una decisión donde se priorizan otras necesidades u objetivos, remarcando su carácter de gasto prescindible.

En algunos casos, sin embargo, se observa la identificación de esta restricción en la compra de vestimenta y calzado como una consecuencia de la reducción en los ingresos del hogar, lo cual los obligó a “recortar por ese lado”. Quienes sostienen este argumento, reafirman el carácter secundario de este tipo de gastos, calificándolos con valoraciones tales como: “gastos que no son de primera necesidad”, “gastos poco usuales, extraordinarios”. Por otra parte, con frecuencia la justificación de la reducción de compras de vestimenta y calzado viene dada por el hecho de no tener que salir tanto como antes debido a las restricciones y los riesgos que implica la pandemia. Los actores reconocen que, ante el menor grado de exposición frente a otros al que dio lugar la pandemia, la necesidad de ostentar nuevas vestimentas, de intentar vestirse a la moda o simplemente de poder estrenar vestimentas en distintos ámbitos se redujo considerablemente, y de hecho en las entrevistas realizadas en 2021 se identifica con cierta presencia la idea de que “cuando tuve que empezar a salir otra vez (ya sea por tener que volver al trabajo presencial, o bien, por simples salidas de ocio), ahí me tuve que ir a comprar ropa”.

Un aspecto interesante respecto a estos gastos que pudimos identificar, es una suerte de clasificación que realizan los entrevistados hacia el interior de su hogar, entre quienes sostuvieron estas compras con la justificación de que “les gusta andar empilchados” y quienes no: “No, me compraba por ahí cuando veía que algo ya no me lo podía poner o que lo usaba mucho o porque tenía que salir o tener algún evento, me compraba, si no, cuando veía que lo mío ya no servía más, ahí recién me compraba. Él (su pareja) sí se compra ropa, le gusta, es *pilchero*”.

De este modo, en los hogares se diferencian quienes otorgan un lugar preferencial a este tipo de gastos de quienes no. Se puede identificar en estas diferencias de posturas frente a estos gastos cierta brecha simbólica entre nociones utilitaristas del gasto –me compro sólo cuando lo necesito–, y aquellas donde la vestimenta y los calzados adquieren una impronta más cercana a lo que, en las entrevistas, los actores suelen llamar “darse un gustito”. Darse un gusto, respecto a la compra de bienes de vestimenta y calzado, puede hacer referencia a una compra

individualizada donde entran en juego ideales identitarios y de status, cuando se trata de compras para uno mismo, pero también puede hacer referencia a otra función muy diferente: el reconocimiento, el refuerzo y la validación de vínculos familiares.

De hecho, los casos en los que se presenta con mayor énfasis y legitimidad la asociación de este tipo de gasto con la idea de placer, son aquellos donde las compras de vestimenta y calzado no son realizadas para uno mismo, sino en carácter de “regalo” para un ser querido: “lo que nunca dejo de comprar es ropa y cosas para mi nieto, que lo amo y que necesita que la abuela esté presente”. Estar presente para su nieto, desde la percepción de la entrevistada, implica, entre muchas otras cosas, regalarle ropa de vez en cuando, lo cual es al mismo tiempo una ayuda económica a su hija, madre del mismo. De este modo, nociones utilitaristas, asociadas a la necesidad, se imbrican con otras asociadas al placer que producen las compras de este tipo de bienes.

Algunos sociólogos que estudiaron el consumo se interesaron por las funciones sociales que desempeñan los regalos a la hora de reforzar y consolidar relaciones sociales de parentesco (Miller, 1999; Figueiro, 2013). Así es como, desde un enfoque similar a la de los autores clásicos que establecen una analogía entre los rituales arcaicos de sacrificio y el consumo en la actualidad (Mauss, 2009; Bataille, 2014), Miller (1999) recupera críticamente esta analogía entre consumo y sacrificio para demostrar que el acto de compra propio de las sociedades de consumo masivo no posee las lógicas despersonalizadas e individualistas que suelen atribuirle, sino que constituye un acto de “devoción a otros” y de reproducción de vínculos sociales (tal como el sacrificio, en las sociedades antiguas, constituía un ritual de reafirmación, validación y *significación* de las relaciones sociales de la comunidad).

De esta manera, ese placer que producen las compras de vestimenta en carácter de presente, las cuales constituyen un gasto legítimo y jerarquizado aún en hogares que ven progresivamente reducida su capacidad de consumo, permite dar cuenta de la importancia del rol integrador y dinamizador de las relaciones sociales que desempeña el consumo en la actualidad (Miller, 1999).

Cuando es pensada en tanto necesidad, la compra de vestimenta y calzados en un contexto de reducción del grado de accesibilidad al consumo en los hogares pasa a ser concebida, en general, como un recurso límite –estiro con lo que tengo hasta que necesite reemplazarlo– que está lejos de constituir un gasto urgente o prioritario. Sin embargo, cuando se asocia a nociones de placer, de manifestación de afecto y, al mismo tiempo, de cumplimiento con ciertas expectativas respecto a lo que implica ser una buena madre/una buena abuela/un buen esposo mediante el

recurso al intercambio de bienes en forma de regalo, la compra de este tipo de bienes asume una mayor jerarquía, y pasa a constituir un “sacrificio” legítimo, en la medida que involucra otras lógicas que, si bien no son del todo legítimas en algunos casos, siempre encuentran una justificación afectiva en tanto compras asociada al placer.

5.3. Gastos e inversiones en vivienda

Prácticamente en todos los casos analizados, los gastos vinculados al acceso y las condiciones de vivienda (alquiler, compra, construcción y refacciones para el hogar) fueron problematizados en el contexto de pandemia, y en varios casos, también ya desde años anteriores. Sin embargo, las dimensiones y las características del desafío que implicó, para los distintos hogares, tener que cubrir estos gastos en este contexto, varían considerablemente entre quienes poseen una vivienda propia (comprada, construida o heredada), y quienes son inquilinos. De este modo, y tal como veremos a continuación, si bien se puede identificar una clara problematización de estos gastos en ambos casos, para quienes tuvieron que pagar alquiler durante la pandemia el grado de complejidad y de dificultad que implicó tener que cubrir estos gastos fue muy superior.

Respecto a quienes poseen una vivienda propia y no tuvieron que cubrir gastos en el alquiler de su hogar (aunque algunos tuvieron que pagar otros alquileres de menor importancia, como locales de comercio y cocheras), en todos los casos se planteó la necesidad, concretada o al menos proyectada, de realizar refacciones en su hogar (de 5 casos que reúnen esta condición, 4 hicieron o plantearon la necesidad de llevar a cabo refacciones en el hogar en el contexto de crisis).

De este modo, la preocupación en estos casos, de menor urgencia en comparación con quienes debieron alquilar, implicó en general tener que tomar la decisión sobre si realizar los gastos en refacciones en este contexto, o bien, esperar a tener un mayor ingreso para poder llevarlos a cabo. Además, en algunos casos pudimos identificar hogares que alcanzaron un grado de endeudamiento crítico para poder cubrir los costos en las refacciones de su hogar, lo cual, tal como vimos previamente, los obligó a realizar recortes en otros gastos más esenciales, como la compra de alimentos. En otros hogares, en cambio, se plantea la necesidad de refaccionar la vivienda como un deseo que no puede concretarse en este contexto, ni tampoco, en un futuro cercano.

Entre los propietarios de una vivienda, se presentan con cierta frecuencia valoraciones positivas respecto a lo que implica para ellos poder contar con una vivienda propia. Sobre los pagos de

deudas vinculadas a compras de lotes y créditos para refacciones en el hogar, un entrevistado nos plantea que para él constituyen gastos “sagrados”, dado que, sostiene “estás pagando donde estás viviendo”. Ese carácter *sagrado* que posee la vivienda propia para estos actores, permite identificar la jerarquía simbólica que poseen los bienes inmuebles y, especialmente, la vivienda, que al mismo tiempo que desempeña, a partir de los rasgos que asume (materiales, ubicación, dimensiones, etc.), una función fundamental en la clasificación de los actores en términos identitarios y de clase (Bourdieu, 2000), materializa otros valores fundamentales, como el confort, el espacio propio, y la autonomía.

Esta definición moral de la vivienda propia y los gastos que la misma implica en tanto prioridad fundamental, suele ser representada mediante el contraste frente a otros gastos considerados onerosos o secundarios, tal como se refleja en las concepciones de uno de los entrevistados: “A ver, yo antes de comprarme un televisor que cuesta \$50.000, me compro... termino una pared por decirte, o pongo el cielo raso. (...) Yo creo que, por ahí uno siempre prioriza estar bien en su casa, lo mejor que se pueda, y después el tele viene solo, o sea, no podemos tener un tele tan grande si no tenemos un cielo raso, no tenemos un piso”.

Quienes debieron alquilar su vivienda, en cambio, se encontraron con una situación completamente diferente en este contexto. En la mayoría de los casos, el alquiler constituye el gasto más problematizado dentro del presupuesto del hogar: el alquiler es lo “primero” que se paga luego de percibir el sueldo, en el caso de los que perciben ingresos mensuales, o bien, en el caso de quienes poseen ingresos irregulares, como los comerciantes, el pago del alquiler constituye el primer gasto para el cual separan dinero entre sus ingresos para llegar a cumplir con el pago a tiempo. De este modo, los actores se ven obligados a implementar técnicas de marcado de dinero (Zélizer, 2007) para poder garantizar la continuidad de los pagos de alquileres en este contexto.

Del mismo modo, pudimos identificar en varios casos que el pago de alquileres es vivido por estos actores como una experiencia de intranquilidad cíclica, que deben afrontar de manera periódica los primeros días de cada mes. En palabras de un comerciante entrevistado: “Me estresa mucho, pero después me voy relajando. Yo el viernes tengo que pagar los dos alquileres (de su casa y del local), justamente. Yo el viernes ya cambio la actitud, soy otra persona, ya me siento bien, ya me siento cómodo, una vez que pago el alquiler. El día que yo pago los alquileres, los dos alquileres, el de mi casa y este, ya soy otra persona. Ya me siento más relajado”.

Junto con el miedo a no llegar a cumplir con los plazos de pago mensual, en algunos casos pudimos identificar tensiones entre los miembros de los hogares analizados y las inmobiliarias

o dueños de la casa que alquilan. Además de intentos por parte de las inmobiliarias de evadir los decretos presidenciales que establecen beneficios para los inquilinos en este contexto (320/2020; 766/2020; 66/2021), pudimos observar que la renovación de los contratos de los alquileres fue vivida por los entrevistados como un momento crítico que implicó la necesidad de cuidar el dinero los meses previos, proyectando un gasto cuyo monto desconocían, pero que ya se imaginaban que podía tornarse problemático para la economía del hogar.

A partir de ello, la reducción de gastos en otro tipo de actividades, como son las actividades de ocio y esparcimiento, gastos que se vieron forzosamente afectados por el contexto de pandemia, fue vista como una oportunidad para poder guardar el dinero que permitió afrontar la renovación del contrato y el pago de alquiler. En otros casos se observa el pedido de adelantos de dinero en ciertas profesiones que lo ameritan, con la finalidad de poder cubrir alquileres vencidos.

En resumidas cuentas, el impacto del contexto sobre las lógicas de gasto vinculadas a la vivienda asumió formas diferenciales para los hogares de sectores medios de acuerdo a si poseen o no acceso a una vivienda propia. Sin embargo, las situaciones críticas se presentaron en uno y otro grupo, dado que las refacciones de hogares fueron problematizadas en un grado importante por parte de quienes poseen vivienda propia, del mismo modo que el pago de alquiler se convirtió –si no lo era ya desde años anteriores– en un problema fundamental para buena parte de los inquilinos sobre cuyas economías indagamos.

5.4. Gastos en movilidad

Los gastos de movilidad, que incluyen la compra y reparación de vehículos, así como también, gastos en transporte público (categoría que incluye taxis y remises), se redujeron considerablemente para estos hogares en el contexto de pandemia, debido a las restricciones a la circulación que la misma implicó. Especialmente en el caso de los trabajadores que tuvieron durante buena parte del período un cambio de modalidad de trabajo desde una presencial hacia la modalidad virtual –como fue el caso de los hogares de docentes–, se puede identificar una nueva capacidad de ahorro que surge principalmente debido a la reducción de este gasto en particular. De cualquier manera, los ahorros que pudieron tener esos hogares en gastos en movilidad, fueron rápidamente absorbidos por otros gastos que se presentaron como más problemáticos, como es el pago de alquileres, el pago de montos acumulados con la tarjeta de

crédito, y la compra de alimentos, cuya importancia dentro de los presupuestos aumentó de manera considerable durante estos años.

De los 12 casos analizados, 8 poseen al menos un automóvil propio. En algunos casos, pudimos identificar compras de vehículos durante los años previos a la pandemia, mediante sistemas de créditos de tasas de interés variables (como los créditos UVA, o aquellos cuyas tasas varían acorde al aumento del valor del bien adquirido). Los entrevistados que realizaron este tipo de inversiones, en general se encontraron con serias complicaciones cuando los valores de los autos que estaban pagando, en un contexto inflacionario, se elevaron considerablemente: “estoy pagando tres autos juntos, no me meto nunca más en un plan”; “los valores del auto se dispararon, aumentaron y aumentaron”.

En un caso, incluso, pudimos observar cómo esta situación obligó a reestructurar la economía del hogar forzando una reducción del resto de los gastos con la finalidad de poder cubrir las cuotas: “los autos cuando los pagas financiados vos sabes que esos planes son una cagada, porque terminas entrampada en cuotas cada vez más altas, entonces eso sí ha ido incrementando sobremanera el nivel de gastos nuestros, y eso ha hecho que haya meses que hayamos estado bastante más ajustados”. Sin embargo, la justificación en este caso vino dada con una clara clave de consumo distintivo: “sentís que te están estafando, pero bueno, para nuestra clase trabajadora es la única forma de pegar un salto, quizás, a un cero kilómetro, que es lo que hicimos”.

Al igual que en este último ejemplo, en general las compras de vehículos, el gasto en combustible y las inversiones en su reparación son concebidos como gastos que son prioritarios dentro de las economías de los hogares analizados, inclusive en el presente contexto de crisis. El auto propio suele ser concebido como una “prioridad y necesidad”, percepción que se presenta acompañada por referencias a su función utilitaria como facilitador fundamental de la movilidad, o bien, en tanto inversión que debe ser actualizada –mediante cambios periódicos del vehículo del hogar por uno más reciente– para mantener su valor.

Estas observaciones permiten identificar a la posesión de un automóvil como un fenómeno que posee una importancia fundamental para estos hogares. Consideramos que dicha valoración positiva y jerarquizada de este tipo de bienes se encuentra efectivamente sustentada en las funciones utilitarias que reconocen explícitamente los actores. Sin embargo, el hecho de que buena parte de los hogares analizados hagan referencia a la inversión en un automóvil propio como un elemento central en sus economías, y que en muchos casos hayan incurrido, para poder acceder a un vehículo y “dar un salto”, a modalidades de endeudamiento de alto riesgo

que los obligaron a reestructurar sus economías para poder adaptarse a ese gasto, hace que la justificación de tipo utilitaria, asociada a la comodidad y practicidad que implica tener un auto propio, resulte insuficiente para comprender estas decisiones económicas.

De acuerdo con Figueiro (2013), ciertos bienes como las zapatillas o los celulares asumen una valoración especial entre los sectores populares, por ser concebidos como un elemento constitutivo de quien lo porta, al estar “acoplados” al cuerpo de su poseedor, al mismo tiempo que poseen un poder de atracción frente a la mirada ajena (Figueiro, 2013). Es por ello que estos bienes otorgan un capital simbólico especial a su poseedor, al mismo tiempo que producen un efecto de integración y pertenencia, al permitir a los actores ser parte de dinámicas sociales donde estos bienes son reconocidos y valorados positivamente.

Del mismo modo, a raíz de nuestras observaciones, podemos identificar que la posesión de un automóvil constituye para los sectores medios analizados un elemento distintivo y de pertenencia que es valorado positivamente, razón por la cual se torna *razonable* en muchos casos incurrir en gastos e inversiones riesgosas y que implican un gran sacrificio económico para los miembros del hogar en un contexto de reducción de su capacidad de consumo. Consideramos que estas decisiones de gasto poseen una correlación fundamental con la significación del automóvil en tanto signo de pertenencia fundamental de la clase media. En términos de Figueiro:

En el fondo de estas modalidades se encuentra la búsqueda del reconocimiento por el otro mediante la apropiación de lo que es legítimo consumir para cada clase social o, en otros términos, de los objetos de lujo que son tenidos como tales para cada clase particular. Estos objetos son al mismo tiempo riquezas y signos de riqueza que buscan la aprobación y que conllevan significados contruidos socialmente que caen con su peso sobre las personas constriéndolas a su consumo (Figueiro, 2013:77-78).

Sin desmerecer las interpretaciones de los entrevistados respecto a la utilidad en términos de facilitación de la movilidad que representa para ellos poder contar con un vehículo propio, consideramos que, al mismo tiempo, el hecho de que se trate de un bien de un valor de intercambio muy elevado en comparación con el resto de los bienes y servicios a los que los hogares suelen acceder en general –aunque mucho menos “esencial” que la casa propia–, genera que su valor simbólico, en tanto manifestación de cierta capacidad de consumo, sea también sumamente elevado. De este modo, consideramos que la adquisición e inversión en este tipo de gastos en este contexto en particular constituye un indicador empírico que permite

dar cuenta de la carga valorativa en clave de identidad de clase que posee la adquisición de un automóvil entre los sectores medios, cuyas implicancias simbólicas resultan centrales para comprender las decisiones de compra que las involucran.

5.5. Ocio y esparcimiento

Tal como se puede observar en el apartado metodológico, incluimos en esta categoría al conjunto de gastos de los hogares que implican actividades, bienes y servicios asociados a la recreación, los deportes y la cultura, así como también, consumos de bebidas y alimentos fuera del hogar. Además, se incluyen en esta categoría aquellos gastos vinculados a viajes turísticos. En general, este tipo de gastos se vio fundamentalmente reducido en los hogares analizados en el contexto de pandemia, debido a las restricciones que se implementaron en el marco de la misma y al temor al contagio que esta trajo aparejado. Sin embargo, también se redujeron las actividades de ocio y esparcimiento de los hogares analizados como consecuencia de la reducción de los ingresos que comenzaron a percibir desde años anteriores a la pandemia, situación que obligó en muchos casos a postergar estos por tener que priorizar otros gastos. También se pueden observar situaciones donde el tiempo disponible para este tipo de actividades se vio progresivamente reducido debido a la necesidad de trabajar más horas.

Por un lado, respecto a los gastos cotidianos en salidas recreativas (como ir a bares, recitales, restaurantes, etc.), los entrevistados plantean que las restricciones que se implementaron los primeros meses de pandemia, a partir del mes de marzo del 2020, generaron una reducción forzada de los mismos. En ese sentido, ello es visto como una oportunidad para ahorrar: “Al no estar en la calle, implica menos gastos”. Sin embargo, en otros casos se problematiza dichas restricciones, en tanto imposibilitan la continuidad de ciertos hábitos de ocio: “tener que estar encerrada te limita mucho”. Ello se vio reflejado especialmente en los casos de quienes son concebidos como población de riesgo frente al Covid-19, y por lo tanto debieron suspender en buena medida las visitas a familiares y amistades por miedo a exponerse al contagio.

Del mismo modo, se observa en los hogares de familias con hijos de menor edad, cierta preocupación por el hecho de no poder sacarlos a pasear con frecuencia: “lo que sí nos afectó fue en el tema del esparcimiento, ya que no se podía salir libremente como uno estaba acostumbrado, más por los niños”. En estos casos adquiere una importancia significativa el temor al contagio, como un factor que justifica la decisión de suspender estos gastos de manera preventiva: “nosotros éramos de tener salidas a comer, pero en este momento no sé si pasa por

una cuestión de imposibilidad económica, sino por no arriesgarnos que no lo hacemos. Así que no lo vincularía a eso”.

Por otra parte, en muchos casos se resignificaron en el contexto de pandemia las actividades de esparcimiento que se pueden realizar en el interior del hogar, como una medida de atenuación de las consecuencias de no poder salir en la misma medida que antes, y al mismo tiempo, como estrategia para reducir gastos: “después también vimos recitales por internet, por Streaming, en eso la verdad que ahorramos un montón. (...) En el sentido de no poder salir, ¿qué hacemos un sábado a la noche? Por ahí en CineAr hay algunas películas que te cobran re poquita plata y esas cosas así... Qué se yo”. De este modo, se observa un proceso de adaptación donde los actores buscan conciliar sus expectativas de cuidar el dinero de manera preventiva, con las posibilidades de ocio que habilita el contexto: “hicimos como por momentos fue economía de guerra por las dudas, después si nos sentíamos mal decíamos ‘bueno, vamos a darnos un gustito, ¿qué hacemos?’”.

Luego de la primera etapa de aislamiento con un alto grado de restricción a la circulación, se observa una progresiva recuperación de este tipo de actividades a medida que se van decretando aperturas progresivas que las habilitan. Sin embargo, los aumentos repentinos de contagios que trajeron las distintas “olas” de la enfermedad, dieron lugar a una dinámica de intervalos de “apertura-cierres” periódicos, que en muchos casos tuvo un efecto desalentador en los entrevistados respecto a su posibilidad interrumpida de recuperar cierta estabilidad en sus hábitos de ocio:

Volver a la pandemia o al aislamiento que fue este año, a mí me trajo conflictos por decirte... Yo salía, venía a trabajar acá, trabajamos de 8 a 5 y yo a las 6 de la tarde tenía que cruzar el puente, ponerle, para irme a Santo Tomé, y había control. Y no me podía exceder de quedarme acá porque te paraban y te preguntaban “de dónde venís, adónde vas”, no podés salir a la noche, no podés salir a correr. Y volver eso para atrás a mí me, no me hizo tan bien. Bueno, eso. Cuando salimos de esto me relajé un poco pero yo salía a correr, a caminar y no, lo tuve que dejar de hacer y eso me bajoneó bastante (entrevista a Andrés, 2021)

Más allá de las restricciones a la circulación que se impusieron en este contexto con la finalidad de reducir los contagios, también podemos observar que se presenta con una frecuencia considerable es el hecho de que, al tener que trabajar más horas para sostener las economías de sus hogares, los entrevistados dan cuenta, especialmente a lo largo del año 2021, de una reducción de estos tipos de gastos por no tener tiempo ni energía suficientes para hacerlos: “No pude venir más a Santa Fe a ver a mi hermana y mis hermanos. Recién ahora puedo escaparme

y visitarlos un rato. Lo demás no lo hago, no salgo a ningún lado, ya estoy grande y el laburo me cansa mucho”; “No, no, nada, (sus hijas) iban a patín. ¿Sabes lo que nos demanda? Quieren hacer... pero es el tiempo, no tenemos tiempo de llevarlas, buscarlas. Encima mi mujer no sabe manejar. No podemos estar cerrando un negocio para ir a buscarlas, nos mata. Porque a mi me gustaría que hagan algo”; “y, dejé de pagar Yoga y Pilates que eran las actividades. (...) Porque, porque no tengo tiempo, entonces lo estaba pagando y no estaba yendo, porque no me alcanza el día para ir”.

En cuanto a los viajes turísticos, podemos observar que persisten en este período entre estos hogares inversiones importantes en viajes al exterior o a otras provincias del país a pesar del fuerte impacto que los costos de los mismos tuvieron sobre las economías de estos hogares. Se observa con frecuencia la idea de que viajar constituye el mayor gusto que pueden darse los miembros de los hogares analizados, a raíz de lo cual en varias ocasiones se plantea que el mayor problema que implicó la pandemia es la imposibilidad de sostener el hábito de viajar del mismo modo que en años anteriores. En varios casos, además, cuando se les preguntó qué significa para ellos hacer un buen uso del dinero, los entrevistados respondieron “viajar”.

Al observar de manera conjunta las referencias a este tipo de gastos asociados al ocio, la recreación y el esparcimiento, gastos cuya única finalidad está asociada al disfrute inmediato, se pueden identificar diversas concepciones morales que tienden a relacionarlos con el derroche de dinero. Ello se refleja cuando los entrevistados dan cuenta de discusiones en torno al uso del dinero donde se contraponen nociones restrictivas del gasto –bajo el paradigma del *dinero cuidado*, elemento central en hogares donde la limitación al consumo constituye un sostén central de la estabilidad económica (Wilkis, 2013)– frente a nociones que reivindican la *libertad en el gasto*. Quienes reflejan esta última concepción, asumen lógicas de gasto donde las actividades de ocio ocupan un lugar central, en la medida en que constituyen justificativos del hecho de tener que soportar las altas cargas laborales que atraviesan los actores en este contexto.

Una amiga mía me dice "cuanta plata se te está yendo en joda". Pero es lo que a mí me gusta, me gusta ir al cine, me gusta hacer esto, me gusta ir a los bares, me gusta salir. Pero me gusta gastar la plata de esa manera. Tranquilamente a esa plata la podría ahorrar y tendría que quedarme en mi casa toda la semana, podría ahorrarla. Pero prefiero gastarla, no prefiero ahorrarla. La vivo como yo quiero vivirla (entrevista a Ramiro, 2021)

De este modo, se puede observar cómo en algunos casos la mayor carga laboral, el hecho de no poseer ciertas obligaciones (como ocurre en el caso de quienes no poseen hijos), y el haber soportado las restricciones pandémicas, constituyen factores a partir de los cuales se establece el reconocimiento de un derecho a poder asumir una actitud de “derroche” frente al dinero en actividades de esparcimiento. Además, esta disposición frente al gasto es acompañada por jerarquizaciones entre los consumos que se contraponen a las prioridades clásicas que se asumen en la mayoría de los casos observados. El mismo entrevistado recupera una discusión que tiene con un amigo en torno a la idea de que la casa propia debería constituir una prioridad: “Porque eso es lo que hacía la gente de otras generaciones. Se compraban la casa, con mucho esfuerzo, todo, veinte años de no vacacionar, veinte años de esto, veinte años de lo otro, veinte años de sacrificio, comer fideos con arroz, todo para tener la casa todo como uno quiere”.

En un contexto, tal como pudimos ver cuando analizamos las experiencias de la crisis, marcado por la incertidumbre frente al futuro, en algunos casos se puede observar una disposición de cuidado del dinero preventiva ante posibles infortunios imprevistos que pudieran surgir –“estábamos todo el tiempo especulando, gastamos o no gastamos, guardamos”–. En otros casos, en cambio, ante dicha incertidumbre que caracteriza al período, los gastos en actividades de ocio y esparcimiento se resignifican y adquieren centralidad, proporcionando un justificativo para soportar los “sacrificios y renunciaciones” que acarrea el contexto sobre la vida cotidiana. En estos casos, la lógica del “vivir hoy” y el disfrute inmediato se ponen en el centro, y los consumos recreativos dotan de sentido la realidad adquiriendo una jerarquía especial dentro de los presupuestos de estos hogares.

5.6. Equipamiento del hogar y conectividad

Las compras de bienes incluidos en esta categoría que pudimos identificar en las entrevistas incluyen en general inversiones en mueblería, electrodomésticos, teléfonos celulares y computadoras. En el contexto de crisis donde situamos nuestro estudio, se puede observar una presencia importante de este tipo de gastos en los hogares que tomamos como fuente empírica. Consideramos que la fuerte presencia de estas compras en el contexto analizado obedece, además de la reducción forzada de otros consumos, a diversas situaciones donde se combinan las necesidades y oportunidades que el mismo introduce, con las expectativas y los usos sociales que son propios de estos tipos de bienes. Los principales factores que pudimos identificar para comprender las decisiones de compra de este tipo de bienes, incluyen: mudanzas donde se

piensa la adquisición de estos bienes como una necesidad para adecuar el nuevo hogar a nuevas expectativas de calidad de vida; el acceso a infraestructuras monetarias de bienestar (Wilkis, 2021b) que sitúa a estos hogares en una posición ventajosa para adquirir este tipo de bienes; y la necesidad de adaptar el estilo de vida a un contexto donde la vivienda adquiere una mayor importancia al asumir de manera creciente el rol de lugar de trabajo y ocio para estos actores.

En primer lugar, en cuanto a las experiencias de mudanzas en este contexto, podemos observar que varios de estos hogares se mudaron de vivienda en el período reciente, lo cual implicó la necesidad de equipar su nuevo hogar adquiriendo bienes que no poseían o reemplazando los que tenían por otros más nuevos que se correspondiesen en mayor medida con sus expectativas sobre su nuevo hogar. En estos casos, se puede identificar la idea de aprovechamiento del momento de mudanza para adquirir nuevas condiciones de vivienda donde estos tipos de bienes ocupan un lugar central: “viste que cuando te mudás decís, bueno, este mueble ya no me sirve para este espacio, o lo regalo o lo vendo y me compro otro. (...) Ya me mudé... no sé cuántas veces, y siempre voy dejando muebles en el camino, entonces, por ahí, qué sé yo, decíamos, nos compramos unas mesitas de luz, porque teníamos unas mesitas de luz que no iban ni para atrás ni para adelante, y para todas esas cosas que fuimos gastando”.

Por otra parte, se puede observar que en los hogares de menores ingresos que realizaron una mudanza en este contexto, se establecen prácticas de marcado de dinero (Zélizer, 2007) donde se “separan” los ingresos que provienen de fuentes secundarias, como es el caso de trabajos extras que realizan algunos de estos actores, con la finalidad de adquirir nuevos bienes para equipar el hogar: “nosotros nos mudamos, y agregamos un montón de cosas que no había en esta casa, qué se yo, los muebles de la cocina, cortinas y todas esas pavadas Teníamos que planificar cómo poder pagarlas en cuotas y ver, (...) por ejemplo, no sé, yo tuve un mes bueno (en el emprendimiento de venta) de chocolates, como puede ser unas Pascuas, bueno, listo, yo sé que tengo ese extra con el que puedo comprar algo que nos falte”.

De este modo, la capacidad de adquirir este tipo de bienes en estos casos se encuentra supeditada a la generación de ingresos por vías alternativas a la principal, ya que esta última suele estar abocada a cubrir aquellas necesidades que son concebidas como prioritarias (como es en este caso, la compra de alimentos y el pago de impuestos y servicios). Si bien esto refleja el hecho de que, ante la reciente reducción de ingresos, los hogares se ven obligados a obtener dinero por medio de otras alternativas para equipar su hogar, esto también refleja un cierto grado de reconocimiento del valor suntuario de este tipo de bienes, lo cual impide renunciar a

gastos prioritarios para adquirirlos (especialmente cuando se trata de objetos de ornamentación de su nuevo hogar).

Por otra parte, pudimos observar casos donde el ingreso extra –es decir, por fuera de los ingresos principales que sostienen la economía del hogar– que ameritó estas compras fue en el marco de beneficios otorgados por el Estado de manera excepcional en el contexto de pandemia, como es el caso del crédito que ofreció la AFIP para monotributistas: “Compramos las mesitas de luz, compramos unos sillones, hicimos unos almohadones que nos salieron carísimos, viste esos en las tapicerías. Y bueno, el crédito lo usamos básicamente para gastar en esas cosas. Nos compramos unos libros. (...) Para ponerla en condiciones, comprar cortinas, esas cosas así”.

En cuanto a las herramientas con las que cuentan los entrevistados para adquirir bienes de equipamiento de su hogar y de conectividad, se observa que prácticamente en todos los casos estas compras fueron realizadas mediante financiamiento con tarjetas de crédito. En base a ello, la realización de estos gastos suele ser justificada por el hecho de tener acceso a medios de pago que son concebidos como ventajosos: “lo vamos a hacer con tarjeta porque nos hacen cuotas con poco interés”; “lo compré con tarjeta porque no me cobran interés”; “Cuando la financiación implica mantener el mismo precio lo aprovechamos”. Estas compras son concebidas como compras estratégicas, en la medida en que se producen en el marco de dinámicas económicas donde se procura sacar provecho de los recursos monetarios que estos actores tienen a disposición por el hecho de tener (o haber tenido antes de jubilarse) acceso a empleos formales.

Estas tarjetas de crédito que ofrecen los Bancos a los hogares ubicados en este sector, junto con diversos programas de compras en cuotas sin intereses o con intereses sumamente bajos impulsados por el Estado como los planes Ahora 12 y Ahora 18, y las ayudas monetarias excepcionales que surgieron en el marco de políticas públicas en este contexto, como son el crédito de la AFIP con tasa 0 para monotributistas, constituyen infraestructuras monetarias de bienestar (Wilks, 2021b) a las que acceden estos actores en este contexto, y que les habilitan la posibilidad de realizar este tipo de compras de manera ventajosa frente a quienes no poseen un empleo registrado. Estas herramientas, las cuales se corresponden con un paradigma de protección social de las economías de los hogares (en estos casos, de carácter selectivo), fueron fundamentales al permitirles reducir los costos de estas adquisiciones, y favorecieron su decisión de compra en estos hogares.

Finalmente, el tercer factor a partir del cual se pueden comprender las decisiones de compras de estos hogares de bienes de equipamiento de su hogar y de conectividad, fue el hecho de

tener que pasar más tiempo en sus hogares, y en muchos casos, de tener que asumir modalidades de teletrabajo (que en nuestro caso se corresponde con los hogares de docentes y la profesora particular entrevistados). Se trata de un fenómeno excepcional que trajo aparejada la pandemia, donde en estos hogares se reconoce el surgimiento de nuevas necesidades que requieren de la adquisición de bienes de conectividad, como computadoras, micrófonos y auriculares, en tanto insumos fundamentales para poder adaptarse al contexto:

La única (compra) que se me ocurre fuera de lo habitual es la computadora, porque hasta ahora no lo habíamos necesitado. Teníamos solamente dos dispositivos en casa, uno de escritorio y mi hija tenía una que había recibido para su cumpleaños de 15 y, bueno, con eso tirábamos re bien. Y se generó esa nueva necesidad, por eso esa compra que no era algo esperado. Incluso yo al principio la resistí, pero bueno, ahora veo que es algo útil y después, no, ninguna otra compra más que se me ocurra, por fuera de lo habitual. Yo creo que en esta pandemia aprendimos que hay dos cosas prioritarias, los respiradores y las computadoras (entrevista a Romina, 2021)

En resumidas cuentas, las compras de bienes de equipamiento del hogar y de artefactos de conectividad en los hogares analizados se presentan en el marco de decisiones donde se combinan nuevas necesidades –como es el equipamiento de un nuevo hogar, la adaptación a un contexto donde la virtualidad adquiere mayor preminencia, o el deseo de adquirir mayor confort al tener que pasar mucho más tiempo en la vivienda–, con expectativas de los actores sobre el estilo y tipo de vida que esperan tener –donde estos bienes ocupan funciones fundamentales–, y, finalmente, con infraestructuras monetarias de bienestar que otorgan posiciones ventajosas –y que son explícitamente reconocidas en tanto tales– en el acceso a la compra de los mismos.

5.7. Servicios e impuestos

El último conjunto de gastos de los hogares que analizaremos para dar cuenta tanto de las estrategias de consumo de adaptación al contexto, como también, de las lógicas sociales que subyacen en dichas estrategias, son los servicios e impuestos. Los principales gastos de este tipo que podemos identificar en las entrevistas son los pagos de servicios básicos como el agua, la luz y la electricidad; otros servicios particulares como la educación, servicios telefónicos y seguros; y, además, algunos impuestos como patentes de vehículos y de vivienda. Estos gastos presentan la particularidad de ser experimentados como gastos obligatorios por parte de los entrevistados, y por lo tanto, son vividos en muchos casos como una carga que se tornó

significativa ante las mayores complicaciones que surgieron en este período para poder cumplir con los pagos.

En general, los hogares analizados pudieron sostener los pagos de servicios e impuestos a término durante todo el período, sustentándose en la idea de que, de no hacerlo, ello podía dar lugar a serias complicaciones económicas futuras ante la generación de deudas: “Tratamos de no atrasarnos en esas cuestiones, sobre todo, en los servicios que, si bien te dicen que en este contexto no te lo pueden cortar y demás. (...) para nosotros es prioritario pagar y no endeudarnos”; “sí hoy ya en la billetera no tenés un mango, pero gracias a dios no me atrasé, no me quiero atrasar en los impuestos porque ahí vamos a empezar más con dificultades”. De este modo, la principal razón que proporcionan los entrevistados para justificar sus cumplimientos con estas obligaciones de pagos, es el rechazo a la idea de endeudarse.

También puede identificarse, en varias ocasiones, la necesidad de cumplir con los pagos de servicios para evitar dejar de percibirlos: “de entrada me tuve que poner, porque si no te lo cortan de nada. No debo nada de nada, (...) porque te atrasás un mes y... yo tengo terror de que me corten algo. ¡Y estos (sus hijos) me comen! [Risas]. Son capaces de poner para eso mirá. (...) se mueren si les cortan el cable, internet, o algo de eso”; “sí, las deudas (en referencia a estos pagos) son sagradas. Si no, mis hijas me sacan los ojos. Igual que el cable video, sí o sí hay que pagarlo”. Estas concepciones reflejan el lugar prioritario que ocupan estos gastos y los servicios que los mismos garantizan dentro de los presupuestos de los hogares.

Un aspecto particular que caracteriza al pago de servicios e impuestos, es el hecho de que, en el caso de los hogares compuestos por dos o más integrantes, se establecen dinámicas colectivas donde se asignan explícitamente roles con la finalidad de organizarse para cumplir con estos pagos. Se observan sistemas de organización más rígidos, donde, por ejemplo, se crea cada mes un “pozo común” donde se depositan todos o parte de los salarios de los miembros del hogar, a partir de lo cual una persona es designada para encargarse de extraer de dicho pozo los montos necesarios para cumplir con cada una de las obligaciones de pago mensual del hogar. En otros casos, en cambio, se establece una división de tareas donde a uno de los miembros del hogar le corresponde cubrir estos pagos con sus ingresos. Finalmente, también se identifican casos más flexibles, donde los integrantes del hogar responsables de estos pagos definen cada mes quién se va a encargar de realizar los pagos de impuestos y servicios con sus ingresos.

Sin embargo, en el presente contexto de crisis se puede observar que en varias ocasiones los entrevistados dan cuenta de la necesidad de modificar en su hogar sus sistemas colectivos de pagos, o bien, de flexibilizarlos, ante las mayores dificultades que surgen para continuar con su

cumplimiento: “yo sé que, con eso (sus ingresos fijos), por ejemplo, yo sé que cubro los impuestos. Entonces eso, obviamente en la pandemia que hubieron aumentos, hubo aumentos y qué sé yo, como que era más raspando, o por ahí necesitaba que él (su pareja) pague algunas cosas”. También se pueden identificar situaciones similares en hogares donde hasta el presente período una persona se encargaba de cubrir todos los gastos, pero que en este contexto esta se vio obligada a comenzar a tener que “pedirles” a los demás integrantes del hogar que comiencen a aportar para estos gastos: “vamos viendo, si mamá no llega, acompañamos. (...) La mayoría cubro yo, y si no van aportando a medida que se va necesitando. (...) Trato de insinuar que no hay nada. Que se debe esto, que se debe lo otro. Porque cuando vos pedís es más difícil que te den. Entonces la otra forma es más fácil. (...) nadie dice nada. Porque saben que estoy bien organizada, y si no llegan a pagar eso se los cortan”.

Por otra parte, también se presentan con una frecuencia considerable juicios morales respecto a lo que implica tener que pagar servicios e impuestos en un contexto de creciente inflación. En general, el pago más problematizado es el servicio de electricidad, aunque también se observan discursos de protesta donde se problematizan otros pagos. El caso más llamativo se trata de un entrevistado que presenta múltiples quejas respecto a sus obligaciones de pago. El mismo establece una jerarquización moral entre sus obligaciones de pago mensual, donde se identifican consumos “justos”, como son los servicios, impuestos que prioriza porque “son pagos que hacés y ves reflejada la retribución en eso, que tenés los servicios”, y otros “totalmente injustos”, como son la patente del vehículo, la cual “no se ve reflejada en beneficios, como calles en buen estado”, y la cuota del colegio de su hija, donde “seguía pagando y no recibía el servicio educativo en tiempo y forma” (en protesta con la modalidad virtual de enseñanza). A partir de estas consideraciones, el entrevistado decidió durante toda la pandemia endeudarse con el pago de la patente de su vehículo.

También se identifican juicios morales respecto a los pagos de ciertos servicios que son concebidos como suntuarios: “bueno, hay cosas que son, para personas, inevitables. Es decir, tengo Internet, tengo Netflix, tengo un montón de cosas que por ahí no las veo tan necesarias. No digo que no las mire y que no me guste. Pero es un gasto que es mensual y que por ahí lo ves... pagas por todo el mes y lo ves poquito, y por ahí, lo cambiaría por pagar una cuota y me iría de viaje”. En este caso, el entrevistado contrapone sus intereses y prioridades personales frente a los de sus hijos, ya que considera que las expectativas de estos establecen la obligatoriedad de continuar contando con dichos servicios en su hogar.

Tal como pudimos observar hasta aquí, las mayores complicaciones que se manifiestan en los hogares analizados para continuar cumpliendo con los pagos de servicios e impuestos en este período, dan lugar a estrategias de adaptación que asumen características particulares en cada caso de acuerdo con las dinámicas sociales que se presentan en cada hogar. De este modo, las maneras en que se enfrentaron los desafíos del contexto para cumplir con estos pagos se encuentran sujetas a los sistemas colectivos pre-existentes a partir de las cuales, dentro de cada hogar, sus miembros se organizan asumiendo roles y diferentes grados de responsabilidad para cumplir con estos pagos. Del mismo modo, las preferencias de gasto en torno a los impuestos y servicios se encuentran sujetas a concepciones y estratificaciones morales, donde los mismos pueden ser concebidos como gastos justificables y válidos, o bien, como obligaciones de pago injustas o innecesarias, lo cual posee consecuencias en los modos en los que los diferentes hogares organizan y administran sus ingresos con la finalidad de cumplir con estos pagos.

6. Conclusiones generales

El presente proyecto se propuso implementar un esquema de análisis donde se tomó como punto de partida lo global –en este caso, un contexto de crisis social y económica–, pasando luego por las manifestaciones individuales de los hechos globales observados –que se corresponden con las experiencias de la crisis analizada–, para llegar finalmente al fenómeno de interés: las características que asumen los consumos de los sectores medios en este contexto. Estas características fueron pensadas desde un enfoque particular que toma como referencia los estudios de la sociología del dinero. Ello implica pensar al consumo centrándonos en los significados múltiples que lo acompañan y condicionan, y al mismo tiempo, nos lleva a preguntarnos por la correlación entre dichos significados y los universos sociales dentro de los cuales los mismos se construyen.

A raíz de estas consideraciones, nuestro estudio se pregunta por lo propio de este contexto leído a través del consumo. Del mismo modo, nos preguntamos por aquello propio del consumo –y de las relaciones sociales a través de este– que se puede comprender gracias a este contexto. A continuación, presentaremos brevemente los principales hallazgos obtenidos, a partir de la recapitulación de los aspectos del capítulo precedente que permiten responder nuestras preguntas de investigación.

En primer lugar, podemos observar que las implicancias económicas de la crisis sobre los consumos de los hogares de sectores medios analizados se manifiestan de manera diferencial de acuerdo al tipo de gasto al que hagamos referencia. Debido a las restricciones que generó indirectamente la pandemia y a la menor capacidad de consumo de estos hogares, se observa una reducción importante en sus gastos asociados a compras de bienes de vestimenta y calzado, a la movilidad y a la realización de actividades de ocio y esparcimiento. Otros consumos de carácter inevitable, como las compras cotidianas para abastecer sus hogares y el pago de alquileres, servicios e impuestos, se tornaron problemáticos en buena medida para estos hogares. Finalmente, el único tipo de gasto al que hacen referencia sin dar cuenta de una reducción, ni tampoco de una problematización, son aquellos asociados al equipamiento del hogar y la conectividad.

En segundo lugar, hemos identificado una serie de estrategias y recursos implementados por estos hogares para dar respuestas eficaces a los desafíos que generó este contexto: una mayor búsqueda de precios y de aprovechamiento de promociones en las compras cotidianas; la diversificación en las modalidades de pago para realizarlas –con efectivo, débito o crédito–; la postergación de ciertos consumos concebidos como secundarios que perdieron relevancia en

este contexto, como los de vestimenta y calzado; el recurso al mercado del dinero (Zélizer, 2011) mediante la separación de los ingresos extras para poder afrontar gastos difíciles, como son renovaciones de contratos de alquiler y compras de bienes de equipamiento del hogar; el aprovechamiento de las infraestructuras monetarias del bienestar (Wilkie, 2021b) para acceder a bienes de elevado valor como muebles y electrodomésticos; y la reorganización de las dinámicas colectivas de pagos de impuestos, profundizando la interdependencia entre los miembros de los hogares.

En tanto son el resultado de razonamientos complejos sujetos a sus marcos de calculabilidad (Callon, 1998) que elaboran los actores con la finalidad de adaptarse al contexto de crisis, podemos considerar a estas estrategias como *lógicas de consumo fundadas en la escasez* que ganaron terreno entre las prácticas económicas de los hogares de sectores medios en el contexto de crisis que generó la pandemia. Ahora bien, en sintonía con la hipótesis que tomamos como punto de partida en nuestro proyecto, estas lógicas fundadas en la escasez se vieron limitadas y condicionadas por la persistencia de otras lógicas del consumo de los sectores medios, las cuales se corresponden con los múltiples significados y usos sociales de los bienes y servicios.

En efecto, en el caso de las compras cotidianas y los pagos de impuestos y servicios, observamos cómo los mayores niveles de cálculo que demandó el contexto se complementaron con diversos valores y concepciones atribuidos en los hogares de los entrevistados a estos distintos tipos de gastos. En ese sentido, jerarquizaciones entre los consumos cotidianos de acuerdo a valores como la salud y la idea de compras “imprescindibles”, y entre los servicios de acuerdo con criterios de justicia e injusticia, fueron determinantes en las modalidades que adoptaron las estrategias de los hogares para su cobertura en este contexto.

Del mismo modo, el carácter “sagrado” de la vivienda propia, y sus implicancias simbólicas en términos de status y de materialización de valores fundamentales como el confort, mantuvieron vigentes las expectativas de llevar a cabo reformas en sus hogares por parte de los entrevistados propietarios de sus viviendas. En el caso donde estas expectativas se materializaron, pudimos observar una situación de endeudamiento crítico donde las lógicas de escasez y cuidado de dinero se implementaron luego de comenzadas las reformas, e implicaron la necesidad de la suspensión temporal de estas, y de una reducción por algunos meses en las cantidades de las compras de alimentos.

En cuanto a las decisiones de compra de automóviles, vestimenta, y bienes de equipamiento del hogar, pudimos identificar su persistencia en este contexto, entre otras razones, como el

resultado de dinámicas de pertenencia social y status, donde los actores encontraron la forma de continuar llevando a cabo la adquisición de sus bienes distintivos de clase, y de este modo, lograron seguir acercándose en mayor medida a los estilos de vida proyectados como idóneos por su sector social. Finalmente, observamos la relevancia que poseen los juicios morales respecto a las actividades de ocio y esparcimiento en la jerarquización atribuida a estos tipos de gastos en los distintos hogares, que se suelen presentar en contraposición a las lógicas de ahorro y cuidado de dinero que se asumen en buena parte de los hogares analizados.

Estos hallazgos permiten dar cuenta de la existencia de diversas lógicas de consumo de los sectores medios, donde los múltiples significados atribuidos a los bienes y servicios, los cuales se corresponden con la complejidad de las relaciones sociales donde los actores se encuentran inmersos, se imbrican de diversas maneras, en algunos casos conflictivas y en otros más armónicas, con las estrategias de adaptación a la crisis desarrollada en este contexto. De este modo, nuestra investigación constituye una aproximación a las características que asume el *gasto improductivo* (Figueiro, 2013; Bataille, 2008) en los sectores medios, en un contexto donde la escasez adquiere mayor relevancia como consecuencia de procesos macroeconómicos que afectan significativamente a las economías de los hogares.

En ese sentido, consideramos que resulta conveniente asumir un enfoque de “contabilidad total” (Bourdieu, 2007) para comprender las decisiones económicas asumidas en los hogares analizados. Ello permite tomar en consideración los beneficios simbólicos que otorgan determinadas prácticas de consumo en las dinámicas sociales particulares de los sectores medios. Mientras que el gasto improductivo de los sectores populares suele ser tomado como bandera por diversos posicionamientos políticos y morales que buscan establecer una estigmatización de los mismos, a partir de una presunta irracionalidad en sus prácticas de consumo que no se corresponden con lógicas utilitaristas (Figueiro, 2013), consideramos que nuestra investigación permitió relativizar estos posicionamientos, al revelar la existencia de dinámicas semejantes en los sectores medios de la población.

Referencias bibliográficas

- Albrieu, R. & Ballesty, M. (2020). *Políticas públicas para pensar el sendero laboral hacia la nueva normalidad post-COVID*. Buenos Aires: CIPPEC.
- Alomo, M. (2020). Efectos psicológicos de la pandemia Covid-19 en la población general de Argentina. *Revista de la Facultad de Ciencias Médicas de Córdoba*, 77(3), 176-181. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/med/article/view/28561/31078>
- Amsler, P. (2019). *La estructura social de Santa Fe. Un estudio de sus transformaciones en el período de la posconvertibilidad (2006-2015)*. Tesina de grado de la carrera de Licenciatura en Sociología. UNL.
- Alexander, J. (1996). Social Science and Salvation: Risk Society as Mythical Discourse. *Revista de sociología*, 25, 251-262.
- Appadurai, A. (2001). *La modernidad desbordada*. Ed Trilce (1966).
- Banco Interamericano de Desarrollo (2020). Implicaciones sociales del Covid-19. Estimaciones y alternativas para América Latina y El Caribe. Vicepresidencia de Países.
- Banco Mundial (2021). The gradual rise and rapid decline of the middle class in Latin America and the Caribbean. World Bank Group. International Bank for Reconstruction and Development.
- Bataille, G. (2009). *La parte maldita. La cuarentena (1949)*.
- Bataille, G. (2008). "La noción de gasto", en Bataille, G.: *La conjuración sagrada*. Buenos Aires, Adriana Hidalgo Editora, pp. 110-134.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Ediciones Paidós Iberica S.A.
- Benza, G. y Kessler, G. (2021). Capítulo 4: El impacto del covid-19 en América Latina. En *¿nueva? Estructura social de América Latina. Cambios y persistencias después de la ola de gobiernos progresistas*. Siglo XXI Editores, pp. 137-172
- Bonfiglio, J.I., Salvia, A. y Vera J. (2020). Informe Técnico: Deterioro de las condiciones económicas de los hogares y desigualdades sociales en tiempos de pandemia. En *Serie Estudios: Impacto Social de las Medidas de Aislamiento Obligatorio por COVID-19 en el AMBA*.
- Bourdieu, P. (1991) [1980] *El sentido práctico*, Taurus, Madrid.
- Bourdieu, P. (1997). *Razones prácticas*. Anagrama (1994).
- Bourdieu, P. (2000). *La Distinción*. Ed. Taurus (1979).
- Callon, M. (Ed.) (1998). *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell Publishers.

- Canclini García, N. (1995). El consumo sirve para pensar. En: Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización. México, Grijalbo, 1995, pp. 41-55.
- Preteceille, E. y Terrail, J-P. (1985). *Capitalism, Consumption and Needs*. Ed. Blackwell Publishers.
- CEPAL (2021). Informe CEPAL-OPS: La prolongación de la crisis sanitaria y su impacto en la salud, la economía y el desarrollo social. Octubre de 2021. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47301/1/S2100594_es.pdf.
- Cibils, A. B. (2021). La teoría económica y la formulación de política económica y social: una crítica desde la perspectiva de los Derechos Humanos. En *Agenda de la salud pública argentina: enfoques, experiencias e investigación*. Ana Rita Díaz-Muñoz (Editora). (p 17-40).
- CIPPEC (2020). Documento de trabajo: El mercado laboral en Argentina. Estructura, impacto del Covid-19 y lecciones para el futuro.
- Callon, M. (Ed.) (1998). *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell Publishers, 1998.
- Campbell, C. (1995). *The Sociology of Consumption*. En D. Miller (Ed.), *Acknowledging Consumption*, 1995, pp. 265-274.
- Campbell, C. (1995). *The Sociology of Consumption*. En *Acknowledging Consumption: A Review of New Studies*. D. Miller (Editor). Londres: Routledge.
- Dalle, P. (2016). *Movilidad social desde las clases populares: un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires 1960-2013*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani – UBA.
- Dellacqua, R. (2021). Capítulo 5: Todo por los chicos. Moralidades en disputa en torno a la deuda y el consumo. En A. Wilkis (Editor), *Las formas elementales del endeudamiento*. (pp. 156-187). Ed. UNL.
- Donza, E. (2020). Informe de avance: Crisis en las ocupaciones y caída en los ingresos laborales. En serie Impacto social de las medidas de aislamiento obligatorio Covid-19 en el Área Metropolitana de Buenos Aires.
- Douglas, M. e Isherwood, B. (1990). *El mundo de los bienes. Hacia una antropología del consumo*, México, Grijalbo-CNCA.
- Figueiro, P. (2010). Disponer las prácticas. Consumo, crédito y ahorro en un asentamiento del Gran Buenos Aires. *Cívitas*, (10), 410–429.
- Figueiro, P. (2013). *Lógicas sociales del consumo: El gasto improductivo en un asentamiento bonaerense*. Unsam Edita.
- Germani, G. (1987). *Estructura social de la Argentina*. Buenos Aires: Solar.

Fontana y Gozza (2020). Impacto de una pandemia en la economía argentina. <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1310/1/TFPP%20EEYN%202020%20GMA-FMR.pdf>.

Grignon, C. y Passeron, J-C. (1991). Lo culto y lo popular. Miserabilismo y populismo en sociología y literatura. Buenos Aires: Nueva Visión.

Hornes, M. (2016). Entre condiciones expertas y negociaciones: La generización del dinero proveniente de las transferencias monetarias condicionadas. *Horizontes Antropológicos*, 22(45), 77-104.

Hornes, M. (2012). Los programas de transferencias monetarias condicionadas. Una aproximación desde la sociología económica. *Revista Debate Público*, 3(5), 103-112.

Iacobellis, S. (2009). Intentando mantenerse. Surgimiento de una nueva lógica de consumo en la clase media. En Actas de Jornadas de Jóvenes Investigadores del Instituto de Investigadores Gino Germani. Eje 4: Producciones y consumos culturales. <http://jornadasjovenesiigg.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/107/2015/04/Iacobellis.pdf>

INDEC (2014). El gasto de consumo de los hogares urbanos en la Argentina: un análisis histórico a partir de los resultados de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2012/2013. https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho_serie47.pdf.

INDEC (2019). Informe de gastos. Encuesta Nacional de gastos de los hogares 2017-2018. Ministerio de Hacienda, Presidencia de la Nación. https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/engho_2017_2018_informe_gastos.pdf

INDEC (2019b). COICOP Argentina. Adaptación nacional de la clasificación de consumo individual por finalidad. Notas metodológicas y explicativas. https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/menusuperior/clasificadores/coicop_argentina_2019.pdf

INDEC (s/fa). Cuadros de pobreza e indigencia para el total de aglomerados urbanos. Segundo semestre de 2016 a primer semestre de 2021. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-46-152>.

INDEC (s/fb). Informes técnicos de Encuesta de comercios de electrodomésticos y artículos para el hogar. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-InformesTecnicos-37>.

INDEC (s/fc). Informes técnicos del Índice de precios al consumidor (IPC). <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Institucional-Indec-InformesTecnicos-31>.

INDEC (s/fd). Mercado de trabajo. Principales tasas del mercado laboral (EPH). Segundo trimestre 2016 a tercer trimestre de 2021. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-58>.

INDEC (s/fe). Índice de salarios. Números índices y variaciones porcentuales respecto del período anterior y acumuladas, por sector. Octubre de 2015 - diciembre de 2021. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-61>.

IPEC (s/f). Informes técnicos del Índice de Precios al Consumidor (IPC). Provincia de Santa Fe. En: <http://www.estadisticasantafe.gov.ar/?s=%C3%ADndice+de+precios+al+consumidor>.

IPEC (s/fb). Serie principales tasas. Aglomerados pcia de Santa Fe 3° Trimestre 2021. <http://www.estadisticasantafe.gov.ar/contenido/mercado-de-trabajo/>.

IPEC (2021). Informe técnico del Indicador Sintético de Actividad Económica (ISAE). Provincia de Santa Fe. <http://www.estadisticasantafe.gov.ar/documento/serie-isae-10-21/>.

IPEC (2021). Informe técnico del Índice Provincial de Actividad Industrial de la Provincia de Santa Fe (IPAI). <http://www.estadisticasantafe.gov.ar/documento/indice-provincial-de-actividad-economica-ipai-10-21/>.

Kessler (Coord.) (2020). Relevamiento del impacto social de las medidas del Aislamiento dispuestas por el PEN. https://www.conicet.gov.ar/wp-content/uploads/Informe_Final_Covid-Cs.Sociales-1.pdf.

Koselleck, R. (2007): *Crítica y crisis. Un estudio sobre la patogénesis del mundo burgués*, Madrid, Trotta.

Lo Vuolo, R. M. (2020). La pandemia del Covid-19 y sus impactos en Argentina: el espejismo de la opción entre salud y economía. Publicado en 2º número, volumen 2 de la Revista Rosa. <https://revistarosa.com/2/la-pandemia-del-covid-19-y-sus-impactos-en-argentina>.

Luzzi, M. y Wilkis, A. (2019). *El dólar. Historia de una moneda argentina*. Editorial Paidós.

Marinas, J.M. (2002). El malestar del consumo. *Política y Sociedad*, 39(1), 53-67.

Mauss, M. (2009). *Essai sur le don*. Ed Katz (1925).

Malinowski, B. (1989). *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Ediciones Península (1922).

Merklen, D. (2010). *Pobres Ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina, 1983-2003)*. Ed. Gloria.

- Milanesio, N. (2014). Cuando los trabajadores fueron de compras. Siglo XXI editores.
- Miller, D. (1999). Ir de compras. Siglo XXI Editores.
- Minujín A. y Anguita E. (2004). La clase media: seducida y abandonada. Ed. Edhasa.
- Moyano, F. (2018). Zona de promesas. Procesos de construcción de relaciones de crédito en Santa Fe (2003-2015). Tesina de grado de la carrera de Licenciatura en Sociología, UNL.
- Nuguer, V. (2021). La inflación y sus repercusiones sobre los pobres en la era de la COVID-19. En Ideas Que Cuentan, Banco Interamericano de Desarrollo. <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/la-inflacion-y-sus-repercusiones-sobre-los-pobres-en-la-era-de-la-covid-19/>.
- OIT (2020). Argentina: Los retos en las respuestas a la pandemia y sus impactos socioeconómicos. Nota Técnica País. Panorama Laboral en tiempos de la COVID-19. Septiembre 2020. Oficina de País de la OIT para la Argentina.
- ONU (2020). Análisis inicial de las Naciones Unidas Covid-19 en Argentina: Impacto socioeconómico y ambiental. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informecovid19_argentina.pdf.
- Pérez, I. (2015). Apuntes para el estudio del consumo en clave histórica. *Avances del Cesor*, V. XII(13), 97-106.
- Peresín, P. (2019). Juventudes populares y redes morales del dinero. Análisis de prácticas monetarias, como factor de integración social de jóvenes de Villa Hipódromo. Tesina de grado de la carrera de Licenciatura en Sociología, UNL.
- Ramos-Torre R. (2016). Contar la crisis: materiales narrativos en la semántica social de la crisis. En Article in Política y Sociedad · August 2016. Sociedad y tiempo: intensidades temporales.
- Roitman, J. (2014): Anti-crisis, Durham y London, Duke University Press.
- Roitman, J. (2021). Framing the Crisis: COVID-19. En The New School for Social Research. Disponible en SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3952226> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3952226>
- Sautu, R. (1996). "Sobre la estructura de clases sociales: Gino Germani". En: J. C. Agulla (Comp.), Ideologías políticas y ciencias sociales: la experiencia del pensamiento social argentino (1955-1995) (pp. 217-251). Buenos Aires: Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires.

Théret, B. (2013). La moneda a través del prisma de sus crisis de ayer y de hoy. En Bruno Théret (ed.), *La moneda develada por sus crisis* (pp. 255-289). Bogotá: Centro Editorial Universidad Nacional de Colombia.

UNICEF (2021). Encuesta de Percepción y Actitudes de la Población. Impacto de la pandemia COVID-19 y las medidas adoptadas por el gobierno sobre la vida cotidiana. Cuarta ronda. <https://www.unicef.org/argentina/media/11316/file>.

Veblen, T. (2004). *Teoría de la clase ociosa*. Alianza Editorial (1899).

Villagra, L.R. (Coord.) (2015). *Neoliberalismo en América Latina. Crisis, tendencias y alternativas*. Edición Grupos de Trabajo de CLACSO.

Villareal, M. (2004). *Antropología de la deuda. Crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social. México.

Villarreal, M. (2008). Sacando cuentas: Prácticas financieras y marcos de calculabilidad en el Mexico Rural. *Crítica en Desarrollo*, (2), 131–149.

Villarreal, M. (2010). Cálculos financieros y fronteras sociales en una economía de deuda y morralla. *Civitas - Revista de Ciências Sociais*, 10(3), 392-409.

Wilkis, A. (2013). *Las sospechas del dinero*. Editorial Paidós SAICF.

Wilkis, A. (2017). *The moral power of money. Morality and economy in the life of the poor*. Stanford University Press, Standford.

Wilkis, A. (Director) (2020). *Dinámicas de endeudamientos de familias y empresas durante la pandemia y postpandemia COVID-19. Impactos sobre las desigualdades*. Proyecto de convocatoria PISAC-COVID-19: La sociedad argentina en la pospandemia.

Wilkis, A. (Editor) (2021a). *Las formas elementales del endeudamiento*. Ed. UNL. https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/bitstream/handle/11185/5802/CyT_WILKIS_WEB.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Wilkis, A. (Coord.) (2021b). *Panel cualitativo sobre endeudamiento de hogares en contexto de pandemia (Región AMBA y Santa Fe, 2020-2021). Informe de avance del Proyecto COVID PISAC (AGENCIA I+D+I) Dinámicas de endeudamiento de familias y empresas durante la pandemia y postpandemia. Impacto sobre las desigualdades*.

Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. Fondo de Cultura Económica (1994).

Zelizer, V. (2007). *Pasts and Futures of Economic Sociology*. En Nicole Woolsey Biggart (ed.), número especial "Coming and Going in Economic Sociology." *American Behavioral Scientist*, 50, 1056-69.

Zelizer, V. (2009). La negociación de la intimidad. Fondo de Cultura Económica (2005).