

El cuerpo en la intemperie

Tengo una compañera que se llama Soledad. Hace muchos años que trabajamos juntos. Hemos atravesado épocas políticas intensas, crisis económicas, duelos personales, nacimientos, separaciones, entusiasmos colectivos y derrotas. Nuestra amistad se volvió un espacio donde lo económico y lo emocional nunca estuvieron separados, donde podíamos hablar tanto de la macroeconomía como del cansancio que sentimos en el cuerpo cuando la macro se convierte en amenaza concreta. En los últimos años nuestras conversaciones empezaron a girar cada vez más alrededor de una palabra que parece doméstica pero que se volvió estructural: alquiler.

Cuando Soledad decidió separarse después de una larga relación, no fue solamente una decisión afectiva. Fue una decisión económica, territorial, casi ontológica. Salir de la casa familiar implicaba, no solo la carga simbólica del fin de un proyecto en una etapa de su vida, sino también, materialmente, salir hacia un mercado inmobiliario que no la esperaba con neutralidad sino con condiciones, exigencias, garantías propietarias, depósitos multiplicados, aumentos imprevisibles y contratos que se sienten como un examen permanente de solvencia moral y financiera. Más de una vez dudó en sostener la separación porque el costo material de esa autonomía parecía insostenible. No era solo pagar un alquiler; era asumir que más de la mitad de su ingreso mensual iba a desaparecer antes de que empezara el mes, era proyectar mudanzas forzadas si el alquiler aumentaba, era reorganizar la escuela de su hija según el precio de un metro cuadrado, era sentir esa forma particular de ansiedad anticipatoria que aparece cuando uno sabe que en unos meses deberá volver a negociar su derecho a habitar.

Los sin techo (propio)

Lo que vive mi amiga no es un caso aislado sino una situación estructural. En Argentina existen cerca de diez millones de inquilinos, en 2025, el 57% destinaba más de la mitad de sus ingresos al alquiler. En hogares monoparentales, el 70% del ingreso total ya se consume en alimentos y servicios esenciales, lo que deja margen nulo para el gasto en alquiler. Entonces el salario se evapora antes de comenzar el mes, y se traduce en deuda los últimos días del mes. Si miramos a los sectores más pobres, más de 6.400 barrios populares concentran entre 5,3 y 5,5 millones de personas, 1,2 millones de familias que en un 99% no tienen título formal de propiedad, donde apenas el 15% de las viviendas alcanza calidad constructiva suficiente y el 73% carece de conexiones formales de servicios

básicos. El déficit habitacional total oscila entre 3,2 y 3,5 millones de viviendas. La crisis habitacional no es sectorial, es sistémica.

Pero el problema no es solamente la falta de techo; es la forma en que el sistema convierte la vivienda en un mecanismo permanente de extracción del salario. Cuando el alquiler absorbe el 40%, el 50% o más del ingreso, el trabajador no está pagando por un bien: está transfiriendo renta de manera continua. Y cuando a eso se le suma un endeudamiento de los hogares que ya alcanza el 140% de sus ingresos mensuales, la asfixia es doble. El salario real cayó más del 30% en los últimos años, mientras el metro cuadrado sigue pensando en dólares. Se necesitan entre 3,3 y 3,9 salarios completos para comprar apenas un metro cuadrado en zonas urbanas centrales, haciendo que la vivienda quede desacoplada del trabajo.

Frente a esto, una propuesta del Estado del Alivio no es simplemente construir casas, es reconstruir la arquitectura del salario. Transformar alquiler en cuota hipotecaria socialmente regulada implica convertir un gasto muerto en capitalización familiar, implica que el dinero que hoy desaparece en renta vuelva a circular como consumo, ahorro o inversión doméstica. Y para que esto no sea retórica sino programa, hay que explicar con precisión tres cosas: de dónde sale el dinero, cómo se administra y qué impacto produce.

Administrar la cordillera

El financiamiento no proviene de impuestos generales ni de emisión indiscriminada, sino de capturar una porción de renta extraordinaria que hoy se concentra en sectores estratégicos. Una parte de la utilidad neta de exportación energética —proyectada en 2026 en cifras que permiten destinar aproximadamente 1.530 millones de dólares— se orienta al fondo habitacional. A eso se suma un 20% de la utilidad neta por exportación de minerales estratégicos como litio y cobre, estimada en unos 700 millones de dólares. Y se incorpora además una porción del rendimiento del Fondo de Cese Laboral creado por la nueva legislación laboral, el instrumento financiero que administra los recursos destinados a indemnizaciones y que generaría alrededor de 120 millones de dólares anuales en rendimiento. En conjunto, la captación anual proyectada ronda los 2.350 millones de dólares. Es renta extraordinaria transformada en capital físico permanente.

Ese núcleo constituye el Fondo de Alivio Habitacional, diseñado como un fideicomiso de administración con destino exclusivo a construcción de vivienda nueva y créditos de

fomento. No es un fondo para comprar departamentos usados en un mercado dolarizado, es un fondo para crear oferta, expandir territorio habitable y generar empleo. Funciona por goteo estructurado: cada cuota que las familias pagan —limitada al 30% de sus ingresos y ajustada exclusivamente por variación salarial— vuelve al fondo y permite financiar la siguiente etapa. El salario no solo paga una casa, alimenta la reproducción del programa.

La casa “semilla” para la vida

La primera etapa contempla 150.000 créditos priorizando hogares monoparentales, familias con hacinamiento crítico y situaciones de alta vulnerabilidad. El monto promedio estimado es de 45.000 dólares por vivienda semilla, lo que implica una inversión inicial de 6.750 millones de dólares. La cifra es significativa, pero el fondo no necesita desembolsar todo de una vez; opera como garantía sistémica para movilizar ahorro privado hoy inmovilizado. Argentina tiene menos del 1% del PBI en crédito hipotecario, frente al 10% de países vecinos. El dinero existe, lo que falta es estabilidad y respaldo institucional.

El diseño técnico resuelve el desacople dólar-salario mediante tres herramientas simultáneas. Primero, tasa real cero o negativa, es decir, crédito de fomento, segundo, plazos extendidos a 25 o 30 años, y tercero unidad de cuenta salarial: la cuota jamás puede crecer por encima del Coeficiente de Variación Salarial. Si los materiales suben más que los sueldos, el Estado absorbe la diferencia a través de un fondo estabilizador. El banco recibe valor real; la familia paga en función de su capacidad de ingreso, se elimina el riesgo de que una devaluación transforme la casa en una pesadilla.

Scoring, transparencia, auditoría y trazabilidad

Pero el programa no es indiscriminado. Se establece un score de vulnerabilidad social que prioriza a quienes más lo necesitan: hogares monoparentales reciben el mayor puntaje, seguidos por quienes destinan más del 50% de su ingreso al alquiler, quienes presentan hacinamiento, quienes cargan deudas superiores al 100% de su ingreso mensual y quienes tienen integrantes con discapacidad o enfermedad crónica. Los primeros 150.000 créditos se adjudican a quienes superen un umbral alto de ese puntaje. El criterio es público, transparente y consultable digitalmente, la política deja de depender del favor y se convierte en derecho parametrizado.

El mecanismo operativo se apoya en una billetera digital de construcción, el dinero no se entrega en efectivo, se acredita en etapas contra certificación de avance de obra y factura electrónica validada. Los corralones de cercanía se inscriben en un registro y deben respetar precios de referencia social acordados con grandes proveedores de acero, cemento y ladrillo. Si un comercio intenta cobrar por encima del precio establecido, la factura no puede cargarse y la etapa siguiente no se libera. La familia se convierte en auditora del sistema, el mercado compite por precio y la transparencia surge del diseño mismo. No hay sobreprecio posible si el sistema bloquea la operación.

¿Recesión? ¡A-FUE-RA!

El impacto económico es múltiple. Cada vivienda construida genera aproximadamente 2,5 empleos directos y 1,5 indirectos, en 150.000 unidades eso implica 375.000 puestos directos y más de 500.000 indirectos, o sea casi un millón de empleos movilizados en la primera etapa. Con una capacidad ociosa industrial cercana al 35%, el aumento de demanda no presiona necesariamente sobre precios sino que activa maquinaria detenida. La construcción en seco, el modelo de vivienda evolutiva de 40 a 45 metros cuadrados ampliable, reduce tiempos de entrega a cuatro o cinco meses y acelera la salida del alquiler.

El retorno fiscal tampoco es marginal, solo por IVA e Ingresos Brutos sobre materiales se estiman alrededor de 672 millones de dólares anuales. Por el redireccionamiento del gasto que antes se destinaba a alquiler —unos 720 millones de dólares anuales en la primera etapa— el Estado recupera cerca de 130 millones en impuestos indirectos sobre consumo. La formalización de mano de obra agrega otros 150 millones en aportes y contribuciones. El retorno anual estimado ronda los 952 millones de dólares. El fondo no es un gasto muerto, es una inversión con recuperación parcial inmediata.

Y en el centro de todo esto está el salario. Si una familia que hoy destina 500.000 pesos al alquiler y 600.000 a deudas pasa a pagar 360.000 de cuota y 240.000 de deuda refinanciada, recupera 500.000 pesos mensuales de poder de compra. Multiplicado por 150.000 familias, eso implica una inyección de 75.000 millones de pesos mensuales al consumo interno, que a su vez tienen su correspondiente retorno fiscal. No es teoría, es flujo concreto hacia alimentos, indumentaria, servicios, ampliaciones de vivienda, y su correspondiente retorno fiscal al Estado para ampliar el presupuesto. *Ahora sí, con el desendeudamiento con los bancos y fintech que cobraban tasas usurarias, y la liberación del alquiler sobrevaluado, el salario deja de estar sitiado.*

La casa, entonces, deja de ser mercancía y vuelve a ser espacio. Espacio donde el cuerpo descansa sin calcular la próxima renovación contractual, donde una mujer no debe evaluar su libertad afectiva según el precio del metro cuadrado, donde el trabajador no vive con la amenaza permanente de mudanza. Financiar la vivienda con la renta extraordinaria de recursos no renovables es convertir una riqueza transitoria en capital social duradero. Es cambiar el destino de la renta: del exterior al barrio, del balance empresarial al techo familiar.

Si la política del alivio quiere ser coherente con la experiencia real de los cuerpos, debe empezar por allí. Porque no hay reforma laboral, ni paritaria, ni bono compensatorio que compita con la angustia de no saber si el mes próximo uno seguirá teniendo casa. El alivio habitacional no es un programa sectorial; es una reconfiguración del vínculo entre trabajo, territorio y dignidad. Si liberamos el salario del alquiler, liberamos a los cuerpos del miedo a estar a la intemperie.