¿Una casa es para siempre? Movilidad residencial y propiedad de la vivienda en los asentamientos autoproducidos*

Alan Gilbert**

sección especial

* *El autor agradece la ayuda que recibió en Colombia de las siguientes personas que recopilaron los datos: Adriana Parias, Adriana Rivera, Mauricio Rivera y Fernando Vargas Navarro. Las siguientes personas también contribuyeron en momentos críticos de la invesigación: Carlos Caicedo, Rafael Francesconi, Alfredo Sarmiento, Jorge Enrique Torres, Olga Camargo, Juan Carlos García, Fabio Giraldo, Luis Mauricio Cuervo, Samuel Jaramillo, Hans Rother y Edith Guttman. La investigación fue subsidiada por el Departamento de Desarrollo Internacional (Escor).*
Traducción: Armando Gutiérrez.

** *B.Soc.Sci. (Birmingham). Ph.D. (London School of Economics). D.Lit. (University of London). Professor of Geography at University College London.*

Resumen

La vivienda autoproducida es claramente una arquitectura que trabaja. La ocupación con propiedad es también una posesión altamente deseada entre los pobres de las ciudades del tercer mundo. Los gobiernos de la mayoría de los países pobres estan estimulando la propiedad de lo autoconstruido. Pero, ¿qué ganan realmente las familias pobres a través de la propiedad? A diferencia de los alojamientos de los ricos, las viviendas de los asentamientos autoproducidos son raramente vendidas. Si existe un limitado mercado por esta clase de propiedad, la tasación del capital debe ser limitada y, por lo tanto, es probable que el pobre pierda con relación al rico. ¿Si el pobre no vende sus viviendas autoproducidas consolidadas, que hará con ellas? ¿Las casas son solamente para vivir o tienen también funciones económicas? El autor intenta responder algunas de estas preguntas con la ayuda de investigaciones en los suburbios autoconstruidos consolidados en Bogotá, Colombia. Concluye de manera general que la propiedad de la vivienda en asentamientos autoproducidos no ofrece las mismas ventajas en términos de tasaciones de capital que las propiedades situadas en las áreas de más altos ingresos.

Abstract

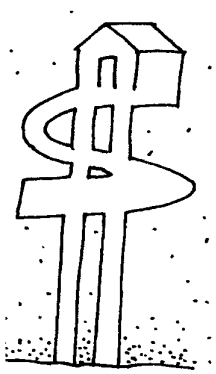
The self-produced housing is clearly an "architecture" that works. The occupation with ownership is also a highly desired possession between the poor people of third world cities. The governments of the majority of poor countries have stimulated the ownership of the self-constructed housing. But What do really gain the poor families of ownership? As compared with the housing of the rich people, the housing of the self-produced settlements are rarely sold. If a limited market for this type of housing exists, the pricing of capital should be limited and henceforth it is probably that the poor will lose as compared to the rich. If the poor cannot sold his self-produced housing that is consolidated, what will they do with them? The author intend to answer some of this questions with the help of research done in the self-produced suburbs of Bogota Colombia. He concludes in a general manner, that the ownership of housing in self-produced settlements does not offer the same advantages as the ownership that is located in high income areas in relation to the price of capital.

Ya no existen muchas dudas de que la vivienda autoproducida es una arquitectura que trabaja (Turner, 1968a). A través de los años, se han recogido muchísimas pruebas de que las familias pobres tienen la habilidad de convertir débiles estructuras en casas consolidadas. Este proceso ha sido fundamental en las ciudades del Tercer Mundo, al permitir que éstas se expandan y desarrollen. Por ejemplo, la población de las ciudades latinoamericanas creció de apenas 20 millones en 1930, a aproximadamente 300 millones en 1990, con la mayor parte de ese incremento poblacional alojada en viviendas autoproducidas (Gilbert, 1998a). Si el alojamiento autoproducido ha creado un gran número de problemas, éste ha sido altamente efectivo como un medio de dar refugio al pobre.

A lo largo de los años los gobiernos y agencias internacionales han adaptado sus políticas al reconocimiento del papel que cumple la autoconstrucción en el desarrollo urbano de las ciudades del Tercer Mundo (Skinner y Rodell, 1983; Unchs, 1996; Banco Mundial, 1980). La construcción de viviendas formales por el Estado ha pasado de moda. Hoy los Programas de Mejoramiento de los ocupantes ilegales y de provisión de servicios son discutidamente las principales formas de intervención gubernamental en la escena de la vivienda. Parte de la atracción de este nuevo enfoque es haber constituido una forma económica de lograr la deseada meta de aumentar el nivel de alojamiento de ocupación del propietario. La propiedad de la vivienda ha sido popular en la mayoría de los gobiernos, porque éstos han creído que la mayoría de la población prefiere poseer más que alquilar, que las familias buscan mejorar sus casas cuando obtienen un título de propiedad, que la ocupación legal permite a las familias acumular capital, y que los políticos colectarán votos liberando inquilinos y distribuyendo títulos legales a los ocupantes ilegales. Los gobiernos valoran la estabilidad social, que es un subproducto de importancia de tales tipos de estrategias. Desde luego, pocos ocupantes legales de viviendas autoproducidas parecen lamentar sus luchas para obtener una parcela, construir y mejorar sus viviendas. La mayoría de los inquilinos planean seguir la misma ruta hacia la ocupación legal (Abt Associates Inc., 1982; Gilbert and Varley, 1991; Salmen, 1987; Van Lindert, 1991).

Por supuesto, el proceso de autoproducción de viviendas es altamente defectuoso y no puede ser recomendado tanto por su eficiencia como por su justicia (Mathey, 1992; Ward, 1982). Esto condena a millones a años de vida en alojamientos inferiores y se requiere mucha energía, sufrimientos y gastos para producir una casa de dos o tres pisos. La vivienda autoproducida puede proveer bienes de capital al pobre, pero esos bienes son verdaderamente unas 'acciones de sudor'. Además, la vivienda autoproducida contribuye a patrones ineficientes de uso de la tierra, estimulando la ocupación de terrenos costosos para servicios, y produciendo frecuentemente asentamientos que viven bajo constante amenaza de riesgos 'naturales', tales como terremotos e inundaciones.

Si todo esto es bien conocido, hay una característica negativa del proceso de auto-



producción de viviendas que está mucho menos documentado. Está relacionada con la habilidad de los ocupantes legales para vender sus moradas una vez construidas y consolidadas. En este documento presento testimonios que muestran que pocos ocupantes legales en asentamientos autoproducidos nunca se han mudado de casa. Sugiero que tal inmovilidad puede reducir su calidad de vida y puede dañar la eficiencia y equidad global del proceso de crecimiento urbano.

Para las familias pobres, la incapacidad de vender la vivienda consolidada es significativa, porque ellas pueden estar excluidas de uno de los beneficios clave de la ocupación legal: la oportunidad de utilizar el capital acumulado en sus viviendas. Cualquier incapacidad de vender es también importante en la limitación de la flexibilidad residencial. Como pocas familias mantienen la misma estructura familiar a través de los años, es probable que la mayoría quiera mudarse en cualquier momento. A las familias en crecimiento les gustaría una vivienda más grande; aquéllas con hijos mayores desearían vivir en una casa más pequeña. Las personas que cambian de trabajo pueden querer vivir más cerca de su nuevo lugar de trabajo. La falta de movilidad residencial tiene también consecuencias sociales más amplias: distorsiona el suministro de vivienda en cuanto a que familias pequeñas pueden estar ocupando grandes casas que no necesitan, y esto incrementa el viaje al trabajo de algunas personas.

Estas características del desarrollo de la vivienda autoproducida han estado, en gran parte, ocultas hasta la fecha. La razon es obvia. Lo que sucede cuando la vivienda autoproducida se ha consolidado exitosamente no es la clase de resultado que impacta, aún en los titulares académicos. La dificultad de vender una casa en el futuro no es lo que preocupa a la familia pobre inquilina, desesperada por escapar de la atadura de pagar la renta a final de mes. Tampoco es un asunto que tendrá mucho que ver con los gobiernos preocupados respecto a cómo pueden ser alojados los miles de migrantes que llegan a las ciudades.

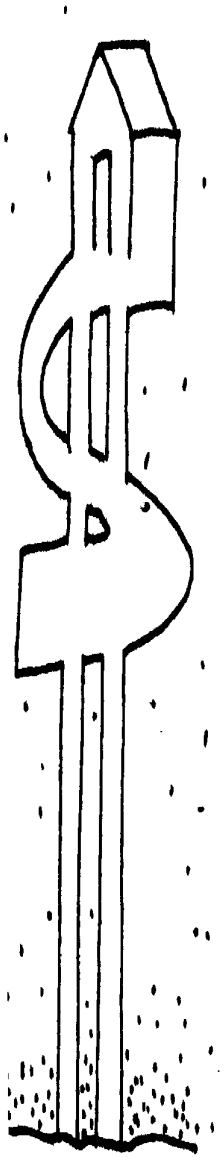
En el contexto de la severa crisis de la vivienda que enfrenta toda ciudad del Tercer Mundo, el problema de lo que la gente hace con sus propiedades una vez que han logrado construir una casa decente, está obligado a situarse en los últimos lugares de la lista de prioridades. Sin embargo, en este documento argumento que esto se está volviendo un asunto con un significado cada vez mayor, particularmente en las ciudades más grandes de Latinoamérica. En esas ciudades, la tasa de crecimiento demográfico ha descendido, la migracion ha tomado un segundo lugar en el incremento natural, y el volumen de la oferta de viviendas consiste ahora en viviendas autoproducidas consolidadas (Gilbert, 1998a). Hoy en día, obtener una casa nueva en una ciudad del Tercer Mundo se está pareciendo cada vez más al proceso en la mayoría de las ciudades del mundo desarrollado: consiste en comprar o alquilar la vivienda de otra persona (Rakodi, 1992; Saunders, 1990).

Hipótesis de la investigación

Una premisa clave fundamental en el estímulo de la ocupación legal es que los propietarios pueden eventualmente vender sus propiedades para ganar capital, para mudarse a alojamientos más apropiados a sus necesidades de protección, o encontrar una vivienda más cerca del lugar de trabajo. Tal premisa es la base del deseo de las agencias multilaterales de desarrollo para incrementar la eficiencia del mercado en las ciudades del Tercer Mundo (UNDP, 1991; Banco Mundial, 1991; 1993). Como expresa el Banco Mundial (1993: p. 117), "haciendo posible las transacciones de terrenos y vivienda y dando protección legal a los ocupantes... estimulando la compra y venta de viviendas y haciendo posible la movilización de familias hacia moradas que se adapten a sus necesidades y sus presupuestos". En respuesta, muchos gobiernos del Tercer Mundo han estado ofreciendo créditos al pobre, manteniendo a las familias de bajos ingresos con subsidios, emitiendo títulos de propiedad a los ocupantes informales de terrenos y, en general, incorporando más familias a la economía legal, "formal" (Payne, 1989; World Bank, 1993).

Si el Banco Mundial está preocupado de que la movilidad puede estar limitada debido a que los mercados no trabajan de manera efectiva, muchos opositores temen lo contrario. La vivienda autoproducida es una consecuencia del sistema capitalista, pero en ciertas formas protege al pobre de la expansión constante de la esfera de producción de artículos para el intercambio capitalista (Burgess, 1982: p. 62). La colocación de las viviendas autoproducidas en los intersticios del capitalismo es beneficioso para ellos en cuanto a que les permite invadir terrenos, obtener materiales de construcción baratos y robar servicios. Infortunadamente, es sólo cuestión de tiempo antes que los mecanismos del mercado penetren de lleno en las comunidades autoproductoras. Como expresa Harms (1982: p. 49), "los grupos de población (ocupantes ilegales) se han incorporado como consumidores en un mercado (de materiales de construcción, etc.) y a través de préstamos se han convertido en pagadores de intereses y al final algunos de ellos pueden ser propietarios con ventajas para especular en el mercado". La compra y venta de propiedades es un resultado inevitable de la penetración capitalista, que ya se encuentra difundida. Como apunta Ward (1982: p. 185), "cualquiera que sea familiar a los asentamientos espontáneos en Latinoamérica se dará cuenta [de] que una significativa proporción de moradas –usualmente ocupadas– están a la venta".

La inevitable propagación de transacciones de propiedades en las áreas de bajos ingresos es también una preocupación para muchas agencias gubernamentales de viviendas. Cuando éstas le proveen subsidios al pobre, no quieren que parte de los beneficios sea transferida a un tercer grupo que no lo merezca. Esto ocurre cuando el pobre vende a familias más ricas; algo que muchos estudios en los setenta sugirieron era una ocurrencia común (Robben, 1987: p. 96). Para contrarrestar tal indeseable desarrollo, los gobiernos han prohibido la venta de alojamien-



tos subsidiados, de vivendas mejoradas, o de parcelas vendidas por un número específico de años o hasta que la hipoteca sea pagada (Skinner *et al.*, 1987). En la práctica, tal gentrification parece haber sido menos común de lo que se temía. Resumiendo la experiencia de una cantidad de programas de mejoramiento, Van der Linden (1994: p. 223) concluye que, "el muy temido efecto secundario del desplazamiento, cuando ocurre aquí y allá, no asume, en muchos casos, serias proporciones, y en bastantes casos, no ha habido en lo absoluto alguna duda de desplazamiento". Descubrimientos similares son presentados por Baken et al (1991), Johnson (1987) y Skinner *et al.* (1987: pp. 236-237). Sin embargo, si sabemos algo de lo que ha ocurrido en algunos proyectos oficiales de vivienda, no sabemos virtualmente nada acerca del enorme aplastamiento de los asentamientos de bajos ingresos en el cual los gobiernos han estado involucrados sólo en forma marginal. La mayoría de las investigaciones de vivienda ha estado enfocada en otras formas de movimiento residencial, tales como el movimiento de migrantes del centro urbano hacia la periferia (Conway and Brown, 1980; Gilbert y Ward, 1982; Turner, 1968b), o el cambio de posesión de la renta a la propiedad (Abt Associates Inc., 1982; Datta, 1996; Gilbert y Varley, 1991; Gilbert *et al.*, 1993; Hoffman *et al.*, 1991; Kumar, 1996; Tipple y Willis, 1991; Unchs, 1989). De igual manera, existen pocos estudios de financiamiento de viviendas en los cuales se haya investigado la compra de unidades de viviendas de segunda mano (Alonzo, 1994; Buckley, 1996; Okpala, 1994; Rakodi, 1995; Renaud, 1984; Struyk, 1989). Como resultado, sabemos poco sobre la frecuencia de mudanza de los propietarios de viviendas autoproducidas consolidadas, del porqué se mudan o del porqué se quedan.

Tres preguntas específicas están planteadas en este documento: 1) ¿A qué alcance opera el mercado secundario de viviendas en los asentamientos autoproducidos? 2) ¿Qué implicaciones en su vida diaria tienen aquellos propietarios que no han podido vender? 3) ¿Cómo puede esto afectarles en sus actitudes hacia la propiedad de la vivienda?

Pospongo para futuros informes las respuestas de otras preguntas relacionadas con la discusión: ¿Cómo las familias financian las transacciones que se presentan? ¿Operan las instituciones financieras formales en el mercado de viviendas de bajos ingresos? ¿Desearían las familias vender propiedades si hubiese medios más fáciles para venderlas? ¿Podría ser mejorado el trabajo del mercado secundario de viviendas en los asentamientos de bajos ingresos a través de la emisión de títulos legales, diferentes facilidades de préstamos, diferentes garantías de préstamos, etc.?

Método

La investigación fue realizada en Bogotá, Colombia. Hubo dos razones detrás de esta elección. Conozco bien la ciudad, habiendo estudiado y trabajado allí por casi treinta años. Segundo, es la clase de ciudad donde el mercado secundario de viviendas debería ser próspero. Ya que es la capital de un país de medianos ingresos, donde muchas clases

de mercado (tanto legal como ilegal) trabajan relativamente bien, pocos establecimientos se han ubicado a través de la invasión de terrenos. La mayoría de los asentamientos de más de diez años de edad está bien servida en una ciudad donde el 98% de las viviendas tiene agua por tuberías (DANE, 1996). La mayoría de los asentamientos más antiguos tiene una gran proporción de viviendas de ladrillos, muchas con dos o más pisos. Existe un sistema de financiamiento y préstamos para viviendas bien desarrollado en la ciudad, y la mayoría de los propietarios, aún en los asentamientos autoproducidos, tiene títulos de propiedad. Si existe un mercado secundario de viviendas con buen funcionamiento que esté operando en los suburbios autoproducidos de alguna ciudad del Tercer Mundo, éste se encuentra en Bogotá.

Dos tipos de encuestas fueron realizadas en seis asentamientos en Bogotá durante el verano inglés de 1997 (cuadro 1). El primero tuvo como propósito el establecimiento promedio de posesión de los propietarios en los barrios de Bogotá y la frecuencia de venta de propiedades. Fue ideado un breve cuestionario y se condujo un total de 453 entrevistas. La segunda encuesta tuvo que ver con la revisión de la motivación fundamental de la compra y construcción de viviendas, el nivel de satisfacción con la propiedad, las formas como la propiedad fue utilizada para generar ingresos, y el alcance según el cual la propiedad fue vista como una forma de acumulación de capital. Éste fue un cuestionario mucho más largo y las conversaciones con 59 familias fueron grabadas en cinta.

CUADRO 1
LA ESTRUCTURA DE LA ENCUESTA

Barrio	Clase de asentamiento	Propietarios	Inquilinos	Total entrevistas	Total viviendas	Entrevistas en profundidad
Atenas	autoproducido	73	27	100	93	9
Britalia	autoproducido	80	28	108	103	12
Casablanca	autoproducido	32	11	43	38	11
Olarte	autoproducido	93	9	102	101	14
Subtotal	autoproducido	278	75	353	335	46
La Coruña	formal	72	9	81	80	9
Villa Andrea	formal	17	2	19	19	4
Total		**367**	**86**	**453**	**438**	**59**

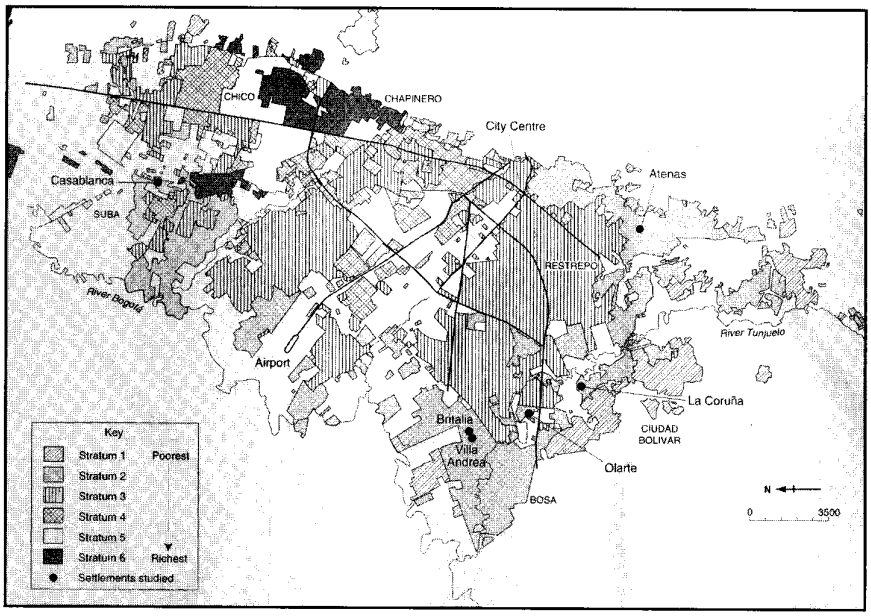
Nota: El número de entrevistas excede el número de viviendas, porque en algunos casos tanto los inquilinos como los propietarios respondieron el cuestionario.

El trabajo en Bogotá fue realizado en seis asentamientos de bajos ingresos. Por razones de impuestos y de cobro de servicios públicos, todos los barrios en la ciudad están ubicados en uno de seis estratos socioeconómicos por el Departamento de Planificación del Distrito de Bogotá. En esta investigación me concentré en los dos estratos más bajos y eventualmente incluí sólo asentamientos clasificados en el estrato 2. La diferencia principal entre el estrato 1 y 2 es que el área cubierta por el estrato 2 es más antigua y, por lo tanto, completamente más servida. Debido a que un 16% de las 35.387 manzanas residenciales en Bogotá está clasificado como estrato 1, y 40% como estrato 2, la encuesta incluyó barrios de las categorías de asentamientos más sencillas. Fueron incluidos en la encuesta barrios de bajos ingresos de diferentes partes de la ciudad (figura 1).

Dos clases de asentamientos fueron incluidos en las encuestas: barrios autoproducidos consolidados y áreas de vivienda formalmente construidas financiadas a través de esquemas oficiales de créditos. La mayoría de los asentamientos autoproducidos en Bogotá comenzó como urbanizaciones piratas (Doebele, 1975; Gilbert, 1981; Hamer, 1982; Molina *et al.*, 1993; Vernez, 1993). El término significa que, aunque éstas carecen de un plan de permisos, ya que al principio pocos no tienen servicio público, no son invasiones de terrenos. Las familias no roban el terreno pero compran parcelas de los subdivisores. Inicialmente, la única documentación es un recibo de los pagos hechos al urbanizador. Sin embargo, a través del tiempo, casi todos los asentamientos piratas son legalizados, servidos y se les han otorgado títulos legales a las familias. Los cuatro barrios autoproducidos incluidos en la encuesta comenzaron de esta forma. Todos son bastante antiguos –entre 20 y 40 años– y están extensamente, aunque no completamente, servidos. Los asentamientos ya no son ilegales: casi todas las familias afirman tener título de propiedad y la calidad de muchas de las casas es muy alta. La mayoría de las casas ha sido construida por o con la asistencia de ayuda profesional y una gran proporción tiene dos pisos (algunas tienen tres y hasta cuatro).

El segundo tipo de asentamiento incluido en la encuesta es el de viviendas formalmente construidas, financiadas por dos instituciones oficiales de Bogotá. Las viviendas fueron construidas para familias de bajos ingresos que trabajan en el sector público. En dos de estos asentamientos las casas fueron construidas con un diseño corriente. Éstas eran bastante pequeñas, sin jardín, pero estaban generalmente bien construidas y fueron vendidas a precios relativamente bajos con buenas facilidades de crédito. Los asentamientos formales estaban localizados en la misma área general de dos de los cuatro asentamientos autoproducidos. Estos asentamientos formales eran los más recientes, pero sirvieron como un grupo de control para los asentamientos autoproducidos consolidados. Si fueron raras las ventas de viviendas en los asentamientos autoproducidos, pero fueron comunes en los formales, podrían trazarse conclusiones respecto al significado de la formalidad y los diferentes es-

FIGURA 1
MANZANAS RESIDENCIALES DE BOGOTÁ



quemas de créditos para la compra y venta de viviendas de segunda mano. Si los patrones de movilidad residencial fueron ampliamente similares en ambas clases de asentamientos, esto podría decirnos algo acerca de la actitud de las familias de bajos ingresos hacia la propiedad de la vivienda.

Movilidad residencial en Bogotá

El cuadro 2 sugiere que la movilidad de los propietarios en los asentamientos consolidados de bajos ingresos de Bogotá es muy limitada. El tiempo promedio de posesión de propietarios con título de propiedad viviendo en todos los seis asentamientos es de 16 años, y el de aquéllos viviendo en los cuatro asentamientos de más de 20 años es de 19 años. Por supuesto, estos promedios son subestimaciones de la estabilidad residencial en cuanto a que la mayoría de las familias continuará viviendo en las mismas casas, quizá por muchos años. Esto también es una subestimación, porque dos de los asentamientos tenían menos de 15 años de edad. La falta de movilidad adquiere énfasis por el hecho que sólo seis de 365 propietarios se han mudado durante el último año y sólo 35 (menos del 10%) se han mudado durante los últimos cinco años. Aún en los nuevos barrios "formales", sólo 25% se ha movilizado durante los últimos cinco años.

[1] *Las cifras para Cali, donde también se realizó la encuesta, fueron 23% y 5% respectivamente.*

CUADRO 2
MOVILIDAD RESIDENCIAL EN BOGOTÁ

Barrio	Tenencia promedio de propietarios en el barrio (años)	Número de casos	Edad del barrio* (años)	Porcentaje que vive por menos	De familias en el barrio de
				1 año	5 años
Asentamientos autoproducidos					
Atenas	24,1	71	38,9	0	0
Britalia	14,5	80	21,6	1,3	8,8
Casablanca	26,3	32	35,1	0	0
Olarte	15,4	93	21,0	2,2	7,5
Subtotal	18,7	276	27,4	1,1	5,1
Asentamientos formales					
La Coruña	8,4	72	12,6	4,2	25,0
Villa Andrea	6,2	17	8,8	0	17,6
Subtotal	8,0	89	11,9	3,4	23,6
Total	16,1	365	23,6	1,6	9,6

* Siempre existen problemas fechando la edad de los asentamientos cuando las familias no ocupan los lotes al mismo tiempo. Esto es cierto para los desarrollos formales, los cuales están desarrollados frecuentemente en etapas, pero es un problema particular en el caso de los asentamientos autoproducidos donde algunas parcelas se mantienen sin desarrollo por muchos años. He intentado superar este problema estableciendo la edad de cada asentamiento por la tenencia promedio del primer 25% de los propietarios en la encuesta básica.

Fuente: Encuesta Bogotá 1997.

Estas cifras podrían compararse con otras estimadas de movilidad de viviendas en Bogotá. Los datos de una gran encuesta que cubre todos los grupos de ingresos en Bogotá para 1972, muestra que el 15% de los propietarios se ha mudado durante el año anterior (Hamer, 1982: p. 63; Mohan, 1994: p. 164). Sobre la base de esta información y de otra encuesta realizada en 1978, Mohan (1994: p. 162) argumenta que la tasa de movilidad familiar en Bogotá es alta: "23% de las familias ha estado residenciada en sus actuales moradas por menos de un año. Apenas un tercio de las familias ha vivido en su dirección actual por menos de dos años y apenas la mitad por menos de cuatro años". Sin embargo, esta conclusión no tiene en cuenta la influencia de la propiedad. Cuando se consideran solamente los propietarios "menos del 10%" se ha mudado en el año anterior. En el caso de propietarios que viven en asentamientos autoproducidos formados recientemente, 8% de los propietarios en Bogotá se ha mudado durante el año anterior[1].

Movilidad residencial en otras ciudades y sociedades

Considerar si la movilidad residencial en Bogotá sea alta o baja, depende, desde luego, de nuestras bases comparativas. Sin sorpresa, testimonios de diferentes países y ciuda-

des a través del mundo producen tasas muy diferentes de movilidad. Esto refleja, en parte, las diferencias en la eficiencia de los mercados de vivienda –aquéllos en los países desarrollados tienden a funcionar mejor que aquéllos en los países menos desarrollados–. Esto refleja también, en parte, diferentes estructuras de propiedad, porque las tasas de movilidad están afectadas profundamente por la inclusión de inquilinos, quienes normalmente se movilizan con mucha más frecuencia que los propietarios. Además, las tasas de movilidad están influenciadas por las características estructurales de los países involucrados, por ejemplo, la tasa de migración, la frecuencia con que las personas cambian de trabajo y la naturaleza del mercado de la vivienda.

Las cifras de Long (1992) muestran variaciones considerables en las tasas de movimientos en los países desarrollados. Algunas sociedades, tales como Nueva Zelanda, USA y Australia, parecen tener gran movilidad, mientras que países como Irlanda, Bélgica y los Países Bajos tienden hacia la inmovilidad. En Nueva Zelanda, una de cinco familias se ha mudado de casa durante el año anterior, comparado con sólo uno de 17 en Irlanda. Infortunadamente, el valor de estas cifras está socavado por el hecho de que no existe control para la propiedad.

Las pocas cifras que existen sobre la movilidad de familias propietarias en los países desarrollados sugieren que la tasa de movilidad son más altas que aquellas registradas en mi encuesta, pero ellas no sugieren que la mayoría de los propietarios se moviliza con muchísima frecuencia. En Gran Bretaña, por ejemplo, 6% de los propietarios encuestados en 1994 se ha mudado a sus actuales casas durante el año anterior y 26% durante los últimos cinco años; sólo un quinto ha vivido más de 20 años en la misma casa (OPCS, 1995)[2]. Cifras anteriores para Inglaterra y Gales revelan tasas similares de movilidad. Cifras para 1962 muestran que el 14% de los ocupantes-propietarios se ha movido en los últimos tres años (Murie *et al.*, 1976: p. 38), y cifras de movilidad de 1966 en las regiones centrales del Oeste muestran que el 11% de los ocupantes-propietarios se ha movilizado en el mismo período.

En las áreas metropolitanas de los Estados Unidos la tasa de movilidad parece ser mucho más alta. Por ejemplo, durante 1970, el 11% de los propietarios se había mudado el año anterior, aunque ésta es una tasa baja comparada con la de los inquilinos, cuyo 38% se había mudado (Mohan, 1994: p. 166).

El cuadro 3 muestra los resultados del Estudio de Indicadores de Vivienda (Banco Mundial, 1992), el cual está basado sobre la data de una gran ciudad de 47 países diferentes. Las cifras sugieren fuertemente que la movilidad es más alta en los países industrializados y de altos ingresos, a pesar de que la oferta de vivienda en las ciudades de esos países tiende a ser mucho más antigua. Las tasas de movilidad registradas en los países de más bajos ingresos es muy baja aun cuando en éstas se incluyen inquilinos. Latinoamérica llega a ser la región de menor movilidad, con ciudades que registran tasas muy bajas de movilidad durante el año anterior: 3% para Monterrey, México; 3% en Quito y Guayaquil, Ecuador; 4% en Río

[2] *Sin embargo, existe una gran diferencia entre propietarios que ya terminaron de pagar sus viviendas y aquellos que todavía la están comprando: 9% de los anteriores ha mudado de casa en los últimos cinco años, comparado con el 36% de los últimos.*

CUADRO 3
MOVILIDAD RESIDENCIAL EN CIUDADES SEGÚN REGIONES Y GRUPO DE INGRESOS

Grupo de ingresos	Porcentaje mudado en el año anterior	Región	Porcentaje mudado en el año anterior
		Países industrializados	11
Bajo	6	África subsahariana	7
Medio-bajo	6	Asia Sur	5
Medio	4	Asia Este	12
Medio-alto	7	Latinoamérica y el Caribe	3
Alto	12	Europa, Este Medio y África del Norte	4

Fuente: Banco Mundial, 1992: p. 36.

de Janeiro; y 6% en Caracas (Persaud, 1992: pp. 46-47).

Otras cifras de movilidad entre propietarios en ciudades del Tercer Mundo son escasas, pero sugieren que la movilidad residencial entre el pobre es limitada. Por ejemplo, tres asentamientos consolidados de bajos ingresos encuestados en 1989 en el sur de Santiago, Chile, produjeron una duración media de residencia de 23 años, "la mayoría de las familias que han vivido allí desde el principio, se han convertido en propietarios" (Gilbert *et al.*, 1993: p. 92). En una encuesta más reciente de otro asentamiento en la misma ciudad, Richards (1994: p. 136), descubrió que el 91% de los residentes nunca ha intentado mudarse. En Caracas, Venezuela y en Ciudad de México, hay también pequeñas señales de que muchas familias en asentamientos consolidados se mudan (Gilbert *et al.*, 1993). De manera similar, encuestas realizadas en 1997 en dos pequeñas ciudades colombianas, Neiva y Popayán, muestran que menos del 7% de los propietarios se ha mudado a su actual residencia durante el año anterior (Cenac, 1997a; 1997b).

Fragmentos de información de otras ciudades del Tercer Mundo también parecen apoyar la idea de que pocos propietarios se mudan de residencia. Tipple *et al.* (1997: p. 114) sostiene que "en un número de países en desarrollo, las viviendas son raramente compradas o vendidas", y Richards (1995: p. 526) afirma que los asentamientos formales de bajos ingresos de Santiago atrapan a los propietarios "en un sistema rígido y jerárquico, donde el *status* de vecindario elimina efectivamente cualquier posibilidad de movilidad social ascendente". Así mismo, parece haber movimientos muy pequeños en la mayoría de las ciudades africanas. Razones culturales impiden la compra y venta de viviendas en la mayor parte de Ghana y Nigeria (Arimah, 1997; Ogu, 1996-97; Tipple *et al.*, 1997), y en otras partes del con-

tinente "la posibilidad de comprar una vivienda del propietario anterior... está muy débilmente desarrollada" (Amis and Lloid, 1990: p. 293). En la India, el movimiento residencial parece ser tan difícil que "una vez que uno ha construido una vivienda, uno se atrapa con ella" (NIUA, 1989: p. 9).

Por supuesto, pueden identificarse casos donde las ventas son bastante comunes. Por ejemplo, en dos asentamientos de invasión en Valencia, Venezuela, la mayoría de los habitantes ha comprado en el asentamiento: 23% del total de colonizadores ha comprado una vivienda, 32% ha comprado un lote con una choza, y un 11% ha comprado un lote (Gilbert and Healey, 1985: p. 122). Sin embargo se hace mención que los dos asentamientos eran relativamente recientes y algunos de los compradores habían comprado lo substancial. Un patrón similar fue observado en asentamientos de bajos ingresos de Medellín, Colombia, donde Baross y Mesa (1986: p. 168) notaron que "durante décadas, ocurren muy pocos cambios de vivienda: las personas en los asentamientos de bajos ingresos compran terrenos y construyen casas más que comprometerse en transacciones de vivienda"[3].

Claramente, es difícil trazar conclusiones serias de tales datos fragmentados, especialmente cuando se recuerda que en algunas de las encuestas, la selección de los asentamientos de estudio fue muy superficial[4]. Pero, sobre la base de la información disponible, las tasas de movilidad registradas en los asentamientos consolidados de bajos ingresos, en Bogotá, parecen ser muy bajas comparadas con aquéllas para la mayoría de los propietarios de viviendas en los países más desarrollados. Sin embargo, cuando se compararon con las tasas de otras ciudades del Tercer Mundo, las cifras parecen ser ampliamente comparables.

El deseo de dejar la casa actual

Aunque la mayoría de los propietarios entrevistados en Bogotá ha vivido en los asentamientos por largo tiempo; una residencia ampliada en sí misma no nos dice si ellos desean irse pero no son capaces de hacerlo, o si están contentos con lo que tienen. Por esta razón, la encuesta más pequeña en Bogotá incluyó algunas preguntas complementarias sobre los planes de los ocupantes. Cuando se preguntó a las familias si se mudarían de casa si tuvieran más dinero, un 60% dijo que se iría. Es probable que la voluntad de mudarse fue subestimada porque esta pregunta molestó a algunos propietarios. Aunque varios la respondieron literalmente, otros simplemente no podían concebir cómo podían obtener más recursos. Aun cuando la pregunta fue puesta deliberadamente en un tono "Y si", algunos todavía decían que no se mudarían, porque no podían tener dinero suficiente para permitírselo económicamente. No obstante, la voluntad de pensar mudarse de la mayoría no es incompatible con la idea de que el largo tiempo de permanencia en los barrios es explicado más por la limitación económica que por el amor al barrio.

Cuando se preguntó a los propietarios del asentamiento autoproducido si sabían de ventas recientes de viviendas en su manzana, muy pocos respondieron afirmativamen-

3 Gough (1998) encontró un patrón similar en Pereira, Colombia.

4 La naturaleza de la muestra es crítica porque las tasas de movilidad son altamente sensitivas a la edad de la oferta de viviendas y a la duración de la vida residencial de la familia. Por esta razón, los datos de arriba sólo pueden ser considerados como cifras que suministran ballpark *generales.*

te. Algunos recordaron un venta alguna vez en el pasado, pero sólo un 27% pudo recordar ventas en los últimos tres años. Esto tuvo un marcado contraste con las respuestas en los dos asentamientos formales, donde un 62% de los propietarios dijo haber recordado una venta en los últimos tres años.

Cuando caminamos por los asentamientos, a veces se ven avisos en las ventanas anunciando que la casa está en venta. En efecto, cuando preguntamos por qué la estaban vendiendo o venderían, la mayoría de los residentes respondió que éste podría ser su método más conveniente. Algunas veces, las ventas fueron anunciadas en tiendas o comercios locales: por ejemplo, en una barbería de Olarte y en una panadería de Villa Andrea. En este sentido, los dos asentamientos formales fueron muy diferentes a los barrios autoproducidos consolidados. En los asentamientos formales los avisos fueron comunes y en La Coruña hasta tenían un agente inmobiliario. En los asentamientos autoproducidos había pocos avisos de "se vende" en las ventanas.

Si la falta de ventas ha influenciado a los propietarios en decidir no tratar de vender, esto no es cierto. Desde luego, hubo un número de propietarios que tuvieron razones para mudarse y todavía no han hecho algún esfuerzo en vender[5]. Algunos quisieron mudarse fuera de Bogotá, a veces por razones de salud (la altitud de Bogotá y la falta de calor es inconveniente para ciertas personas de edad). Otras deseaban retornar a su vivienda original. Sin embargo, entre los 57 entrevistados, sólo ocho han tratado alguna vez de vender. Aunque dos todavía están tratando de hacerlo, el resto se ha rendido. Éstos se sintieron decepcionados, porque o no habían recibido ofertas por la casa, o la habían recibido pero eran demasiado bajas. De los ocho vendedores tentativos, siete estaban en los asentamientos informales –una señal adicional de que la venta de una vivienda en los barrios autoproducidos es mucho más difícil que la venta en los asentamientos formales.

También se preguntó a los propietarios de ambas clases de asentamientos si se mudarían si tuviesen más recursos, con la intención de medir el aprecio a sus vecindarios. Mientras el 77% de las familias en los dos asentamientos formales dijo que ellos se mudarían si tuviesen más recursos, sólo el 55% en los asentamientos autoproducidos respondió de esta manera. Cuando los asentamientos formales están servidos completamente y son más agradables, es difícil explicar la diferencia según la opinión general de la población. ¿Por qué hubo más personas de los asentamientos formales preparadas para mudarse? Quizás el hecho de que las viviendas formales fuesen más pequeñas y más difíciles de modificar explica la gran voluntad de sus propietarios para considerar la mudanza. Por un lado, los propietarios de las viviendas formales están conscientes de que sus casas son más fáciles de vender que aquellas situadas en los asentamientos autoproducidos[6]. Aun cuando esto no es de ninguna manera cierto, tiendo hacia un argumento obligado: las familias no piensan frecuentemente en mudarse porque saben cuán difícil es vender. Como las ventas son muy poco frecuentes, no creen que sea una opción real.

[5] Hubo varios casos de separaciones en las familias entrevistadas y un caso donde siete hermanos adultos compartían su casa heredada.

[6] Sociedades bancarias y de la construcción prestarán dinero para la compra de viviendas formales; ellos están menos dispuestos a prestar para viviendas autoproducidas consolidadas. Las actitudes y regulaciones de las agencias de préstamo serán el tema de un próximo documento (Gilbert, 1998b).

¿Es la propiedad una buena inversión?

La mayoría de los compradores de vivienda en los países desarrollados compra alojamientos porque en parte es una buena inversión. En efecto, en Gran Bretaña y en los Estados Unidos muchos investigadores han razonado que la acumulación de capital es la razón principal por la cual muchos compran (Mc Laverty y Yip, 1993; Rohe and Stewart, 1996; Saunders, 1990). En las áreas de altos ingresos de la mayoría de las ciudades del Tercer Mundo, testimonios anecdóticos sugieren que tal motivo es igualmente importante.

¿Los propietarios pobres en Bogotá hacen dinero de sus inversiones? Cuando se les preguntó si la propiedad era una buena inversión, pocos de mis entrevistados tuvieron dudas. Uno dijo francamente que "era la mejor inversión que he hecho", y virtualmente todos los demás pensaron que era una compra sensata[7]. Muchos de los propietarios creyeron que el valor de su propiedad se había elevado con el tiempo y así continuaría. Alguien declaró que "comprar una casa en Bogotá era una buena inversión"; otro simplemente declaró que su casa "estaba ganando valor". Unos pocos afirmaron que habían tenido una estrategia explícita para hacer un poco de dinero. Como un propietario dijo, "las viviendas son como las frutas" –ellas deben ser cuidadas y cosechadas.

Sin embargo, muchos de los propietarios fueron más bien imprecisos del porqué pensaban que la propiedad era tan buena inversión. Muchos creyeron que sus viviendas estaban aumentando de valor, pero realmente no sabían que fuese un valor actualizado: en efecto, 26% dijo que no tenía idea del valor actual de su vivienda. Y de aquellos que le habían puesto un valor específico a su casa, muy pocos parecieron haber estimado el precio con la ayuda de la lógica comercial. Muchos basaron sus estimaciones en el valor catastral de la vivienda, una medida no muy buena en una ciudad donde el valor del impuesto en los suburbios más ricos está normalmente muy por debajo del precio del mercado. Otros que respondieron utilizaron diferentes bases de valuación: algunos estimaron el valor de su propiedad sobre la base de lo que habían invertido en ella[8]; otros más dijeron que sus estimados fueron basados en la localización de la vivienda.

Por supuesto, es difícil estimar un precio en forma exacta cuando ocurren muy pocas ventas en el vecindario y cuando hay pocos agentes inmobiliarios. Pero la incapacidad de muchos para concebir la mejor manera de valorar sus viviendas apunta en una dirección diferente: que el motivo principal detrás de la propiedad de la vivienda no es la adquisición de capital. Esta interpretación está alimentada por algunas respuestas de los propietarios a la pregunta sobre el valor de las viviendas como una inversión. Para muchos la pregunta fue interpretada simplemente como una declaración de que la propiedad le permite a uno adquirir un bien, mientras que la renta es dinero que se va por el drenaje. Para otros, es un bien que puede ser utilizado para generar ingreso (*ver* cuadro 4). Para ponerlo en forma vernácula, "lo poco que uno va ganando, uno lo está invirtiendo".

[7] *Sólo un respondiente fue explícito en declarar que su compra de vivienda no había sido una buena inversión. Éste fue alguien con un préstamo, preocupado por el monto de los intereses que tenía que pagar.*

[8] *El cálculo del costo es complicado por el largo período sobre la cual se hizo la construcción, la falla en mantener las contabilidad, y por la estimación del costo de mano de obra familiar que se fue en la construcción.*

CUADRO 4
LAS VENTAJAS ESPECÍFICAS DE LA PROPIEDAD

Ventajas	Mencionado en entrevista			Porcentaje de menciones
	Primero	Segundo	Otros	
No tener que pagar renta	13	6	3	19
Recolecta renta	1	1	0	2
Algo que dejar a los hijos	17	17	1	31
Buena inversión	2	0	0	2
Salvaguarda contra la vejez	14	17	2	29
Refugio o independencia del mundo	5	3	3	10
Habilidad de modificar o crear su propio espacio	3	5	0	7
Más espacio	0	1	0	1
Total	**55**	**50**	**9**	**100**

Fuente: Encuesta Bogotá, 1997.

Las ventajas de poseer una vivienda

Pocos propietarios han tenido dudas de que la propiedad haya sido algo bueno. Un propietario habló orgullosamente de la "gloria de la casa". Otro afirmó que "el que tenga una casa es un rey". Un tercero exclamó que "cualquier cosa comprada vale la pena".

Fueron igualmente explícitos sobre el porqué valoraban la propiedad como una posesión. Cuando presentamos una lista de las ventajas específicas de la propiedad, dos respuestas dominaron. El cuadro 4 muestra que el 60% de las respuestas de los entrevistados se refirió o al beneficio que trajo la propiedad en términos de tener algo para dejar a los hijos, o a la seguridad que ésta ofrece a la vejez. Dejar la propiedad a los hijos fue algo que a la mayoría de los cabeza de familia sintieron era parte de su deber como padres. Aunque pocos habían hecho testamento o fueron muy claros respecto a las posibles complicaciones concernientes con la herencia de la propiedad, hubo una pequeña duda sobre la sinceridad de sus sentimientos. De igual manera, el papel del propietario de protegerse contra los riesgos de la vejez fue de vital importancia. Como expresó un propietario, "para aquéllos con nada, tener un techo seguro para uno mismo y para los niños es una buena inversión".

Algo por detrás, pero contando con el 19% del total de respuestas, estuvo la ventaja de no tener que pagar renta. Esto fue "un beneficio para toda la familia", de acuerdo con uno de los entrevistados. Para otro, tal virtud fue aumentada porque tenía una gran familia. Sin embargo, los beneficios de la propiedad sobre la renta fue expresada con más fuerza por la madre de uno de los entrevistados cuando dijo: "Teniendo una parcela de terreno, uno no se humilla más por tener que pagar renta. Ellos no te pueden arrojar, insultarte o humillarte". Sobre todo, la propiedad ofrece estabilidad.

Lo que, sin embargo, es intrigante, dado el peso de este documento, es que sólo dos decleraron que la ventaja principal de la propiedad era que ésta representaba una buena inversión.

La casa como fuente de ingresos

Si hay razones para dudar de si la vivienda autoproducida es una fuente significativa de aumento de capital, puede aquí haber pocas dudas de que ésta es utilizada frecuentemente para generar ingreso. Muchos propietarios manejan negocios desde los locales: tiendas, una impresora, el taller del electricista, el sastre, cafés y un restaurante. Además, algunos alquilaron espacios a otras personas para montar un negocio. Aunque los negocios domésticos fueron más comunes en los asentamientos autoproducidos, abundantes tiendas y actividades comerciales también se han abierto en las urbanizaciones formales.

Sin embargo, la fuente más común de ingreso es el alquiler de habitaciones. El cuadro 5 muestra que más de la mitad de las casas tienen inquilinos, y cada casa, en promedio, tiene dos inquilinos. Sin embargo, hay una gran diferencia entre los asentamientos formales y los autoproducidos en términos de la incidencia de los alquileres. Mientras apenas un 11% de las viviendas formales tenía inquilinos, dos tercios de las viviendas autoproducidas tenían inquilinos. En las viviendas autoproducidas hay más familias inquilinas que propietarias[9]. No obstante, mientras el alquilar cuartos es para muchos una fuente substancial de ingresos, para algunos es una fuente dominante.

[9] Aquí no desarrollaré el asunto del alquiler como una estrategia de ingreso, éste será el tema de un próximo documento.

CUADRO 5
PROPORCIÓN DE INQUILINOS EN CADA ASENTAMIENTO

Barrio	Casas visitadas	Porcentaje con inquilinos	Promedio de inquilinos en casas de inquilinato	Total de inquilinos
Asentamientos autoproducidos				
Atenas	93	62,4	2,2	125
Britalia	103	68,9	2,3	162
Casablanca	38	68,4	1,4	36
Olarte	101	64,4	1,6	101
Subtotal	335	65,7	1,9	424
Asentamientos formales				
Villa Andrea	19	10,5	1,0	2
La Coruña	80	11,3	1,0	11
Subtotal	99	11,1	1,0	11
Total	**434**	**53,2**	**1,9**	**435**

Fuente: Encuesta Bogotá, 1997.

Algunas implicaciones

¿Cuáles son las posibles implicaciones para el pobre del Tercer Mundo si el mercado secundario de viviendas no funciona o funciona muy débilmente? En la siguiente parte reflexiono sobre los testimonios de Bogotá y empleo argumentos de otras fuentes para apoyar mi caso. No pretendo que todos los argumentos siguientes sean sostenidos por mis testimonios de Bogotá. Espero sea suministrado un apoyo más completo por el programa de investigación que actualmente estoy planificando.

El aumento del capital

En muchos países desarrollados, las familias son animadas a comprar porque la compra de una vivienda es percibida como una buena inversión. En Gran Bretaña, Saunders (1990: p. 117) argumenta que "los propietarios de viviendas tienden a comprar en primer lugar por consideraciones financieras", y sus cálculos muestran que sus juicios son correctos. De igual manera, en los Estados Unidos Rohe y Stewart (1996: p. 44) sostienen que los propietarios de vivienda "esperan aumentar la riqueza a través del aumento de la propiedad", y Megbolugbe y Linneman (1993: p. 660) reportan que "aproximadamente un 80% de los americanos ven la posesión de una vivienda como una buena inversión".

Por supuesto, no todos los observadores están convencidos de que los propietarios de viviendas hacen dinero de sus inversiones. El tiempo es crítico y la propiedad de la vivienda bien puede costarle al desafortunado comprador una gran cantidad de dinero en un corto plazo. En los Países Bajos, los precios de la vivienda disminuyeron a principios de los ochenta y en Gran Bretaña el final de la década de los ochenta no fue un buen momento para comprar con una hipoteca. Sin sorpresa, "la equidad negativa" redujo fuertemente el deseo de tener una propiedad entre los jóvenes:

En la Encuesta Británica de Actitudes Sociales de 1989, 79% de los respondientes en el grupo de edad 15-24 años consideró la ocupación con título de propiedad como la posesión ideal en un plazo de dos años. La cifra comparable para 1991 es del 60%. (Forrest y Murie, 1994: pp. 68-69).

Las posibilidades para la acumulación de capital parecen depender altamente de la localización. Aunque algunas viviendas se elevan en valor, otras no. Basado en sus resultados de vecindarios antiguos en Boston, Edel *et al.* (1984: p. 174) concluye que "el patrón de propiedad de la vivienda que ha aparecido durante el curso de la suburbanizacion americana ha producido, en el mejor de los casos, ganancias de capital muy limitadas para la mayoría de los residentes. Las viviendas han tenido bienes depreciativos, algunas veces en forma absoluta y casi siempre relacionadas con las inversiones comerciales y financieras". Por supuesto, este resultado es exagerado en cuanto a que las cifras se basaron en una clase particular de área de vivienda. Como observa Smith (1987: p. 128) en su análisis del libro de Edel *et al.*:

Todo esto se reduce a una cuestión de localización; algunos vecindarios y submercados de viviendas fomentan el bloqueo mientras otros aumentan la movilidad ascendente... la suburbanización y la gentrification *de la ciudad estadounidense se dará simultáneamente con la clase trabajadora atrapada en medio del círculo.*

Mi testimonio de los suburbios de bajos ingresos de Bogotá sugiere que el aumento de capital no es ni rápido ni seguro. Desde luego, en comparación con los precios en alza que están en oferta para la mayoría de los propietarios en los suburbios más ricos, el retorno de la inversión en los suburbios autoproducidos parece ser muy bajo[10]. El auge de los precios de la vivienda en una parte de la ciudad, combinado con el estancamiento de precios en otra parte, amenaza con sumarse a las desigualdades en la riqueza que son ya extremadamente amplias. Afortunadamente, pocos pobres estarán desilucionados porquè, de todas maneras, no están pensando en ganancias de capital. Como expuse anteriormente, pocas de mis entrevistas han tenido más que una vaga comprensión del significado de la acumulación de capital. Sus cálculos económicos están basados en la creencia de que colocar su dinero en una vivienda ofrece un mejor *retorno* que cualquier otra cosa que pudiesen hacer con él. En cuanto a que ganan dinero con la propiedad, por ejemplo, a través de la renta de habitaciones, están desde luego en lo correcto. Al mismo tiempo, en términos de la acumulación de capital, es improbable que hagan mucho dinero, dadas la ineficiencia y dificultad de vender.

Las consecuencias para la familia en la vida diaria

En un mercado de vivienda con buen funcionamiento, la principal restricción sobre la movilidad residencial es el ingreso. Por encima de esa restricción crítica, las familias son capaces de cambiar de alojamientos cuando sus necesidades y gustos cambian: si sus familias crecen, pueden encontrar una vivienda más grande; si lo hijos dejan el hogar, se pueden mudar a un apartamento; cuando cambian de trabajo, son capaces de mudarse lo más cerca de su nuevo lugar de trabajo. En Gran Bretaña y los Estados Unidos hay muchas pruebas de que las familias se mudan cuando sus circunstancias cambian (Clark and Onaka, 1983; Doling, 1976). Esto no es lo que parece suceder en Bogotá, o en la mayoría de las ciudades del Tercer Mundo, una vez que la familia ha logrado su sueño de poseer casa propia. Al no haber movimientos regulares, cuando cambia el empleo, el resultado es un viaje más largo. Cuando llega un nuevo bebé, la única alternativa real es construir un cuarto suplementario. Cuando el ingreso familiar se reduce existe el pequeño recurso de vender la casa –la única opción real es generar ingresos adicionales, normalmente a través del alquiler de cuartos–. El ingreso por el alquiler de cuartos puede, por supuesto, hacer la diferencia entre la penuria y el alimentarse apropiadamente. Sin embargo, al mismo tiempo la afluencia de inquilinos en los asentamientos autoproducidos eleva las densidades residenciales y genera una presión adicional en la infraestructura y los servicios. La transfor-

[10] *Por supuesto, es extremadamente difícil calcular el valor de una casa autoproducida a través del tiempo, dado que su estructura cambia dramáticamente. En efecto, en ausencia de un intento por estimar el costo de mano de obra (tanto pagada como no pagada) y los costos de materiales, tal cálculo no tiene sentido.*

mación de un asentamiento autoproducido en un barrio densamente compacto puede reducir la calidad de vida de la comunidad original; ellos ganan por las rentas pero pierden en términos de las comodidades.

Por supuesto, ninguna de mis reservaciones sirven para negar que la vivienda autoproducida ofrece a los propietarios muchísima flexibilidad en la adaptación de sus necesidades de vivienda a sus estilos de vida. No obstante, a veces, la mejor solución en tiempos de crisis es mudarse de casa. En Bogotá, algunos propietarios han tratado de vender pero se han sentido desilusionados. Otros necesitaron vender pero se vieron forzados a mantenerse en el asentamiento. Por lo tanto, si mudarse de una vivienda autoproducida consolidada a otra es tan difícil como creo que sea, esto constituye una debilidad substancial en el proceso de la propiedad autoproducida.

Consideraciones macroeconómicas

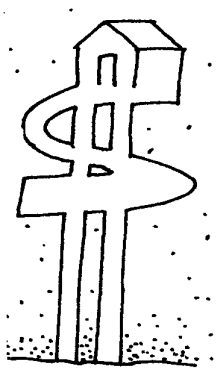
Si la dificultad de mudarse plantea problemas para el ocupante propietario, la carrera de un mercado secundario de viviendas efectivo plantea también problemas para el aspirante a propietario. A los inquilinos ansiosos de formar parte de la clasificación de propietarios, les es difícil comprar una vivienda autoproducida consolidada si ninguna está en la venta. En efecto, su misma presencia como inquilinos en casas de otras personas hace la tarea de comprar una casa realmente más difícil. La renta que pagan tiene el efecto de aumentar el valor de la clase de casa que quisieran poder comprar, una casa en los suburbios ya consolidados. Su única meta posible hacia la propiedad es construir de la nada en la periferia distante. Por supuesto, millones lo hacen. Sin embargo, para algunas familias, por ejemplo, dirigidas por mujeres o el abuelo, construir una vivienda de la nada no es realmente una opción. Tales familias están efectivamente condenadas a quedarse como inquilinas. Como tal, la falta de un mercado secundario de viviendas tiene implicaciones significativas en la posesión. Quienes desean comprar tipos particulares de casas no pueden hacerlo. Aquellos que tienen una vivienda no pueden vender. Como lo expresa Johnson (1987: p. 174), "la baja movilidad residencial 'atasca' el proceso filtrador. La única salida del dilema para los propietarios es alojar como inquilinos aquellos quienes desean comprar (Gilbert *et al.*; Unchs, 1993).

Durante los cincuenta y sesenta, la mayoría de las ciudades latinoamericanas alojó sus poblaciones en expansión a través de la construcción de nuevas viviendas. Hoy en día el crecimiento añadido para cada año representa una proporción mucho más pequeña de la oferta total de viviendas. La escasez de tierras con servicios en la periferia urbana sólo empeora el problema. La implicación principal de una oferta de viviendas envejecidas es hacer que la movilidad residencial sea cada vez más dependiente de la transferencia de casas usadas (Rakodi, 1992). En Gran Bretaña, "... la mayoría de las viviendas que son comerciadas son de segunda mano. Sólo alrededor de un 15% de las transacciones de viviendas en cualquier año incluye viviendas nuevas" (Saunders, 1990: p. 151). Incluso

cuando la tasa de propiedad de viviendas está aumentando, la necesidad de un mecanismo eficiente para la transferencia de viviendas usadas es aún más importante.

La limitada movilidad residencial afecta también el mercado de mano de obra y puede empeorar la congestión de tránsito. Si la gente no puede mudarse de residencia, puede enfrentar viajes más largos. Y viajes más largos hacen perder un tiempo precioso y pueden costar más si ello implica un cambio de autobús. En mi muestra de Bogotá muchos tuvieron viajes al trabajo de una hora. Los viajes largos en el subterráneo de Londres son bastante malos, pero son indudablemente peores en los incómodos autobuses de Bogotá, retrasados en los frecuentes e interminables embotellamientos de tránsito. No cabe duda de que el impacto de la inmovilidad residencial en el viaje al trabajo aumenta con el tiempo cuando las distancias a través de la ciudad en crecimiento aumentan. En 1951, Bogotá cubría 4.500 hectáreas; en 1995 cerca de 26.000 (Pérez-Preciado, 1997: p. 242).

Algunos gobiernos han comenzado lentamente a aceptar que sus mercados de vivienda están distorsionados en el sentido de que hay muy poco en la forma de elegir la posesión. Están comenzando a reconocer que un suministro abundante de alojamientos de alquiler es un asunto necesario en un mercado de vivienda que funcione bien. Tal vez, los inquilinos no desean alquilar durante toda su vida, pero por un tiempo ésta puede ser la posesión que más se ajusta a sus necesidades y recursos. Infortunadamente, la mayoría de los gobiernos alrededor del mundo continúa persiguiendo la simple meta de la propiedad de vivienda universal. Aún en los países del Tercer Mundo, donde tal meta es particularmente absurda, se ofrecen subsidios a los propietarios pero no a los inquilinos. Los gobiernos de Chile, Colombia y Sudáfrica son líderes en este enfoque de la vivienda (Gilbert,1997; Gilbert *et al.,* 1993; Persaud, 1992; Richards, 1995; Tomlinson, 1995).



Las ventajas de la propiedad de la vivienda

Si las familias compran vivienda debido a las ventajas financieras, ésa es su única razón para comprarla. Los políticos tienen la gran creencia de que las personas se sienten mejor cuando son propietarias. El senador Charles Percy afirmó en 1996 que "un hombre que posee su propia casa adquiere con ella una nueva dignidad. Comienza teniendo orgullo en lo que es suyo, y orgullo en conservarla y mejorarla para sus hijos. Se convierte en un ciudadano de la comunidad más firme y preocupado. Adquiere más autoconfianza y autoseguridad. El solo acto de convertirse en propietario lo transforma. Le da raíces, un sentido de pertenencia, un verdadero interés en su comunidad y bienestar" (*citado* por Rohe y Stewart, 1996: pp. 37-38).

Una observación más contemporánea basada en la experiencia británica tiene un señalamiento similar:

" La propiedad de la vivienda no sólo garantiza ciertos derechos, los cuales pueden ser negados a los inquilinos, sino también ase-

gura permanencia, aún a través de las generaciones. En un mundo donde los cambios son rápidos y las expectativas son al contrario por siempre, la vivienda de propiedad privada parece representar un punto de sujeción seguro donde los nervios pueden descansar y a los sentidos se les permite relajarse" (Saunders, 1990: p. 311).

Las actitudes hacia la propiedad de la vivienda en las ciudades del Tercer Mundo son frecuentemente similares. Salmen (1987: p. 28) describe las actitudes de los aspirantes a propietarios en La Paz: "Ellos necesitaron sentirse dueños de sus propios destinos, simbolizados por el vivir en sus propias casas".

Pero, por más que tales sentimientos puedan ser reales, éstos están, desde luego, basados o sobre falsas suposiciones o sobre suposiciones que ya no se creen. Como ha observado Curtise (1991: p. 103) en el caso de la Gran Bretaña de los noventa, "la popularidad del alojamiento legal es condicional, no inmutable... Aunque pueden proveer autonomía y seguridad, estos atributos no son suficientes para sostener su atractivo (a un mismo nivel) cuando las ventajas económicas de la propiedad cambian". Si el lector tiene alguna duda, considere el caso de los suizos y alemanes quienes principalmente alquilan casas y no parecen tener la misma necesidad para la propiedad de una vivienda (Ball *et al.*, 1986).

El atractivo de la propiedad también puede cambiar cuando cambia el carácter de la comunidad. La transformación de los asentamientos autoproducidos, de un grupo de chozas a un barrio consolidado, es indudablemente una mejora, particularmente cuando trae con ésta la introducción de infraestructura y servicios. Pero cuando se le añade un tercero y cuarto piso a las estructuras existentes, cuando los inquilinos comienzan a aumentar como propietarios, cuando la densidad de población se incrementa, y cuando aumenta la presión sobre los servicios diseñados para un número más pequeño de familias, el barrio puede comenzar a empeorarse. De ninguna manera el deterioro es inevitable, pero a veces es claramente un problema. Poseer una vivienda en cierto tipo de barrio puede ser un placer. Si el barrio cambia, la casa misma puede ser menos que un placer.

Algunos aspirantes a propietarios pueden además confundir los beneficios de la propiedad con otros atributos de la vivienda. Por ejemplo, Rossi y Weber (1996: p. 30) expresan que la "aparente preferencia de los 'americanos' por la propiedad de la vivienda puede ser realmente una preferencia por un chalet familiar sencillo. Si las familias están confundidas acerca de las ventajas de la propiedad, esto no sería sorprendente, dada la cantidad de propaganda que aparece en apoyo a tal posesión. Las pantallas de los televisores a través del mundo bombardean a los espectadores con imágenes de propietarios contentos e inquilinos descontentos. Uno de los pocos directores colombianos hizo una película sobre las dificultades de los inquilinos que viven en el centro de Bogotá. No asombra que las ventajas de comprar un vivienda han sido cambiadas por una imagen de que la propiedad es un "rito de travesía" hacia la conversión en un ciudadano adulto y responsable (Edel *et al.*, 1984: p. 5).

Conclusión

La propietarios de viviendas en los suburbios autoproducidos consolidados de Bogotá, raramente se mudan de casa. Muchos estan orgullosos de las a veces sustanciales viviendas que han construido, frecuentemente con sus propias manos. Algunas de sus casas no son sólo residencias sino también negocios. Muchos ganan dinero alquilando habitaciones o manejando negocios desde su propiedad. Otros están felices de que sus viviendas consolidadas alojan varias generaciones de la familia. Pocos lamentan salir de casas de alquiler porque casi todos estan contentos con la propiedad de la vivienda.

No deseo sugerir que sus juicios sean defectuosos; no es así. Al mismo tiempo, estas familias contraen una cantidad de costos directos e indirectos por la incapacidad de mudarse en forma fácil y económica. Algunos enfrentan largos viajes al trabajo, otros desean vender sus viviendas pero no pueden hacerlo, otros más se convierten en propietarios porque no pueden vender. Aún con la herencia, la *raison d'être* del propietario, para muchos de mis respondientes, puede traer sus propios problemas. Como los herederos no pueden vender, pueden verse forzados a vivir juntos en la misma casa. La clara implicación política es que una ampliación de la propiedad de la vivienda sin la capacidad de revender, ofrece un cáliz venenoso, tanto para las familias individuales como para la sociedad libre. La posibilidad de movilidad residencial es un ingrediente esencial en una sociedad eficiente y equitativa.

En resumen, un problema creciente con la propiedad autoproducida está siendo creado por una de sus muchas ventajas. La propiedad provee seguridad, pero si la vivienda no puede ser vendida, ésta provee solamente demasiada seguridad. Las pruebas de Bogotá sugieren fuertemente que habiendo construido, financiado y consolidado una vivienda, un propietario autoproductor no puede hacer más sino vivir en ella. Como tal, el propietario de una vivienda en Bogotá puede ser comparado con uno de Boston en cuanto a que como propietario, "resulta ser un vehículo apropiado para la gente con vivienda, pero es un vehículo inadecuado para la movilidad ascendente" (Edel *et al.*, 1984: p. 7). Si la clase trabajadora de Boston deriva poco beneficio de la propiedad, ¿cuán pertinente es ese argumento en Latinoamérica donde parece tan difícil vender un vivienda autoproducida? Por supuesto, la propiedad es valorable en cuanto a que provee estabilidad, un sentimiento de seguridad y algo que dejar a los hijos. Al mismo tiempo, ¿es la propiedad lo bastante deseable si ésta significa vivir en la misma casa por siempre? La seguridad es una cosa, la inmovilidad es completamente otra.