

El mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá, un mercado estructural*

The rental market in informal neighborhoods in Bogota, a structural market

Adriana Parías Durán**

Recibido el 09 de mayo de 2008
Aprobado el 07 de agosto de 2008



* El artículo recoge los análisis presentados por la autora en el VI Seminario de Investigación Urbano-Regional en Colombia, ACIUR: "Construcción colectiva de territorio", Universidad del Rosario, Bogotá, 29 y 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2006.

** Economista, urbanista. Investigadora docente del Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá.
amparias@unal.edu.co

Palabras clave

submercado de arrendamiento, barrios informales, Bogotá, estrategias residenciales, políticas urbanas.

Key words:

rental submarket, informal neighborhoods, Bogotá, residential strategies, urban policies.

RESUMEN

El artículo propone elementos de interpretación para comprender el papel del mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá y ofrecer pistas para las políticas urbanas. Intenta responder al interrogante, ¿por qué ante el importante papel que cumple la propiedad del suelo y el elevado costo del alquiler, importantes fracciones de los sectores populares en Bogotá deciden arrendar un inmueble o una pieza a elevados precios en el mercado informal en lugar de acceder a la propiedad? Se analizan las estrategias residenciales de los arrendatarios a partir de la relación mercado de trabajo—mercado residencial, la valorización de la localización en las decisiones residenciales y de la movilidad residencial. El análisis sugiere que las decisiones residenciales de los arrendatarios son territorializadas. Se argumenta que factores endógenos a los asentamientos informales, como las redes sociales que definen relaciones socioeconómicas locales contribuyen a entender la elevada demanda en este mercado. Se muestra, sin embargo, que los arrendatarios aspiran a ser propietarios, ante lo cual la vivienda de interés social es una solución valorada por una baja proporción de los arrendatarios. Para concluir, se señalan algunas directrices para la política habitacional, que en articulación con los instrumentos de gestión del suelo pueden contribuir a hacer frente a la urbanización informal.

ABSTRACT

This article sets forth interpretation elements to understand the role of the rental market in informal neighborhoods in Bogota and to offer paths towards urban policies. It attempts to answer the question: Why, in view of the important role of land property and the high cost of rent, do important sections of popular sectors of Bogota decide to rent out at high cost part or all of a property in the informal market rather than buy it?

Residential tenant strategies are analyzed by the relationship between work market and residential market, location value in residential decisions, and residential mobility.

The analysis suggests that residential decisions are territorialized. It is argued that in informal settlements, endogenous factors such as social networks, which define local socio-economic relations, help in understanding the elevated demand in this market. It is shown, however, that tenants aspire to be owners, leading to the fact that social benefit housing is a solution valued by a low proportion of tenants. In conclusion, various guidelines for housing policy are pointed out, which, in coordination with instruments of land management, might contribute in confronting informal urbanization.

Introducción

Una de las grandes dificultades que enfrentan las ciudades colombianas para la formulación y la evaluación de las políticas habitacionales y urbanas, es que no se conocen a fondo los procesos informales de acceso y definición del uso del suelo urbano.

La investigación “Mercados informales de suelo y movilidad de los pobres en Bogotá”¹ busca subsanar en parte este vacío, aportando elementos de interpretación en una doble dirección. A partir de bases conceptuales sobre el funcionamiento de los mercados informales residenciales se diseñó y aplicó un instrumento empírico, cuyos resultados, a su vez, alimentan el marco conceptual, y con ello la comprensión de las lógicas de funcionamiento de estos mercados.

Se puede afirmar que en las ciudades de América Latina se presenta una estrecha articulación entre el mercado informal de trabajo y el acceso a la propiedad del suelo.² Frente a la inestabilidad laboral derivada de la operación del mercado de trabajo formal, incapaz de absorber buena parte de la oferta de trabajo y ante la debilidad de los mecanismos regulatorios y de distribución de la riqueza del Estado, el acceso a la propiedad –ya sea mediante la ocupación o por la vía del mercado informal– se convierte en un factor determinante de la construcción de seguridad y estabilidad material para amplios sectores de la sociedad. Es así que en muchas de las grandes ciudades de la región una parte importante de los pobres son propietarios y se evidencia un gran dinamismo del mercado residencial informal.

Sin embargo, la información empírica de la investigación indica que el mercado de arrendamiento en Bogotá canaliza el grueso de las transacciones de los mercados residenciales informales. Así mismo, se encontró que las familias pagan un monto considerable por el alquiler, comprometiendo una parte importante de sus ingresos. Estas evidencias cuestionarían la racionalidad de los arrendatarios de dichos asentamientos, ¿por qué ante el importante papel que cumple la propiedad del suelo y el elevado costo del alquiler, importantes fracciones de los sectores populares en Bogotá deciden arrendar un inmueble o una pieza a elevados precios en lugar de acceder a la propiedad?

Otra característica del acceso al suelo de los sectores populares en Bogotá es que la práctica de la ocupación del suelo público o privado se ha expandido poco (es insignificante). ¿Será entonces que, en la medida en que el acceso a la propiedad pasa por el mercado, sistemáticamente los sectores más deprimidos y desprovistos de cualquier forma de capital no tienen otra alternativa que el alquiler de un alojamiento? Una de las afirmaciones más recurrentes sobre la vivienda de los pobres en Bogotá es que el arrendamiento en el sector informal constituye un mercado residual. Se afirma que este mercado acoge los hogares más pobres de la sociedad, excluidos por factores económicos de los mercados formales, y excluidos también de los mercados informales de compra-venta de suelo y de vivienda. Sin embargo, hemos encontrado algunas evidencias que relativizan esta afirmación.

¹ Esta investigación cuyo componente empírico se realizó en el año 2004, es dirigida por el economista brasileño Pedro Abramo y coordinada por la autora en Bogotá. La investigación contó con el apoyo del Lincoln Institute of Land Policy en el marco del proyecto demostrativo Operación Urbanística Nuevo Usme, puesto en marcha por la Alcaldía Distrital de Bogotá en el año 2002, bajo la dirección de María Mercedes Maldonado.

² Esta hipótesis ha sido desarrollada por varios autores en América Latina, véase Abramo (2003).

³ Sobre este tema se ha dado un debate interesante entre economistas y sociólogos en el seminario permanente “Mercados locales del hábitat” realizados por la Red Socio-Economía del Hábitat durante el año 1997-1998 en la ciudad de Lille en Francia.

Se verifica que los arrendatarios toman decisiones residenciales obedeciendo a una racionalidad estratégica. Si bien estas familias valoran la propiedad, también valoran una serie de externalidades, entre ellas las relaciones socioeconómicas localizadas, que brindan los asentamientos informales y constituyen un factor que dificulta el tránsito hacia la propiedad y en particular al mercado formal de Vivienda de Interés Social, VIS.

El artículo propone elementos de interpretación, que pueden ayudar a comprender la importancia del mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá y proporcionar pistas para las políticas urbanas. En la primera sección se presentan algunas precisiones metodológicas de la investigación y se señala la importancia de examinar las estrategias residenciales de los arrendatarios a partir de la relación mercado de trabajo-mercado residencial y de la movilidad residencial para responder los interrogantes arriba formulados. En la segunda sección, se hace un rápido recorrido por los procesos de configuración urbana en Bogotá durante la segunda mitad del siglo XX y se resalta el importante papel del mercado de arrendamiento en los mercados informales. En la tercera sección, se muestran los resultados empíricos de la investigación en relación con el funcionamiento del mercado de arrendamiento informal. Finalmente, se concluye acerca del carácter estructural del mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá y se indican algunas directrices de política para alimentar el debate.

Informalidad y segmentación de los mercados residenciales

A pesar del uso recurrente que se hace del término informalidad, la expresión presenta grandes lagunas en su definición, sin desconocer la pertinencia del debate conceptual, siguiendo la propuesta de Abramo (2003), aquí adoptamos la siguiente noción de mercado informal. La lógica del mercado puede asumir características institucionales diferentes según el vínculo que el objeto de transacción –suelo– establece con las normas y reglas jurídicas y urbanísticas de cada país y ciudad. Los mercados cuyo objeto está inscrito en la normativa jurídica y urbanística, los llamamos “mercados formales del suelo urbano” y los mercados cuyo objeto de transacción no se ajusta a los requisitos normativos y jurídicos, los llamamos “mercados informales de suelo urbano”. Estos últimos se rigen por una serie de normas y reglas tácitas.

Lo anterior nos remite a otro término recurrente en la literatura reciente de la economía urbana, la segmentación de los mercados de suelo y vivienda,³ el cual hace referencia a la existencia de fuertes barreras para el tránsito de un segmento del mercado –o submercado– a otro, lo que significa que se trata de productos insustituibles. Un aspecto interesante del debate se centra en la relación que se establece entre los flujos –nuevas ofertas– y los *stocks*, sin embargo, la mayor parte de la reflexión sobre estos tópicos se focaliza en los mercados formales. En América Latina se introduce la noción de segmentación con referencia a los mer-

territorios 18-19

78

ADRIANA PARIAS DURÁN

cados formales e informales de suelo y de vivienda (Parias, 2001).

Desde la perspectiva de esta investigación, la segmentación obedece a diferentes lógicas de funcionamiento de los submercados, relacionadas con las estrategias de acceso al suelo, y que explican la estructura de los mercados y sus sistemas de formación de precios. De tal manera que si la formalidad y la informalidad la definimos en términos de la dimensión jurídica del acceso al suelo, la segmentación revela una dimensión económica de la diferenciación de estos dos mercados –formal e informal–. Por tanto, se debe identificar la naturaleza de las barreras que determinan la existencia de mercados cerrados y autárquicos y verificar, de una parte, que los precios tienen determinantes diferentes, y, de otro lado, que existen barreras que impiden los flujos de un mercado a otro.

En la medida en que los bienes urbanos tienen una prolongada vida útil y son inmóviles con respecto al suelo, la vía para abordar estos flujos es examinar la movilidad residencial⁴ y las lógicas y estrategias de los agentes del mercado.

Se plantea también que los mercados informales pueden ser segmentados entre ellos. Una primera diferenciación se presentaría entre el submercado primario de lotes y el submercado secundario de viviendas en los asentamientos consolidados. En el primero, se confrontan el fragmentador de terrenos, conocido en nuestro medio como el *urbanizador* o *loteador pirata*, y una demanda que busca terrenos baratos en la periferia de la ciudad. En la medida en que

el agente fragmentador opera al margen de las normas y disposiciones urbanas legales y jurídicas, es evidente que no cualquier propietario de terrenos puede penetrar en este negocio; se requiere movilizar mecanismos, redes y organizaciones de control basadas en normas tácitas que apelan incluso a mecanismos de violencia. Para la demanda excluida del mercado formal residencial, éste constituye el único mercado de acceso a la propiedad del suelo en Bogotá, donde a diferencia de otras ciudades de América Latina no se desarrolló de manera importante la práctica de la ocupación de suelo público o privado. Así, el *loteador pirata* adquiere un poder oligopólico que lo coloca en la posición de *price-maker*. Los precios del mercado informal de suelo captan también de manera anticipada los incrementos asociados a los procesos futuros de regularización jurídica y física de los barrios. El mercado primario –de suelo– explica la expansión de la ciudad informal.

En el mercado secundario de los asentamientos informales el objeto de transacción no es solamente el suelo sino también el espacio construido, en este mercado se presenta una menor asimetría de poder entre los agentes. El vendedor es por lo general propietario de un solo inmueble y su actividad económica principal no es necesariamente el negocio inmobiliario. La demanda está conformada por hogares con condiciones socioeconómicas similares a las del propietario. En los asentamientos informales se desarrolla un mercado de compra-venta de inmuebles residenciales y un mercado de arrendamiento de viviendas o de habi-

⁴ Si el mercado es unificado, significa que se presenta una permanente movilidad residencial de un sector a otro, por ejemplo, del sector informal al formal.

⁵ Denominamos barrios informales a los asentamientos consolidados cuyo origen es el mercado informal primario de suelo y que pueden haber sido ya legalizados. Se parte de la consideración de que aun cuando se han regularizado, los mercados de suelo y residenciales en los barrios de origen informal conservan sus propias lógicas de funcionamiento.

taciones. En el primero, el vendedor sale y el comprador entra a la vivienda o se crea una oferta de segundos pisos para la venta, en el submercado de arrendamiento, el propietario puede permanecer en la vivienda –compartida–. Así, los mercados secundarios constituyen el factor más importante de la densificación de la ciudad informal.

La segunda segmentación se presentaría en los mercados secundarios de los asentamientos consolidados. Se puede plantear una segmentación de los mercados secundarios entre asentamientos, asociada a externalidades derivadas de factores exógenos y endógenos a los barrios.

Siguiendo a Abramo (2003), factores como (i) la localización de los barrios en la jerarquía socioespacial urbana, y con respecto a (ii) la distribución de la infraestructura, los equipamientos y los servicios públicos en la ciudad, (iii) la localización de centros de empleo y (iv) las potencialidades de uso de los terrenos –plano o pendientes, inundables, etcétera–, que constituyen externalidades positivas o negativas, intervienen en la determinación de los precios inmobiliarios, contribuyendo a establecer una jerarquía entre asentamientos informales.

Los factores endógenos son de distinta naturaleza. De una parte, opera un factor intrínseco a la informalidad: la libertad urbanística (Abramo, 2004), que se deriva del hecho de que los procesos constructivos y de uso del suelo no se rigen por las normas y reglamentaciones urbanas, lo cual es altamente valorado por los sectores populares. Para estos sectores, la vivienda además de un alojamiento –un servicio o valor de uso–,

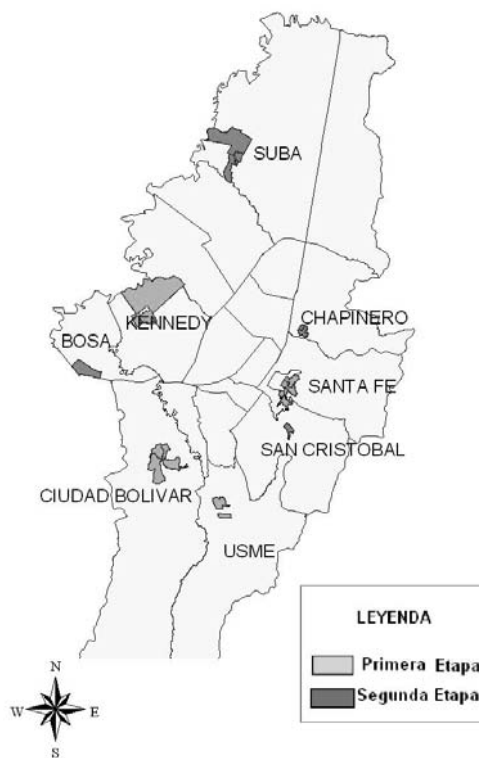
es también una fuente de ingresos mediante el aprovechamiento del suelo para la construcción de nuevos pisos para el alquiler de locales y espacios dedicados a actividades económicas. Por tanto, la libertad urbanística, que varía entre asentamientos según las normas tácitas allí vigentes, es valorada por los sectores populares e influye en la determinación de los precios inmobiliarios. De otra parte, las relaciones comunitarias son factores que inciden en el funcionamiento de los mercados inmobiliarios informales. Desde la economía de la proximidad, Rallet (2000) define la proximidad física o geográfica según la cual los territorios conforman espacios de relaciones socioeconómicas basadas en la confianza y la reciprocidad. Las relaciones comunitarias territorializadas permiten a los sectores populares acceder a eventuales fuentes de ingreso –generalmente en el mercado informal de trabajo– y relaciones económicas de solidaridad, lo que condiciona la valoración de las relaciones de mercado y opera como un factor de “retención” de los habitantes de un determinado barrio.

Desde estas orientaciones, se realizó la investigación empírica en diez asentamientos representativos de una tipología de los barrios informales.⁵ Se seleccionaron cuatro barrios en la localidad de Santa Fe –que alberga el centro histórico de Bogotá–, los cuales limitan con barrios formales, en una zona de pendiente, dos de estos, *Egipto* –el más antiguo de la muestra– y *Lourdes*, que son barrios consolidados con una elevada densidad; los otros dos, *El Guavio* y *Rocío*, son barrios poco consolidados y de menor

densidad. Dos barrios en la localidad de Usme, en la periferia sur de la ciudad, zona de expansión de barrios informales, *Santa Librada* y *Gran Yomasa*, ambos consolidados con infraestructura vial y servicios urbanos relativamente buenos, el primero más antiguo y denso que el segundo. Dos barrios en la localidad de Kennedy en una zona plana al suroccidente de la ciudad, *Patio Bonito*, con alta densidad en una zona donde se han desarrollado recientemente importantes obras de equipamiento e infraestructura urbana y contiguo a éste, *Unir*, un barrio reciente, poco consolidado. Finalmente, dos barrios en la localidad Ciudad Bolívar, con una connotación social negativa muy marcada, *Lucero* y *Estrella Sur*, poco consolidados en zona de pendiente rodeados de barrios informales.

En estos barrios se realizó una encuesta al jefe de hogar en viviendas de propietarios que hubieran comprado la vivienda en los últimos cuatro años o que tuvieran la vivienda en venta, y a arrendatarios que hubieran llegado a la vivienda durante los últimos cuatro años, levantando así información sobre el funcionamiento de cada uno de estos mercados.⁶ Se realizaron 527 encuestas del mercado de arrendamiento. Aunque los resultados son preliminares, ofrecen nuevos elementos de interpretación del funcionamiento del mercado de arrendamiento en los barrios informales.⁷

Mapa 1: Barrios del estudio⁸



Fuente: elaboración propia.

El papel del mercado de arrendamiento en la configuración de la ciudad informal en Bogotá

El período que abarca las tres décadas de 1950 a 1980 corresponde a una importante expansión de la ciudad, la *explosión urbana*, la cual sigue un patrón claramente diferenciado de desplazamiento y de ocupación residencial del suelo. Las clases altas se movilizan hacia el norte y las clases populares

⁶ El levantamiento de la información se hizo mediante un muestreo aleatorio sistemático por áreas, consistente en la selección probabilística por conteo de predios por manzana en tres etapas. Con este procedimiento se encuestó a los jefes de hogar de las viviendas de la muestra que cumplieran con los requisitos de la investigación, por tanto el número de encuestas no es el mismo en todos los barrios. El total de encuestas levantadas fue de 727 y la tasa de rechazo fue del 5 por ciento.

⁷ Si bien el dispositivo empírico descrito es la principal fuente de información para el presente artículo, se hará referencia también a los resultados preliminares de la segunda etapa del programa de investigación sobre mercados informales de suelo y residenciales en América Latina. En esta etapa se realizó un segundo trabajo de campo que recoge información sobre el funcionamiento de los mercados residenciales en otros barrios de la tipología de la informalidad en Bogotá.

⁸ Incluye los barrios estudiados en la segunda etapa de la investigación en las localidades de Suba, Chapinero, San Cristóbal y Bosa.

⁹ Hogares menos viviendas.

¹⁰ Se puede suponer que la autoconstrucción de vivienda corresponde al acceso a la propiedad por el mercado informal del suelo.

lo hacen en la dirección opuesta. La ciudad va adquiriendo así una marcada bipolaridad norte-sur con los niveles más bajos de densidad en su historia (Parias, 2001).

Este proceso se presenta en un escenario de acelerado crecimiento demográfico. Los datos de los censos muestran que entre 1951 y 1964, la tasa de crecimiento de la población urbana de Bogotá asciende al más alto nivel alcanzado en su historia situándose en 7,4 por ciento anual; en 1951 la población urbana del Distrito de Bogotá es de 636.924 habitantes y en 1964 ya alcanza el 1.661.935 habitantes. Entre 1964 y 1973 el crecimiento de la población es de 6,5 por ciento anual. Sin embargo, la expansión de la ciudad alcanza ritmos aun más elevados, en 1973 Bogotá es doce veces más extensa que en 1938, mientras que en el mismo período, la población se multiplica por nueve, lo que se traduce en una baja densidad global de la ciudad que alcanza su nivel mínimo en 1970, a razón de menos de cien habitantes por hectárea (Dureau, *et ál.* 1997).

Jaramillo (1986) encuentra que durante el período hay un desequilibrio creciente entre el número de nuevos hogares y las nuevas unidades de vivienda, lo cual se traduce en un importante déficit cuantitativo de vivienda. Entre 1951 y 1964 este indicador es de 52.775,⁹ es decir, que el 3,18 por ciento de los hogares de Bogotá en 1964 no tendría un techo. Sin embargo, buena parte de esta población es atraída por el mercado de arrendamiento en el parque central. En efecto, en el proceso de expansión las capas superiores abandonan las áreas cen-

trales, y las viviendas liberadas sufren una aguda subdivisión y adaptación improvisada, creándose así una oferta masiva de *inquilinos* centrales, que muy probablemente no aparecen registradas como nuevas unidades de vivienda, constituyendo una oferta alternativa al mercado informal de suelo. Según cálculos de Jaramillo (1986), la autoconstrucción¹⁰ explica el 42,07 por ciento de la producción total de vivienda en la ciudad en este período, que corresponde a 26.471 unidades habitacionales. De tal manera que el mercado de arrendamiento habría ofrecido casi el doble de soluciones residenciales que el mercado primario informal de suelo.

Entre 1964 y 1973 se presenta un crecimiento importante de la autoconstrucción, el cual corresponde al 49,7 por ciento de la producción total de viviendas en Bogotá, equivalente a 113.073 unidades de vivienda, y el déficit se contrae a 41.245 viviendas (Jaramillo, 1986). Se puede pensar que el incremento de la urbanización informal está relacionado con el hecho de que a partir de la segunda mitad de los años sesenta los inquilinos centrales dan señales de saturación, y estos sectores acuden al mercado informal de suelo. Nuevamente, es probable que el déficit registrado en realidad corresponda a un incremento del alquiler por el surgimiento de nuevas ofertas de cuartos o viviendas para alquiler en el parque de autoconstrucción producido en las décadas anteriores.

Los datos censales indican que en 1951 un 55,8 por ciento de las viviendas en Bogotá están ocupadas por arrendatarios, contra un

territorios 18-19

82

ADRIANA PARIAS DURÁN

42,7 por ciento ocupadas por propietarios en 1964; la proporción del parque en alquiler desciende al 47,5 por ciento, lo cual se explica, según los datos de Jaramillo, por un incremento importante de la producción legal, de tal manera que el descenso del arrendamiento se presenta en el mercado formal. En el subperíodo 1964-1973, la autoconstrucción supera la producción legal, y el alquiler registra un incremento. En este último año la proporción de inquilinos es de 53,4 por ciento y la de propietarios es de 41,9 por ciento. Esto puede estar indicando que parte de la autoconstrucción va a alimentar el sector del alquiler. En efecto, este aumento es coherente con un incremento paralelo de la autoconstrucción y del mercado del alquiler en la periferia.

Se puede entonces concluir que el mercado de arrendamiento ha cumplido un papel importante en el funcionamiento de los mercados en los asentamientos de origen informal en Bogotá, parece verificarse que la ciudad informal se expande con mayor celeridad cuando se registra una saturación del parque informal en alquiler en los barrios más consolidados.

En los últimos treinta años, asistimos a una transformación importante en el esquema de configuración urbana en Bogotá. A principios de los años ochenta comienza una ruptura de la tendencia alargada norte-sur de la ciudad; ésta se va haciendo más compacta, aunque la expansión no se detiene. En este período persiste un elevado ritmo de crecimiento demográfico. Entre 1973 y 1985 la tasa anual de crecimiento de la población urbana de Bogotá es de 3,27

por ciento, y se mantiene a un ritmo de 3,23 por ciento entre 1985 y 1993 y de 2 por ciento entre la última fecha y el 2005, lo que significa que el número de habitantes asciende a 5.484.244 en 1993 y en el 2005 la población urbana de Bogotá es de 6.824.510 habitantes. En el proceso de densificación de la ciudad, la población no se distribuye de manera uniforme en la ciudad, mientras las localidades centrales presentan tasas negativas de crecimiento poblacional entre 1973 y 1985, las localidades más periféricas presentan altos ritmos de crecimiento con tasas comprendidas entre 7,5 y 12,5 por ciento (Dureau, 1997).

Las metodologías empleadas por diferentes autores para medir la magnitud de la urbanización informal arrojan cifras diferentes, y no contamos con un análisis sistemático sobre los agentes del mercado informal de suelo, sin embargo, todo parece indicar que a lo largo de este período los urbanizadores ilegales se consolidan en grandes promotores y adquieren mayor capacidad de acción espacial. Se puede afirmar que la urbanización ilegal alcanza un dinamismo importante a lo largo de las décadas de 1980 y 1990. En efecto, según datos de Jiménez (1993) entre 1986 y 1991 este tipo de desarrollo ocupó 2.218,07 hectáreas, lo que corresponde a un 41,7 por ciento del total de la expansión de la ciudad. Según cálculos realizados para el *Documento Técnico de Soporte del Plan de Ordenamiento Territorial* de 2000, que toman los once años comprendidos entre 1986 y 1997, la proporción de este tipo de desarrollo fue de 44,06 por ciento del crecimiento total de la ciudad.

territorios 18-19

La importante participación del mercado primario de suelo en la urbanización de Bogotá durante las tres últimas décadas, explica que la proporción de propietarios haya crecido en este período. El análisis de los datos censales de Dureau y Delaunay (2005) muestra que entre 1973 y 1993 la proporción de hogares propietarios en Bogotá aumentó pasando del 42 por ciento al 54 por ciento y la de arrendatarios disminuyó, pero esta evolución no se presenta de manera homogénea en la ciudad, los barrios populares –de origen informal– en proceso de consolidación tienen mayor proporción de propietarios, pero a medida que avanza el proceso se incrementa el alquiler. Los mismos autores encuentran que a partir de 1985 se observa un proceso de difusión espacial del alquiler hacia las periferias.

En 1997 según la Encuesta Nacional de Calidad de Vida en Bogotá-Soacha el 43,54 por ciento de los hogares en Bogotá eran arrendatarios y de los hogares clasificados como pobres, los arrendatarios ascendían al 50,72 por ciento. Esta misma encuesta en 2007 arroja un 41,4 por ciento de hogares arrendatarios en Bogotá, pero en localidades con una importante participación del mercado informal residencial consolidado, la proporción de arrendatarios es mayor al promedio.

El censo de 2005 contabilizó 1.944.924 hogares en Bogotá y 1.709.114 viviendas, lo que significa que habría un déficit de 235.810 hogares sin vivienda. El DANE no ha publicado hasta la fecha datos de tenencia de la vivienda, pero se puede pensar

que una fracción importante de este denominado déficit cuantitativo de vivienda es atendido por el mercado de arrendamiento de viviendas y piezas en los barrios informales ya consolidados.

Como se observa en la figura, en la encuesta realizada en el marco de la investigación se registró un 73 por ciento de transacciones en el mercado de arrendamiento y en la segunda encuesta (2006) esta proporción es superior al 75 por ciento.

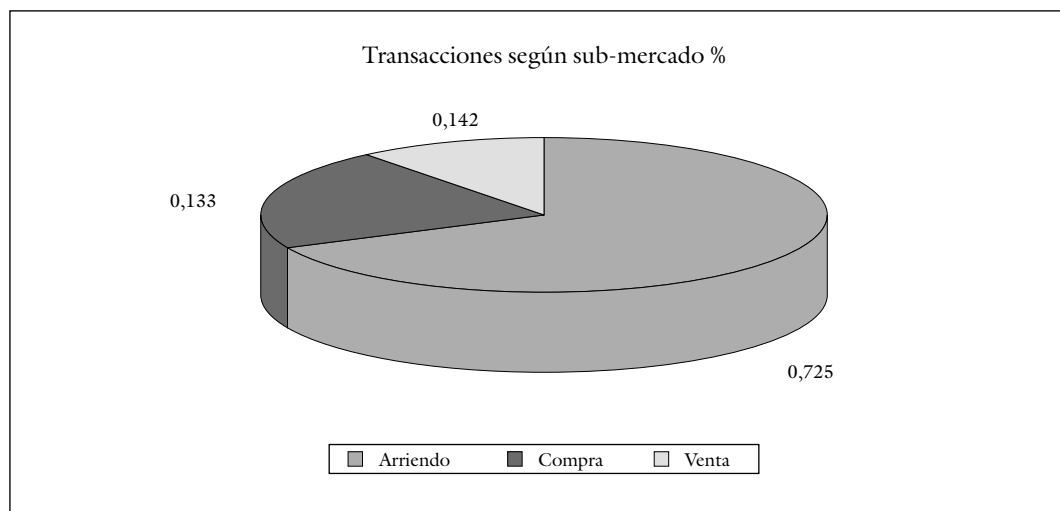
De esta manera, los señalamientos anteriores permiten pensar que el mercado de arrendamiento no sólo es el más dinámico de los mercados secundarios en los barrios informales en Bogotá, sino que cumple un papel estructural en el funcionamiento de los mercados residenciales de los pobres en Bogotá. La pregunta a responder es entonces qué determina este carácter estructural.

Quiénes son, cuánto pagan y qué alquilan los arrendatarios en los barrios informales

Quiénes son los arrendatarios

La característica demográfica más sobresaliente del mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá es que es un mercado fundamentalmente de mujeres. Es decir, la mayor parte de hogares arrendatarios tienen como cabeza de hogar una mujer. Para el promedio general se encontró que su proporción asciende a 66,5 por ciento.

Figura 1: Proporciones de transacciones en el mercado de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá



Fuente: Investigación mercados informales de suelo y residenciales y movilidad de los pobres en Bogotá, 2004.

Tabla 1: Género arrendatarios

Localidad	Santa fe	Usme	Kennedy	Ciudad Bolívar	Total	Promedio
Hombres	30.53	38.94	38.67	25.83	166	33.5
Mujeres	69.47	61.06	61.33	74.17	330	66.5

Fuente: Cálculos propios a partir de la información de la investigación “Mercados informales de suelo y residenciales y movilidad de los pobres en Bogotá”, 2004.¹¹

Las mujeres cabeza de hogar son también quienes más compran una vivienda en estos asentamientos, aunque en menor proporción que su participación en el mercado de arriendo, mientras que los jefes de hogar que están vendiendo el inmueble son predominantemente hombres.

Estos datos contrastan con las cifras que arroja el censo de 1993¹² según las cuales en todos estos barrios alrededor del 70 por

ciento de los jefes de hogar son hombres. De otra parte, la elevada participación femenina entre los arrendatarios no parece obedecer a un efecto de estructura de edad, es decir que las mujeres jefes de hogar sean más jóvenes que los hombres, pues el mismo censo arroja que en estos barrios la mayor proporción tanto de hombres como de mujeres jefes de hogar se ubican en el rango de edad de treinta a cuarenta y nueve años.

¹¹ En adelante la fuente de tablas y gráficas es la misma, a menos que se especifique lo contrario.

¹² Se utiliza el censo de 1993 ya que es la fuente más reciente de información demográfica representativa a nivel de los barrios –sector censal–, la encuesta más reciente –Encuesta de Calidad de Vida de 2003– no es representativa a nivel de sector censal sino de localidad y los datos del censo de 2005 no están disponibles a la fecha.

Aunque esta información hay que examinarla en mayor detalle, se puede pensar que los mercados secundarios –arrendamiento y en menor medida compra– en los barrios informales tienen una demanda principalmente femenina que no se explicaría por factores demográficos ni exclusivamente económicos, como se verá enseguida. Los arrendatarios no son más pobres que los propietarios encuestados. El análisis que sigue sugiere que factores de orden socioeconómico relacionados con la localización residencial ayudan a entender la composición y la importancia del mercado de arrendamiento y son determinantes de su funcionamiento.

Para averiguar sobre las características socioeconómicas, se consideró que las personas responden esta pregunta más fácilmente cuando se les da a elegir una respuesta, por tanto se establecieron rangos relacionados con el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente –SMMLV–. Sin embargo, esta metodología no permite realizar un análisis fino de esta variable.

Los datos indican que los arrendatarios son pobres. En términos generales, las mujeres arrendatarias reciben un ingreso inferior al

de los hombres. En efecto, el 91 por ciento de las mujeres recibe hasta un SMMLV mientras que esta proporción para los hombres es de 78 por ciento. Inversamente el 22 por ciento de los hombres recibe más de un SMLV; para las mujeres es el 9 por ciento. El ingreso del hogar es también bajo entre los arrendatarios. La mayor proporción de ellos recibe entre \$250.000 y \$360.000 al mes, seguido del rango de menos de \$250.000 y luego del rango entre uno y dos SMMLV. No obstante, los datos de la Tabla 3 indican que se presenta una cierta dispersión en el ingreso al interior de los barrios de las distintas localidades y diferencias entre los barrios. Los niveles más bajos de ingresos se presentan en la localidad de Santa Fe y los más elevados en Kennedy.

La pobreza es entonces un factor común de los arrendatarios en los barrios informales, sin embargo, sus ingresos son similares y en algunos asentamientos son incluso superiores a los que obtienen los propietarios que compraron recientemente el inmueble, lo que sugiere que un arrendatario podría acceder a la propiedad en los mismos u otros barrios informales, y que la pobreza no es el único factor que explica la elevada demanda

Tabla 2: Ingreso del arrendatario (miles)

Ingreso arrendamiento %	Entre \$1 y \$250	Entre \$251 y \$360	Entre \$361 y \$720	Más de \$720
Hombres	38.00	40.00	18.00	4.00
Mujeres	47.00	44.00	8.00	1.00

Tabla 3: Ingreso del hogar del arrendatario (miles)

Ingreso del hogar %	Entre \$1 y \$250	Entre \$251 y \$360	Entre \$361 y \$720	Más de \$720
Total	28.27	43.26	23.15	4.75
Santa Fe	50.38	31.3	12.98	5.34
Usme	26.05	44.54	25.21	3.36
Kennedy	15.79	50.66	26.32	6.59
Ciudad Bolívar	22.58	48.39	25.81	3.22

residencial en el mercado de arrendamiento en estos asentamientos. Desde una mirada más general, Smolka (2003) sostiene que si bien el mapa de la pobreza en las grandes ciudades de América Latina se parece al de la ilegalidad, la persistencia y el espectacular crecimiento de los asentamientos informales –por expansión y por densificación– no pueden explicarse exclusivamente por la pobreza, ya que los índices de natalidad y de migración hacia las ciudades han disminuido sustancialmente y el porcentaje de ciudadanos pobres ha permanecido estable.

En lo que respecta al mercado de arrendamiento, podemos avanzar algunos elementos de interpretación en los que se profundizará más adelante. La rigidez de la oferta en el mercado secundario para la venta en los barrios informales aunado a las estrategias de localización residencial de las familias hacen que el mercado de arrendamiento cuente con una elevada demanda y, como en los mercados racionados, incluso a precios elevados.

Cuánto pagan los arrendatarios

Los arrendatarios de los barrios informales pagaron alrededor de \$130.000 mensuales por el arriendo de una vivienda de dos habitaciones en el año 2004, lo que corresponde a \$48 USD. Los barrios de Kennedy presentan los arriendos más elevados, donde los ingresos son también más elevados, mientras en Ciudad Bolívar se presentan los montos más bajos. Aunque los diferenciales en el canon de arrendamiento no son excesivamente altos –26 por ciento más bajo en Ciudad Bolívar que en Kennedy–, se puede pensar que los determinantes relacionados con los factores exógenos y endógenos explican su jerarquía y determinan una segmentación entre éstos. Ciudad Bolívar es una localidad con una connotación social negativa y los barrios allí estudiados son los que cuentan con la menor oferta de trabajo, éstos son a su vez barrios con importantes deficiencias en infraestructura y servicios urbanos.

territorios 18-19

87

Tabla 4: Canon de arrendamiento por una vivienda de dos habitaciones

Localidad	Canon de alquiler 2004	
	Promedio	Mediana
Total	132580	120000
Santa Fe	121433	102500
Usme	131980	120000
Kennedy	148816	132500
Ciudad Bolívar	113077	100000

Los datos sugieren un comentario que requiere ser explorado más adelante. Se observa que la distancia al centro de la ciudad no es un factor determinante del canon de arrendamiento en los barrios informales, los más centrales no concentran los arriendos más elevados. Es decir, en estos asentamientos no se cumpliría la hipótesis de la economía neoclásica según la cual el gradiente de precios desciende a medida que los barrios se alejan del Distrito Central de Negocios, DCN, donde se concentran los empleos. En los apartados siguientes se mostrará que los arrendatarios otorgan gran importancia a la localización, pero no en este sentido.

El canon de alquiler en los mercados residenciales informales en Bogotá es elevado con respecto a los ingresos de los arrendatarios y con respecto a otras ciudades de América Latina. Por ejemplo, en Lima el valor promedio del alquiler es 8 por ciento del SMMLV y en Bogotá este valor es de 32 por ciento. Así mismo, el incremento anual del canon es superior en los barrios informales al que se constata en los barrios formales y a lo que establece el ré-

gimen de arrendamientos. En los primeros, el incremento en el último año fue en promedio de 7,69 por ciento, mientras que las cifras del DANE muestran un crecimiento de este indicador para Bogotá de 4,9 por ciento en 2004. Por su parte, lo que determina la ley para el reajuste anual es *grosso modo* el 100 por ciento del incremento del IPC del año calendario anterior, siempre y cuando el nuevo canon no sobrepase el 1 por ciento del valor comercial del inmueble, la inflación registrada por el DANE en el 2004 fue del 5,5 por ciento.

Desafortunadamente los datos de ingresos en la encuesta que estamos analizando están por rangos y no podemos hacer una comparación fina entre los barrios. Pero en la segunda encuesta que se realizó en el 2006 se constató una jerarquía de mercados informales, que muestra que es muy probable que los arrendatarios podrían acceder a la propiedad en barrios informales de menor jerarquía, sin embargo, las decisiones residenciales de los arrendatarios expresan una marcada preferencia por los barrios de residencia actual.

Estos resultados conducirían a poner en cuestión la racionalidad de los arrendatarios de los mercados informales, sin embargo, al observar sus estrategias residenciales, aparecen factores locales relacionados con las externalidades en estos barrios, que frente a la relativa rigidez en la oferta de inmuebles para la venta, sugieren que los precios en el segundo tienden a responder a las fluctuaciones de la demanda. Este resultado se amplía en la siguiente sección.

Qué alquilan y las condiciones habitacionales

En todos los barrios la mayor parte de los arrendatarios residen en una casa –51 por ciento–, en su mayoría compartida; otra proporción importante –20 por ciento– habita un apartamento independiente en una casa. En Santa fe –23 por ciento y Usme –25 por ciento– un porcentaje apreciable de ellos reside en una pieza. Éstos son los barrios más consolidados y densificados, y en Ciudad Bolívar un elevado porcentaje de arrendatarios vive en una casa-lote; en esta localidad se ubican barrios poco consolidados.

En los barrios informales del estudio, la densidad en altura es baja, la mayor parte de los inmuebles de los arrendatarios son de dos pisos –49 por ciento–, de un piso –34 por ciento– y de tres pisos –16 por ciento–. Sin embargo, la densidad poblacional es elevada, lo que sugiere que el problema del hacinamiento es importante en estos asentamientos.

El 55 por ciento del total de arrendatarios comparte la vivienda con uno o más ho-

gares, con alguna frecuencia uno de estos hogares es el propietario del inmueble. Este fenómeno es particularmente agudo en Usme –62 por ciento– y en Santa Fe –58 por ciento– donde volvemos a encontrar los barrios más consolidados. Sin embargo, no son necesariamente los barrios más centrales, Usme es una localidad periférica del sur de la ciudad. Por su parte, los barrios de Ciudad Bolívar presentan la menor proporción de arrendatarios que comparten la vivienda, aunque es una proporción elevada –45 por ciento–.

El hecho de compartir la vivienda no necesariamente significa que los hogares se encuentran en una situación de hacinamiento. Este fenómeno depende del número de personas que comparten el cuarto para dormir, de los espacios compartidos y del número de hogares por vivienda. Aunque oficialmente se considera que el hacinamiento corresponde a más de tres personas por cuarto, las cifras dejan ver que la sobrepoblación en las viviendas de los arrendatarios en los barrios informales es alta. De tal manera que se puede plantear que el mercado de arrendamiento en los ba-

Tabla 5: Promedio de hogares por vivienda y personas por dormitorio

	Vivienda compartida	Hogares por vivienda	Personas por vivienda	Personas por domicilio
Total	54.65	2.93	10.04	2.80
Santa Fe	58.30	3.00	10.21	3.27
Usme	62.20	3.05	10.80	2.58
Kennedy	53.30	3.00	10.83	2.88
Ciudad Bolívar	45.20	2.55	8.21	2.65

territorios 18-19

89

EL MERCADO DE ARRENDAMIENTO EN LOS BARRIOS INFORMALES EN BOGOTÁ

rrios informales es un generador potencial de hacinamiento, lo que constituye hoy en día una de las penurias más graves en estos barrios en Bogotá.

Tabla 6: Proporción de arrendatarios en hacinamiento

	3 o más hogares por vivienda	3 o más personas por domicilio
Santa Fe	0.45	0.34
Usme	0.65	0.34
Kennedy	0.54	0.26
Cuidad Bolívar	0.41	0.41

Estrategias residenciales

Relaciones entre el mercado de trabajo y el mercado de arrendamiento

Con el propósito de conocer si los arrendatarios en los barrios informales siguen una racionalidad estratégica en sus decisiones residenciales y obtener pistas sobre el funcionamiento de este submercado, en una

primera aproximación indagamos sobre la relación entre el mercado de trabajo y el mercado residencial. En particular, nos interesa averiguar si el acceso a eventuales fuentes de ingreso de carácter local es un factor que determina sus decisiones residenciales.

Se preguntó sobre el sector de trabajo –formal o informal– a través del tipo de ocupación: empleado con afiliación a seguridad social o independiente –trabajador por cuenta propia– sin afiliación social y se averiguó la rama de actividad.

El 55 por ciento de los arrendatarios de los barrios informales trabaja en el sector informal en las ramas de comercio, servicio doméstico y construcción. La mayor parte de quienes se ocupan en la industria, están vinculados al sector formal. En la localidad de Santa Fe cerca del 65 por ciento de los arrendatarios trabaja en el sector informal con una elevada presencia en el comercio, en el trabajo de campo se pudo constatar que en su mayoría los comerciantes informales de esta localidad son “vendedores ambulantes” en el centro tradicional. En Usme, el 56 por ciento de ellos está vincula-

Tabla 7: Sector y rama de ocupación de los arrendatarios

Ocupación	Sector		Rama									
	Formal	Informal	Comercio formal	Comercio informal	Servicios formal	Servicios informal	Servicio doméstico formal	Servicio doméstico informal	Industria formal	Industria informal	Construcción formal	Construcción informal
Total	45.42	54.58	28.95	71.05	59.35	40.65	17.65	82.35	76.00	24.00	48.57	51.43
Santa Fe	35.61	64.39	22.92	77.08	55.17	44.83	13.33	86.67	75.00	25.00	40.00	60.00
Usme	43.70	56.30	37.04	62.96	40.00	60.00	25.00	75.00	73.00	26.67	46.15	53.85
Kennedy	50.33	49.67	28.57	71.43	72.34	27.66	18.18	81.82	73.33	26.67	45.00	55.00
Cuidad Bolívar	51.64	48.36	32.14	67.86	70.59	29.41	15.38	84.62	83.33	16.67	64.71	35.29

territorios 18-19

90

ADRIANA PARIAS DURÁN

do al sector informal en actividades comerciales y de servicios. En Kennedy, la mitad de los arrendatarios tiene un trabajo informal, la mayor parte de ellos vinculados al comercio relacionado con las actividades de la Central de Abastos, Corabastos, que se localiza en la zona. Por su parte, en Ciudad Bolívar es levemente superior la proporción de arrendatarios empleados, principalmente en la rama de servicios, que la de trabajadores del sector informal.

En cuanto al género y la ocupación, los datos indican que tanto los hombres como las mujeres arrendatarios trabajan en su mayoría en el sector informal, aunque con una pequeña diferencia a favor de los hombres: 57,4 por ciento contra 53,3 por ciento de las mujeres.

Estas constataciones sugieren que hay una relación entre los mercados informales residenciales y los mercados informales de trabajo. De una parte, la relación de estos dos mercados la atribuyen algunos autores (Abramo, 2003) a una lógica de exclusión de los mercados formales. Ante la exclusión del mercado laboral –formal–, estos hogares no tienen acceso al mercado residencial formal, lo que los remite al mercado

residencial informal, reforzándose así una segmentación entre los mercados formales e informales.

De otra parte, parece confirmarse que los asentamientos informales conforman territorios de relaciones socioeconómicas; pertenecer a un asentamiento es tener la oportunidad de acceder a una eventual fuente de ingreso en el mercado de trabajo del barrio –generalmente informal–. Esa dinámica económica endógena que cualifica la interacción de los individuos es un elemento importante en la dinámica de los mercados locales y explica su coexistencia con los mercados formales, incluso estos últimos a precios inferiores –como lo han demostrado para las ciudades brasileras Abramo (2003) y Baltrusis, (2002)–.¹⁸ La contrapartida de ese circuito económico endógeno al asentamiento es que refuerza los factores de decisión de localización residencial a partir del criterio de proximidad. Esta apreciación se puede confirmar con la información sobre el lugar de trabajo.

La mayor parte de los arrendatarios que trabajan en el sector informal lo hacen en la misma localidad de residencia. Como se dijo antes, la concentración de vendedores

¹⁸ Citado por Abramo (2003).

Tabla 8: Lugar de trabajo según sector de trabajo por localidad.

Lugar de trabajo	Santa fe		Usme		Kennedy		Cuidad Bolívar	
	Sector formal	Sector informal	Sector formal	Sector informal	Sector formal	Sector informal	Sector formal	Sector informal
Misma localidad	18.42	52.50	2.50	59.68	34.38	87.10	28.85	51.85
Otra localidad	81.58	47.50	85.00	40.32	60.94	11.29	71.15	46.30
Otro municipio	0.00	0.00	12.50	0.00	4.69	1.61	0.00	1.85

territorios 18-19

91

ambulantes en Santa fe explica el grueso de la actividad informal en la misma localidad, mientras que el trabajo informal fuera de la localidad se explica principalmente por el servicio doméstico y la construcción.

En Usme, el 60 por ciento de los arrendatarios que trabajan en el sector informal lo hacen en la localidad de residencia, en los sectores de comercio y servicios. *Gran Yomasa* y *Santa Librada* figuran entre los barrios más consolidados de Usme, con una fuerte actividad comercial de tiendas de abarrotes, misceláneas, materiales de construcción, restaurantes, etcétera, con infraestructura vial intermedia y local relativamente buena, lo que hace de esta zona una microcentralidad urbana informal.

En Kennedy se encontró la mayor proporción –87 por ciento– de arrendatarios que trabajan y residen en la misma localidad, el 50 por ciento se dedica al comercio y el 98 por ciento de ellos trabaja en el mismo barrio. Arriba se mencionó la importancia de Corabastos en la generación de trabajo informal local, son también importantes las actividades locales de servicios y construcción.

En Ciudad Bolívar el 52 por ciento de los arrendatarios que trabajan en el sector informal lo hace en el mismo barrio, principalmente en la actividad comercial y quienes se desplazan fuera de la localidad son en su mayoría empleadas domésticas.

Por tanto se puede concluir que en todos los asentamientos el mercado informal de trabajo constituye una eventual fuente de ingreso para los arrendatarios. El acceso a

este mercado de trabajo está mediado por la relación de proximidad. Así, la concentración de actividades de servicio y comercio –informal– genera un flujo de recursos que constituyen un “circuito económico” interno a los barrios que alimenta el mercado inmobiliario local.

Preferencias de localización residencial de los arrendatarios

Los datos de la encuesta indican que las estrategias residenciales son territorializadas. Se podría decir que la decisión residencial es, ante todo, una decisión de localización en la que prevalecen factores de proximidad.

Tabla 9: Importancia del barrio en la escogencia de la vivienda

Tuvo en cuenta el barrio en la escogencia de la vivienda	
Total	66.60
Santa fe	65.15
Usme	78.99
Kennedy	51.32
Ciudad Bolívar	75

El 67 por ciento de los arrendatarios responde haber tendido en cuenta el barrio en el momento de escoger la vivienda. Los principales motivos para ello se sintetizan en: 45 por ciento factores de proximidad –trabajo, estudio, amigos o parientes–, el 21 por ciento preferencia por el barrio –conoce y le gusta, siempre ha vivido

allí— 20 por ciento acceso a servicios urbanos —accesibilidad, comercio— 4 por ciento precio y 10 por ciento, otros.

La localización de la vivienda es fundamental, pero no en el sentido que lo establece la teoría económica neoclásica. Se ha mostrado que una gran parte de los arrendatarios trabaja en el sector informal y para ellos las oportunidades de trabajo se presentan en el barrio o en barrios cercanos al lugar de residencia, independientemente de su localización intraurbana. Estas oportunidades se generan a partir de relaciones de confianza y solidaridad que se establecen al interior de los asentamientos. Por tanto, se puede pensar que la valoración de la localización responde más a una lógica de redes sociales, que a un criterio técnico de distancia física.

De tal manera, se puede pensar que frente a una rigidez de la oferta residencial para la venta al interior del barrio, estos hogares permanecen como arrendatarios

en el asentamiento, donde hacen parte de redes sociales cuya construcción se realiza en el tiempo. Abandonar el barrio significa perder las relaciones acumuladas. De esta manera, los factores de proximidad operan como una fuerza de retención de los arrendatarios en los barrios informales, que parecen explicar la elevada demanda en el mercado de arrendamiento en los barrios informales incluso a precios elevados.

Vale la pena mencionar que se encontró que para los vendedores de la vivienda, este factor no es tan significativo en la elección de su próxima residencia. Los datos sugieren que para los propietarios—vendedores opera más bien una fuerza de expulsión, la decisión de vender está determinada en parte por la búsqueda de un ascenso en la jerarquía del mercado residencial informal que podría corresponder con un ascenso en la jerarquía social, y la búsqueda de otras externalidades en otras localizaciones.

Tabla 10: Razones para tener en cuenta el barrio

Razones para tener en cuenta el barrio					
Localidad	Proximidad	Preferencia por el barrio	Infraestructura y servicios	Precio	Otro
Total	44.81	20.77	20.18	4.15	10.09
Santa fe	54.88	24.39	15.85	3.66	1.22
Usme	36.26	12.09	28.57	6.59	16.48
Kennedy	43.84	27.40	10.96	4.11	13.70
Ciudad Bolívar	45.05	20.88	23.08	2.20	8.79

territorios 18-19

93

Movilidad residencial

El análisis de la movilidad residencial es de gran importancia porque permite determinar los flujos –origen-destino– de los pobres y con ello la rigidez o la flexibilidad de las barreras entre los mercados formal e informal y al interior de este mismo. De la misma manera, este análisis es revelador de la formación de precios –alquileres– en los asentamientos informales. Acogiéndose a la hipótesis que se viene desarrollando en este artículo, si las externalidades comunitarias son un factor importante en las decisiones residenciales de los arrendatarios en los asentamientos informales, los flujos residenciales tendrán un carácter endógeno.

Para averiguar sobre este tópico, se construyó una tipología de la trayectoria residencial de los arrendatarios y una matriz de origen-destino de sus desplazamientos residenciales durante los últimos cinco años, los resultados de este ejercicio son elocuentes.

En primer lugar, como se observa en la matriz, la mayor parte de los desplazamientos residenciales de los arrendatarios han sido endógenos –al interior del barrio– a lo largo de los últimos cinco años y éstos se van intensificando con el tiempo. Es llamativo que incluso los movimientos entre barrios de la misma localidad son relativamente débiles.

En segundo lugar, no se registra ningún movimiento entre un barrio formal y un barrio informal, todos los arrendatarios incluidos aquellos que tienen como origen otra localidad, habitaban anteriormente en un barrio informal. Este resultado da fuer-

tes indicios de una segmentación entre los mercados formal e informal, al menos en lo que respecta al mercado de alquiler.

Por último, la intensidad de los flujos entre intrabarrios presenta algunas particularidades. En Santa Librada, Usme, y en Unir, Kennedy, se encontró la mayor proporción de arrendatarios que provienen de otra localidad con porcentajes de 17 por ciento y 26 por ciento respectivamente. Es de resaltar que el último es un barrio reciente y si bien allí se encuentra la menor proporción de arrendatarios que hace cinco años ya habitaban el barrio –38 por ciento–, la proporción de quienes llegaron procedentes de la misma localidad también es elevada, 22 por ciento, en su mayoría provenientes de Patio Bonito, el barrio contiguo. En este orden de ideas puede pensarse que, ante una saturación del mercado residencial en Patio Bonito, el loteador pirata, propietario de los terrenos del área de expansión, crea una oferta de lotes de los cuales puede obtener una ganancia derivada de las externalidades de vecindad a un barrio consolidado.

También se observó que a medida que los barrios se van consolidando, sus barreras se hacen más impermeables, esto se evidencia al interior de los mismos barrios en el tiempo y entre barrios de diverso grado de consolidación en un mismo momento. No obstante, incluso en los barrios menos consolidados predominan los cambios de residencia de los arrendatarios al interior de los barrios. Finalmente, en el análisis se encontró que la mayor parte de los arrendatarios ha permanecido en esta situación durante los cinco años.

ADRIANA PARIAS DURÁN

Tabla 11: Origen-destino de los arrendatarios en los movimientos residenciales de los últimos cinco años

Total	1999-2000				2000-2001				2001-2002				2002-2003				2003-2004			
	Mismo Barrio	Otro barrio de la ciudad	Otra localidad	Otro municipio	Mismo Barrio	Otro barrio de la ciudad	Otra localidad	Otro municipio	Mismo Barrio	Otro barrio de la ciudad	Otra localidad	Otro municipio	Mismo Barrio	Otro barrio de la ciudad	Otra localidad	Otro municipio	Mismo Barrio	Otro barrio de la ciudad	Otra localidad	Otro municipio
Mismo barrio	0.648	0.002	0.000	0.002	0.666	0.000	0.004	0.000	0.726	0.004	0.000	0.000	0.782	0.000	0.000	0.864	0.000	0.000	0.000	0.000
Otro barrio de la ciudad	0.008	0.122	0.000	0.000	0.0233	0.101	0.000	0.000	0.017	0.084	0.000	0.000	0.032	0.051	0.002	0.055	0.000	0.000	0.000	0.000
Otra localidad	0.010	0.000	0.108	0.000	0.0233	0.002	0.085	0.000	0.031	0.004	0.052	0.000	0.027	0.002	0.038	0.043	0.000	0.000	0.000	0.000
Otro municipio	0.004	0.000	0.002	0.094	0.0136	0.000	0.002	0.080	0.011	0.002	0.004	0.063	0.023	0.002	0.004	0.038	0.000	0.000	0.000	0.000

Estos resultados preliminares son coherentes con el análisis expuesto sobre las decisiones residenciales de los arrendatarios. En efecto, señalan que los arrendatarios tienen una movilidad residencial condicionada por las relaciones territorializadas y personalizadas, basadas en la confianza y la reciprocidad, que a su vez están en concordancia con la lógica de los arrendadores como se verá en el siguiente numeral. Es posible entonces plantear que los arrendatarios de una vivienda-localización en los barrios informales deciden permanecer en el mercado de arrendamiento por un tiempo prolongado antes que abandonar las relaciones acumuladas que constituyen eventuales fuentes de ingreso.

La propiedad para los arrendatarios y la vivienda de interés social

Aun si los arrendatarios revelan una marcada preferencia por la localización residencial, ello no significa que sean indiferentes ante la propiedad, por el contrario, aspiran a ser propietarios. Es decir, esta población otorga importancia a la seguridad y estabilidad que puede brindar la propiedad. Es así que el 72 por ciento de los arrendatarios responde que para los próximos tres años están pensando en acceder a una vivienda propia. De ellos, el 71 por ciento piensa comprar cerca del lugar de residencia actual: 38 por ciento en el mismo barrio y 33 por ciento en la misma localidad. Adicionalmente, el 41 por ciento de los arrendatarios que aspiran a comprar pronto una vivienda optarían por una vivienda usada y el 22 por

territorios 18-19

ciento se inclina por un lote. Estos datos sugieren por lo menos dos comentarios.

En primer lugar, la preferencia por la vivienda usada constituye otra evidencia importante de la valoración de las externalidades a las que se ha hecho referencia. De otra parte, el proceso de construcción de la vivienda misma demanda un cierto nivel de capacitación, una disponibilidad de mano de obra, de ahorro, es decir, exige una serie de condiciones que no reúnen fácilmente los hogares y menos aún aquellos de mujeres cabeza de hogar, que conforman la mayor parte de la demanda del mercado de arrendamiento.

Se puede entonces decir que los arrendatarios, en su mayoría mujeres, prefieren comprar una vivienda usada en el mercado secundario que un lote en el mercado primario informal donde todo está por construir. Y ante la rigidez de la oferta para la venta, su estrategia residencial es permanecer en el mercado de arrendamiento aun a elevados precios.

En segundo lugar, se constata que las ofertas de Vivienda de Interés Social, VIS, ofrecen restricciones para los arrendatarios. Una reducida proporción de ellos, 27 por ciento, está pensando en acceder a una VIS y este porcentaje disminuye de manera significativa porque sólo el 20 por ciento de quienes optarían por una VIS están dispuestos a endeudarse con el sector financiero para comprar la vivienda, condición necesaria para acceder a estas soluciones.

Sobre este último aspecto se puede decir que la inestabilidad e irregularidad de los ingresos en el sector informal de trabajo son

factores determinantes de una lógica particular en los circuitos monetarios y formas de intercambio en los mercados informales. Por tanto, es difícil que estos hogares estén dispuestos a penetrar en la lógica del sistema financiero, el cual exige estabilidad de ingresos y compromisos contractuales formales y por supuesto tampoco son buenos candidatos para que se les otorguen los préstamos bancarios. Nos encontramos entonces ante un círculo vicioso que contribuye a explicar la segmentación de los mercados formal e informal, y sobre todo las fuertes barreras para que el sector formal VIS –prioritaria– atraiga su demanda objetivo, los arrendatarios de los barrios informales.

Así mismo, el mercado informal ofrece una libertad urbanística que significa que los propietarios pueden aprovechar al máximo el área del lote para la construcción y pueden construir por etapas el número de pisos de acuerdo a sus necesidades y a la disponibilidad de recursos. La rigidez que impone en este sentido el mercado formal de las VIS, constituye otra debilidad de este mercado para los sectores populares.

La valoración de las externalidades se relaciona con una estrategia económica de gran relevancia, la propiedad se concibe como una seguridad frente a la inestabilidad e incertidumbre del trabajo y es una fuente de ingresos que refuerza la seguridad y complementa los ingresos mediante la construcción de habitaciones o apartamentos para el alquiler, o de locales para el desarrollo de actividades económicas. Es decir, la vivienda es un bien que satisface

territorios 18-19

96

ADRIANA PARIAS DURÁN

una necesidad básica, pero también es un motivo de inversión para los pobres.

De esta manera, la política habitacional en Colombia, basada fundamentalmente en el subsidio para solventar la demanda de los sectores deprimidos para que ingresen al mercado formal VIS en el mercado formal privado parece poco eficiente para cumplir sus objetivos. El análisis del funcionamiento del mercado informal sugiere que las dificultades no se explican exclusivamente por un problema de oferta. Sin desconocer la validez de la argumentación según la cual el sector privado, cuyo segmento “natural” de operación es el de los sectores de mayores ingresos, compromete su capital en inversión VIS durante las etapas de saturación del mercado de estratos altos, habría que agregar que se presenta una limitación originada en el desconocimiento de las estrategias residenciales de los pobres. Los factores encontrados en esta investigación pueden ayudar a entender por qué, por ejemplo, una proporción significativa de subsidios que se asignan no se cobran.

Sobre el arrendador

En una investigación anterior (Jaramillo y Parias, 1995) se mostró que los arrendadores de vivienda en Bogotá, incluso en el mercado formal, están lejos de corresponder al agente rentista decimonónico que obtiene grandes ganancias del negocio inmobiliario, y que se enfrenta con un arrendatario mucho más débil económicamente, percepción que en cierta medida, parece

orientar el régimen de arrendamientos en Colombia. Aun cuando se ha progresado a lo largo de esta década en el conocimiento empírico sobre el funcionamiento de los mercados de arrendamiento y varios de estos aprendizajes se vienen introduciendo en las reformas que se han hecho al régimen, persisten inclinaciones en la regulación del mercado en la dirección expuesta, y sobre todo prevalecen grandes lagunas en el conocimiento del funcionamiento de los mercados informales y los agentes que allí operan.

Los datos de la encuesta en los barrios informales indican que el 36 por ciento de los arrendadores son habitantes de la misma vivienda o del mismo inmueble donde habita el arrendatario. Este resultado sugiere que la lógica de quienes ofrecen viviendas o piezas en arriendo se basa en la búsqueda de un ingreso complementario al ingreso familiar.

Es así que la elevada demanda de espacio residencial en alquiler constituye un fuerte incentivo para que los propietarios inviertan en la vivienda mediante la construcción de nuevos pisos o simplemente compartiendo parte de su propia vivienda para acceder a un ingreso relativamente estable que le brinda una nueva fuente de seguridad. Como se vio en el numeral anterior, aunque los valores fluctúan entre asentamientos, el canon de alquiler en los asentamientos informales se sitúa alrededor de una tercera parte de un SML, lo que puede significar el ingreso de un miembro de la familia. Otra proporción importante, 33 por ciento de los arrendadores vive en el mismo barrio

EL MERCADO DE ARRENDAMIENTO EN LOS BARRIOS INFORMALES EN BOGOTÁ

territorios 18-19

97

que sus arrendatarios o en un barrio cercano, lo que es indicativo de una condición socioeconómica similar a la de los arrendatarios dada la marcada segregación socioespacial en Bogotá.

Adicionalmente, la mayor parte de las transacciones en los submercados de arrendamiento está basada en relaciones personalizadas. Es así que el 74,2 por ciento de los arrendatarios consiguió la vivienda a través de un amigo o pariente, o es familiar o conoce al propietario. Esto permite reforzar la hipótesis de la importancia de las relaciones personalizadas de confianza y reciprocidad como factor determinante del funcionamiento de los mercados locales residenciales.

Conclusiones

La información empírica de la investigación sobre el funcionamiento de los mercados de arrendamiento en los barrios informales en Bogotá proporciona evidencias que permiten relativizar la relación entre pobreza y alquiler, que le otorga a este mercado un papel residual. Se puede decir que el mercado de arrendamiento tiene un carácter estructural en los barrios informales en Bogotá, lo que no se explica exclusivamente por la pobreza.

Se mostró que históricamente esta forma de acceso al mercado residencial ha cumplido un papel crucial en Bogotá y su importancia y dinamismo no dan muestras de ceder. Es así que en 2004 el 69 por ciento de las

transacciones inmobiliarias en los barrios informales de la investigación se realizaron en este mercado.

La importancia de este mercado está determinada por factores hasta ahora poco estudiados en nuestro medio, como son las externalidades comunitarias en los barrios informales. Las estrategias residenciales muestran que los arrendatarios no sólo valoran el acceso al bien sino también a las oportunidades que brindan las relaciones territorializadas. Se constató una estrecha relación entre los mercados informales residenciales y los mercados informales de trabajo lo que se explica, de una parte, por la lógica de exclusión de los mercados formales laborales, y de otra parte, por una dinámica económica endógena que refuerza los factores de decisión de localización residencial a partir del criterio de proximidad. Esto significa que frente a la escasez de ofertas residenciales para la venta, los arrendatarios deciden estratégicamente prolongar su estadía en el mercado de arrendamiento, aun si esta decisión significa incurrir en un elevado gasto en el alquiler.

Sin embargo, los arrendatarios aspiran a ser propietarios y la mayor parte de ellos prefiere acceder a una vivienda usada.

El acceso a la propiedad mediante la compra de un lote informal no parece ser la opción más atractiva para los arrendatarios. Se plantearon tres razones para ello: (i) los barrios consolidados ofrecen una mejor posición en la jerarquía socioespacial intraurbana que los lotes en la periferia, lo que les permite el acceso a infraestructura, equipa-

mientos y servicios urbanos; (ii) el proceso de autoconstrucción de la vivienda exige una serie de condiciones –conocimiento de técnicas de construcción, disponibilidad de mano de obra, ahorros, etcétera– que no reúnen los hogares y menos aún aquellos de mujeres cabeza de hogar, que conforman la mayor parte de la demanda del mercado de arrendamiento; y (iii) el mercado de lotes no ofrece las externalidades de proximidad que se construyen a lo largo del tiempo.

Igualmente, el subsidio a la demanda se revela débil para atraer al mercado formal a los sectores populares. En efecto, de una parte, el mercado formal privado tiene como clientes naturales a los sectores de mayores ingresos, atender el mercado de VIS no es una prioridad para los empresarios urbanos. De otra parte, las ofertas de los proyectos de Vivienda de Interés Social, que canalizan el grueso de los subsidios estatales y que son la base de la política habitacional, no parecen estar capturando a su principal población objetivo, que precisamente los arrendatarios de los mercados informales. Esta situación se puede explicar por las estrategias residenciales basadas en criterios de proximidad y por las externalidades derivadas de la libertad urbanística, que posiblemente no son compensadas por los atributos de estas ofertas –infraestructura y servicios urbanos–.

El carácter estructural del mercado de arrendamiento también se explica por la lógica de los arrendadores. Estos agentes conciben la propiedad de la vivienda no sólo como un bien para satisfacer una nece-

sidad, es también un motivo de inversión en el espacio y constituye una fuente de ingreso que complementa los precarios e inestables recursos familiares.

Sin embargo, se evidencian grandes precariedades en las condiciones habitacionales de los arrendatarios en los barrios informales. Prevalecen elevados índices de hacinamiento, un gran déficit de infraestructura, equipamientos y servicios urbanos, lo que se traduce en la persistencia de una estructura urbana desigual y segmentada.

Se puede entonces concluir que la política urbana en Bogotá tiene un gran reto con respecto al hábitat popular. Las iniciativas y soluciones deben surgir de un mejor conocimiento del funcionamiento de los mercados informales de suelo y residenciales, que como sugiere la información, son mercados que operan con lógicas y mecanismos de usos del suelo urbano diferentes a los que se conocen para los mercados formales.

De los resultados hasta ahora encontrados en la investigación surgen varios interrogantes, que comienzan a estar presentes en el debate sobre la política habitacional, mencionemos uno de ellos. ¿Son adecuados los criterios y esquemas que pone en práctica Metrovivienda para competir con el mercado informal de suelo a través de la expansión urbana? Desde luego el control de la urbanización informal, que viene creciendo de manera acelerada en Bogotá, constituye uno de los principales problemas que debe afrontar la ciudad.

No obstante, mencionamos otros instrumentos de política para combatir la infor-

territorios 18-19

99

malidad, que si bien han estado presentes en la formulación de políticas, su ejecución permanece tímida. Programas de mejoramiento para la densificación planificada y de destinación de suelo vacante para hábitat popular en zonas consolidadas de la ciudad; proyectos de desarrollo progresivo con asistencia técnica y constructiva para hogares con mujeres cabeza de hogar; sistemas de créditos flexibles y solidarios para trabajadores informales; programas de vivienda en alquiler. Todos ellos en combinación de la utilización adecuada de los instrumentos de gestión del suelo pueden contribuir para los propósitos de la política del hábitat en Bogotá.

Bibliografía

- Abramo, Pedro. 2002. *O mercado informal imobiliário em favelas e a mobilidade residencial dos pobres*. IPPUR-UFRJ, Río de Janeiro.
- Abramo, Pedro. 2003. “La teoría económica de la *favela*. Cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal”, en, *Ciudad y Territorios: Estudios territoriales*, Vol. XXXV, No. 136-137, verano-otoño 2003, Ministerio de Fomento, España.
- Abramo, Pedro. 2004. “Mercados informales de suelo y movilidad de los pobres en América Latina”. Proyecto de investigación. Mimeo.

- DANE. 1997; 2003; 2007. Encuesta de Calidad de Vida.
- DANE. 1973; 1985; 1993; 2005. Censos de Población y Vivienda.
- Dureau, Françoise y Delaunay, Daniel. 2005 “Poblamiento, acceso a la vivienda y trayectorias residenciales en Bogotá y Soacha (1973-1993)”, en Gouëset, Vincent, *et ál. Hacer metrópoli. La región urbana de Bogotá de cara al siglo XXI*. Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Dureau, Françoise. 2002. “Bogotá: una doble dinámica de expansión espacial y de densificación de espacios ya urbanizados”, en Dureau, Françoise, *et ál. Metrópolis en movimiento. Una comparación internacional*. IRD, CIDS Universidad Externado de Colombia, Alfaomega, Bogotá.
- Dureau, F. Lulle T. y Parias, A. 1997. “Transformaciones en los barrios de clase alta en Bogotá”, en *La investigación regional y urbana en Colombia*. ACIUR, DNP, FINDETER, Bogotá.
- Gilbert, Alan. 2001. “¿Una casa es para siempre? Movilidad residencial y propiedad de la vivienda en los asentamientos autoproducidos”, en *Territorios* No. 6 ACIUR-CIDER-UNIANDES.
- Jaramillo, Samuel. 1986. *Producción de vivienda y capitalismo dependiente: El caso de Bogotá*. CEDE-Uniandes, Bogotá.
- Jaramillo, Samuel. 1994. *Hacia una Teoría de la Renta del Suelo Urbano*. CEDE-UNIANDES-IGAC, Bogotá.

- Jaramillo, Samuel y Parias, Adriana. 1997. “Vivienda de alquiler en Bogotá. Agentes y acción estatal”, en *La investigación regional y urbana en Colombia*. ACIUR, DNP, FINDETER, Bogotá.
- Jiménez, Luis Carlos. 1993. *Crecimiento de Bogotá 1890-1980*. Informe DAPD, Bogotá.
- Parias, Adriana. 2001. “El papel del mercado de arrendamiento en el funcionamiento del mercado residencial en Bogotá. Segregación socioespacial y segmentación del mercado”. Tesis de doctorado, Instituto de Urbanismo de Paris, Universidad de París XII, Val de Marne.
- Parias, Adriana. 2006. *Informe de investigación: Mercados informales de suelo y movilidad de los pobres en Bogotá*. Lincoln Institute of Land Policy. Mimeo.
- Parias, Adriana. 2006. “Representaciones de la ciudad y trayectorias de los precios en el centro histórico de Bogotá”, en Parias, A. y Palacio, D. *Construcción de lugares patrimonio. El centro histórico y el humedal de Córdoba en Bogotá*. COLCIENCIAS, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.
- Rallet, A. 2000. “De la globalisation à la proximité géographique”, en GILLY Y TORRE, *Dynamiques de proximités*, Harmattan, París.
- Smolka, Martim. 2003. “Informalidad, pobreza urbana y precios de la tierra” en *Land Lines*. LILP enero, Cambridge.