

Nº 5
REJ.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA

ARRENDATARIOS DE CLASE MEDIA. EL CASO DE LA COLONIA HARVARTE



T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN GEOGRAFIA

P R E S E N T A :

MARIA DEL CARMEN CARACHEO RANGEL



MEXICO D. F.

ABRIL 1992

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

CONTENIDO

INTRODUCCION.....	13
CAPITULO 1. MARCO TEORICO Y DE REFERENCIA.....	17
1.1 La vivienda.....	17
1.2 El arrendamiento de vivienda.....	24
1.3 Los actores del arrendamiento de vivienda.....	31
1.4 Formas de arrendamiento de vivienda.....	39
Comentario final.....	46
CAPITULO 2. METODOLOGIA.....	47
2.1 Delimitación de la zona de estudio.....	47
2.2 Características de la zona de estudio.....	47
2.3 Diseño de la encuesta.....	49
2.4 Procesamiento de la información.....	57
2.5 Exposición de resultados.....	58
2.6 Limitaciones metodológicas.....	59
CAPITULO 3. CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DEL ARRENDATARIO...61	61
Introducción.....	61
3.1 Edad.....	61
3.2 Escolaridad.....	63
3.3 Ocupación.....	64
3.4 Nivel de ingreso.....	66
3.5 Estructura Familiar.....	72
CAPITULO 4. CONDICIONES DEL ARRENDAMIENTO.....77	77
Introducción.....	77
4.1 Características de la vivienda.....	77
4.2 Contrato.....	80
4.3 Renta.....	81
4.4 Relación con el arrendador.....	84

CAPITULO 5. ANALISIS ESPACIAL

LOCALIZACION Y TRAYECTORIAS RESIDENCIALES.....	87
Introducción.....	87
5.1 Desplazamientos cotidianos.....	87
5.2 Trayectoria residencial.....	99
CONCLUSIONES.....	109
BIBLIOGRAFIA.....	113
INDICE DE GRAFICAS.....	117
INDICE DE MAPAS.....	119
ANEXO METODOLOGICO.....	121

INTRODUCCION

Una de las principales preocupaciones del hombre, desde sus orígenes, ha sido la de procurarse un lugar donde vivir. La vivienda es, junto con la alimentación y el vestido, una de sus necesidades básicas.

En la actualidad, la vivienda constituye uno de los problemas más graves de la humanidad, principalmente en el ámbito urbano, debido a la escasez y dificultad que representa para grandes sectores de la población mundial, en especial para los de bajos recursos, acceder a ella.

Respecto a las causas de dicho problema se pueden mencionar varias, entre ellas, la crisis mundial, sobrepoblación y dependencia económica (en el caso de las naciones dependientes). Pero cualquiera que sea la causa (o las causas), lo cierto es que existe un déficit de vivienda, en todos sus tipos, en muchos países.

La vivienda en el mundo es de dos tipos principales según la tenencia: propia y rentada. La vivienda propia parece ganar terreno sobre la rentada cuya oferta ha decrecido en los últimos años, pero todavía casi el 50% de la población urbana mundial habita en una vivienda rentada (Banco Mundial, 1988b).

El arrendamiento de vivienda ha sido objeto de muchos mitos que son básicamente resultado de la escasez de estudios sobre el tema y los cuales resaltan sus características negativas. No obstante, la vivienda en arrendamiento juega un papel sobresaliente en la satisfacción de la demanda de vivienda, sobre todo entre los sectores medio y bajo de la población.

El caso de México no escapa del patrón mundial y para ello basta con ver lo que sucede en la capital, donde su acelerado crecimiento e intensidad de vida han generado diversos problemas, entre los que sobresale el referente al déficit de vivienda. En México, ésta es igualmente de dos tipos, según la tenencia: propia y rentada. Esta última, en particular, presenta un comportamiento característico e interesante, sobre todo si se considera que en los últimos años ha decrecido su oferta formal.

El presente trabajo constituye una investigación que tiene como objetivo principal analizar las características del arrendatario (inquilino) dentro del proceso de arrendamiento de vivienda. Pero no todos los arrendatarios, sino únicamente el de clase media. Para ello se eligió como caso de estudio la colonia Narvarte del D.F., considerada una zona de clase media.

La razón por la que se escogió como objeto de estudio a los arrendatarios de clase media consiste en que en este tipo de arrendamiento existen muchos mitos y prácticamente no ha sido estudiado. En cuanto a la colonia Narvarte, se eligió como universo espacial porque es considerada una zona típica de dicha clase.

En síntesis, el problema de investigación, planteado a manera de pregunta, es ¿quiénes son los arrendatarios de clase media? De este cuestionamiento se desprende una serie de preguntas que corresponden a otros tantos aspectos más específicos respecto al objeto de estudio tales como: ¿cuáles son las características socioeconómicas del arrendatario?, ¿qué características tiene la vivienda arrendada?, ¿cuáles son las condiciones de arrendamiento?, ¿cuál es la trayectoria residencial del arrendatario? y ¿cuál es su posición en el contexto del arrendamiento?.

Ahora bien, considerar como objeto de estudio al arrendatario no significa que se dejaron de lado los otros agentes que intervienen en el proceso de arrendamiento de vivienda, como son el arrendador y el Estado, pues el análisis se hizo en el contexto de dicho proceso en general.

El trabajo consta de cinco capítulos. El primero constituye el marco teórico y de referencia que sirve de base para explicar el comportamiento del objeto de estudio; en el segundo está detallada la metodología que rigió para llevar a cabo la investigación. Los últimos tres capítulos presentan los resultados de esta última, que son básicamente producto de la principal fuente de información utilizada: una encuesta aplicada a los arrendatarios de la colonia Narvarte.

Finalmente, a manera de conclusiones, se retomaron ciertas ideas fundamentales generadas a lo largo del trabajo, algunas de las cuales permiten cuestionar varios de los mitos sobre el arrendamiento.

De esta manera, se pretende contribuir al estudio de la vivienda en arrendamiento en la Ciudad de México.

CAPITULO 1

MARCO TEORICO Y DE REFERENCIA

1.1 La vivienda

1.1.1 Concepto

Existen varias ideas que tratan de definir lo que es la vivienda. Algunas de ellas son muy sencillas, pues se remiten a considerar al término por sí mismo, mientras que otras parecen más complejas porque involucran una serie de factores que son inherentes del sujeto que hace posible concebir a la vivienda como un objeto de estudio, es decir, el hombre, o mejor dicho la sociedad humana, ya que la vivienda está inmersa en una determinada dinámica social. Tales factores son de carácter social y económico principalmente.

La definición más sencilla es aquella que considera el término desde un punto de vista etimológico. A partir de esto se tiene que la palabra vivienda, del latín vivenda, significa morada, habitación, domicilio. Derivado de este concepto, y desde una perspectiva sociológica, la vivienda se define como el asiento natural de la familia.

Para el Grupo Especial de Expertos de las Naciones Unidas en Vivienda y Desarrollo Urbano, la vivienda "es el medio ambiente material en el que debe desarrollarse la familia, unidad básica de la sociedad" (Naciones Unidas, 1977:47).

Una definición muy parecida a la anterior es la de Santillana, quien concibe a la vivienda como "el espacio ordenado hacia el bienestar de una familia ... , la vivienda es cualquier tipo de espacio que satisfaga la necesidad de habitación de una familia" (Santillana, 1972:13-14).

Entre estas definiciones existe cierta complementariedad, pues la vivienda es conceptualizada como objeto material en la primera, mientras que en las siguientes se considera ya como un objeto o bien social, sin dejar a un lado su carácter material.

Es importante señalar que algunas definiciones de vivienda se elaboran para fines específicos, tal es el caso de los censos de población y vivienda. Para México, en el XI Censo General de Población y Vivienda 1990, esta última se define como "un lugar comúnmente delimitado por paredes y techos en donde una o más personas viven normalmente, es decir, en donde duermen, preparan sus alimentos y se protegen del medio ambiente" (INEGI, 1989:3).

En Venezuela, para el IX Censo General de Población 1960, la definición es la siguiente: todo local y recinto estructuralmente independiente o separado que haya sido construido, hecho, convertido o dispuesto para fines de alojamiento permanente o temporal de una o más personas". La vivienda puede estar constituida por un cuarto o conjunto de cuartos independientes, destinados al alojamiento de una persona o grupo de personas (Dirección General de Estadísticas y Censos Nacionales, 1964:10).

Ahora bien, independientemente de la o las definiciones que se den, aquí se entiende que la vivienda no es sólo un objeto material que sirve de asiento y protección al individuo o la familia, sino que además permite el desarrollo de éstos y su vinculación con el resto de la sociedad en que se vive.

1.1.2 Vivienda - mercancía

Desde una perspectiva eminentemente social, la vivienda es un satisfactor de primera necesidad, que interesa sobre todo por su valor de uso. La vivienda es un bien o sector social. Pero en la actualidad, en las sociedades capitalista, con la supremacía de los intereses económicos sobre cualesquiera otros, la vivienda pasa a ser un bien con valor de cambio básicamente.

La vivienda está inmersa en procesos de carácter económico muy complejos en los que es considerada como cualquier objeto susceptible de ser enajenado, es decir, como un bien económico o una mercancía. En consecuencia, la vivienda es sobre todo un bien de consumo que se produce en función de su valor de cambio.

El proceso de producción de la vivienda es igual que el de cualquier bien económico: se produce una mercancía específica que coadyuva a la producción de otras mercancías en general (Azuela, 1989:194). Además, tal proceso forma parte de la economía nacional, de ahí que las políticas a seguir en ésta afectan de manera directa o indirecta al sector vivienda y viceversa (Banco Mundial, 1988a:1-2).

Una combinación de los aspectos social y económico de la vivienda conduce al plano de las relaciones sociales de producción, pues, según los autores marxistas, "... la vivienda es un bien de consumo básico para la reproducción de la fuerza de trabajo... y forma parte del salario en tanto precio establecido para ésta" (Portillo, 1984:24). Es decir, la vivienda debe formar parte de la retribución por el trabajo, de ahí que el mismo trabajador la considere un derecho. Pero el patrón sólo se preocupa por esta demanda cuando están de por medio sus intereses, y es entonces que decide estimular a sus trabajadores con la promesa de una vivienda y al mismo tiempo incrementar sus ganancias.

Ahora bien, lo anterior es bueno o malo, falso o verdadero según la posición ideológica. Pero de manera objetiva es claro que, de acuerdo con la lógica capitalista de la producción de mercancías, sólo accede a la vivienda (o a cualquier otra mercancía) quien puede pagar por ella y queda a un lado el derecho o no a la misma. Existe, pues, un mercado de vivienda en el que participan oferentes y demandantes (consumidores).

1.1.3 Formas de tenencia

El término tenencia se define como posesión de una cosa, tal definición es muy general, por lo tanto simple, pues sólo implica una relación de posesión entre cualquier sujeto y cualquier objeto. Pero en términos de una economía capitalista, esta relación se define de manera más compleja y no se habla únicamente de tenencia, sino de formas de tenencia, las cuales dependen de varios factores, entre ellos el objeto, el sujeto y

el tipo de relación entre ambos. Para este caso, todo cuanto se trate sobre la tenencia gira en torno a la mercancía vivienda.

Según Michael Ball, por formas de tenencia se entiende que "... éstas representan el reconocimiento legal¹ de los distintos conjuntos de relaciones sociales que intervienen entre la producción de la vivienda y su consumo como valor de uso" (en Azuela, 1989:190-191).

En función de la forma de tenencia, y una vez definido lo que se entiende por ésta, se puede decir que a nivel mundial se reconocen dos formas principales de vivienda: a) propia y b) rentada. La vivienda propia es aquella sobre la cual el posesionario ejerce completo dominio porque le pertenece totalmente, en tanto que la vivienda rentada es aquella donde el habitante disfruta del inmueble mediante el pago de una determinada cantidad de dinero a la que se denomina renta. En ambos casos existen pruebas documentales que confirman la forma de tenencia, escrituras para la primera y contrato para la segunda.

Actualmente, la forma de tenencia más difundida en muchos países, inclusive México, es la propiedad, aunque existen países con predominio del arrendamiento, por ejemplo Ecuador, El Salvador, Trinidad y Tobago, Singapur, Egipto y Nigeria (Naciones Unidas, 1979). Se considera que la vivienda propia tiene más ventajas respecto a la rentada, principalmente porque proporciona seguridad al individuo y le evita enfrentarse a una serie de problemas que trae consigo la relación mercantil del arrendamiento. Sin embargo, en forma paradójica, el arrendamiento constituye hoy en día la alternativa más viable de vivienda para enormes sectores de la población en América Latina y en todo el mundo, sobre todo para aquéllos que, por diversas razones, no pueden o no quieren acceder a la propiedad (Gilbert y Varley, 1990).

¹ Para fines de este trabajo, lo legal se entiende como aquello que no es ilegal, esté o no sancionado por la ley.

El arrendamiento de vivienda ha sido objeto de múltiples mitos donde se resaltan sus características negativas, lo cual ha contribuido notablemente en el decremento de su oferta formal².

Por otro lado, cabe señalar que, además de las dos formas principales de tenencia de la vivienda enunciadas anteriormente, existen otras formas de menor importancia, entre ellas la propiedad bajo crédito hipotecario, que consiste en el financiamiento por parte del banco para adquirir vivienda; al banco se le pagan ciertas cuotas periódicas, que incluyen el interés respectivo, y con el paso del tiempo éstas cubren el precio del inmueble y éste es otorgado en total propiedad, pues durante el periodo de pagos se goza de la propiedad pero en forma limitada (Connolly, 1985).

Otra forma de tenencia es el préstamo, la cual es comúnmente practicada por algunas empresas que otorgan vivienda a sus empleados, pero sólo durante el tiempo que laboren en ellas, lo cual queda avalado por el contrato de trabajo. El préstamo también ocurre entre amigos o parientes, pero aquí rara vez existe un contrato escrito, pues el acuerdo es normalmente verbal.

1.1.4 Déficit

Las formas de acceso a la vivienda (formas de tenencia) son varias, como ya se mencionó, y la elección de alguna de ellas depende de varios factores, tanto económicos (nivel adquisitivo) como sociales (necesidades, preferencias, etc.). Pero en ocasiones no es posible acceder a la vivienda por ninguna de estas formas simplemente porque no hay vivienda, es decir, existe un déficit en la oferta y, a la inversa, un exceso de demanda en el mundo, sobre todo en los países dependientes, donde importantes sectores de la población han optado por la invasión de predios, públicos y/o privados, y por la autoconstrucción.

Una forma de medir este déficit es a partir del comportamiento de ciertas variables de tipo demográfico. En México, por ejemplo, se considera que en los últimos decenios la

capital, como todo el país, presentó un alto crecimiento demográfico, que trajo como consecuencia un incremento en la demanda de satisfactores, entre ellos la vivienda. Ambos incrementos, desafortunadamente, no fueron a la par, de manera que actualmente la ciudad presenta un considerable déficit de vivienda que se estima en un millón aproximadamente (Kunz y Calderón, 1989:3).

Ahora bien, las causas de este problema parecen ser muy complejas. Rubén Utría considera que las condiciones de vivienda en un país determinado dependen básicamente de tres requisitos: a) capacidad de la economía para generar la oferta necesaria de bienes y servicios relacionados con las condiciones de vivienda, b) capacidad real de compra de estos bienes y servicios por parte de todos los sectores de la población a consecuencia de su adecuada y real incorporación al proceso de desarrollo, y c) eficiente organización operativa del mercado de la vivienda y de los servicios conexos que permita el enlace entre oferta y demanda real. A esto hay que agregar además la decisión política de favorecer o no el mejoramiento de las condiciones habitacionales (Utría, 1969:11).

De lo anterior puede decirse que en la medida que se cumplan o no estos requisitos, un país contará con buenas o malas condiciones de vivienda, pues obviamente el problema de la vivienda es de carácter estructural (Ibídem).

En todos los países se realizan programas para tratar de solucionar el problema de la vivienda, éstos han funcionado en los países desarrollados porque cuentan con los recursos necesarios para llevarlos a cabo, aunque no dejan de tener ciertas deficiencias. Pero en los países dependientes, los programas son más bien simbólicos, pues no atacan el problema desde sus orígenes, por lo que éste sigue sin solución y presenta características críticas. En estos países, el sector vivienda está en crisis.

Carmelo G. Valente menciona ciertos aspectos del problema habitacional en Panamá, algunos de los cuales no distan mucho de lo que ocurre en toda América Latina y en el resto de los países

dependientes, pues aunque la realidad no es la misma, sí es semejante. Tales aspectos son los siguientes:

a) Las dos terceras partes de la población están alojadas en condiciones subnormales, lo que provoca y aumenta la desorganización social.

b) La vivienda que se construye en la actualidad está destinada a los sectores de mayores ingresos.

c) El alquiler es una forma de tenencia muy frecuente en los centros urbanos, pero el régimen no está regulado de manera que asegure relaciones sanas entre propietarios e inquilinos.

d) No hay terrenos urbanizados, suficientes y adecuados para la construcción de viviendas económicas para familias de ingresos medianos y bajos.

e) Los costos de la vivienda son elevados, no sólo debido al alto costo inicial de los terrenos, sino a la falta de uso de métodos de construcción eficientes y modernos.

f) No hay un sistema de crédito organizado y las facilidades crediticias son muy limitadas.

g) Los ingresos de la mayoría de la población son reducidos.

h) Los ahorros privados de los grupos de ingresos medianos y bajos no encuentran apoyo apropiado en el sector oficial.

i) Ese apoyo sólo se presta a la construcción de casas de inquilinato con servicios comunes, que no es el tipo de vivienda más recomendable (Valente, 1972:62-63).

En los países dependientes, la situación es grave y afecta a amplios sectores de la población, sobre todo a los de bajos recursos, que son mayoría. Los sectores de mejor nivel económico, de una u otra forma resuelven su necesidad de vivienda, ya sea porque aceptan una mercancía de calidad menor a la que pueden pagar o porque últimamente la inversión, tanto pública como privada, se orienta a la producción de vivienda para estos sectores (Dwyer, 1984:110).

Por su parte, los sectores de bajos recursos optan, con frecuencia, por la invasión de predios públicos o privados donde autoconstruyen su vivienda en condiciones desfavorables. Este es

el origen de los llamados asentamientos irregulares o informales "que dan salida al problema de la vivienda sin tener que enfrentarse políticamente a los intereses que controlan el mercado inmobiliario formal del suelo y de la vivienda" (Coulomb, 1985:44). Aunque esto último no se ha comprobado, es decir, no hay pruebas evidentes de que alguien o algo controle el mercado inmobiliario.

A pesar de estas alternativas, el problema de la vivienda continúa sin resolverse de manera satisfactoria, tanto en países desarrollados como en los subdesarrollados o dependientes, por lo que Lamas llega fatalísticamente a afirmar que: "el problema de la habitación, tan viejo como el hombre, es un problema insoluble" (en Garza y Schteingart, 1978:13).

1.2 El arrendamiento de vivienda

1.2.1 Concepto

La vivienda rentada o alquilada, como ya se mencionó, es aquella donde el habitante tiene derecho a ocupar el inmueble por un tiempo determinado mediante el pago de una renta.

"La vivienda en arrendamiento es un bien que se produce en función de su valor de cambio" (Portillo, 1984:22), por lo tanto, es una mercancía que "circula" por medio de un contrato -cuando existe éste- establecido entre las partes interesadas.

En la Ciudad de México, la vivienda en arrendamiento se ha considerado como una solución transitoria para familias jóvenes recién inmigradas y con ingresos demasiado bajos o inestables antes de que puedan acceder a una vivienda en propiedad, considerada como una señal evidente del mejoramiento de su nivel socioeconómico (Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, 1980 en Coulomb, 1988).

A este respecto, John Turner, con base en sus estudios realizados en la Ciudad de México, propuso un modelo de localización residencial que analiza la relación entre la movilidad residencial intraurbana, la movilidad socioeconómica y

el papel que juega en esta articulación la vivienda en arrendamiento. De acuerdo con este modelo, los inmigrantes pobres optan por la localización de su primera vivienda cerca de las fuentes de empleo en la ciudad central. Más tarde, al aumentar sus necesidades habitacionales, por el crecimiento de su familia, y la consolidación de su situación económica, se hacen relativas las ventajas de la localización residencial céntrica en vecindades o ciudades perdidas y se opta por una vivienda más amplia y que ofrezca seguridad en la propiedad, la cual es adquirida, la mayoría de las veces, en asentamientos de autoconstrucción en la periferia de la ciudad (Ibidem).

Este modelo, según Gilbert, es cuestionable desde varios puntos de vista:

1. En primer lugar, se tiene que las áreas centrales de arrendamiento de vivienda ya no constituyen una opción habitacional para los inmigrantes, pues se saturaron desde el decenio de los sesenta.

2. El arrendamiento de vivienda es más una obligación que una elección para la mayoría de las familias que no pueden acceder a una propiedad. Pero aquí hay que agregar que existen excepciones, pues ciertos sectores de la población tienen un nivel socioeconómico que sí les permite acceder a la propiedad y, sin embargo, prefieren rentar, de manera que para ellos la decisión de rentar es resultado de otros factores.

3. Un incremento del nivel socioeconómico no se expresa necesariamente por una opción en favor de la vivienda propia, pues con frecuencia dicho mejoramiento es producto de inversiones en otros aspectos, que fueron posibles por el ahorro y, por lo tanto, el arrendamiento es preferible.

4. Por último, se tiene que la vivienda en las zonas periféricas no es propia en la mayoría de los casos, pues se accede a ella en términos informales (Ibidem). Pero en la actualidad se sabe que finalmente se llega a la regularización y se otorgan títulos de propiedad.

Por lo tanto, la vivienda en arrendamiento no es particular de un sector poblacional ni de un espacio.

1.2.2 Producción de vivienda en arrendamiento

En la actualidad, la vivienda en arrendamiento es una mercancía cuya producción se encuentra prácticamente paralizada, no sólo en México, sino en todo el mundo, no obstante que esta forma de alojamiento es la más común en muchas ciudades de Africa, Asia y América Latina (Gilbert y Varley, 1990:1).

Ahora bien, si esta es la situación respecto a la vivienda alquilada, la "tendencia natural" -según Stephen Mayo (Banco Mundial, 1984:1)- sería que el alquiler predominara, pero no es así, las políticas nacionales en cuestión de vivienda se inclinan en favor de la propiedad, en tanto que el arrendamiento, en el mejor de los casos, se deja a un lado, porque cuando se llega a tomar decisiones sobre él, éstas son con frecuencia de carácter negativo. Lo que pasa es que -como asegura Anthony Churchill- "por ahora, los gobiernos no hacen bastante por promover dicho mercado, y en muchos casos tratan de desalentarlo" (Ibidem:2).

La escasa oferta de vivienda en arrendamiento no sólo favorece el déficit de vivienda, sino que elimina una forma de acceso a ésta por parte de la población demandante que no se encuentra en condiciones de adquirir una vivienda propia o no desea adquirirla, aunque la tendencia a la propiedad parece ser lo más frecuente en la mayoría de las familias en la urbe (Gilbert and Varley, 1990).

Sobre esto último cabe cuestionarse si esa tendencia a la propiedad es voluntaria u obligada, pues debido a la escasez de vivienda en arrendamiento en las zonas céntricas, la gente tiene que emigrar a la periferia donde las facilidades se orientan a la casa propia.

La disminución en la producción de vivienda en arrendamiento en la Ciudad de México se debe principalmente a que tanto el Estado como el sector inmobiliario privado no están interesados en producir este tipo de vivienda, ya que constituye una inversión poco atractiva, sobre todo para los capitalistas que se han inclinado por invertir en la producción de vivienda para venta o en otras ramas, ya que éstas son rentables.

Es importante señalar que la oferta de vivienda en arrendamiento que ha disminuido es la formal, pues en las últimas décadas ha proliferado un tipo de arrendamiento denominado informal (sobre sus características y diferencias se hablará más adelante).

Pero entonces, porqué la vivienda en arrendamiento se encuentra en una situación tan negativa; porqué, además del problema de la vivienda en general, es posible plantear el problema de la vivienda en arrendamiento.

Hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, la situación de la vivienda en arrendamiento era por demás favorable, los inversionistas la consideraban un buen negocio y la población una excelente forma de vivienda. Sin embargo, a raíz del conflicto bélico y a consecuencia de la crisis económica que éste generó en todo el mundo, los gobiernos nacionales decidieron intervenir para poner freno a los abusos cometidos contra la población en su calidad de consumidor, pues la carestía provocó que se elevarán en forma considerable los precios de algunas mercancías.

En materia de vivienda en arrendamiento, los gobiernos decidieron iniciar lo que hasta hoy se conoce como control de alquileres con el propósito de proteger, principalmente, a la población de bajos recursos. Durante esta época, en muchos países se dieron a conocer, por parte del gobierno, las legislaciones respectivas, tal es el caso de India en 1940, Ghana en 1942, Brasil en 1942, Egipto en 1944 (Banco Mundial, 1988b).

En México ocurrió algo semejante, aunque aquí la situación se complicó por algunos factores internos como el acelerado proceso de industrialización y la creciente inflación. Pero, de igual forma, surgieron los mecanismos de control de alquileres representados por lo que se conoce como Decreto de Rentas Congeladas (1942). Por medio de este decreto, que era temporal, se impedía aumentar las rentas de contratos celebrados hasta esa fecha y cuyo precio fuera inferior a \$300.00. En 1948 se renovó el decreto y se pretendía que también fuera temporal, pero hasta la fecha sigue vigente (Portillo, 1984). Otras formas de intervención en la regulación del arrendamiento en México las

constituyen las medidas tomadas en 1974 para estimular la producción de vivienda en arrendamiento (Kunz y Calderón, 1989) y las reformas de 1985 sobre control de rentas contenidas en el Código Civil (López, 1991).

Actualmente, según el Banco Mundial, más de la mitad de la población urbana del mundo está afectada por algún tipo de control de alquileres, pero no ha sido posible cuantificar el efecto de éste sobre los mercados de vivienda, el comportamiento de los propietarios e inquilinos y los precios de las rentas. Sin embargo, un proyecto de investigación del mismo banco sugiere que esta regulación a menudo no beneficia a los inquilinos de ingresos reducidos, induce a los propietarios a subir el precio de los alquileres y desalienta la inversión en vivienda (Ibidem).

Como antecedente de esto último, en una investigación de la Organización de las Naciones Unidas sobre las políticas de control de rentas a escala mundial, se encontró que éstas han generado efectos positivos y negativos.

En cuanto a los efectos positivos se tiene que el control de rentas es un mecanismo de distribución del ingreso de los propietarios hacia los inquilinos; proporciona seguridad en la ocupación para los inquilinos, lo que les representa algunas de las ventajas de la casa propia; es antinflacionario y, bajo ciertas condiciones, impide el deterioro urbano y favorece la ocupación más eficaz del espacio urbano.

Por lo que toca a los efectos negativos, entre éstos sobresale que el control de rentas provoca desinversión y cambio de uso en inmuebles, lo cual se traduce en una menor oferta; esto a su vez desequilibra el mercado y favorece la aparición de un mercado ilegal; se protege a un sector de la población no necesariamente pobre; tiene efectos negativos sobre la economía y, se reduce la movilidad habitacional, tanto social como espacial (Naciones Unidas, 1979).

Por lo anterior, se ha llegado a considerar que el control de alquileres es la causa principal de la baja o nula oferta de vivienda en arrendamiento porque motiva la desinversión en este sector. No obstante, existen otros factores importantes que

pueden influir en el mercado de vivienda tanto como el control de alquileres, por ejemplo la oferta de terrenos, la disponibilidad de financiamiento para la vivienda, y las reglamentaciones que rigen la construcción, la utilización de tierras y la zonificación (Ibidem).

En Gran Bretaña, la disminución de las viviendas en arrendamiento del sector privado (entre 1915 y 1977, en números absolutos y relativos) se atribuía (en los setenta) casi exclusivamente a la existencia de una legislación inquilinaria que, a pesar de haber sufrido cambios a lo largo del siglo, desde 1915 ha actuado como un supuesto obstáculo a la inversión privada en ese sector. Aunque ya existen evidencias de que ciertos procesos económicos afectan dicho sector (Azuela, 1989).

En México, el porcentaje de vivienda bajo régimen de rentas congeladas es de dos, aproximadamente; este valor no es significativo numéricamente, pero constituye un motivo para no invertir en dicho sector porque provoca inseguridad jurídica. Además, de alguna manera existe control de rentas, pues no se permite un incremento mayor del 85% del aumento anual al salario mínimo y existen otras ordenanzas de carácter fiscal que en cierta forma desalientan al inversionista privado, quien no está dispuesto a involucrarse con la vivienda en arrendamiento (Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, s.f).

Por otra parte, al Estado, tanto en México como en muchos otros países, tampoco le interesa invertir en la producción de vivienda para arrendamiento, pues los proyectos en los cuales ha participado como arrendador han dado pérdidas y han representado a menudo una enorme carga para el erario de la nación (Banco Mundial, 1984). En México, el Estado construyó vivienda para arrendamiento a través de dos organismos oficiales: el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (ISSSTE), entre 1950 y 1963, pero desde esta última fecha las inversiones se han destinado a la construcción de vivienda para venta en propiedad por medio de dos organismos: el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y el

Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) (Coulomb, 1985).

Cualquiera que sea la combinación de factores que ha dado por resultado la baja producción de vivienda en arrendamiento, lo cierto es que éste es un problema importante en muchos países, el cual no ha sido solucionado y contribuye al déficit de vivienda.

1.2.3 Perspectivas del arrendamiento de vivienda

El futuro de la vivienda en arrendamiento no parece ser muy prometedor debido a la situación por la que atraviesa actualmente. Sin embargo, existe interés, por parte de algunos organismos internacionales (Banco Mundial), en propiciar un cambio radical en dicha situación y volverla favorable, pues se entiende que este tipo de vivienda es muy importante para amplios sectores de la población y el fomento de su producción pueda ayudar a resolver el problema de la vivienda, ya que aminoraría el déficit.

De acuerdo con Stephen Mayo, "en los países en desarrollo, la solución más apropiada de los mercados de vivienda está en la habilitación de asentamientos de muy alta densidad. Las viviendas alquiladas acomodan una mayor densidad de manera más natural que las adquiridas en propiedad" (Ibidem:3).

Algunas medidas tendentes a mejorar la situación de la vivienda en arrendamiento se han puesto en marcha en proyectos financiados por el Banco Mundial, tales medidas se denominan opciones normativas y son las siguientes:

1. Las leyes referentes al control de alquileres pueden reorganizarse en forma racional a fin de eliminar los desincentivos a la nueva construcción y el mantenimiento.

2. Proporcionar financiamiento para aumentar el patrimonio inmobiliario de alquiler.

3. Planear inversiones en vivienda en gran escala, tales como proyectos de lotes y servicios, a fin de fomentar el alquiler de viviendas (Ibidem).

En México, uno de los organismos más interesados en resolver el problema de la vivienda en arrendamiento es la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), para lo cual ha realizado varios estudios. La CANACO considera que es importante que los poderes Ejecutivo y Legislativo definan si es prioritario o no impulsar a este sector y, en consecuencia, las autoridades competentes deben efectuar una revisión de las disposiciones jurídicas, hacendarias y financieras sobre la materia para que se dé un cambio de actitud hacia la vivienda en arrendamiento, el cual garantice su permanencia e incremento (CANACO, s.f).

1.3 Los actores del arrendamiento de vivienda

1.3.1 Concepto de actor social

Desde el punto de vista de las ciencias sociales, toda acción social es un proceso llevado a cabo por un sujeto igualmente social. Este sujeto es un actor social, al que se atribuyen determinados motivos o intenciones que son causa de su comportamiento o acción en determinadas circunstancias; no existe acción social sin actor social y viceversa (Azuela y Dahau, 1987). "Los actores sociales son los grupos que desarrollan la acción social y sus interacciones" (Touraine, en Durand y Cuéllar, 1989).

Es posible hablar de actor social a diferentes niveles, por ejemplo individual o colectivo, institucional o independiente. Ramirez (1989) distingue los siguientes actores sociales:

1. Gobierno
2. Sociedad civil
 - a) Empresarios (burguesía).
 - b) Colegios y organizaciones profesionales (capas medias).
 - c) Organizaciones sociales y populares.

Entre estos actores sociales existen múltiples interacciones que hacen posible la dinámica social. Además, dichos actores, de manera individual, forman parte de una determinada clase social, en tanto que un actor social colectivo a veces está integrado por miembros de una misma clase o de diferentes.

1.3.2 Las clases sociales

1.3.2.1 Definición

En primera instancia, es importante señalar que mucho se ha discutido sobre la existencia real de las clases sociales, pues con frecuencia se les ha llegado a considerar sólo un concepto sociológico (Durand y Cuéllar, 1989). Sin embargo, el propósito en este caso no es retomar esa discusión ni mucho menos, sino que en principio se asume que si existen y todo cuanto se desarrolle al respecto será bajo esa visión.

De acuerdo con Stern (1987), el concepto clase social es utilizado para hacer referencia tanto a grupos de individuos o de familias que comparten determinado nivel de vida y que pueden ser ubicados en forma jerárquica (clase alta, media, baja y demás calificativos como popular, media-alta, etc.), como grupos que actúan en forma cohesionada para imponer o defender sus intereses en el contexto de cada uno de los sistemas económico-político-sociales que han caracterizado el devenir de las sociedades humanas (así, nobleza y aristocracia; burguesía y proletariado, etc.). Entre estas clasificaciones se encuentra una tercera que se refiere a grandes agregados que comparten funciones semejantes en el sistema económico y social, como el campesinado, la clase obrera y la clase política.

De forma muy general, la clase social se define como "un grupo de personas que tienen algunas características comunes como: condición económica, intereses, ideología, etc." (Zorrilla y Méndez, 1989:29).

Ahora bien, algunas de las escuelas de economía política tienen su propia definición de lo que es clase social. Por ejemplo, la definición marxista es: "las clases sociales son grupos sociales antagónicos en que uno se apropia del trabajo del otro a causa del lugar diferente que ocupan en la estructura económica de un modo de producción determinado, lugar que está determinado fundamentalmente por la forma específica en que se relaciona con los medios de producción" (Lenin, en Zorrilla y Méndez, op. cit.:29). En tanto que el funcionalismo sostiene que las clases sociales son grupos humanos que se estructuran y cooperan entre sí para un mejor funcionamiento de la sociedad (Parson, op. cit.:29).

Entre estas últimas definiciones existen ciertos rasgos en común, pues ambas consideran que la clase social es un grupo con características comunes como se afirma en las dos primeras definiciones, las cuales no se comprometen con ninguna corriente y sí proporcionan una idea clara y sencilla de lo que es clase social.

1.3.2.2 Las clases sociales en el capitalismo

La sociedad capitalista no puede ser calificada de homogénea, sino por el contrario, su grado de heterogeneidad es significativo. Es una sociedad clasista; se halla dividida en clases y capas distintas, entre las que destacan algunas consideradas fundamentales y cuyas relaciones recíprocas expresan el antagonismo principal de la sociedad (Manual de Historia y Economía, 1985).

En el capitalismo, desde la perspectiva marxista, las clases fundamentales de la sociedad son la burguesía y el proletariado. La burguesía es la clase que posee los medios de producción y los utiliza con fines de explotación del proletariado, que es la clase de los obreros asalariados, desprovistos de medios de producción y obligados por ello a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas (Ibidem).

Por otro lado, como nota aclaratoria, cabe mencionar que existen varias críticas sobre el uso del concepto de clase social en las sociedades latinoamericanas, ya que se considera que dicho concepto como tal sólo es válido en las sociedades capitalistas originales (e independientes), en tanto que en aquellas donde el sistema fue impuesto y se vive una condición dependiente como las latinoamericanas, la realidad es otra y por lo tanto no se puede generalizar (Durand y Cuéllar, 1989). Pero, independientemente de que el concepto sea válido o no, lo cierto es que en México y el resto de América Latina se habla de clases sociales y se conciben como antes reales con características propias de la sociedad en que se desenvuelven.

Ahora bien, la escuela marxista tradicional considera a estas dos clases únicas en la sociedad capitalista y pronostica que en el paso hacia el socialismo, el proletariado se erigirá como clase única cuando se apodera de los medios de producción. Sin embargo, hoy en día es posible afirmar la falsedad de ambas afirmaciones, pues, por un lado, el socialismo se encuentra en un proceso de franca transformación y, por otro, en el capitalismo existe una tercera clase entre las dos anteriores a la que se denomina clase media. El marxismo llegó a concebir la presencia de esta clase; su hipótesis al respecto es que tendería a desaparecer, ya que se integraría a la burguesía o al proletariado (Careaga, 1987). Pero esto no ha sucedido, por el contrario, la clase media presenta un crecimiento constante y parece constituir la fuerza decisiva del progreso social.

Lo anterior confirma uno de los conceptos de clase social que se refiere a los grupos que luchan por imponer o defender sus intereses. Sin embargo, aquí se va a considerar básicamente a la clase social como un grupo de individuos con semejante modo de pensar e intereses comunes que tienen además un nivel de vida parecido y según el cual pueden ser jerarquizados (véase en el apartado anterior los conceptos manejados por Stern).

El concepto de clase media es básico para el desarrollo del presente trabajo, por lo que es necesario un apartado exclusivo para tratarlo con mayor cuidado.

1.3.2.3 La clase media

En México, la existencia de la clase media también ha sido cuestionada. De acuerdo con Careaga (1987), desde un punto de vista estricto de clases sociales, se puede afirmar que la clase media no existe, porque para que una clase exista debe estar determinada en relación con su conciencia, a su organización; es decir, a su interés de clase para entablar formas de luchas políticas en términos no de un proceso personal, sino de una acción solidaria. A partir de esta visión, dicha clase no existe, es heterogénea, amorfa; no se agrupa en términos políticos e históricos, sino a un nivel de lucha social para tener más prerrogativas de tipo personal. Una característica psicosocial de este grupo intermedio de la sociedad es su individualismo, su ambición personal y su incapacidad para agruparse en términos de lucha colectiva.

Estas afirmaciones de Careaga parecen estar basadas en el hecho de que histórica y políticamente la clase media no es un grupo cohesionado (aunque aquí vale la pena cuestionarse si las otras clases realmente lo son). Sin embargo, es posible decir que los individuos que la integran comparten un nivel social y económico semejante y aquí lo que interesa es caracterizarla bajo esa perspectiva.

Ahora bien, de qué manera puede definirse a la clase media en México. Loaeza (1986) y Stern (1987) consideran que existen ciertos criterios o condiciones que permiten identificarla, los cuales son necesarios para tal propósito, aunque no suficientes; tales criterios son:

1. Ocupación que tienen los individuos, la cual se refiere al desempeño de trabajos no manuales, ya sea como asalariado (empleado, maestro, funcionario, cuadros medios del ejército, etc.) o no asalariado (profesional por su cuenta, pequeños y medianos comerciantes e industriales, pequeños propietarios y artesanos).

2. Localización en el medio urbano, pues las actividades con las que se relacionan son propias de éste.

3. Nivel de escolaridad, que generalmente es superior a la media entre el total de la población. Esta variable, según Loaeza (Op. cit.), tiene la particularidad de conjugar criterios objetivos y subjetivos, pues, por un lado, ayuda a definir la posición en la estructura productiva y, por el otro, define la posición en la estructura social.

Estos tres criterios o condiciones están estrechamente relacionadas, ya que las actividades que ocupan a la clase media, como ya se mencionó, son principalmente de carácter urbano y requieren de cierta preparación y habilidades para su desempeño. Esta correlación se traduce en términos de ingreso y de estatus social para dicha clase.

Por otra lado, estos criterios se reconocen como fundamentales para la identificación de la clase media, de ahí que en su mayor parte, sino es que todas, las definiciones existentes se basan en éstos (véase Lara, 1987 y Samaniego, 1987).

Por lo que respecta a la cuantificación de la clase media, Loaeza (1987) considera que ésta es una tarea difícil, sin embargo, es indudable que en México, en términos relativos dicha clase creció considerablemente en los últimos 40 años como resultado del modelo de desarrollo económico que imperó durante ese periodo. Pero actualmente parece haber un estancamiento, la clase media ha sido absorbida por la crisis, la cual no le permite crecer como gremio ni subir dentro de la pirámide social.

1.3.3 Actores y clases sociales del arrendamiento de vivienda

Para poder hablar sobre actores del arrendamiento de vivienda es necesario retomar la idea de que toda acción social es llevada a cabo por actores sociales, en consecuencia, si el arrendamiento de vivienda es un proceso o acción social queda dentro de la concepción anterior y, por lo tanto, cuenta con sus propios actores, cada uno de los cuales desempeña un determinado papel.

Los principales actores del arrendamiento de vivienda son dos: a) arrendador y b) arrendatario. El arrendador es el sujeto o actor que coloca su propiedad en el mercado para que ésta sea arrendada, y el arrendatario es el sujeto o actor que disfruta de esa propiedad en arrendamiento a través del pago de una renta determinada. De esta manera, como sujetos económicos en el mercado de vivienda en arrendamiento, el arrendador está colocado del lado de la oferta, y el arrendatario del de la demanda y el consumo.

Ahora bien, dentro del conjunto de estos actores, arrendadores por un lado y arrendatarios por el otro, existen varios tipos y, aunque en este caso no se tiene como objetivo elaborar una tipología, es importante señalar que es posible diferenciar tanto a los arrendadores como a los arrendatarios, primero por la clase social a la que pertenecen y segundo por el tipo de vivienda que tienen en el mercado los arrendadores (esto último se relaciona con la clase social a la que está destinada) y por el que ocupan los arrendatarios.

Para ambos actores puede no haber una correspondencia entre el nivel de la clase social a la que pertenecen y el de la vivienda, pues un arrendador que pertenezca a la clase alta puede proporcionar vivienda de varias categorías para diferentes clases, desde la misma alta hasta la baja, mientras que el caso inverso no se da porque un arrendador de clase baja no cuenta con suficientes recursos y el arrendamiento lo practica en pequeña escala y como negocio complementario.

En lo que respecta a los arrendatarios puede suceder que, aunque socioeconómicamente pertenezcan a una clase, ocupan una vivienda que no corresponde a ésta. Esto no es válido para la clase alta y la baja porque la primera cuenta con los recursos suficientes para acceder a lo mejor y, además, se tiene el supuesto de que el arrendamiento no es común en esta clase, salvo como vivienda temporal, mientras que la clase baja con sus limitados recursos obtiene una vivienda con muchas carencias, sobre todo en el mercado informal que tanto ha proliferado en los últimos decenios.

Pero la clase media sí presenta algunos problemas relacionados con lo antes expuesto, pues debido a la poca o nula producción de vivienda para arrendamiento dentro del mercado formal y destinada a esta clase, y lo difícil de acceder a la propiedad, con frecuencia se tiene que conformar con una vivienda de menor calidad de la que realmente puede pagar. Sin embargo, se llega a dar la correspondencia entre clase y vivienda, incluso es posible encontrar zonas dentro de la ciudad que se identifican como de clase media, como las colonias Del Valle, Condesa y Roma, (Coulomb, 1988).

Un tercer actor en el proceso del arrendamiento es el Estado, el cual puede participar de dos formas básicamente, ya sea como productor de vivienda para arrendamiento, es decir como arrendador, o como simple regulador de tal proceso, pues es el encargado de la legislación al respecto.

En México, como ya se mencionó, el Estado fue productor de vivienda para arrendamiento destinada a los sectores sociales de ingresos medios y bajos de la ciudad capital entre 1950 y 1963, pero no desempeñó un buen papel como arrendador y optó por no invertir más en este sector. Actualmente, el Estado mexicano sólo funciona como regulador del arrendamiento; en lo que se refiere al D.F., lo hace a través de dos regímenes jurídicos: el Código Civil y el decreto de rentas congeladas (1942 y 1948).

Además de los actores mencionados, el arrendamiento de vivienda podría contar con otro, personificado por los partidos políticos, cuyas actividades, según Portillo (*Op. cit.*), no han incidido directamente en el proceso, pero en el futuro puede suceder, sobre todo con los partidos de oposición que de esta manera se convertirán en actores reales de la dinámica de la vivienda en arrendamiento.

Cada uno de estos actores, como ya se mencionó, desempeña un papel determinado dentro del proceso del arrendamiento de vivienda, pero no lo hace de manera aislada, sino que se interrelacionan unos con otros.

El campo de las relaciones sociales en el arrendamiento de vivienda ha sido ampliamente discutido en el ámbito político más

que en el académico, sobre todo en lo que respecta a la relación arrendador-arrendatario, la cual se ha llegado a concebir como una lucha de clases donde el arrendador es el explotador y el arrendatario es el explotado. Sin embargo, en la realidad esto no es cierto, aunque sí se presentan conflictos entre los dos actores, principalmente dentro de la clase baja que se considera la más desprotegida y es donde ha surgido el denominado movimiento inquilinario, pero de manera curiosa aquí ambos actores pertenecen a la misma clase.

Es así como tradicionalmente se ha mantenido una mala imagen del arrendador, sin considerar que es un inversionista que arriesga su capital en un sector poco productivo, en tanto que al arrendatario se le protege de múltiples formas porque se le considera más débil (CANACO, s.f).

Esta manera de concebir tal relación sin duda es resultado de una lucha que sí es real: la lucha por la vivienda, que a su vez es producto del déficit en la misma y esto no es más que un problema estructural muy difícil de resolver. Pero encasillarse en tal idea es una posición negativa, pues primero que nada debe tenerse presente que la relación arrendador-arrendatario está colocada en la esfera del intercambio de mercancías (Azuela, 1989), es decir que, el arrendamiento es un negocio; es la simple compra-venta de una mercancía donde los sujetos mantienen una relación como oferentes y demandantes y no como explotadores y explotados.

1.4 Formas de arrendamiento de vivienda

Las formas de arrendamiento de vivienda son particulares en cada país, pues los factores considerados para elaborar una clasificación son diferentes en cada uno de ellos, por lo tanto, no existe una clasificación única, válida en todo el mundo. Así, por ejemplo, en España se habla de viviendas de promoción pública y privada y de viviendas de renta antigua, de renta libre y de protección oficial (Furones y Barja, 1988); mientras que en Colombia, una clasificación de vivienda en arrendamiento en la

ciudad de Bucaramanga comprende habitación, apartamento y casa, cada uno de ellos con tres subtipos: comercial, pirata y gubernamental (Edwards, 1986).

No obstante la situación anterior, existen algunos conceptos válidos a nivel mundial o regional en cuanto al arrendamiento de vivienda se refiere, tales como arrendamiento central y periférico, arrendamiento formal e informal y arrendamiento suntuario y popular. Sobre éstos, es posible decir lo siguiente:

Hoy en día, desde un punto de vista legal, es posible distinguir una división de la economía de cualquier país en dos grandes ramas: a) formal y b) informal (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., 1986). En la primera se agrupan todas las actividades económicas que están sujetas al Derecho, mientras que las actividades incluidas en la segunda rama no lo están, si bien existen actividades económicas que se desarrollan tanto formal como informalmente. Este es el caso del arrendamiento de vivienda que, bajo esta perspectiva presenta dos formas: arrendamiento formal y arrendamiento informal.

Hasta aquí se establece una primera clasificación del arrendamiento de vivienda, pero cada una de estas formas (formal e informal), a su vez, es posible subdividirla en función de otros factores más relacionados con la vivienda en sí y que permiten hablar ahora de tipos de vivienda en arrendamiento, por ejemplo sector que la produce, calidad y ubicación.

Respecto a los sectores que producen vivienda en arrendamiento son el público y el privado; la calidad está dada por el tipo de construcción en una escala de simple a lujosa, lo cual se ve reflejado en el precio del inmueble, en tanto que la ubicación es importante bajo la perspectiva de la renta del suelo, que se llega a considerar como un factor de segregación social, pues de acuerdo con el tributo pagado es como se ubica la gente en la ciudad, es decir que, la calidad del espacio ocupado depende de los ingresos de los ciudadanos (Portillo, 1984).

A continuación se presenta una clasificación de la vivienda en arrendamiento en la Ciudad de México basada en los

cuatro factores mencionados: situación legal, sector que la produce, calidad y ubicación. Esta clasificación es resultado de otras dos, una propuesta por Portillo (1984) y la otra por Coulomb (1988).

1.4.1 Arrendamiento formal

Por analogía con la economía formal, es posible decir que el arrendamiento formal es aquel que está sujeto al Derecho; de alguna u otra forma se apega al régimen jurídico vigente, aunque se llegan a cometer violaciones, pero éstas se ubican dentro del mismo orden jurídico y no al margen de éste.

Ahora bien, dentro del arrendamiento formal de vivienda se distinguen los siguientes subtipos:

1.4.1.1 Arrendamiento de lujo

Son casas y departamentos de lujo, financiados por la banca privada y/o promovidos por compañías inmobiliarias o por particulares; la forma jurídica del arrendamiento se apega al régimen jurídico vigente; los ocupan funcionarios de alto nivel, ejecutivos extranjeros, diplomáticos y empresarios nacionales; se localizan al oeste y suroeste de la ciudad en las colonias Anzures, Polanco, Lomas de Chapultepec, Bosques de las Lomas y San Jerónimo, entre otras.

1.4.1.2 Arrendamiento medio

Son casas y departamentos producidos y alquilados de manera semejante a los anteriores; sus ocupantes son profesionistas, técnicos, funcionarios públicos, ejecutivos, empresarios medios; su oferta ha disminuido actualmente; se localiza al noroeste, oeste, suroeste y sur de la ciudad en las colonias Satélite, Anzures, Polanco, Roma Sur, Condesa, Del Valle, Narvarte, Coyoacán, Taxqueña y Villa Coapa.

1.4.1.3 Arrendamiento central (no congelado)

Se trata sobre todo de inmuebles deteriorados por ser de antigua construcción (inclusive del siglo XIX) y tener un pésimo mantenimiento, o por haber sido construidos con materiales de baja calidad. Estos constituyen la principal oferta de alquiler de bajo costo; son ocupados mayoritariamente por pequeños comerciantes, obreros no calificados y empleados que trabajan en zonas céntricas; se localizan tanto en el centro como en las zonas aledañas a éste.

1.4.1.4 Vivienda de renta congelada

Este tipo de vivienda es aquella que fue afectada por los decretos de rentas congeladas de 1942 y 1948. Existen dos subtipos:

1. El primer subtipo lo constituyen los edificios de departamentos construidos antes de 1942. Estos se construyeron para satisfacer la demanda de vivienda de alquiler medio y posteriormente fueron objeto del decreto de rentas congeladas, por lo que se dejaron de producir, y los que existen se encuentran en malas condiciones. Son ocupados por sectores medios y bajos que no encuentran oferta suficiente en otra clase de vivienda; se localizan en la parte central de la ciudad y en las zonas aledañas a ésta.

2. El segundo subtipo está integrado por edificios históricos o vecindades antiguas altamente deteriorados, donde las rentas son inferiores a \$300.00; sus ocupantes tienen ingresos superiores a los del arrendamiento central; se localizan en el Centro Histórico y en algunos subcentros urbanos como Iztapalapa, Coyoacán y Tacubaya.

Debido al carácter negativo del régimen de rentas congeladas, actualmente en este tipo de arrendamiento predomina la ilegalidad desde diversos puntos de vista: la celebración de los contratos, los procedimientos para su ruptura, evasión fiscal

e incumplimiento de las obligaciones sobre mantenimiento de los inmuebles, además de que es frecuente el subarrendamiento.

Por otra parte, en este inciso es posible incluir un tercer subtipo que incluye departamentos en renta producidos por el sector público. Se construyeron entre 1949 y 1964, por lo que no están afectados por los decretos de renta congelada, pero las rentas son prácticamente las mismas que en el momento de su construcción; sus ocupantes son empleados públicos y obreros sindicalizados; se localizan en el centro de la ciudad y zonas circundantes.

1.4.2 Arrendamiento informal

En primer lugar, y antes de mencionar los tipos de arrendamiento informal, es importante ampliar y aclarar el concepto de informalidad.

La economía informal, conocida también como subterránea, oscura, negra, oculta e irregular, se concibe como: "todas aquellas actividades desarrolladas por los agentes económicos pero que pasan desapercibidas en las estadísticas e indicadores tradicionales" (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., 1986).

De Soto (1987) define a la economía informal de manera muy semejante a la anterior cuando señala que ésta se integra por: "... esos empresarios y vendedores clandestinos cuyas industrias y negocios no están registrados, no pagan impuestos y no se rigen por las leyes, reglamentos y pactos vigentes".

De Soto también agrega que la economía informal es "una respuesta popular espontánea y creativa ante la incapacidad estatal para satisfacer las aspiraciones más elementales de los pobres.

Cuando la legalidad es un privilegio al que sólo se accede mediante el poder económico y político, a las clases populares no les queda otra alternativa que la ilegalidad. Este es el origen del nacimiento de la economía informal" (Ibidem).

Aquí es importante hacer una aclaración que contradice lo afirmado por De Soto, pues no todas las personas que trabajan en el sector informal son pobres y no toda la gente pobre trabaja en el sector informal (Bromley, 1979).

De manera general se tiene que la existencia de actividades informales es resultado de la presencia de factores que constituyen un incentivo para ellas, entre las que destacan cuatro: exceso de impuestos, exceso de reglamentaciones, prohibiciones y corrupción burocrática (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., *op. cit.*).

Se considera que la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no amparan las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente. Es decir, no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes (De Soto, *op. cit.*).

Es común la presencia de actividades económicas informales en la mayoría de los países, si bien cuando es reducida sus efectos sobre el sistema económico pueden pasar desapercibidos. Sin embargo, cuando su magnitud es importante, en relación con la economía formal y se desarrolla de manera creciente, puede llegar a trastornar el funcionamiento de las políticas económicas (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado A. C., *op. cit.*). Pero, paradójicamente, tales actividades pueden constituir la tabla de salvación de un sistema económico deteriorado.

Las actividades informales se han convertido para miles de personas en la única oportunidad de encontrar un empleo, sacar a flote su pequeña empresa o complementar sus escasos ingresos. Esta última -según Alan Gilbert- es una de las principales razones por las que el propietario o posesionario de alguna

vivienda decide arrendarla, toda o una parte (Banco Mundial, 1984).

En el arrendamiento informal se distinguen los siguientes subtipos:

1.4.2.1 Arrendamiento periférico

Se trata de insuebles muchas veces sujetos a regularización en donde la construcción y el abastecimiento de servicios han sido graduales y precarios. Es el contexto de los denominados asentamientos humanos irregulares en donde en una primera fase la vivienda la poseen directamente sus titulares, a pesar de lo precario de esa posesión. Con la consolidación de esas colonias se inicia una oferta de vivienda en alquiler que con frecuencia no pasa de un cuarto sin servicio.

En el arrendamiento periférico también es posible encontrar casas y departamentos, alquilados por sectores medios, mientras que los cuartos son ocupados por obreros y trabajadores del sector servicios no calificados, vendedores ambulantes y subempleados. Aparentemente dominan las familias jóvenes y los inmigrantes.

1.4.2.2 Ciudades perdidas y cuartos de azotes

Se localizan en zonas céntricas; el alquiler es muy bajo porque responden a la demanda de alojamiento de sectores de muy bajos ingresos.

1.4.2.3 Vivienda de interés social subarrendada

Se trata de viviendas producidas para los trabajadores por los organismos estatales INFONAVIT y FOVISSSTE. Los estatutos constitutivos de ambos establecen que la vivienda será otorgada en propiedad, no habilitan a su arriendo, por lo que éste se hace de manera irregular. Las viviendas se arriendan a los sectores medios principalmente.

Comentario final

Para concluir este primer capítulo cabe hacer ciertas reflexiones sobre la situación real del arrendamiento de vivienda, principalmente en México, la cual se presenta con el adjetivo de problema.

El origen de este problema, ya se ha dicho, es de carácter estructural. Pero es necesario bajar la perspectiva del análisis para no perderse en generalidades, de tal manera que puedan reconocerse esas pequeñas causas de carácter económico, político, social y cultural que agravan el problema en la realidad.

Se ha dicho que actualmente hay un déficit de vivienda; que la oferta formal de vivienda en arrendamiento ha disminuido; que no existe una ley que permita un equilibrio en la relación arrendador-arrendatario; en fin, que existen un sinnúmero de factores reales que afectan este sector de manera negativa. Al mismo tiempo hay un conjunto de factores míticos que contribuyen para que el arrendamiento de vivienda aparezca como un proceso negativo que debería desaparecer porque no beneficia al arrendatario, sino que le "roba" parte de su ingreso.

Todos estos factores desempeñan un papel importante en el proceso del arrendamiento de vivienda, aunque algunos tienen un mayor peso, por lo que es necesario definir dicho papel para saber, por un lado, cómo afectan al proceso y, por otro, cómo es posible atacarlos y darle solución a los conflictos que provocan.

La realización de esta tarea permitirá acabar con muchos de los mitos que existen, pues éstos son resultado de la ignorancia que, a su vez, es producto de la carencia de estudios sobre arrendamiento formal, pues en los últimos años, los estudiosos del tema han puesto más atención en el informal, de ahí la diferencia de amplitud en el espacio dedicado al tratamiento de ambos tipos en este trabajo.

CAPITULO 2 METODOLOGIA

Introducción

En este capítulo se describen todas las actividades que, dentro del proceso de investigación, se llevaron a cabo para obtener la información necesaria para dar respuesta a los problemas planteados.

2.1 Delimitación de la zona de estudio

La zona de estudio para este trabajo corresponde a la colonia Narvarte, D.F., la cual ha sido definida¹ según los siguientes límites: al norte la Av. Casa del Obrero Mundial, al sur el Eje 5 Sur Eugenia, al este el Eje Central Lázaro Cárdenas y al oeste la calle Nicolás San Juan (Mapa 1).

2.2 Características de la zona de estudio

El territorio que ocupa la colonia Narvarte correspondió a la antigua Hacienda de Narvarte, propiedad de la familia Escandón. Esta hacienda desapareció totalmente en 1930 y se empezó a fraccionar en 1940, cuando todos los alrededores ya estaban urbanizados.

En la actualidad esta colonia consta de 213 manzanas y es eminentemente habitacional, si bien en las principales avenidas abundan los comercios y oficinas; de estas últimas destaca el edificio de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT, antes SCOP).

Las avenidas que limitan la colonia (inciso 2.1) junto con el eje 1 Poniente, División del Norte y Diagonal San Antonio,

¹ Por el autor de este trabajo, con base en los límites establecidos por el DDF (1981).

además de las estaciones del metro Etiopía y Eugenia, dan acceso a la misma (Mapa 1).

La Narvarte tiene un papel destacado en la delegación Benito Juárez por su tamaño (297.34 ha, que representan el 10% del área de la delegación) y la importancia de los servicios que alberga, entre ellos el parque recreativo "Las Américas", donde se encuentra el teatro al aire libre "Joaquín Pardavé"; un centro de rehabilitación juvenil, una oficina de correos, tres glorietas importantes (Xola o Etiopía, Manuel Crescencio Rejón y Rivera), la Octava Delegación del Ministerio Público y el Sector Cinco de la Secretaría General de Protección y Vialidad.

La población de la colonia, para 1985, era de aproximadamente 173 556 habitantes (DDF, 1985); es una de las colonias más pobladas y de mayor densidad de la delegación debido, en parte, a la infraestructura y al equipamiento con que cuenta

En 1981 se realizó una encuesta entre los vecinos para detectar las carencias de la colonia y en términos generales se concluyó que ésta no presenta déficit en infraestructura y equipamiento (Dirección General de Planificación, 1981).

2.3 Diseño de la encuesta

Desde el momento en que se definió el problema de investigación, se tuvo plena conciencia de que la información que se requería para darle solución no estaba disponible en ningún tipo de documento y que la única forma de conseguirla consistía en ir directamente con el objeto de estudio, por lo que se decidió realizar una encuesta a través de un cuestionario previamente elaborado.

2.3.1 Objetivos

El principal objetivo de la encuesta es obtener información sobre el arrendatario de vivienda plurifamiliar, exclusivamente en edificios, pues por algunas referencias se sabe

que el arrendamiento de vivienda unifamiliar es mínimo y corresponde a un tipo de arrendatario con nivel socioeconómico más alto.

Aquí es necesario señalar que la unidad de observación es el jefe de familia porque él es el arrendatario directo, es decir, quien sostiene la relación jurídica con el arrendador y, además, es representativo o eje de la familia.

Para tener acceso al objeto de estudio se realizaron las siguientes actividades:

2.3.2 Población estudiada

La primera actividad consistió en identificar los edificios en arrendamiento en la zona de estudio. Esta información no se consiguió en ninguna dependencia, pública o privada, por lo que se procedió a obtenerla directamente a través de lo que se denominó "Censo de Edificios en Arrendamiento de la colonia Narvarte", el cual fue realizado por el propio investigador.

Grosso modo, este censo consistió en recorrer la zona de estudio, calle por calle, y preguntar en todos y cada uno de los edificios si los departamentos eran propios o rentados; se elaboró un registro en el cual se anotó dirección y número de departamentos del edificio en arrendamiento, y se incluyeron aquellos edificios que en el momento no se supo el tipo de tenencia correspondiente con el propósito de regresar más tarde y obtener la información.

Una vez concluido el recorrido de la zona se regresó a los edificios que quedaron pendientes con el objeto de aclarar dudas y tener la información lo más completa posible, es decir, tener registrados el mayor número (o el total) de edificios en arrendamiento.

En total se realizaron tres recorridos por la zona de estudio, pero no se logró obtener toda la información, por lo que se trató de otra forma. En el Directorio Azul por Calles se localizaron los edificios pendientes y se llamó por teléfono a

todos los departamentos necesarios hasta conseguir los datos que se requerían del edificio (confirmar dirección, tipo de tenencia y número de departamentos).

Después de estas actividades se tuvo un listado de 496 edificios en arrendamiento en la colonia Narvarte (Mapa 2) con 5 000 departamentos aproximadamente. En estas condiciones se procedió a determinar la manera de conseguir la información respecto a los arrendatarios, que como ya se mencionó son la unidad de observación.

2.3.3 Diseño de la muestra

Debido al tamaño de la población que, como ya se mencionó, supera en un primer nivel los 400 edificios y en un segundo los 5 000 departamentos, se decidió realizar un muestreo aleatorio.

El procedimiento para seleccionar la muestra constó de los siguientes pasos:

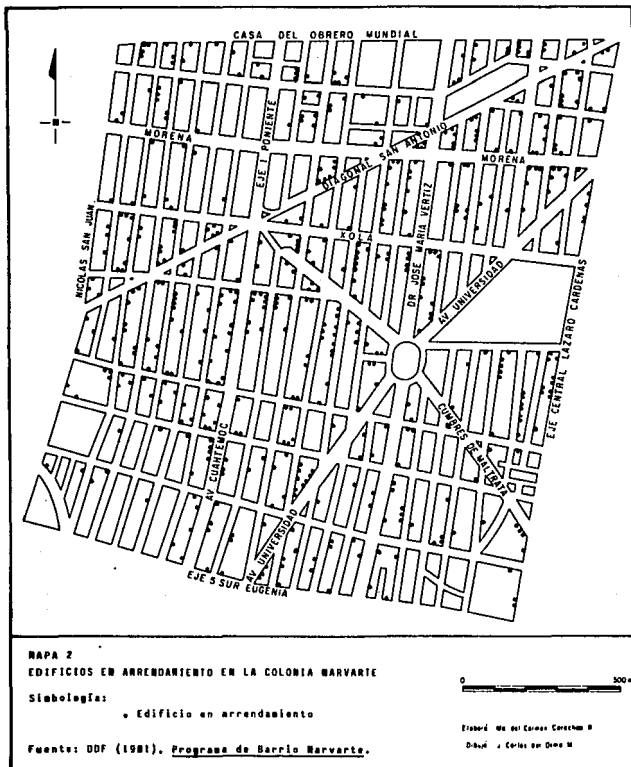
a) Se creó un archivo con las direcciones y número de departamentos de todos los edificios registrados (496).

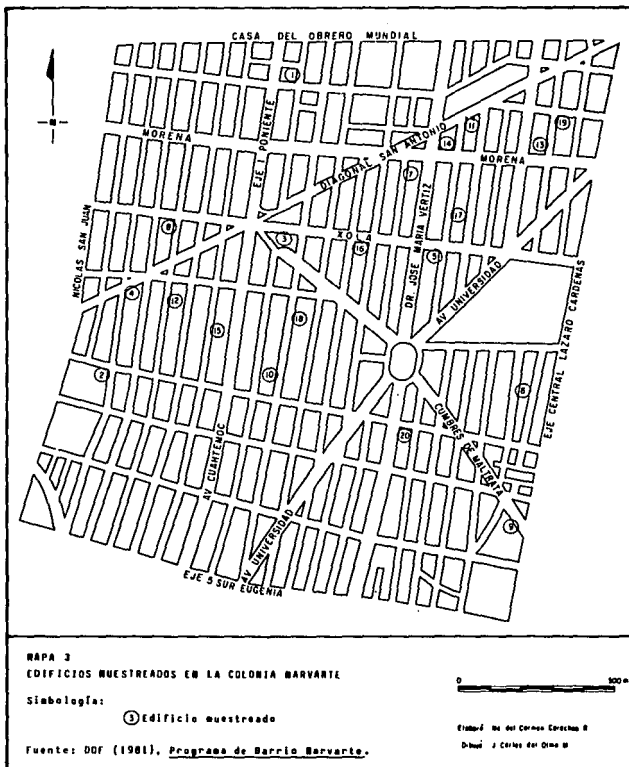
b) Previamente se acordó que el tamaño de la muestra sería de 20 edificios, que representarían más o menos 200 departamentos.

c) Para elegir la muestra se generaron números aleatorios en la computadora para todos los edificios registrados, con el propósito de que cualquier edificio tuviera la misma oportunidad de ser elegido, de manera que se podían escoger indistintamente.

d) Las direcciones y número de departamentos de los edificios seleccionados se enlistan a continuación (Mapa 3):

DIRECCION	NUMERO DE DEPARTAMENTOS
1. Yácatas 7	12
2. Luz Saviñón 1065	9
3. Xola 1311	8
4. Diagonal San Antonio 1107	12
5. Xola 1615	24





6. Dr. Barragán 782	16
7. Palenque 12	12
8. Pestalozzi 411	6
9. Cumbres de Maltrata 465	23
10. Xochicalco 297	16
11. Diagonal San Antonio 1725	11
12. Pestalozzi 510	7
13. Dr. Barragán 573	10
14. La Morena 1256	14
15. Anaxágoras 556	4
16. Tajín 164	9
17. Monte Albán 96	5
18. Xochicalco 238	16
19. Dr. Barragán 546	12
20. Luz Savión 1709	4
TOTAL	230

2.3.4 Cuestionario

Originalmente se elaboró un cuestionario con 41 variables incluidas en 35 preguntas, las cuales estaban agrupadas en seis secciones. A este cuestionario se le hizo una prueba de operatividad a través de un levantamiento piloto, que consistió en visitar algunos departamentos de ciertos edificios de la población escogidos al azar. El procedimiento de selección fue muy sencillo; se hicieron papeletas con la dirección de cada uno de los edificios, las cuales fueron introducidas en una bolsa de donde luego se sustrajeron cuatro:

DIRECCION	NUMERO DE DEPARTAMENTOS
Esperanza 1006	24
Obrero Mundial 311	18
Tajín 157	9
Xochicalco 82	13

Después de realizado lo anterior, se hicieron las correcciones pertinentes al cuestionario y se definió la manera de llevar a cabo las entrevistas.

El cuestionario definitivo es un documento que consta de 37 preguntas en las cuales se incluyen 46 variables, es decir, son 46 datos los que interesa saber del arrendatario. Las variables o preguntas están agrupadas en varias secciones de acuerdo con los diferentes tópicos que se desean investigar respecto al mismo objeto de estudio (véase anexo metodológico), tales secciones son las siguientes:

- Primera sección: Características socioeconómicas del arrendatario.
- Segunda sección: Trayectoria residencial del arrendatario.
- Tercera sección: Características de la colonia Narvarte.
- Cuarta sección: Características de la vivienda.
- Quinta sección: Condiciones del arrendamiento.
- Sexta sección: Posición frente al arrendamiento, percepción y perspectivas del mismo.

e) Después de seleccionar la muestra definitiva se procedió a realizar el levantamiento de la encuesta.

2.3.5 Levantamiento de la encuesta

La encuesta fue aplicada por un grupo de ocho personas que trabajaron en diferentes horarios durante tres semanas, del 22 de julio al 20 de agosto de 1991, que es tanto la referencia temporal como el periodo de referencia. Cada encuestador visitó un número determinado de departamentos y después de explicar el motivo de su visita y de que el arrendatario aceptara colaborar, lo interrogaba y él mismo llenaba el cuestionario.

El cuestionario está dirigido al jefe de familia. Sin embargo, en el momento de las entrevistas se aceptó que respondiera cualquier otro miembro de la familia ante la ausencia del jefe, pero siempre y cuando estuviera capacitado para hacerlo

(que fuera un adulto y conociera los datos que se pedían del jefe).

Por otra parte, el cuestionario fue elaborado de tal manera que no excediera de 15 minutos el tiempo necesario para responderlo, pues ante la perspectiva de "perder" mucho tiempo, la gente podría negarse a colaborar.

2.3.6 Resultados del trabajo de campo

La idea original era aplicar la encuesta en el total de departamentos de los edificios seleccionados en el muestreo, sin embargo, esto no fue posible debido a que se presentaron algunas dificultades:

- a) Departamentos desocupados.
- b) Departamentos utilizados como negocio u oficina.
- c) Negativa del arrendatario para contestar el cuestionario. En este caso el encuestador insistía cuanto era posible para convencer al arrendatario de que sus respuestas no iban a ocasionarle ningún problema y de que la entrevista era muy rápida, pero hubo algunos que definitivamente se negaron, en el mejor de los casos aceptaban que se volviera posteriormente en un día y hora fijados por ellos mismos.
- d) Ausencia de los inquilinos o de una persona capacitada para proporcionar la información requerida. Esta situación se presentó con mucha frecuencia por varias razones, entre las que sobresale el hecho de que un gran número de los inquilinos trabajan. Para resolver este problema se hizo parte del levantamiento en fin de semana porque era más probable que se encontrara a la gente, aún así hubo muchas ausencias.

En el siguiente cuadro se presenta la relación de departamentos según se haya obtenido la encuesta o no. En este último caso se indica la razón de acuerdo a los cuatro incisos antes mencionados.

DIRECCION	DEPARTAMENTOS				
	TOTAL	ENC	A	B	C D
1. Yácatas 7	12	3	2	0	2 5
2. Luz Saviñón 1065	9	5	0	0	1 3
3. Xola 1311	8	3	1	0	2 2
4. Diagonal San Antonio 1107	12	5	0	1	2 4
5. Xola 1615	24	14	3	0	2 5
6. Dr. Barragán 782	16	6	1	2	1 6
7. Palenque 12	12	6	0	0	2 4
8. Pestalozzi 411	6	3	0	0	0 3
9. Cumbres de Maltrata 465	23	5	2	0	3 10
10. Xochicalco 297	16	8	1	1	1 5
11. Diagonal San Antonio 1725	11	6	0	3	0 2
12. Pestalozzi 510	7	3	3	0	1 0
13. Dr. Barragán 573	10	6	3	0	0 1
14. La Moreña 1256	14	3	7	0	2 2
15. Anaxágoras 556	4	1	0	0	2 1
16. Tajín 164	9	3	0	2	3 1
17. Monte Albán 96	5	1	0	0	2 2
18. Xochicalco 238	16	9	0	1	2 4
19. Dr. Barragán 546	12	3	1	1	2 5
20. Luz Saviñón 1709	3	1	0	0	1 1
TOTAL	230				

Finalmente, de los 232 departamentos que constituían la muestra, sólo se consiguió la entrevista en 94. A esta cantidad se adicionaron ocho de los cuestionarios que se obtuvieron en el levantamiento piloto cuando se hizo la prueba de operatividad del primer cuestionario. De manera que en total se tuvieron 102 casos estudiados.

2.4 Procesamiento de la información

Una vez obtenida la información, el procedimiento para procesarla fue el siguiente:

2.4.1 Codificación y captura de los datos

Se creó un archivo donde se vació la información contenida en todos y cada uno de los cuestionarios levantados. Los datos fueron pasados en forma de variables y conservaron su carácter cuantitativo o cualitativo según fuera el caso, aunque las respuestas cualitativas se compactaron, es decir, se utilizaron palabras claves para no incluir todo el texto y al mismo tiempo clasificar por tipos. Como resultado se tuvo una matriz de 102 renglones (departamentos) y 46 columnas (variables).

2.4.2 Manejo de los datos

La matriz que se construyó con los datos de la encuesta constituye la materia prima para la exposición de resultados. Esta matriz fue objeto de múltiples operaciones, principalmente de orden estadístico, que permitieron la interpretación de los datos; se obtuvieron medidas de tendencia central y de dispersión y se calculó correlación y regresión entre algunas de las variables.

2.5 Exposición de los resultados.

La manera de exponer los resultados obtenidos es muy sencilla; consiste básicamente en presentar el comportamiento de las variables seleccionadas a través de sus valores medios y de las proporciones que corresponden a cada una de las variantes que presentan, es decir, que el comportamiento de las variables no es homogéneo, sino que tiene varias opciones. Además, se analizó la relación que existe entre algunas de las variables que se consideraron significativas.

Un instrumento muy importante en esta tarea lo constituyen las gráficas, pues éstas permiten apreciar de manera clara y objetiva el comportamiento de las variables.

Cada una de las gráficas presentadas tiene su texto correspondiente, o mejor dicho, el texto de los resultados (capítulos 3, 4 y 5) se construyó a partir de las gráficas.

2.6 Limitaciones metodológicas

Por último, dentro de este capítulo es importante señalar algunas limitaciones que se detectaron respecto a la metodología. Estas limitaciones se refieren básicamente al procedimiento de muestreo.

En primer lugar se tiene que el muestreo utilizado fue simple aleatorio de edificios en arrendamiento. Se seleccionaron 20 edificios que se consideraban representativos de la población a estudiar. Pero al observar el mapa de su distribución dentro de la colonia Narvarte (Mapa 2) es posible identificar algunos espacios sin cubrir. En este caso se requeriría una mayor cobertura en la muestra en los edificios para que con ello se representara mejor la opinión de los arrendatarios.

Por otra parte, se pretendió levantar un censo total en los departamentos de los edificios seleccionados, lo cual, como ya mencionó, no fue posible por diversas causas, por lo que se carece de cierta información que en principio se consideró importante para el desarrollo del trabajo.

Ante esta situación, una mejor forma de proceder hubiera sido considerar un muestreo en dos fases. En la primera se seleccionarían edificios aleatoriamente; en la segunda, de los edificios seleccionados, a su vez se seleccionarían aleatoriamente algunos departamentos.

Sin embargo, esto no significa que la información que se obtuvo no corresponda a la realidad del objeto de estudio, es decir, al arrendatario, pero ciertos ajustes metodológicos posteriores permitirán un mayor acercamiento a ésta.

CAPITULO 3
CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DEL ARRENDATARIO¹

Introducción

La caracterización socioeconómica del arrendatario es muy importante porque permitirá conocer quiénes son los arrendatarios, es decir, cuáles son sus características como sujetos sociales y económicos que pertenecen, o se conciben a sí mismos como de clase media.

Para alcanzar este objetivo se requiere de algunas variables que equivalen a otras tantas características. A continuación se describirán las que en este caso se consideran fundamentales. Pero antes hay que señalar que esta caracterización se refiere básicamente al jefe de familia² porque él está a la cabeza en la estructura familiar, condiciona y determina la situación social de la familia y, además, es con quien normalmente se establecen las relaciones en el arrendamiento al adquirir la condición jurídica de arrendatario, no obstante que se concibe como arrendatarios a todos los individuos que habitan la vivienda en arrendamiento.

3.1 Edad

De los datos obtenidos con la encuesta resultó que el promedio de edad entre los arrendatarios es de 40 años. La simple aceptación de este dato podría llevar a conclusiones equivocadas, pues en primera instancia hace suponer que la población no es precisamente joven, sino de edad madura. Sin embargo, esto no es así por lo siguiente:

Al considerar todos los casos se tiene que más del 60% de la población es menor de 40 años, es decir que dos terceras

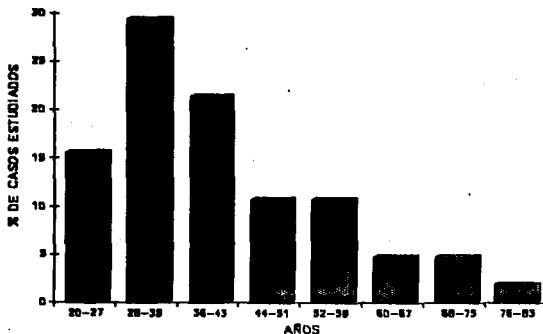
¹ El contenido de este capítulo básicamente es producto de la encuesta que se aplicó.

² Para fines de este trabajo, el jefe de familia se define como el sujeto que asume la responsabilidad económica de la misma.

INSTITUTO DE ESTADÍSTICA Y LETRAS
 DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

partes de los arrendatarios son gente joven, cuya edad oscila entre los 20 y los 40 años (Gráfica 1).

GRAFICA 1. EDAD DE LOS ARRENDATARIOS



La confusión inicial se debe a que existen datos extremos muy disparados, pues la edad mínima es de 20 años y la máxima de 80, además de que existe un pequeño grupo de edad avanzada (mayores de 60 años) que provoca la obtención de resultados hasta cierto punto dudosos.

En la gráfica de edades (Gráfica 1) se puede apreciar que la curva de distribución presenta un notable incremento entre las edades de 20 y 43 años y un sesgo hacia edades mayores.

En consecuencia, todo parece indicar que los arrendatarios son preferentemente jóvenes, lo cual confirma de alguna forma la idea de la vivienda transitoria (véase Capítulo 1), pero esto se debe admitir con muchas reservas, pues más adelante cuando se toque el tema de las trayectorias residenciales de los arrendatarios se verá que no es del todo cierto.

Por otro lado, la presencia de arrendatarios de edad avanzada hace suponer dos cosas: primero, que son población que ha rentado toda su vida y segundo, que son gente que se incorpora o regresa al arrendamiento una vez que se disgrega la familia. De éstos, el primer supuesto parece más acertado, pues en su mayoría dichos arrendatarios tienen más de 20 años en su actual residencia y la anterior también era rentada.

3.2 Escolaridad

En lo que respecta al grado de escolaridad, se tiene que, si se considera el número de años estudiados, la media entre los arrendatarios es de 12, lo que cualitativamente equivale al nivel bachillerato. Pero este dato puede conducir igualmente a algunas confusiones, por lo que es necesario aclarar ciertas dudas.

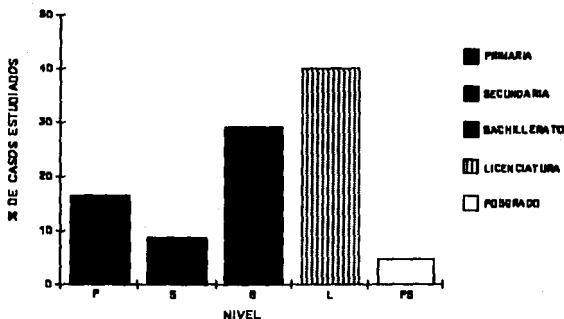
Para esta característica es más objetivo trabajar con categorías cualitativas que con datos numéricos. Dichas categorías corresponden a los diferentes niveles de escolaridad existentes en el país (sin considerar el preescolar), los cuales otorgan cierta jerarquía al individuo una vez que los ha cursado todos y cada uno de ellos en forma completa, pues no es lo mismo decir que se han estudiado 12 años a decir que se tiene un certificado de bachillerato.

Ahora bien, en la gráfica de escolaridad (Gráfica 2) se observa que el comportamiento de esta variable es un tanto heterogéneo, pero sobresale de manera significativa el porcentaje de población con nivel licenciatura que es 40.

La curva de distribución no muestra un comportamiento normal; se aprecia una concentración entre los niveles secundaria y posgrado, donde sobresale, como ya se mencionó, el de licenciatura que es el más común.

De manera general, puede decirse que la población de arrendatarios tiene un alto nivel de escolaridad, pues más del 70% está por encima del nivel bachillerato, lo cual comparado con los datos de las medias nacional y del D.F. que son sexto año de primaria (Segundo Informe de Gobierno 1990, Carlos Salinas de

GRAFICA 2. ESCOLARIDAD DE LOS ARRENDATARIOS



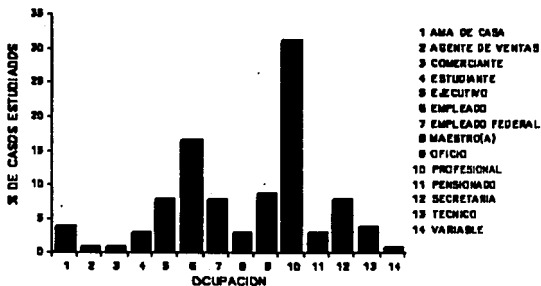
Gortari) y segundo de secundaria (Comparecencia del Regente Manuel Camacho Solís ante la I Asamblea de Representantes del Distrito Federal en 1991) respectivamente confirma lo antes dicho.

3.3 Ocupación

Las ocupaciones entre los arrendatarios son diversas, tanto en cantidad como en categoría, por decirlo de alguna manera, pues es posible encontrar desde amas de casa y albañiles hasta profesionales de diversas carreras que llegan a ocupar puestos ejecutivos. Esta situación se considera característica de la clase media, pues entre el cúmulo de profesionales se distinguen algunas excepciones.

El aspecto ocupacional presenta un comportamiento heterogéneo, según se muestra en la gráfica 3, pero al mismo tiempo se distingue el predominio de algunas ocupaciones,

GRAFICA 3. OCUPACION DE LOS ARRENDATARIOS



principalmente la que se refiere a los profesionales (las profesiones son varias -médicos, abogados, ingenieros, arquitectos, etc.- pero se agrupan dentro de una clase) que tiene el mayor porcentaje (más del 30%), seguida de los empleados (17%) y de las otras ocupaciones con un porcentaje semejante (alrededor de 8% para cada una), tales como los empleados federales, ejecutivos, secretarias y las referidas a un oficio (albañil, chofer, ebanista, etc.).

Aquí es importante señalar que no obstante la diversidad de ocupaciones, la mayoría de ellas tiene un rasgo en común, el cual también se considera propio de la clase media, que no son actividades manuales y se necesita cierto grado de preparación para desempeñarlas, es decir, cierto nivel de escolaridad, aunque hay algunas excepciones (oficios). Sin embargo, existe una clara relación entre el nivel de escolaridad y la actividad que se realiza.

3.4 Nivel de ingreso

El nivel de ingreso es una característica fundamental, pues, por un lado, permite conocer la ubicación del sujeto en una escala socioeconómica y, por otro, dará idea de la condición del mismo como arrendatario y de sus posibilidades como futuro propietario.

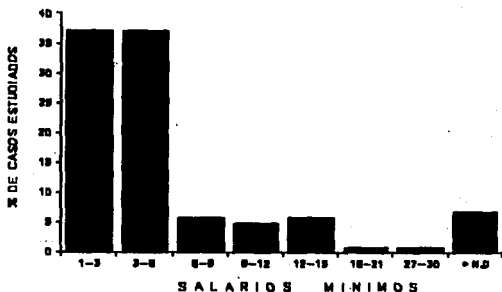
En cierto sector de la sociedad mexicana es común que el único o principal aportador del ingreso en la familia sea el jefe de la misma, pero en algunos sectores de población de clase media, la esposa participa activamente como sujeto económico y ayuda a incrementar el ingreso y, en otros casos, en determinada etapa de la familia, cuando los hijos son mayores y se incorporan al mercado laboral, los aportadores son varios, por lo que es posible distinguir entre el ingreso del jefe y el de toda la familia.

Para los arrendatarios de la colonia Narvarte el ingreso medio del jefe de familia es de 4.5 salarios mínimos, lo que equivale a poco más de 1.5 millones de pesos mensuales³; este dato comparado con el hecho de que para 1990 más del 50% de la población ocupada que recibe ingresos de la delegación Benito Juárez, a la que pertenece dicha colonia, y más del 70% de la población ocupada que recibe ingresos del D.F. percibía menos de tres salarios mínimos (INEGI, 1991), da idea de la buena situación de los arrendatarios en este rubro, al menos en forma relativa.

Sin embargo, en la gráfica de ingresos del jefe de familia (Gráfica 4) se observa que el 40% de la población recibe menos de 3 salarios mínimos mensuales y que más del 60% se encuentra por debajo de la media. Si se amplía un poco el rango, en la misma gráfica se aprecia que el 80% de la población percibe menos de 6 salarios mínimos y sólo el 20% alcanza un ingreso mayor, que llega a ser hasta de 30 salarios mínimos, pero estos casos son contados (1%).

³ Salario mínimo 1991: \$11,900 diarios (vigente a partir del 16 de noviembre de 1990)

GRAFICA 4. INGRESO DEL JEFE DE FAMILIA



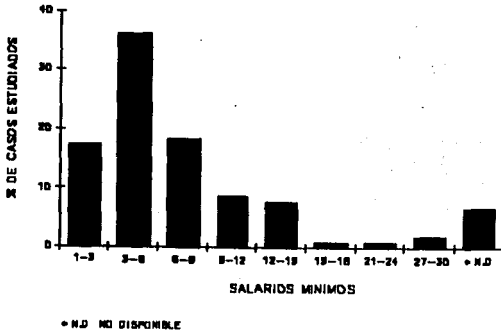
* N.D. NO DISPONIBLE

Aquí es importante destacar un hecho significativo, que para ser arrendatario en la colonia Narvarte no se requiere tener un ingreso elevado, pues con menos de tres salarios mínimos se accede a la vivienda. Esto se debe a que los precios de las rentas, en general, no son tan elevados como se podría pensar, (véase Capítulo 4).

En cuanto al ingreso familiar, se tiene que la media es de 6.3 salarios mínimos, pero este dato no es representativo si se tiene en cuenta que más de la mitad de las familias de arrendatarios tienen un ingreso que está por debajo de este valor, según se muestra en la gráfica 4A.

En la misma gráfica se observa que del resto de las familias, la mayor parte se concentra entre 6 y 15 salarios mínimos (40%), si bien el rango de 6 a 9 tiene el porcentaje más alto (casi 20%). Los porcentajes correspondientes a rangos superiores a 15 salarios mínimos no son significativos.

GRÁFICA 4A. INGRESO FAMILIAR

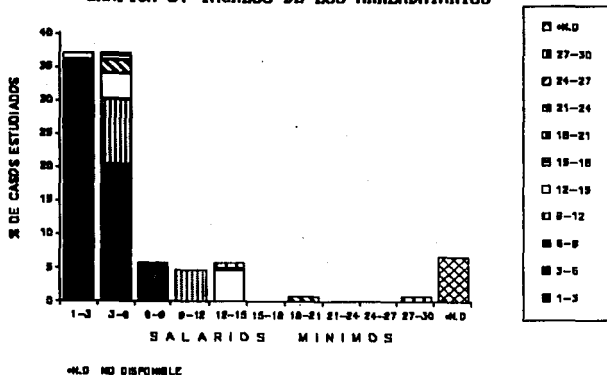


Ahora bien, al comparar ambos ingresos se tiene que desde un punto de vista objetivo y global hay un aumento de casi 40% entre los valores medios, es decir que, el ingreso familiar supera en esa proporción al del jefe, lo cual conduce al supuesto de un incremento significativo en el nivel de ingreso. Sin embargo, este aumento no es general para toda la población ni se da en la misma proporción.

En primer lugar, sólo en la mitad de los casos existe un ingreso adicional, de manera que en la otra mitad el ingreso del jefe y el familiar son el mismo.

La manera en que se modifican los ingresos se aprecia al comparar las gráficas correspondientes (Gráficas 4 y 4A). De esta comparación resalta que aproximadamente en la mitad de los casos donde el jefe de familia tiene ingresos menores a tres salarios mínimos existe un aporte adicional que eleva el ingreso de la familia, sobre todo al siguiente rango, lo cual se muestra en la gráfica 5.

GRAFICA 5. INGRESO DE LOS ARRENDATARIOS



Algo semejante a lo anterior sucede con los jefes de familia cuyo ingreso oscila entre 3 y 6 salarios mínimos; en poco más de la mitad de los casos, dicho ingreso y el familiar son equivalentes, mientras que en el resto, este último aumenta principalmente al rango inmediato superior y en menor proporción a los siguientes tres rangos como se ve en la gráfica 5.

En esta última gráfica, las columnas representan, en primer lugar, el porcentaje de jefes de familia correspondiente a cada rango de ingresos (comparar con la Gráfica 4) y, en segundo lugar, al interior de éstas se indican las proporciones de tal porcentaje que corresponden al mismo rango para el ingreso familiar, es decir que, no hubo un aumento del ingreso, y a los diferentes rangos superiores cuando el aumento sí existe.

De esta manera, en la gráfica 5 se evidencia que los dos primeros rangos son los que presentan mayor movimiento en los niveles de ingreso, mientras que los rangos superiores se mantienen prácticamente igual, sólo en el rango de 12 a 15 una

pequeña proporción de arrendatarios pasa al siguiente, lo cual genera la aparición de un nuevo rango en la gráfica 4A que no estaba presente en la gráfica 4 (de 15 a 18 salarios mínimos).

Determinar si hubo algún aumento o no entre ambos ingresos no sugiere nada importante si no se analiza más a detalle la situación, por ejemplo, cuando el ingreso del jefe es elevado (más de 10 salarios mínimos) y es el único no parece haber dificultades económicas, lo contrario ocurre cuando dicho ingreso es bajo (3 salarios mínimos), no obstante que existe algún otro aporte que incremente el ingreso familiar.

Con estos datos, o mejor dicho a partir de esta variable, es posible clasificar a la población por estratos económicos, tanto al interior de la colonia en estudio como a una escala mayor que puede ser la ciudad o el país. Pero no es suficiente para incluirla dentro de determinada clase social. Para poder hacer esto último se requiere considerar otros aspectos de diverso carácter.

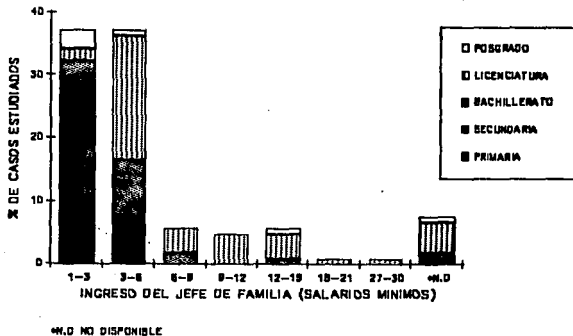
Los indicadores que se toman en cuenta para definir a la clase media son tres principalmente (Capítulo 1): a) ubicación en el medio urbano, b) ocupación en actividades no manuales y c) nivel de escolaridad.

De acuerdo con lo anterior, la población de arrendatarios de la colonia Narvarte no presenta ninguna dificultad para ser considerada dentro o como de esta clase, pues, en primer lugar, su localización urbana es por demás obvia, en segundo, la mayor parte de ellos se dedican a actividades no manuales (véase inciso 3.3) y, en tercero, su nivel de escolaridad está por encima de la media para el país (véase inciso 3.2). A estos tres indicadores se puede agregar uno más que está muy relacionado con los dos últimos, el ingreso, pues generalmente el nivel educativo determina la ocupación y en consecuencia el nivel de remuneración que, como ya se vio, en este caso no resultó ser el esperado (se pensaba que sería mayor), pero esto no es más que otra muestra del deterioro de los salarios en el país.

Sobre la relación escolaridad-ingreso, cabe señalar que no existe una determinación del segundo por parte de la primera,

como se mencionó en el párrafo anterior, pues de acuerdo con lo que se muestra en la gráfica 6, un grado de escolaridad cada vez mayor no garantiza un nivel de ingreso igualmente mayor, pero los más altos ingresos corresponden a los arrendatarios con el grado de escolaridad más alto. Esto significa que aunque no hay una clara relación directa, si se pretende ganar bien es necesario estudiar lo más posible.

GRAFICA 6. RELACION ESCOLARIDAD-INGRESO



Ahora bien, todo lo anterior podría ser o no suficiente para determinar que los arrendatarios de la colonia Narvarte pertenecen a la clase media, pero esto depende del concepto personal de quien califica. Sin embargo, existe una condición de carácter cultural que en determinado momento basta para considerar que la población es de clase media; dicha condición puede dejar a cualquiera sin argumentos para refutar lo contrario y ésta es que "la gente se concibe a sí misma como de la clase media". Y, efectivamente, los arrendatarios de la colonia

Narvarte tienen esta idea según lo manifestaron al momento de ser entrevistados.

3.3 Estructura familiar

La estructura familiar se entiende como la composición de la familia, es decir, cómo está integrada ésta o quiénes la integran.

Para poder caracterizar la estructura familiar de los arrendatarios de la colonia Narvarte se tuvieron en cuenta las siguientes variables: a) edad del jefe de familia, b) estado civil del jefe de familia, c) número de hijos y d) total de personas que habitan el departamento. La intención de dicha caracterización es conocer la cantidad y cualidad de los miembros de la familia que implican algunas demandas para el patrón residencial, principalmente de espacio, tanto al interior de la vivienda como respecto a su ubicación.

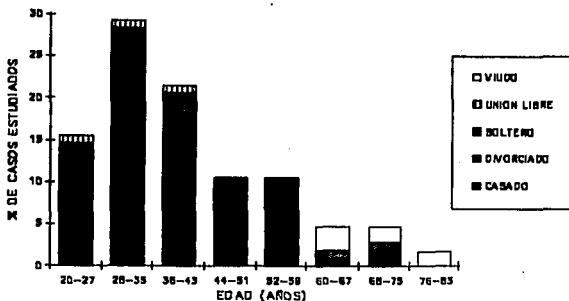
La edad es una variable que ya ha sido descrita en este mismo capítulo, así que sólo se tuvieron en cuenta aquellos datos que en relación con las otras variables sean significativos.

El estado civil predominante entre los arrendatarios es el de casado (60%), seguido por los solteros que representan más del 20%; el resto de la población declararon ser viudos (7%) y divorciados (9%) o estar en unión libre (3%). La relación que se tiene con la edad es bastante lógica; la edad de los arrendatarios casados va de los 20 a los 60 años, quienes sobrepasan ésta son viudos, en tanto que los solteros se concentran entre los 20 y los 30 años. Los divorciados y los que viven en unión libre son pocos para poder establecer un patrón de edad, pero cabe señalar que éstos se encuentran entre 25 y 45 años (Gráfica 7).

Un hecho notable es que el 40% de la población no tiene hijos, de manera que no tiene ciertas preocupaciones que influyen en el patrón residencial, tales como la ubicación de las escuelas, sobre todo cuando los hijos son menores de edad, pues si tienen más edad no es posible ser más exigente con las

escuelas de enseñanza superior porque su número se reduce en forma considerable, lo que implica una mayor disposición del individuo a hacer recorridos más largos.

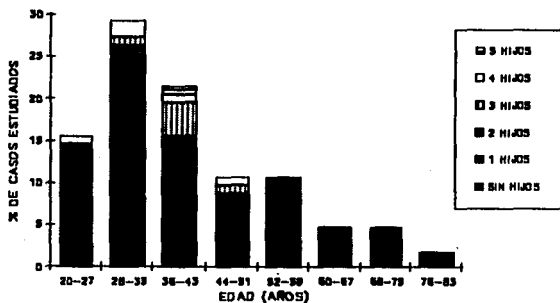
GRAFICA 7. RELACION EDAD-ESTADO CIVIL



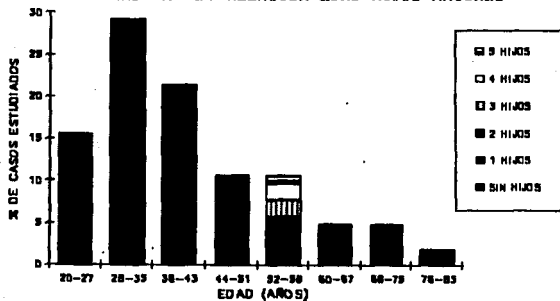
El estado civil del jefe de familia no es factor determinante para que haya hijos o no, si bien éstos se presentan con mayor frecuencia cuando éste es casado.

Cuando hay hijos (60% de la población), existen tres posibilidades en cuanto a su estructura por edad, que sean menores, mayores o que se presenten los dos casos. Es más frecuente la primera posibilidad, lo que hasta cierto punto es lógico si se retoma la idea de que la población es joven (Gráfica 1). Sin embargo, la relación entre la edad del jefe de familia y la de los hijos no es directa cuando estos últimos son menores, pues la edad del primero puede variar a lo largo de casi todo el rango considerado (entre 20 y 60 años). Lo contrario ocurre cuando los hijos son mayores, ya que en ningún caso de estos el jefe es menor de 40 años (Gráfica 7A y Gráfica 7B).

GRAFICA 7A. RELACION EDAD-HIJOS MENORES



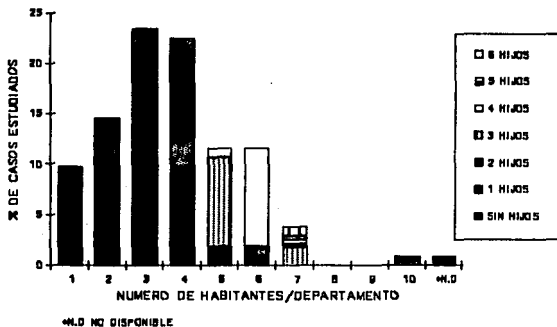
GRAFICA 7B. RELACION EDAD-HIJOS MAYORES



El número total de hijos oscila en un rango de 1 a 6, donde el valor más frecuente es 1; la media es inferior a este último valor, lo cual se debe a que existe un gran porcentaje de población sin hijos, como ya se mencionó.

La presencia de hijos, y más que nada el número de éstos, influye de manera directa en la cantidad de habitantes de los departamentos. Esta última va de 1 a 10 habitantes, pero en más del 70% de los casos no rebasa los 4.

GRAFICA 8. RELACION NO. DE HIJOS-NO. DE HABITANTES



La relación entre las dos variables anteriores es muy clara como lo muestra la gráfica 8, pues se nota el incremento constante del número total de habitantes a medida que aumenta el número de hijos.

Por otra parte, cabe señalar que el número de habitantes de los departamentos por sí solo no indica nada, pero es necesario conocerlo porque su relación con otras variables permitirá obtener alguna información importante, como puede ser el índice de hacinamiento, que se obtiene de la relación entre

dicho número y la superficie o el número de unidades del departamento. Esto se verá más adelante.

CAPITULO 4
CONDICIONES DEL ARRENDAMIENTO¹

Introducción

En este capítulo se tratan una serie de aspectos referentes al marco general del arrendamiento en la colonia Narvarte, que van desde las características de la vivienda, hasta los diversos tipos de relaciones, jurídicas, mercantiles y personales, que se establecen entre los agentes sociales que participan en este proceso.

4.1 Características de la vivienda

La caracterización de la vivienda se hace a partir de considerarla como objeto material, en dos niveles: primero, se describen los inmuebles en general (edificios) y, segundo, se examina la situación de las viviendas en particular (departamentos).

En primer lugar, respecto a los edificios puede decirse que la mayoría de ellos son construcciones viejas cuya edad oscila entre 25 y 40 años; algún edificio podría ser más antiguo, pero sin rebasar los 50 años, ya que la colonia Narvarte inició su fraccionamiento en el decenio de los cuarenta; lo que sería más difícil de encontrar es un edificio más joven en arrendamiento, pues los que hay se encuentran bajo el régimen de condominio.

Los edificios tienen una altura que va de los dos a los cinco niveles, que incluye la planta baja; la altura promedio es de cuatro niveles y es precisamente esta clase la más común, pues representa un porcentaje aproximado de 40; le siguen en frecuencia los edificios de tres y cinco niveles que tienen un porcentaje de 30 y 25 respectivamente, en tanto que los de dos sólo constituyen el 5% restante.

¹ El contenido de este capítulo básicamente es resultado de la encuesta que se aplicó.

El número de departamentos por edificio se encuentra entre 4 y 24; la media es de 12 departamentos, pero este dato no es significativo, pues divididos en clases se tiene que más de la mitad de los edificios tienen de 9 a 16 departamentos, una cuarta parte tienen entre cuatro y ocho y el resto más de 16 hasta 24.

La calidad de los edificios, evaluada de manera muy sencilla, a partir de su aspecto físico en general, es variable. Los criterios que se tuvieron en cuenta para realizarla se refieren a la apariencia del edificio, es decir, al estado de las paredes, de las escaleras, de las puertas, del techo, la pintura, etc. Las categorías que se consideran son tres: bueno, regular y malo.

Los resultados obtenidos indican que dos tercios de los edificios se incluyen en la segunda categoría, una cuarta parte en la tercera y el resto en la primera, es decir, que la mayoría de los edificios se encuentran en un estado de conservación regular, en tanto que un 25% tienen un aspecto francamente deplorable y sólo una pequeña fracción está en buenas condiciones.

Todos los edificios cuentan con los servicios básicos, tales como agua, drenaje y luz, característicos de una zona completamente urbanizada, céntrica y de nivel socioeconómico medio.

Un aspecto más, que sirve para caracterizar a los edificios, es si disponen o no de cochera o estacionamiento, a lo que es posible responder, de acuerdo con los datos obtenidos, que son más los edificios que no cuentan con un espacio dedicado para ese fin que los que sí lo tienen; los porcentajes respectivos son de 60 y 40.

En cuanto a los departamentos, una primera característica, que se deriva directamente de una de las mencionadas para los edificios, es la que se refiere a los servicios básicos, que al igual que en los inmuebles se encuentran al interior de todos los departamentos.

El tamaño de los departamentos varía entre 20 y 180 m²; la media está alrededor de los 60; en conjunto, más del 85% de

los departamentos tiene una superficie que va de 20 a 80 m², de aquí sobresalen dos clases, las que van de 20 a 40 y de 60 a 80, cada una equivalente a un tercio de la población; mientras que un porcentaje de sólo 15 tiene una superficie mayor a los 80 m². De esta manera, es posible decir que la mayoría de los departamentos pueden clasificarse en dos categorías: pequeños (entre 20 y 40 m²) y medianos (entre 60 y 80 m²).

Ahora bien, la superficie de los departamentos traducida en unidades disponibles indica que los departamentos cuentan con un número de unidades entre 3 y 9. Esta característica tiene una relación directamente proporcional con la mencionada en el párrafo anterior, pues a mayor superficie corresponde un mayor número de unidades y viceversa, aunque aproximadamente el 40% de los departamentos tiene cinco unidades, que es un número muy lógico, pues se distribuyen en cocina, baño, sala-comedor y normalmente dos recámaras.

En el capítulo anterior se mencionó la importancia de establecer una relación entre el número de habitantes de los departamentos y el tamaño de los mismos, tanto en superficie como en unidades disponibles, para poder determinar el índice de hacinamiento, si es que lo hay.

Los resultados de esta relación muestran que, en forma general, los inquilinos de la colonia Narvarte no viven hacinados, sino por el contrario, disponen de espacio suficiente para su desarrollo personal dentro de sus viviendas, pues cada individuo cuenta con un promedio de 16m² o de una habitación.

La situación para cada departamento en particular puede variar, sin embargo, son pocos los casos donde se pudiera hablar de un cierto grado de hacinamiento, sin considerarlo como tal.

Por otra parte, la calidad o el aspecto de los departamentos depende básicamente del gusto y cuidado que le preste el propio arrendatario, ya que en principio el arrendador se desentiende de todo lo que se refiere a la conservación y cuidado interno de éstos. Por lo tanto, son los arrendatarios quienes deciden al respecto y esto, a su vez, está en función de sus recursos y, con frecuencia, del interés que tengan en vivir

en un lugar agradable aunque no sea propio, pues suele suceder que algunos de ellos no arreglen los departamentos por esta razón.

4.3 Contrato

El contrato es un elemento fundamental en el proceso de arrendamiento, en primer lugar porque le da un carácter jurídico a la relación que se establece entre arrendador (casero) y arrendatario (inquilino); es la forma más sencilla por la cual el Estado puede regular dicho proceso. En él quedan establecidos los derechos y obligaciones para cada una de las partes contractuales y de esta manera se evitarán algunos problemas posteriores.

El contrato de arrendamiento es un documento con vigencia anual; legalmente, el arrendador tiene la obligación de prorrogar el contrato, prácticamente sin cambios, al arrendatario para el segundo y tercer año de arrendamiento, pero en el cuarto año tiene la opción de hacer esto o hacer un nuevo contrato según lo desee.

Los contratos de arrendamiento de vivienda no son iguales, sino que presentan ciertas variantes, pero cualesquiera que sean sus disposiciones todos deben ser aprobados por una serie de instancias jurídicas, entre ellas la Tesorería y la Procuraduría Federal del Consumidor.

Por otro lado, el contrato constituye una de las características básicas para poder diferenciar entre arrendamiento formal e informal (Capítulo 1), pues en este último, como ya se mencionó, no existe un documento que acredite la relación, sino que comúnmente sólo se da un arreglo verbal.

En este estudio no se tiene como propósito hacer un análisis del contrato desde un punto de vista jurídico ni tampoco discutir su contenido. El único objetivo que se planteó fue saber si existía o no un contrato de por medio, a lo que se puede contestar afirmativamente para el 98% de los casos, pues sólo un 2% no cuenta con contrato, aunque el arrendador les proporciona un recibo por el monto de la renta.

De esta información se desprende el interés que ambos agentes del arrendamiento (arrendador y arrendatario) tienen en mantener su relación de la forma más clara posible, al menos en el aspecto jurídico, lo cual es característico de este tipo de arrendamiento medio. Así, se puede afirmar que el arrendamiento se lleva a cabo en un marco formal y legal.

4.3 Renta

La renta, de manera muy sencilla, puede definirse como el importe que el arrendatario paga al arrendador para poder gozar del bien en arrendamiento.

La cantidad que se pague de renta, cualquiera que sea, se fija de antemano en el contrato de arrendamiento para evitar abusos, principalmente por parte del arrendador, aunque puede ocurrir que el abusivo sea el arrendatario. Se supone que del primero al segundo y de éste al tercer año de arrendamiento, la renta no puede subir más del 85% del aumento respectivo al salario mínimo del año en curso; al cuarto año, al firmarse un nuevo contrato, el arrendador puede variar dicho incremento, pero sin excederse porque entonces sería difícil que el arrendatario estuviera dispuesto a pagar.

Desde un punto de vista objetivo, la cantidad que se pague está en función de múltiples factores, algunos de ellos son propios de la vivienda, en tanto que otros se refieren a aspectos externos, aunque no ajenos, a ella. Los primeros tienen que ver con las características de la vivienda, que son las que en conjunto definen la calidad de la misma (superficie, unidades, servicios, acabado, etc.). Los segundos pueden ser clasificados en dos grupos; en el primer grupo se incluyen los factores de tipo locacional (acceso, renta del suelo, infraestructura, equipamiento, etc.) y en el segundo se consideran algunos factores económicos (salarios, inflación y capacidad de ahorro, entre otros).

Todos estos factores están interrelacionados, pero el peso que cada tipo de factores, y dentro de éstos el peso que cada

factor tiene en la determinación del monto de la renta, es variable y difícil de especificar, pues tanto es importante la calidad de la vivienda como la localización y la economía, pero no es posible decir cuál factor es el más importante.

Los factores locacionales se traducen en una serie de costos y proporcionan un cierto número de beneficios, entre ellos dos muy importantes para la población: el acceso y el estatus.

La Narvarte es una colonia accesible desde la perspectiva locacional y está considerada como de clase media, por lo tanto los arrendatarios tienen que pagar por esas dos condiciones. Sin embargo, los precios de la renta no son tan elevados como se pensaría en principio para una zona de este tipo y dentro de ésta existe variabilidad en dichos precios, lo cual, según se vio, depende básicamente de la calidad de la vivienda, aunque intervienen otros factores como el tiempo de residencia y el tipo de relación que se tiene con el arrendador; este último es más bien un factor subjetivo, pero en algunos casos muy importante.

La renta media en la colonia es de \$550,000.00 aproximadamente; los precios oscilan entre 100 mil y 1.5 millones de pesos (Gráfica 9); como se ve, la diferencia entre mínimo y máximo es considerable, por lo que la media podría ser tomada con ciertas reservas, sin embargo, existen algunos datos que permiten confiar en ese resultado, ya que más del 50% de la población paga entre 400 y 600 mil pesos de renta.

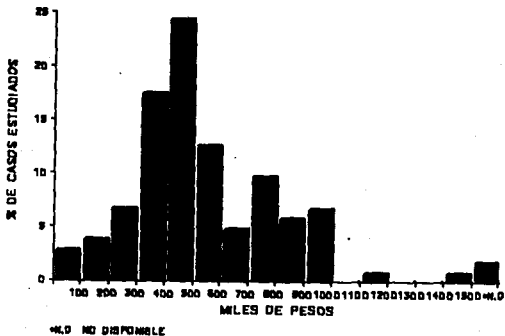
La renta media de \$550,000 pesos representa un tercio del ingreso medio del jefe de familia y un cuarto del ingreso medio familiar; estas proporciones son significativas.

Un dato significativo es que más del 60% de la población paga menos de la media; el resto se encuentra básicamente entre 600 mil y un millón de renta y son muy pocos los que pagan más.

Por otra parte, es importante destacar un hecho por demás sorprendente, que en la colonia Narvarte existen arrendatarios que pagan menos de 100 mil pesos de renta, pues se presentó el caso de un edificio donde éstos pagan de 11 a 80 mil pesos según el tamaño del departamento y el tiempo que tengan de vivir ahí. Pero lo que es aún más sorprendente es que en una zona con las

características de esta colonia se haya identificado un edificio de renta congelada -que no se incluyó en el muestreo-, aunque claro, tanto éste como el anterior se encuentran en condiciones deplorables y este último, además, está en litigio porque los arrendatarios quieren comprar los departamentos.

GRAFICA 9. RENTA



Existen otros casos donde arrendador y arrendatarios tienen conflictos legales, ya sea porque el primero quiere vender los departamentos y estos últimos no quieren comprar y no desean abandonar el inmueble o no están de acuerdo con el precio de venta, o porque son éstos los que quieren comprar y el arrendador no desea vender o no le conviene el precio de compra. También llega a suceder que el arrendador quiere desocupar el edificio para remodelarlo y vender los departamentos a un precio mucho mayor que el que pudieran ofrecerle los arrendatarios.

Aquí cabe señalar que entre los arrendatarios hay diversidad de opiniones respecto a si el monto de la renta que pagan es justo o no, aunque de manera general pueden dividirse en

dos grupos, según opinen una u otra cosa; la diversidad está más bien en las razones por las que lo piensan. Estas razones hacen referencia principalmente a las condiciones de los edificios, pues se considera que en ocasiones éstos no se encuentran en un estado apropiado que justifique el monto de la renta, y a la relación que se tiene con el arrendador, al que llegan a considerar justo o abusivo.

4.4 Relación con el arrendador

La relación que existe entre los arrendatarios y su arrendador no es una ni es única, sino que se dan varios tipos de relaciones que a su vez incluyen ciertos subtipos. En este caso se hace referencia a tres tipos de relaciones principalmente, la mercantil, la jurídica y la personal con sus respectivos subtipos.

Antes de pasar a explicar cada una de las relaciones, es necesario señalar que éstas se encuentran muy ligadas entre sí, primero, porque todas forman parte de un mismo proceso y, segundo, porque en ocasiones es difícil determinar los límites de cada una.

La relación mercantil entre los agentes se entiende como aquella que se establece entre dos personas que tienen un interés en común o que realizan una transacción; los agentes del arrendamiento llevan a cabo un constante intercambio de dos mercancías: vivienda y dinero. Esta relación puede ser directa o indirecta; es directa cuando los arrendatarios conocen a su arrendador y viceversa, y ambos tratan cualquier cosa que se refiera a la mercancía en cuestión; cuando por parte del arrendador existe un representante -llámese administrador, secretario, apoderado.- la relación es indirecta y en este caso puede suceder que los arrendatarios no conozcan a su arrendador. La situación de los arrendatarios de la colonia Narvarte al respecto es equitativa para ambas opciones, ya que la relación es directa o indirecta en un 50% respectivamente.

Una segunda relación es la jurídica, que en este caso podría ser incluida en la anterior, ya que se trata de un arrendamiento formal en el cual esta relación es requisito para que se dé la mercantil. Dicha relación se aprecia objetivamente o se concretiza en el contrato de arrendamiento, que es un documento reconocido legalmente donde se establecen las condiciones legales, que van regirán la relación de arrendamiento (véase inciso 4.2). Es por medio de él que se regulan los aumentos de la renta, lo cual es un punto de mucho interés para ambas partes. En la zona estudiada, como ya se mencionó, dicha relación existe en la mayoría de los casos (98%).

La última relación a considerar es la personal, entendida ésta como la forma en que se tratan los agentes del arrendamiento no como tales, sino como personas; en este caso, dicha relación se verá bajo la perspectiva del arrendatario. Para algunos arrendatarios de la colonia Narvarte (más del 10%) esta relación con su arrendador es muy superficial o prácticamente no existe porque se concretan a mantener una relación mercantil; si esta última es indirecta, con mayor razón y frecuencia el contacto se mantiene en estos términos. En este caso, es difícil que haya conflictos entre los agentes porque ambas partes participan conscientemente en su relación mercantil y entonces se considera que la relación personal es buena.

También se da el caso de que la relación mercantil y la personal se mezclen de manera negativa y, en consecuencia, sean frecuentes los conflictos entre arrendador y arrendatario, sobre todo por razones derivadas de aumentos en la renta o mantenimiento del inmueble.

En otros casos, la relación personal que existe es muy estrecha y se han llegado a generar lazos afectivos entre arrendador y arrendatario. Esta situación es benéfica para ambas partes, pues la buena relación personal sirve de catalizador ante posibles conflictos mercantiles, que no obstante pueden presentarse y actúan negativamente sobre esta relación.

Del total de casos, más del 10% de los arrendatarios declararon tener una relación superficial con el arrendador; el

8% consideró regular dicha relación, en tanto que el 25% la calificó de mala y para más del 50% es buena.

Esto último permite dudar respecto al mito de que la relación arrendador-arrendatario es mala por naturaleza y de que ambos están en constante lucha. Los resultados de la encuesta muestran una situación contraria a ello, o por lo menos se cuestiona su generalidad, pues en este sector de arrendatarios (de clase media) la relación llega a ser excelente, según lo manifestaron algunos arrendatarios.

CAPITULO 5
ANALISIS ESPACIAL
LOCALIZACION Y TRAYECTORIAS RESIDENCIALES¹

Introducción

En este capítulo se examinan aspectos de la localización y de las trayectorias residenciales de los arrendatarios para conocer cuál es su movilidad espacial. Se manejan dos escalas: local, es decir dentro y respecto a la colonia Narvarte en cuanto a sus desplazamientos cotidianos y general, pues las trayectorias residenciales implican un desplazamiento mayor no cotidiano, además de una movilidad en el tipo de tenencia de la vivienda.

5.1 Desplazamientos cotidianos

Los desplazamientos cotidianos son aquellos que realizan los arrendatarios como parte de su vida diaria para dirigirse a sus actividades principales: trabajo, escuela y comercio.

5.1.1 Trabajo

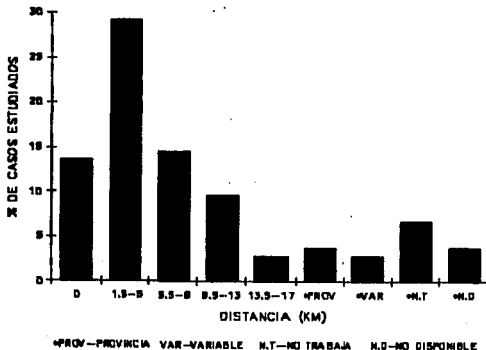
El desplazamiento al lugar de trabajo que aquí se considera es el del jefe de familia. Este desplazamiento implica dos variables: distancia recorrida y tiempo de recorrido; la primera se calculó al medir, sobre un mapa, la distancia en línea recta del centro de la colonia Narvarte al lugar de trabajo (colonia) declarado por el arrendatario. El comportamiento individual de cada una de estas variables será explicado a continuación y posteriormente se establecerá la relación entre ambas.

En cuanto a la distancia que existe entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo, se tiene que ésta es variable, oscila entre 0 y 16 km. El 0 no significa que no haya un

¹ El contenido de este capítulo básicamente es producto de la encuesta que se aplicó

desplazamiento, sino que éste se realiza dentro de la misma colonia, por lo que es difícil de medir y para efectos prácticos se asignó ese valor. El porcentaje de jefes de familia correspondiente a esta primera clase es de 15 (Gráfica 10).

GRAFICA 10. LUGAR DE TRABAJO



En la gráfica 10 se muestra la distribución de las distancias recorridas por los arrendatarios a su lugar de trabajo; el mayor porcentaje corresponde a los que recorren entre 1.5 y 5 km (30%), después se encuentran los que se desplazan hasta 9 y 13 km (15 y 10% respectivamente). La frecuencia de los que recorren más de este último valor es mínima.

Una clase especial la constituyen los arrendatarios que tienen su lugar de trabajo en provincia, los cuales no realizan un desplazamiento diario de su lugar de residencia a este último, sino que permanecen en provincia por lo menos una semana y acuden a su casa los días de descanso.

El valor medio de la distancia recorrida al lugar de trabajo es de 4.5 km. De lo anterior se desprende un dato

interesante, que casi el 50% de los arrendatarios se desplaza máximo 5 km para llegar a su lugar de trabajo, lo cual evidencia una de las ventajas de vivir en la colonia Narvarte, su ubicación céntrica.

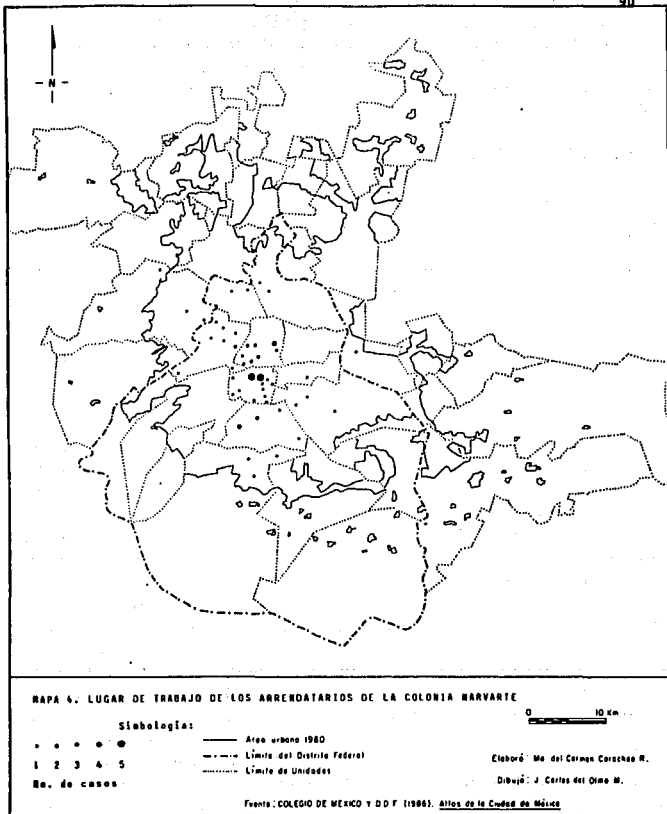
Para tener una idea más clara del significado de este recorrido, pueden agregarse algunos datos de la correspondencia entre las distancias y algunas colonias de la Ciudad de México, por ejemplo, los arrendatarios que se desplazan de 1.5 a 5 km es gente que trabaja en la colonia Del Valle, Roma, Juárez, Centro y Doctores, entre otras; mientras que los que se desplazan hasta 9 y 13 se dirigen a colonias como Polanco, Vallejo y Popo en el primer caso, y San Fernando, Azcapotzalco y Villa Coapa en el segundo. Los mayores desplazamientos se dan a lugares como Tulyehualco y Neza.

En el mapa 4 se aprecia la concentración de los lugares de trabajo en las delegaciones centrales del D.F.

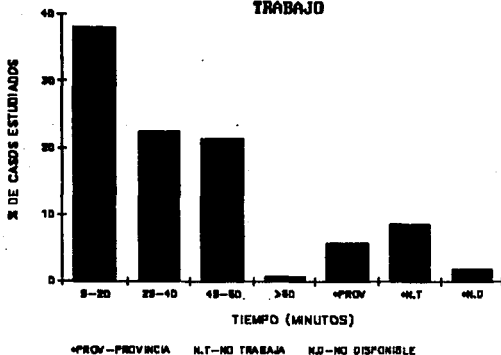
En lo que respecta al tiempo de recorrido, éste oscila entre 5 y 90 minutos y la media es de 26. La presencia de un rango tan amplio puede llevar a conclusiones equivocadas, como se mencionó al explicar otras variables (por ejemplo, edad y renta), por lo que es necesario mostrar más a detalle el comportamiento de la variable en cuestión.

En la gráfica 11 se aprecia que casi el 40% de la población invierte entre 5 y 20 minutos para trasladarse a su lugar de trabajo y más del 60% invierte menos de 40 minutos, mientras que el 20% emplea hasta una hora y sólo el 1% supera este tiempo, lo cual es significativo si se tiene como referencia que en la Ciudad de México ese traslado puede implicar horas.

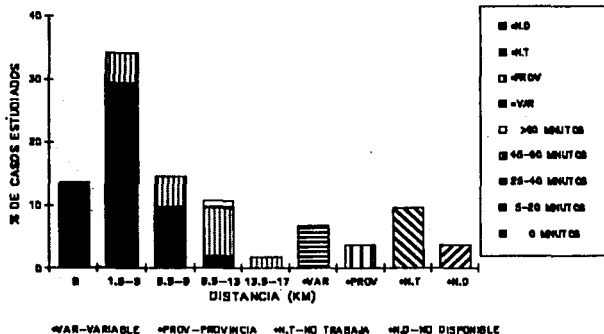
La relación entre estas dos variables no es muy clara; de manera lógica dicha relación debería ser directa, es decir, a mayor distancia mayor tiempo y viceversa; sin embargo, como se aprecia en la gráfica 12 parece haber algunas incongruencias, pues hay arrendatarios que se desplazan menos de 2 km y declararon un tiempo de recorrido de 60 minutos, que es el mismo para algunos cuyo desplazamiento es mucho mayor, hasta de 15 km. Y como éste, hay varios ejemplos evidentes en la misma gráfica.



GRAFICA 11. TIEMPO DE RECORRIDO AL LUGAR DE TRABAJO



GRAFICA 12. DESPLAZAMIENTO AL LUGAR DE TRABAJO



Estas incongruencias, por supuesto, tienen una explicación, pues, por un lado, hay que considerar varios factores que intervienen en el desplazamiento, como el medio de transporte, que en el caso de los arrendatarios de la colonia Narvarte está representado por tres tipos básicamente: automóvil (35%), pesero (25%) y metro (25%); la vía de acceso, que dadas las características de dicha colonia es opcional entre varias avenidas importantes; el tránsito, etc., que en conjunto actúan para agilizar o dificultar el traslado, y, por otro, no se descarta la posibilidad de una mala estimación del tiempo por parte del propio arrendatario.

Ahora bien, cabe señalar que no obstante las dificultades que se puedan presentar para desplazarse al lugar de trabajo, los arrendatarios declararon como una de las principales razones para vivir en la colonia Narvarte la buena ubicación de ésta, lo cual facilita sus desplazamientos.

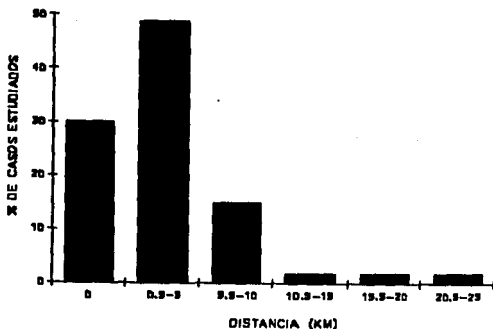
5.1.2 Escuela

El desplazamiento a las escuelas es realizado básicamente por los hijos de los arrendatarios que, en sentido amplio, también son arrendatarios.

En el capítulo 3 se mencionó que en el 40% de los casos los arrendatarios no tienen hijos o éstos ya no viven con ellos, en consecuencia, para este porcentaje no existe el desplazamiento en cuestión, y si se considera que del 60% restante, donde sí hay hijos, en casi el 10% éstos no están en edad escolar o simplemente ya no asisten a la escuela, entonces dicho porcentaje se incrementa a casi el 50. De esta manera se tiene que en sólo el 50% de los casos existe un desplazamiento a la escuela.

La distribución de las distancias recorridas a la escuela se muestra en la gráfica 13; en primer lugar, resalta el hecho de que casi el 80% de los hijos no se desplaza más de 5 km y de éstos el 30% lo hace dentro de la misma colonia Narvarte. En el resto de los casos (20%) hay un desplazamiento mayor, entre 5.5 y 25 km, pero la mayor parte se concentra entre 5.5 y 10km (15%).

GRAFICA 13. DISTANCIA RECORRIDA A LA ESCUELA



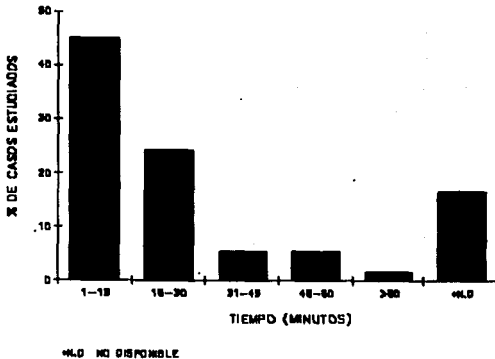
Aquí cabe señalar que el porcentaje de casos que se desplazan dentro de la colonia Narvarte corresponde a la clase 0 en la gráfica 13 y no significa que no haya ningún desplazamiento, pues estos casos no se graficaron.

Lo mismo que en el inciso anterior, puede hacerse la correspondencia entre distancias y colonias. Los estudiantes que se trasladan hasta 5 km se dirigen a escuelas de las colonias del Valle, Roma, Postal, Alamos, Nápoles y Coyoacán, entre otras; los que se desplazan hasta 10 km se dirigen a Ciudad Universitaria, Unidad Zacatenco del Instituto Politécnico Nacional y colonias como Tacuba y Taxqueña; mientras que los estudiantes que más se desplazan van a lugares como Naucalpan y Cuautitlán que están a más de 20 km de la colonia Narvarte.

De lo anterior se desprende que la mayor frecuencia de traslados se hace a lugares que no distan mucho de la colonia Narvarte; en general dentro de las delegaciones aledañas a la Benito Juárez (Mapa 5).

Los tiempos de recorrido a las escuelas oscilan entre 3 y 68 minutos y la media es de 17. Este último dato si es representativo aunque el rango sea muy amplio, pues de acuerdo con la distribución de los tiempos presentados en la gráfica 14, se tiene que casi el 50% de la población escolar entre los arrendatarios invierte un máximo de 15 minutos para trasladarse a la escuela, es decir que aproximadamente la mitad está por debajo de la media.

GRAFICA 14. TIEMPO DE RECORRIDO A LA ESCUELA

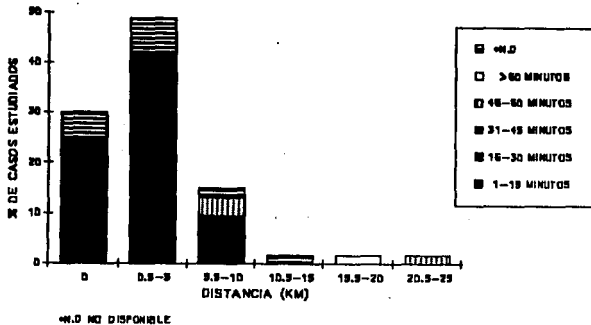


En la misma gráfica se aprecia que más del 70% de dicha población realiza el recorrido en menos de 30 minutos y sólo un 10% invierte más.

La relación entre la distancia y el tiempo de desplazamiento a las escuelas es más o menos directa como puede apreciarse en la gráfica 15; sin embargo, también se presentan algunas inconsistencias semejantes a las que ocurren con el desplazamiento al lugar de trabajo, y no obstante que la relación

es mucho más lineal, éstas pueden ser explicadas si se utilizan los mismos argumentos.

GRAFICA 15. DESPLAZAMIENTO A LA ESCUELA



Ahora bien, parece haber cierta relación directa entre la distancia recorrida y la edad de los hijos, lo que hace suponer que la demanda de una buena ubicación residencial respecto a las escuelas es muy importante cuando los hijos son menores, si bien es cierto que la mayoría de las colonias cuentan con este servicio porque es de baja jerarquía.

Para completar lo anterior, se tiene que cuando los hijos son mayores, la presión locacional disminuye porque aumenta la movilidad de los hijos, pero al mismo tiempo aumenta porque las escuelas superiores son menos, es decir, disminuye la frecuencia espacial y necesariamente se debe realizar un desplazamiento mayor, el cual, en este caso, no llega a constituir un problema grave porque la colonia Narvarte proporciona amplias facilidades de desplazamiento.

3.1.3 Comercio

El desplazamiento al comercio se refiere a aquel que se realiza para el abastecimiento de productos básicos, es decir, para la despensa.

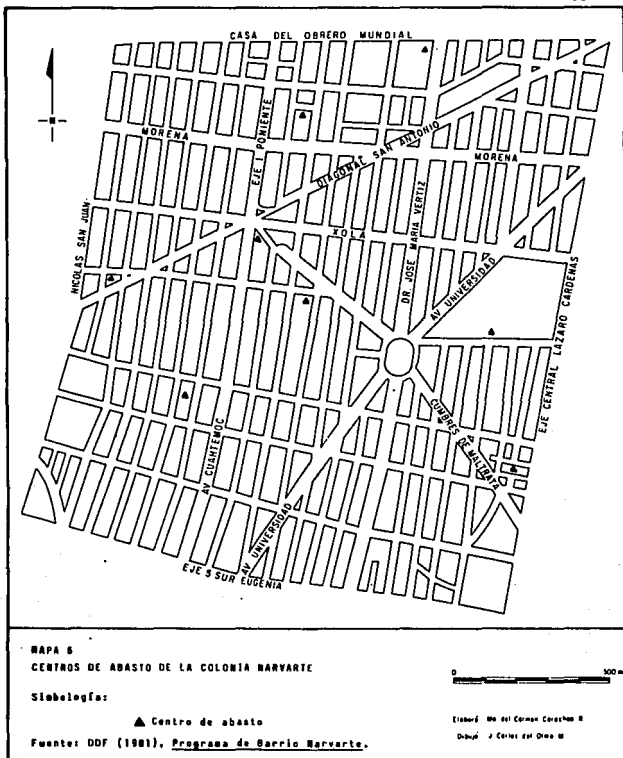
En este caso se encontró que la mayoría de los arrendatarios realizan sus compras básicas en las cinco tiendas de autoservicio ubicadas dentro de la misma colonia: una tienda ISSSTE, una del INSS, un Superama y dos Sumesa, principalmente en la del ISSSTE, y en otras tiendas del mismo tipo ubicadas en las colonias cercanas (Del Valle y Roma).

En el mapa 6 se muestra la distribución de las diferentes tiendas de autoservicio, dentro de la colonia Narvarte, donde los arrendatarios realizan sus compras. Esta colonia cuenta además con dos mercados públicos que contribuyen a satisfacer la demanda de los arrendatarios y en general de todos los que habitan en ella y en los lugares cercanos.

Al respecto, los arrendatarios opinan que no tienen ningún problema para acceder a los productos básicos porque existe más de un lugar, relativamente cerca, a donde pueden acudir.

El interés en este desplazamiento radica en el hecho de destacar la basta dotación de servicios de la colonia Narvarte, lo cual se debe en parte a su buena localización dentro de la ciudad, lo que constituye uno de sus principales atractivos.

Ahora bien, es cierto que en cualquier colonia es posible encontrar algún centro de abasto porque éste representa una actividad de baja jerarquía, de acuerdo con la Teoría del Lugar Central. Pero no cualquier colonia cuenta con una tienda de autoservicio y mucho menos presenta la diversidad que de éstas hay en la colonia Narvarte.



5.2 Trayectoria residencial

La trayectoria residencial se refiere a cuál ha sido la movilidad del arrendatario, tanto espacial como referida al tipo de tenencia de la vivienda. Para conocer dicha movilidad es necesario tener noción de ciertos antecedentes, que aquí sólo se remontan a la situación inmediata anterior del arrendatario, es decir, la ubicación y tenencia de la vivienda anterior a la actual; además de los planes concretos en un futuro próximo, que igualmente se traducen en una localización y un tipo de tenencia.

Antes de referirse al pasado y futuro residencial de los arrendatarios es necesario ubicarlos en el presente, igualmente residencial, no en lo que respecta al lugar y al tipo de tenencia porque esto es por demás obvio, sino en el tiempo de residencia para tener idea de la estabilidad en su patrón de vivienda.

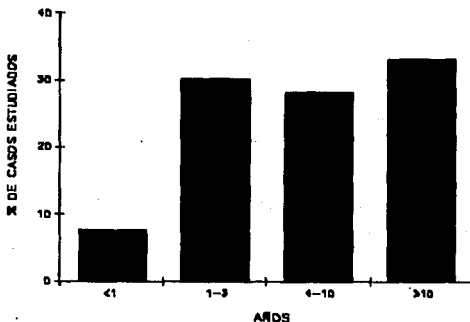
Por tal motivo se clasificaron los tiempos de residencia en cuatro clases: 1a. menos de un año, 2a. de uno a tres años, 3a. de cuatro a 10 años y 4a. más de 10 años. Las razones para esta clasificación son las siguientes:

La primera clase agrupa a los recién llegados y si bien aparentemente aquí no es posible hablar de estabilidad residencial, tampoco se puede afirmar lo contrario si no se tiene en cuenta otra información. La segunda clase es muy importante porque corresponde al tiempo de las prórrogas del primer contrato de arrendamiento, durante éste los arrendatarios prácticamente tienen asegurada la vivienda. La tercera clase ya indica cierta estabilidad, pues a pesar de que ya concluyó el periodo de "seguridad", la gente decide permanecer ahí, en tanto que la última clase sin duda implica estabilidad y tal vez arraigo.

La distribución de los arrendatarios entre estas cuatro clases evidencia la estabilidad residencial de los mismos, ya que más del 60% tiene por lo menos cuatro años en su residencia actual y de éstos poco más de la mitad tiene mínimo 10 años (entre ellos hay personas que tienen hasta 40 años de residencia). Del resto, un 30% se ubica en la segunda clase y los demás en la primera (Gráfica 16).

Dicha estabilidad residencial, supone al mismo tiempo, una estabilidad dentro del arrendamiento la cual puede ser confirmada por los datos del tipo de tenencia anterior y futura.

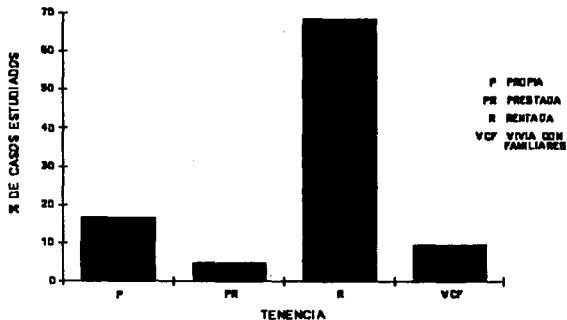
GRAFICA 16. TIEMPO DE RESIDENCIA



La información sobre la residencia anterior muestra que la mayor parte de los arrendatarios, casi el 70%, habitaban una vivienda en renta y sólo el 15% vivía en propiedad, como se aprecia en la gráfica 17 donde está representada la distribución de los tipos de tenencia de la vivienda anterior entre los arrendatarios de la colonia Narvarte. Aquí se aprecia, además, que los porcentajes correspondientes a los otros tipos de tenencia son mínimos (10% vivía con familiares y 5% en una vivienda prestada).

Por otra parte, el futuro de los arrendatarios en cuanto a movilidad residencial no es muy dinámico; sólo el 30% de ellos había pensado en la posibilidad de un cambio próximo, si bien varios de éstos no habían concretado nada al respecto. Aquí cabe señalar que, de esta población, poco menos de la mitad (42%) son

GRAFICA 17. TIPO DE TENENCIA ANTERIOR



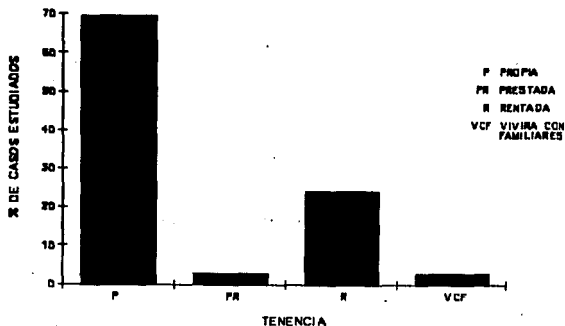
arrendatarios con un tiempo de residencia menor de cinco años, es decir, que la población con menos tiempo de residencia tiene mayor movilidad, lo cual, en cierta forma, apoya la idea de la estabilidad residencial, pues además se tiene que el 70% del total de arrendatarios es de la opinión de continuar con su situación actual por tiempo indefinido, lo que significa estabilidad dentro del arrendamiento, aunque cabría cuestionarse si tal estabilidad es voluntaria.

La respuesta a este último cuestionamiento es difícil de dar, aunque sea significativo el hecho de que en su mayoría los arrendatarios declararon que rentaban porque no tenían otra opción.

Ahora bien, la distribución de los tipos de tenencia futura del 30% de la población que planeaba mudarse próximamente, es de la siguiente manera: casi el 70% (21% del total de la población) piensa mudarse a una vivienda que ya sería de su propiedad, el 25% (7% del total) seguiría como arrendatario, y un

pequeño porcentaje viviría con familiares o en una vivienda prestada (3% respectivamente) (véase Gráfica 18).

GRAFICA 18. TIPO DE FUTURA TENENCIA

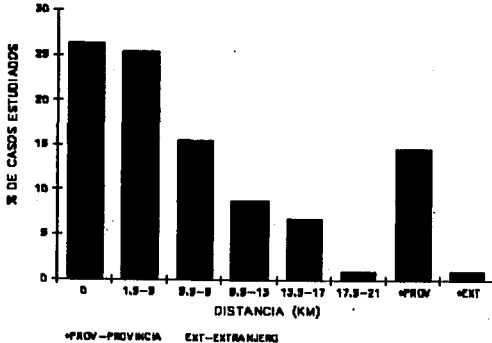


De esta información es posible suponer, por un lado, que en realidad sí existe una tendencia a la propiedad dentro de los arrendatarios, aunque son pocos los que pueden acceder a ella y, por otro, que el arrendamiento aún es una opción de vivienda importante para los arrendatarios cuando éstos hacen planes para cambiar de residencia, sobre todo porque les permite escoger la ubicación.

Respecto a la movilidad espacial de los arrendatarios, se tiene que en cuanto al lugar de residencia anterior, casi el 30% residía en la misma colonia Narvarte y poco más del 25% lo hacía en lugares que no distaban más de 5 km de ésta (por ejemplo, las colonias Portales, Niños Héroes, Condesa, Del Valle y Cuauhtémoc). El resto (30%) proviene de lugares más lejanos dentro de la Ciudad de México como las colonias Progreso Nacional, Campestre Aragón, Nueva Atzacualco y Pantitlán, e

incluso de provincia (15%) y del extranjero, aunque el porcentaje correspondiente a esta última clase es mínimo (Gráfica 19).

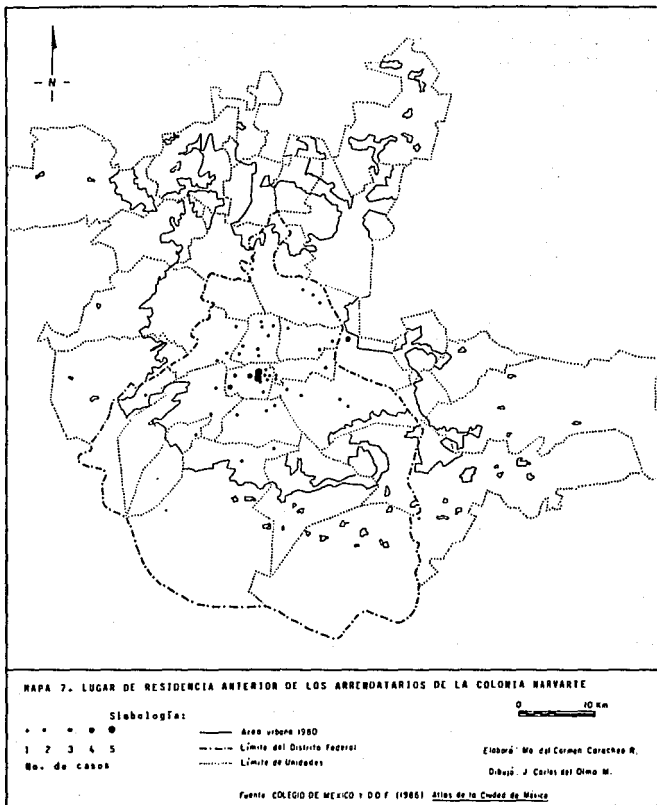
GRAFICA 19. LUGAR DE RESIDENCIA ANTERIOR



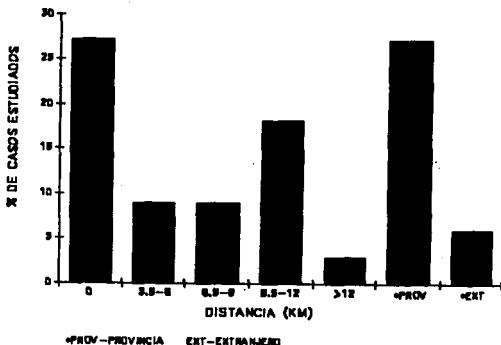
En el mapa 7 se aprecia que antes de ocupar su actual vivienda, en su mayoría los arrendatarios residían en colonias de las delegaciones Benito Juárez, donde se localiza la Narvarte, y Cuauhtémoc, ambas consideradas centrales.

Para la residencia futura, ya se mencionó que el 70% de los arrendatarios no tiene planes concretos para mudarse próximamente, en consecuencia, permanecerán en la Narvarte.

De los arrendatarios que sí pensaban mudarse, casi el 30% permanecerá en la misma colonia y el 10% residirá en colonias cercanas que no distan más de 6 km de la Narvarte (Country Club y Coyoacán); un porcentaje semejante al primero (30%) se irá a radicar a provincia y el resto seguirá dentro de la ciudad pero en colonias más lejanas (Cuemanco y Villa Coapa), excepto los extranjeros, pues éstos regresarán a su país de origen (Gráfica 20).



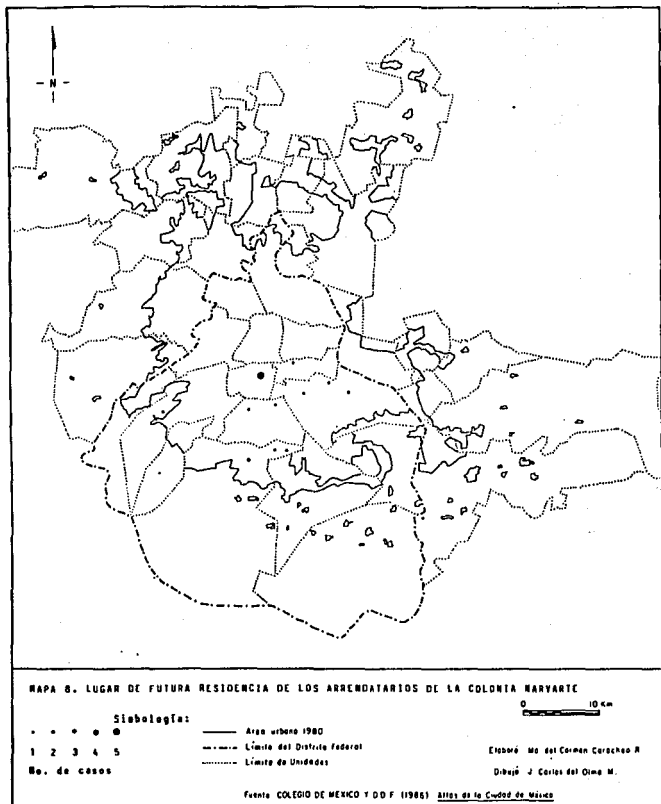
GRAFICA 20. LUGAR DE FUTURA RESIDENCIA



De esta manera se tiene que el movimiento a una residencia futura implica una mayor distancia tanto en la Ciudad de México (Mapa 8) como hacia la provincia.

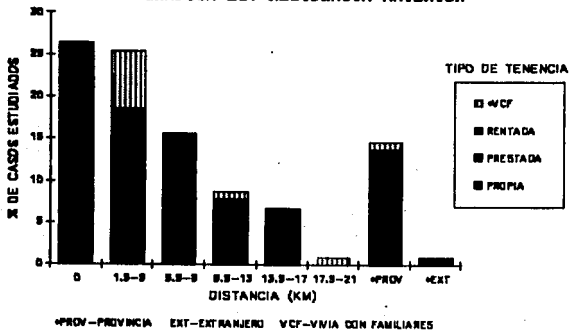
A partir de lo expuesto en los últimos párrafos se desprende una idea que sobresale: se puede hablar de la preferencia de los arrendatarios por la colonia Narvarte en particular, y por los lugares céntricos en general, pues los porcentajes correspondientes a éstos, tanto para la residencia anterior como para la futura son significativos.

Por otra parte, la relación que pudiera existir entre el lugar de residencia y el tipo de tenencia, para la vivienda anterior no es muy clara, o mejor dicho no existe un patrón de comportamiento bien definido. De manera teórica podría pensarse que la gente que rentaba proviene de lugares cercanos (respecto a la colonia Narvarte) y la que habitaba bajo otro tipo de tenencia, sobre todo propiedad, de lugares más lejanos porque, como ya se mencionó, el arrendamiento permite elegir una mejor



localización. Pero esto no es así de acuerdo con lo expuesto en la gráfica 21.

GRAFICA 21. RESIDENCIA ANTERIOR

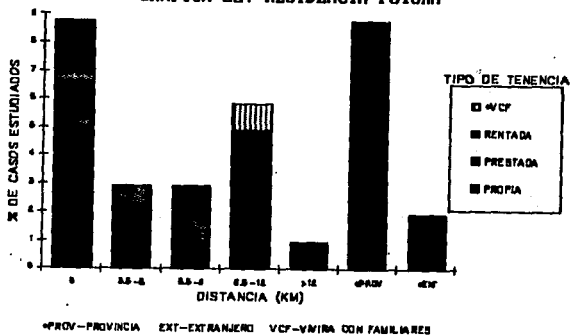


Sin embargo, para la vivienda futura dicha relación se presenta más clara y puede establecerse un patrón de comportamiento, pues es evidente que la población que seguirá como arrendatario permanecerá en la colonia Narvarte o se mudará a lugares cercanos a ésta, en tanto que aquella que se muda más lejos vivirá en casa propia (Gráfica 22). Este último sector (de gente que vivirá en propiedad) antepone el tipo de tenencia a la ubicación, lo cual es común y en parte se debe a la dificultad que existe en la Ciudad de México para adquirir vivienda propia en lugares céntricos; es más fácil dirigirse a la periferia que es donde se construye a mayor escala.

De todo lo expuesto anteriormente se deducen dos ideas fundamentales, que de alguna manera ya han sido presentadas a lo largo de este capítulo; por un lado, la amplia trayectoria de los arrendatarios como tales, es decir, que los arrendatarios

actuales lo fueron también antes y así continuarán. Por otro, la definición de la colonia Narvarte como un lugar céntrico (accesible) y bien dotado de servicios, lo cual la convierte en un sitio atractivo como lugar de residencia.

GRAFICA 22. RESIDENCIA FUTURA



CONCLUSIONES

Las conclusiones de este trabajo se pueden dar a dos niveles; primero en cuanto a los resultados de la investigación y segundo respecto al tema general del trabajo, es decir, el arrendamiento de vivienda.

En lo que respecta a los resultados del trabajo, la manera de concluir puede ser dando respuesta al cuestionamiento que se planteó como problema general de investigación: ¿quiénes son los arrendatarios de clase media?, y a los cuestionamientos secundarios.

La respuesta es que los arrendatarios de clase media son gente joven, con un nivel de escolaridad y de ingresos superior a la media de la Ciudad de México, sus ocupaciones son en su mayoría no manuales, lo cual es propio de esta clase.

Los arrendatarios forman familias pequeñas con pocos hijos o sin ellos; es común que los departamentos no estén ocupados por más de cuatro personas.

Las condiciones en que se realiza el arrendamiento son satisfactorias para el arrendatario, pues tiene acceso a una vivienda que cubre sus necesidades de espacio y ubicación en términos formales, ya que lo común es que exista un contrato de por medio.

Derivado de cuestiones relacionadas con la renta, en especial su precio promedio, se puede tener un argumento en contra de uno de los grandes mitos del arrendamiento respecto a los altos precios, pues para este caso tienden a ser bajos. Sin embargo, para los arrendatarios el costo es significativo, ya que no obstante que su ingreso es superior a la media de la Ciudad de México, en promedio destinan la tercera parte de éste al pago de la renta. Se evidencia así el deterioro de los salarios, si bien para ser arrendatario de clase media (en la colonia Narvarte) es suficiente ganar tres salarios mínimos porque, como se mencionó, las rentas no son tan elevadas.

Por su parte, la colonia Narvarte parece ser un lugar excelente para vivir, tanto por su ubicación como por la

infraestructura y el equipamiento con que cuenta, pues, por un lado, proporciona amplias facilidades de acceso a los arrendatarios para dirigirse a sus actividades principales (trabajo y escuela) y, por otro, pone a su alcance un sinnúmero de servicios. Además, les proporciona un prestigio social, que está acorde con la clase de la cual ellos mismos se consideran miembros.

Una conclusión importante es la que se refiere a las trayectorias residenciales, pues a partir de éstas se determinó la preferencia de los arrendatarios por los lugares céntricos, como se explicó en el párrafo anterior, al mismo tiempo su necesidad del arrendamiento como forma de vivienda ante la dificultad de acceder a la propiedad. Aquí cabe señalar que una de las ventajas del arrendamiento es que facilita la movilidad residencial y permite escoger el lugar.

Además, los arrendatarios evidenciaron su amplia trayectoria como tales y su decisión de seguir como arrendatarios, lo cual pone en duda otro de los mitos del arrendamiento sobre la opinión negativa que se tiene de éste pues, aunque los arrendatarios reconocen sus características negativas, para ellos son más los beneficios, el más importante, que les proporciona un lugar donde vivir.

Un mito más que se cuestiona es el estereotipo de la relación arrendador-arrendatario, donde el primero es verdugo y el segundo víctima, pues de las declaraciones de los arrendatarios se dedujo que tal relación llega a ser excelente, y sólo en algunos casos es negativa. El secreto consiste, por un lado, en que ambas partes asumen su papel como sujetos participes de una relación mercantil y, por otro, a que con los años se llega a generar una amistad que sirve de catalizador ante posibles dificultades mercantiles.

Ahora bien, el arrendamiento de vivienda, como ya se mencionó, es un tema que no ha sido estudiado lo suficiente como para entenderlo en toda su extensión, ya que existen muchos huecos que no se han llenado. El presente estudio pretende cubrir uno de ellos, al divulgar resultados concretos sobre el tema en

cuestión. Al mismo tiempo, se sugiere realizar proyectos semejantes en otras áreas de la ciudad para ampliar la información y establecer comparaciones y, además, se podría estudiar a los otros agentes del arrendamiento: arrendador y Estado.

De esta manera, poco a poco, será posible desmentir los mitos del arrendamiento y reivindicar esta forma de tenencia que aún constituye una importante fuente de vivienda en la Ciudad de México.

Finalmente, cabe señalar que en un momento determinado este tipo de trabajos pueden ser útiles en la planificación de la vivienda, pues a través de ellos se detectan necesidades y tendencias de ciertos sectores de población.

BIBLIOGRAFIA

- AZUELA, Antonio (1989), La ciudad, la propiedad privada y el derecho, El Colegio de México, México.
- AZUELA, Antonio y Emilio Dahau (1987), "De la Economía Política de la Urbanización a la Sociología de las Políticas Urbanas", Sociológica, año 2, núm. 4, verano 1987, México. pp. 64.
- BANCO MUNDIAL (1984), Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones, vol. 8, núm. 2, febrero 1984, pp. 1-5.
- _____ (1986a), Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones, vol. 10, núm. 1, enero 1986, pp. 6.
- _____ (1986b), Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones, vol. 10, núm. 9, noviembre 1986, pp. 6.
- _____ (1988a), Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones, vol. 12, núm. 4, mayo 1988, pp. 1-2.
- _____ (1988b), Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones, vol. 12, núm. 8, octubre 1988, Banco Mundial, pp. 1-6.
- BOILS, Guillermo (1986), "Efectos del sismo sobre la vivienda de alquiler", Revista Mexicana de Sociología, año XLVIII, núm. 2, abril-junio 1986, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México.
- BROMLEY, Ray (ed.) (1979), The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies, Centre for Development Studies, University College of Swansea, Pergamon Press, Great Britain.
- CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO (s.f), ¿Podrá evitarse la desaparición de la vivienda para arrendamiento? CANACO, México, pp. 5-19.
- CAREAGA, Gabriel (1987), Biografía de un joven de la clase media, 3a. ed., Océano, México, pp. 11-17.
- CASTAÑEDA, Víctor (1988), "Mercado inmobiliario en la periferia metropolitana: los precios del suelo. Estudios de caso", Estructura Territorial de la Ciudad de México, DDF, Plaza y Valdés Editores, Colección Desarrollo Urbano, "Desafíos de una Gran Metrópoli", México, pp. 219-247.
- CENTRO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DEL SECTOR PRIVADO A. C. (1986) La Economía Subterránea en México, Diana, México.

- CONNOLLY, Priscila (1985), "Promoción inmobiliaria en la Ciudad de México (1920-1940) El caso de la colonia Anzures", Sociológica, año. 4, núm. 9, enero-abril 1989, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 77-110.
- COULOMB, René (1985). "La vivienda de alquiler en las áreas de reciente urbanización", Revista A, vol. VI, núm. 15, mayo-agosto 1985, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 43-70.
- _____ (1988), "Vivienda en renta y dinámica habitacional en la Ciudad de México", Procesos habitacionales en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios 51, Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 141-182.
- DE LARA, Salvador (1987). "El impacto económico de la crisis sobre la clase media", Las clases medias en la coyuntura actual, Cuadernos del CES 33, El Colegio de México, México, pp. 29-49.
- DE SOTO, Hernando (1987), El Otro Sendero, La Revolución Informal, Diana, México.
- DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL (1981), Programa de Barrio Narvarte, Delegación Benito Juárez, DDF, Asociación de Residentes, Delegación Benito Juárez, Dirección General de Planificación, México.
- _____ (1985), Origen de las Colonias de la Delegación Benito Juárez, DDF, México.
- DWYER, D.J (1984), Población y vivienda en el Tercer Mundo, Fondo de Cultura Económica, México.
- GARZA, Gustavo y Martha Schteingart (1978), La acción habitacional del Estado en México, El Colegio de México, México.
- GIL, José Antonio (1982), Mercado de vivienda y política pública en Venezuela, Grupo Editor Interarte S.A., Caracas.
- GILBERT, Alan and Ann Varley (1989), The Mexican Landlord: Rental Housing in Guadalajara and Puebla, Institute of Latin American Studies, University College London, Great Britain.
- GILBERT, Alan and Ann Varley (1990), "Renting a Home in a Third World City: Choice or Constraint?", International Journal of Urban and Regional Research, Great Britain.
- GONZALEZ, Rafael (1984), "La vivienda: un desafío atroz" (primera parte), Comercio Exterior, vol. 34, núm. 5 (7 y 9), mayo (julio y septiembre) de 1984, México, pp. 390-396 (592-598 y 728-734).

- HUNSINGER, John (1980), "¿Debiera la gente poseer o alquilar la propiedad?", Memorias del 31o. Congreso Mundial de la Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarias, Atenas, 11-17 de junio 1980.
- INSTITUTO DE INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL LUCAS ALAMAN A. C (1990), Evolución y perspectivas de la vivienda en la Ciudad de México, Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA (1989), Manual del Empadronador, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. INEGI, México.
- _____ (1991), XI Censo General de Población y Vivienda, 1990, Distrito Federal, INEGI, México.
- KUNZ, Adolfo (1980), "Vivienda en arrendamiento", 2o. Congreso Venezolano de Derecho Inquilinario, Asociación Nacional de Administradores de Inmuebles, Venezuela, 13-15 de noviembre 1980.
- LOAEZA, Soledad (1986), "Las clases medias mexicanas y la coyuntura económica actual", México ante la crisis 2, 2a. ed. Siglo XXI, México, pp. 221-237.
- LOPEZ, Juan C. (1991), "La situación jurídica de la vivienda en arrendamiento", La vivienda en la Ciudad de México, Memoria I Consulta Pública sobre Vivienda Popular, I Asamblea de Representantes del Distrito Federal, México, pp. 281-285.
- NACIONES UNIDAS (1977), Estudio Mundial de la Vivienda 1974, Naciones Unidas, Nueva York.
- _____ (1979), Estudio del control de los alquileres en los países en desarrollo, Naciones Unidas, Nueva York.
- OGINO, Teruzo (1980), "¿Debiera la gente alquilar o poseer propiedad en el Japón?", Memorias del 32o. Congreso Mundial de la Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarias, Atenas, 11-17 de junio 1980.
- PORTILLO, Alvaro (1984), El arrendamiento de vivienda en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios núm. 5, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- PRADILLA, Emilio (ed.) (1982), Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- RAMIREZ, Juan Manuel (1989), Actores Sociales y Proyecto de Ciudad, Plaza y Valdés, México.

- SAMANIEGO, Norma (1987), "Algunas reflexiones sobre el impacto económico de la crisis en las clases medias", Las clases medias en la coyuntura actual, Cuadernos del CES 33, El Colegio de México, México, pp. 51-67.
- SANDLER, Héctor (1977), Alquileres e Inflación, Jus, Nueva Colección de Estudios Jurídicos núm. 12, México.
- SANTILLANA, A. (1972), Análisis económico del problema de la vivienda, Ediciones Ariel, Barcelona.
- SCHTEINGART, Martha (1984), "El sector inmobiliario y la vivienda en la crisis", Comercio Exterior, vol. 34, núm. 8, agosto de 1984, México, pp. 739-750.
- _____ (1984), "Los grupos inmobiliarios en el área metropolitana de la Ciudad de México", Clases Dominantes y Estado en México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, pp. 157-184.
- SECRETARIA DE ASENTAMIENTOS HUMANOS Y OBRAS PUBLICAS (1978), Glosario de Términos sobre Asentamientos Humanos, SAHOP, México.
- STERN, Claudio (1987), "Notas para la delimitación de las clases medias en México", Las clases medias en la coyuntura actual, Cuadernos del CES 33, El Colegio de México, México, pp. 19-27.
- UTRIA, Rubén (1969), El problema de la vivienda y el desarrollo de América Latina, Fondo de Cultura Común, Caracas.
- VALENTE, Carmelo (1972), La vivienda en el mundo, EUDEBA, Argentina.
- VALVERDE, Carmen (1989), "Dinámica de la oferta de la tierra y vivienda en la Ciudad de México", Geografía y Desarrollo, vol. II, núm. 3, México, pp. 8-15.
- ZORRILLA, Santiago y José Silvestre Méndez (1989), Diccionario de Economía, Océano, México.

INDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1. Edad de los arrendatarios.....	62
Gráfica 2. Escolaridad de los arrendatarios.....	64
Gráfica 3. Ocupación de los arrendatarios.....	65
Gráfica 4. Ingreso del jefe de familia.....	67
Gráfica 4a. Ingreso familiar.....	68
Gráfica 5. Ingreso de los arrendatarios.....	69
Gráfica 6. Relación escolaridad-ingreso.....	71
Gráfica 7. Relación edad-estado civil.....	73
Gráfica 7a. Relación edad-hijos menores.....	74
Gráfica 7b. Relación edad-hijos mayores.....	74
Gráfica 8. Relación no. de hijos-no. de habitantes.....	75
Gráfica 9. Renta.....	83
Gráfica 10. Lugar de trabajo.....	88
Gráfica 11. Tiempo de recorrido al lugar de trabajo.....	91
Gráfica 12. Desplazamiento al lugar de trabajo.....	91
Gráfica 13. Distancia recorrida a la escuela.....	93
Gráfica 14. Tiempo de recorrido a la escuela.....	95
Gráfica 15. Desplazamiento a la escuela.....	96
Gráfica 16. Tiempo de residencia.....	100
Gráfica 17. Tipo de tenencia anterior.....	101
Gráfica 18. Tipo de futura tenencia.....	102
Gráfica 19. Lugar de residencia anterior.....	103
Gráfica 20. Lugar de futura residencia.....	105
Gráfica 21. Residencia anterior.....	107
Gráfica 22. Residencia futura.....	108

INDICE DE MAPAS

Mapa 1. Ubicación de la colonia Narvarte.....	48
Mapa 2. Edificios en arrendamiento en la colonia Narvarte.....	52
Mapa 3. Edificios muestreados en la colonia Narvarte.....	53
Mapa 4. Lugar de trabajo de los arrendatarios de la colonia Narvarte.....	90
Mapa 5. Escuelas donde asisten los hijos de los arrendatarios de la colonia Narvarte.....	94
Mapa 6. Centros de abasto de la colonia Narvarte.....	98
Mapa 7. Lugar de residencia anterior de los arrendatarios de la colonia Narvarte.....	104
Mapa 8. Lugar de futura residencia de los arrendatarios de la colonia Narvarte.....	106

ANEXO METODOLOGICO**ENCUESTA**

ENCUESTA ARRENDAMIENTO

En el Instituto de Geografía de la UNAM, se está realizando una investigación sobre las características del arrendamiento de vivienda en esta colonia. El objetivo de dicha investigación es obtener información sobre el arrendatario, la vivienda, el arrendador y la misma colonia.

Por tal motivo se ha llevado a efecto un muestreo de los edificios en arrendamiento de esta colonia y usted ha sido seleccionado para solicitarle la información que se requiere.

Se agradece de antemano la colaboración que usted preste a la persona que lo entrevistará y es garantía del citado Instituto que la información proporcionada es confidencial y será utilizada sólo para fines de la investigación sin hacer referencias personales, pues pasará a formar parte de cuadros estadísticos.

Número de encuesta _____
Dirección _____
Tiempo de entrevista _____ minutos
Entrevistador _____
Fecha _____

PRIMERA SECCION: Características socioeconómicas del arrendatario.

1. Edad _____ años
2. Escolaridad _____
3. Ocupación _____
4. Lugar de trabajo _____
5. Nivel de ingreso (salarios mínimos):
a) menos de 3 b) 3-6 c) 6-9 d) 9-12 e) más de 12
6. Estado Civil _____
7. No. de hijos _____
Edades _____
8. No. de personas que habitan el departamento _____
9. Nivel de ingreso familiar (salarios mínimos):
a) menos de 6 b) 6-9 c) 9-12 d) 12-15 e) más de 15

SEGUNDA SECCION: Trayectoria residencial del arrendatario.

10. ¿Cuánto tiempo tiene de vivir aquí? _____
11. Lugar de residencia anterior (a nivel colonia en la Ciudad de México) _____
12. Tipo de tenencia de la vivienda anterior:
a) propia b) rentada c) prestada
d) vivía con familiares e) otro _____

13. ¿Ha hecho planes para mudarse en los próximos tres años?

14. Lugar donde piensa mudarse (a nivel colonia en la Ciudad de México) _____

15. Tipo de tenencia de la futura vivienda:

- a) propia b) rentada c) prestada
d) vivirá con familiares e) otro _____

TERCERA SECCION: Características de la colonia Narvarte.

16. Tipo de transporte utilizado con mayor frecuencia:

- a) automóvil b) autobús c) taxi o colectivo d) metro
e) otro _____

17. Principal vía de acceso _____

18. Tiempo empleado para dirigirse a sus actividades principales:

- a) trabajo _____ b) escuela _____
c) otros _____

19. Escuela donde asisten sus hijos _____

20. Lugar donde realiza sus compras _____

21. ¿Por qué vive en esta colonia? _____

CUARTA SECCION: Características de la vivienda.

22. Tipo de construcción: niveles _____

no. de departamentos _____

año de construcción _____

aspecto _____

mantenimiento _____

23. Espacio disponible _____ m2.

24. No. de unidades _____

25. ¿Tiene servicio de mantenimiento? _____

26. ¿Cuenta con cochera? _____

QUINTA SECCION: Condiciones del arrendamiento.

27. ¿Existe un contrato? _____
28. ¿Cuál es el monto de la renta? _____
29. ¿Cómo es su relación con el arrendador?
- a) directa b) indirecta (a través de un administrador)
- c) otro _____
30. ¿Qué opina de su arrendador o administrador? _____
- _____

SEXTA SECCION: Posición frente al arrendamiento, percepción y perspectivas del mismo.

31. ¿Por qué renta?
- a) no tiene otra opción b) siempre ha rentado
- c) el arrendamiento es la mejor opción de vivienda
- d) desea (necesita) vivir en un lugar céntrico
- e) otro _____
32. ¿Cuáles son sus expectativas de vivienda? _____
- _____
33. ¿Qué opina del arrendamiento? _____
- _____
34. ¿Cuál cree que sea el problema del arrendamiento? _____
- _____
35. ¿Cuál cree que sea el futuro del arrendamiento? _____
- _____
36. ¿Usted cree que los arrendadores son abusivos? _____
- _____
37. ¿Qué opina de las rentas congeladas? _____
- _____
- _____