

11
21j
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA**



**EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA
EN LA COLONIA MORELOS**

T E S I S
PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN GEOGRAFIA
P R E S E N T A :
ANGELINA CRUZ ARANDA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO, D. F.

MARZO 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme unos padres excepcionales y a unos hermanos excelentes, a Mario por su apoyo incondicional y su cariño fortificante, a ellos es a quien quiero dedicar primeramente ésta tesis.

También agradezco a mi asesor y amigo Dr. Ignacio Kunz Bolaños por el entusiasmo y apoyo que siempre me brindó, más aún pose al tiempo que me llevo concluir éste trabajo, sus comentarios y cuestionantes fueron un acicate para haberlo logrado.

Igualmente agradezco a la Dra. Carmen Valverde a quien aprecio y admiro y contribuyó valiosamente con sus comentarios, gracias por escucharme en momentos de gran incertidumbre.

A la Maestra. Luz Ma. Tamayo por sus comentarios tan acertados, y a la Dra. Inés Ortiz quien accedió muy amablemente a revisar esta investigación, gracias por sus invaluable comentarios, a Jorge González por su espíritu jovial y simpático, por su amistad y asesorías.

Muy especialmente quiero agradecer al Lic. Alfredo Fuentes quien me asistió en las cuestiones metodológicas, fundamentales para el desarrollo de ésta investigación, gracias por el tiempo que me dedicó.

A mis amigos de la licenciatura y del Instituto en especial a Marylu, Lety, Emma, Carmen, Connie, Gaby, Hilda, Mary, Ulices, Hugo y a Luis Miguel por su amistad tan especial, a Luz, María Elena Cea, Roberto Bonifaz y Omar Moncada por el apoyo que me otorgaron, así como a todos aquellos que de alguna manera estuvieron vinculados a este trabajo.

De la misma manera agradezco de corazón a la Universidad Nacional Autónoma de México, y al Instituto de Geografía por la beca que se me otorgó y por todo lo que me ha ofrecido; en especial al Proyecto de Mercado Inmobiliario Habitacional de la Zona Metropolitana del Distrito Federal por brindarme su apoyo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
I MARCO TEÓRICO	
1 La vivienda	5
1.1 Conceptos de vivienda	5
2 Formas de tenencia	7
2.1 Concepto de tenencia	7
3 La vivienda en arrendamiento	9
3.1 Concepto de arrendamiento	9
3.2 Agentes sociales del arrendamiento	11
3.3 Tipos de arrendamiento	14
4 Panorama del arrendamiento en México	19
II MARCO METODOLÓGICO.	
1 Reconocimiento de la zona de estudio	25
1.1 Área de estudio	25
1.2 Marco de muestreo	27
2 Diseño del cuestionario	30
3 Prueba piloto	30
4 Tipo de muestreo	31
4.1 Selección del tipo de muestreo	31
4.2 Selección de la muestra	36
4.3 Error del marco muestral	39
4.4 Ponderación	41
5 Levantamiento de la encuesta	43
6 Procesamiento de la información y presentación de resultados	43
6.1 Procesamiento de la información	43
6.2 Presentación de los resultados	44
III CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS ARRENDATARIOS	
1 Características socioeconómicas	45
1.1 Edad de los arrendatarios	45
1.2 Escolaridad	49
1.3 Ocupación	52
1.4 Ingresos del jefe y de la familia	55

2 Estructura familiar	61
2.1 Número de familias	61
2.2 Estado civil de los arrendatarios	62
2.3 Tiempo de formación familiar	63

IV CONDICIONES Y PERCEPCIÓN DEL ARRENDAMIENTO

1 La vivienda arrendada	69
1.1 Características físicas de las viviendas arrendadas	69
1.2 El Contrato	73
1.3 La renta	74
2 Percepción del arrendamiento	78
2.1 ¿ Qué opinan los arrendatarios del arrendamiento como sistema de acceso a la vivienda ?.....	78
2.2 Relación arrendador arrendatario	79
2.3 Percepción de su arrendador	82
2.4 Motivos por los que arriendan	83
2.5 Las rentas congeladas	86

V TRAYECTORIA RESIDENCIAL DE LOS ARRENDATARIOS

1 Desplazamientos de los arrendatarios	91
1.1 Lugar donde realizan sus compras	91
1.2 Lugar de trabajo	91
1.3 Tiempo al trabajo	96
2 Trayectoria residencial	98
2.1 Tiempo de residencia	98
2.2 lugar de residencia anterior	102
2.3 Causas por los que dejaron la vivienda anterior	105
2.4 Procedencia de los arrendatarios	107
2.5 Tenencia anterior	109

CONCLUSIONES	111
---------------------------	-----

ANEXO	115
--------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	119
---------------------------	-----

ÍNDICE DE GRÁFICAS Y MAPAS

CAPÍTULO III

Mapa:	Ubicación de la colonia Morelos	26
Mapa:	Inmuebles arrendados en la colonia Morelos	29
Mapa:	Edificios Muesteados	38
Gráfica 1	Edad de los arrendatarios	45
Gráfica 1a	Edad de los arrendatarios por estratos	46
Gráfica 2	Escolaridad de los arrendatarios	49
Gráfica 2a	Escolaridad de los arrendatarios por estratos	50
Gráfica 3	Ocupación	52
Gráfica 3a	Ocupación por estratos	54
Gráfica 4	Ingresos del jefe de familia	55
Gráfica 5	Ingreso familiar	56
Gráfica 4a	Ingresos del jefe de familia por estratos	58
Gráfica 5a	Ingreso familiar por estratos	59
Gráfica 6	Estado civil de los arrendatarios	62
Gráfica 7	Tiempo de formación familiar	64
Gráfica 7a	Tiempo de formación familiar por estratos	66

CAPÍTULO IV

Gráfica 1	Renta de los arrendatarios	75
Gráfica 1a	Renta de los arrendatarios por estratos	77
Gráfica 2	¿Qué opinan los arrendatarios del arrendamiento?	78
Gráfica 3	¿Qué opinan de los arrendadores?	80
Gráfica 4	Opinión de su arrendador	82
Gráfica 5	¿Porqué rentan los inquilinos?	84
Gráfica 5a	¿Porqué rentan los inquilinos? por estratos	85
Gráfica 6	Opinión de las rentas congeladas	87
Gráfica 6a	Opinión de las rentas congeladas por estratos	88

CAPÍTULO V

Mapa:	Centros de abasto en la colonia Morelos	92
Gráfica 1	Lugar de trabajo de los arrendatarios	93
Gráfica 1a	Lugar de trabajo de los arrendatarios por estratos	94
Mapa:	Desplazamiento al trabajo	95
Gráfica 2	Tiempo empleado a su trabajo	96
Gráfica 2a	Tiempo empleado a su trabajo por estratos	97
Gráfica 3	Tiempo de residencia	99
Gráfica 3a	Tiempo de residencia por estratos	100
Gráfica 4	Lugar de residencia anterior	102
Mapa:	Lugar de residencia anterior	103

Gráfica 4a	Lugar de residencia anterior por estratos	104
Gráfica 5	Motivos por los que dejaron su vivienda anterior	105
Gráfica 5a	Motivos por los que dejaron su vivienda anterior por estratos	106
Gráfica 6	Procedencia de los arrendatarios	108
Gráfica 6a	Procedencia de los arrendatarios por estratos	109
Gráfica 7	Tenencia anterior	110

INTRODUCCIÓN

La crisis económica que ha venido sacudiendo al país ha tenido repercusiones muy importantes en las posibilidades reales de adquirir una vivienda, es indudable que esto afecta más a los sectores mayoritarios de la población, que son los que obtienen los ingresos más bajos y cuyas condiciones de vida se ven gradualmente deterioradas.

La vivienda aparte de proteger a sus residentes de las inclemencias del tiempo tiene otra función que es proporcionar bienestar a través de espacios y servicios para el desempeño de actividades vitales ya que puede fomentar la integración y desarrollo de los miembros de la familia, es de esta forma que la vivienda trasciende de su dimensión de inmueble satisfactor y constituye un elemento medular en el desarrollo de la sociedad.

En Ciudades como la de México cada vez es más difícil poder acceder a una vivienda ya sea en propiedad o en renta debido a que existen factores limitantes, básicamente el económico. Muchas familias al no poder comprar una casa acceden al arrendamiento (formal o informal), aunque en las últimas décadas esta alternativa se torna cada vez más difícil, ya que debido al poco apoyo y a la mala experiencia que dejaron algunas políticas habitacionales que se tomaron no hay quienes se arriesguen a invertir en arrendamiento, ésta falta de inversión se traduce en una contracción de la oferta formal, más no corre con la misma suerte el arrendamiento informal el cual parece que cada vez es más socorrido, pese a las condiciones infimas de habitabilidad de muchas de ellas.

De esta forma que la importancia primordial del arrendamiento está íntimamente vinculada con la capacidad económica de la población, ya que grandes sectores de ingresos medios y bajos no pueden obtener una vivienda en propiedad y tienen que acceder al arrendamiento siendo ésta la solución habitacional para muchas familias.

El tema central de ésta investigación lo constituye la vivienda en arrendamiento en un sector popular, el interés de realizar dicha investigación se debe a que el arrendamiento es un tema poco estudiado y si bien existen algunos trabajos realizados para la Ciudad de México no van más allá de un esbozo general, de ahí que resulta relevante poder llegar a particularizar y por ende lograr un nivel de detalle en dicho estudio para conocer realmente la situación del arrendamiento popular.

El caso de estudio es la colonia Morelos, que se localiza en la delegación Cuauhtémoc. En ésta zona presenta una mezcla de usos del suelo (habitacional, comercial y de servicios) aunque se caracteriza por ser eminentemente comercial tanto de productos legales como ilegales, además de contar con pequeños talleres para la fabricación de zapatos y prendas de vestir.

El objeto de este estudio planteado como pregunta es: ¿Conocer quiénes son los arrendatarios de la colonia Morelos, D. F.?, ¿Qué características socioeconómicas tienen?, ¿Cuáles son las condiciones físicas de los inmuebles arrendados?, ¿Cuál es su trayectoria residencial y su percepción del arrendamiento?.

Este trabajo está constituido por cinco capítulos, el primero se refiere a cuestiones teóricas en las cuales se apoya esta investigación, en el segundo se plantea la metodología y técnicas empleadas en este estudio para dar solución al objeto de

estudio, el tercero se refiere a los aspectos socioeconómicos de los arrendatarios, en el cuarto se expone la percepción que tienen los arrendatarios del arrendamiento y las condiciones físicas de los inmuebles habitados, el capítulo cinco se refiere a la trayectoria residencial de los arrendatarios y por último se presentan las conclusiones.

CAPITULO 1

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

1 VIVIENDA

1.1 Concepto.

Al tratar de encontrar o dar una definición de vivienda se advierte que existe una gran diversidad de ideas o criterios, que varían de acuerdo a intereses muy específicos; de ahí que haya definiciones con distintos enfoques (económico, sociológico, arquitectónico etc).

Así se encuentra que las definiciones que existen sobre lo que debería ser una vivienda se van modificando de acuerdo a la evolución de la sociedad y de la conceptualización teórica que se parta; en un principio el concepto en sí, e incluso los estudios realizados se abocaban a las cuestiones físicas de la misma y ahora se agregan aspectos económicos y sociales dando origen a interpretaciones más completas en donde se ve la importancia que ésta reviste, ya que se le considera como el ámbito físico espacial para que los miembros de una sociedad desarrollen sus funciones vitales básicas (consumo y cultura).

De esta manera para definir la vivienda en el contexto urbano y para este trabajo existen tres aspectos primordiales a considerar: los aspectos físicos, económicos y sociales.

El aspecto físico tiene que ver con su calidad, la infraestructura de sus servicios, su localización, etc. El aspecto social se refiere al análisis de las familias que la habitan, como su composición, tamaño su percepción del entorno lo que a su vez esta íntimamente ligado con su grado de desarrollo cultural. Y por último, el aspecto económico, se refiere a los costos de la vivienda, los ingresos de la familia, que es la fuerza motora para poder acceder a los diversos tipos de vivienda, los financiamientos de que disponen y otros. Dichos aspectos se ven reflejados en las explicaciones que hay, aunque muchas veces se le da más importancia a uno dejando de lado a los otros.

De esta manera hay interpretaciones como la de Naciones Unidas la cual considera que una vivienda debe cubrir o cumplir con ciertos requisitos mínimos (de higiene, construcción y equipamiento urbano) para poder ser considerada como socialmente adecuada. Por supuesto que esto en los países en vías de desarrollo es muy difícil de lograr ya que existen diversos factores limitantes, (sobre todo económico) que no permiten que cuenten con los requisitos mínimos propuestos por este organismo, el cual la considera como "... el medio ambiente material en el que debe desarrollarse la familia, unidad básica de la sociedad" (Naciones Unidas 1977:47).

Santillana, (1972:13) considera que una vivienda "es cualquier tipo de espacio que satisfaga la necesidad de habitación de una familia"; aunque cabe aclarar que muchas familias debido a la falta de ingresos sólo se conforman con cubrir las necesidades importantes como es el tener un lugar en donde dormir, aun cuando no satisfagan del todo sus necesidades.

En el caso de México, el censo considera como vivienda "un cuarto o conjunto de cuartos en donde una o más personas duermen y preparan generalmente alimentos en forma independiente" (INEGI,1990:311), por otra parte el Plan Nacional de Desarrollo Urbano la considera "como el derecho de todo ser humano a disponer del espacio integrado necesario para su desenvolvimiento personal".

Casi todas las conceptualizaciones consideran de una u otra manera que la vivienda es el lugar donde se aloja la familia y éste se encuentra íntimamente ligado a una serie de cuestiones que atañen a la salud moral y física, así como detalles de comodidad y confort, además, de que es un bien necesario para el desarrollo de la sociedad. Algo que es importante y que debe quedar claro es que cualquiera que sea la definición no se puede dejar de lado el papel tan importante que juega en la sociedad, ya que como anteriormente se ha mencionado va a servir para alojar a la familia, además de que ésta incide en la salud y el bienestar de la población.

2 FORMAS DE TENENCIA

2.1 Concepto de Tenencia:

Al hablar de tenencia de la vivienda nos estamos refiriendo a los arreglos legales que permiten a las personas poseer la vivienda, o sea, Michael Ball considera que las formas de tenencia "representan el reconocimiento legal 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)

A nivel mundial se reconocen dos tipos básicos de vivienda: propia y de arrendamiento (alquiler).

Además de estas existen otras formas de tenencia que son menos comunes tales como: las viviendas bajo el régimen hipotecario, en este tipo de tenencia el banco otorga un financiamiento el cual se debe cubrir periódicamente durante un tiempo determinado, pero al finalizarse el monto total, la vivienda se otorga en propiedad.

Otro tipo de tenencia es el préstamo, en este las empresas proporcionan vivienda a sus trabajadores únicamente durante el tiempo en que laboran para ésta. El préstamo de una vivienda se practica también entre familiares o amigos.

La vivienda en propiedad se caracteriza por ser habitada generalmente por el propietario, y en la cual éste tiene el pleno dominio y el derecho a disponer del inmueble.

A diferencia de la tenencia en propiedad, en la de arrendamiento, el que la habita no es el propietario, es decir, la vivienda arrendada es aquella en la cual el propietario cede el derecho de usar el inmueble durante un tiempo determinado a cambio de una renta cuyo monto o alquiler es especificado por el propietario a través de un contrato aunque hay quienes arriendan y no cuentan con dicho documento y el acuerdo es solo de palabra.

Cabe mencionar que algunas familias consideran a la vivienda en alquiler como una alternativa menos atractiva que la vivienda en propiedad y en virtud de que se considera que ser propietario es más económico y más ventajoso que el vivir arrendando, respecto a esto "John Turner considera que esta condición conlleva

beneficios intangibles (seguridad, privacidad, independencia y algo que puede ser heredado por los hijos) que convierten esta alternativa muy atractiva, principalmente por familias de bajos ingresos, de aquí que adquirir una vivienda en propiedad sea una idea común " (Edwards 1986:154).

Sin embargo hay autores (Coulomb R, Kunz I) que opinan que esto es muy cuestionable ya que si hubiera vivienda en arrendamiento (bien localizada) no necesariamente optarían por la vivienda en propiedad en las zonas periféricas en donde en un inicio se accede en forma ilegal y por lo tanto con toda la carencia de servicios básicos.

Pero paradójicamente el alquiler de vivienda es la forma predominante de tenencia en la mayoría de las ciudades de los países en desarrollo (Gilbert, 1990). En México aproximadamente desde los 60s las acciones de vivienda bajo las cuales se construye vivienda están encausadas a favorecer la propiedad descuidando con estas políticas la expansión del mercado en renta. A este respecto especialistas del Banco Mundial opinan que los gobiernos no han hecho mucho por promover dicho mercado y en muchos casos lo que hacen es desalentarlo ya que no le dan la importancia que merece.

3. LA VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO

3.1 Concepto

El arrendamiento es una obligación recíproca entre dos partes, en la que una se obliga a otorgar el uso o goce temporal de una cosa y la otra a pagar por ese uso o

goca un precio determinado. De esta manera el precio que se paga por el alquiler de la vivienda debería estar dado por la amortización de la inversión, los gastos de conservación y el mantenimiento que se la ha dado, las cargas fiscales y el uso del suelo y la ganancia.

La vivienda es considerada como un bien generador de un servicio eminentemente social pero en el contexto de una economía de mercado suele adquirir otra connotación ya que cumple ciertas funciones económicas adicionales.

En la Ciudad de México al arrendamiento formal (legal) se le ha considerado como una solución transitoria para familias jóvenes, recién inmigradas y con ingresos bajos o inestables antes que puedan acceder a una vivienda en propiedad, considerada como una señal evidente del mejoramiento de su nivel socioeconómico (en Coulomb 1988:49).

A este respecto John Turner propuso un modelo de localización residencial, que analiza las relaciones entre la movilidad residencial intra-urbana, la movilidad económica, y el papel que juega en esta articulación la vivienda en arrendamiento. De acuerdo con este modelo los inmigrantes optan por la localización de su primera vivienda cerca de las oportunidades de empleo que ofrece el centro de la Ciudad. Posteriormente, con el aumento de las necesidades habitacionales, por el crecimiento de su familia y la consolidación de la situación económica de sus miembros, se hacen relativas las ventajas de su localización residencial céntrica en vecindades o ciudades perdidas y se opta por una vivienda más amplia y que ofrezca seguridad de la propiedad la cual es adquirida en la periferia de la ciudad.

Este modelo, según Gilbert A, y Ward, P.; Edwards, es cuestionable desde varios puntos de vista: (Coulomb 1988:150).

- En primer lugar se tiene que las áreas centrales de inquilinato llegaron a su punto máximo de saturación ya que no constituyen una opción habitacional para los migrantes.

- El arrendamiento de vivienda es más una obligación que una elección para la mayoría de las familias que no pueden acceder a una propiedad, aunque cabe mencionar que existen algunos sectores de la población que cuentan con un nivel socioeconómico que si puede acceder a la vivienda en propiedad, y sin embargo prefieren rentar.

- Un incremento del nivel socioeconómico no se expresa necesariamente por una opción en favor de la vivienda en propiedad, 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.

- Por último se tiene que la vivienda en zonas periféricas no es propia en la mayoría de los casos pues se accede a ella en términos informales, pero conforme se van consolidando física y legalmente se integran al mercado inmobiliario formal.

3.2 Agentes Sociales del Arrendamiento.

Toda acción social es llevada a cabo por actores sociales, de ahí que el arrendamiento es una acción social en la cual intervienen distintos actores.

Los agentes sociales son individuos, grupos o estratos sociales e instituciones públicas y privadas que integran la sociedad, y que realizan diversas actividades e interacciones de carácter económico, conforman y usan las estructuras

físicas y el espacio social que constituyen los asentamientos humanos (SAHOP, 1978:14).

En el proceso de arrendamiento interfieren tres agentes principales: 1) arrendador que es el propietario del inmueble que se renta, 2) arrendatario que es la persona que paga por usar el inmueble, y 3), el Estado que regula la relación entre los dos actores sociales anteriores, de ahí, que trate de actuar con una política bipolar, ya que por una parte trata de garantizar los intereses particulares de los arrendadores, y por otra, satisfacer ciertas reivindicaciones de los arrendatarios ejerciendo su papel de mediador en los conflictos y presiones que ejercen.

Ahora bien, los agentes sociales del arrendamiento no son particulares o característicos de cierta clase social, es pertinente aclarar esto ya que se tiene la idea de que el arrendador (dueño del inmueble) es económicamente poderoso y pertenece exclusivamente a una clase social (alta); mientras que al arrendatario se le identifica como el pobre. Esta idea es errónea ya que tanto el arrendador como el arrendatario pueden pertenecer a cualquier clase social, es decir, no todos los arrendadores son ricos, ni todos los arrendatarios son pobres. Cabe aclarar que para este estudio se acepta el término clase social en su forma convencional y no nos interesa definirlo ¿qué es y cuáles son las clases sociales?, pues como es sabido es un gran problema que se plantea desde hace mucho tiempo y no se ha logrado un acuerdo.

Stern (1987) considera que una clase social esta integrada por grupos o individuos que comparte un determinado nivel de vida y pueden reconocerse 3: alta, media y baja.

Marx propuso una clasificación en base a la división y organización social de trabajo, sobre todo en lo que respecta a la posesión de los medios de producción de esta manera el dice que existen dos clases sociales la burguesía (propietarios) y el proletariado (obrero).

Desde otro punto de vista los criterios para determinar una clase son los siguientes: económico, social y cultural. Dentro del económico se toma mucho en cuenta el ingreso, la ocupación, los bienes con los que se cuenta etc, en el aspecto social casi siempre se relaciona con el nivel educativo, el cultural que tiene que ver con el nivel de vida y prácticas de consumo, el prestigio etc.

Una clase social no es del todo homogénea, existen capas o fracciones y esto da una diferencia interna, de aquí que en la clase baja para fines del presente análisis se puedan distinguir de manera muy general dos subclases, una popular y otra marginal. En esta investigación nos interesa estudiar al inquilino que pertenece a la clase social baja de tipo popular.

La distinción que se hace aquí entre estos dos estratos de la clase baja no pretende ser exhaustivo, simplemente busca distinguir dos grupos cuyo comportamiento social y espacial, está sujeto a procesos y características distintas, en especial los referentes a la vivienda en arrendamiento. Así se les puede distinguir en dos sentidos, espacial y socialmente. Se le considera clase baja marginal, en su sentido social, a aquel sector de la población que se encuentra al margen de la estructura económica formal y que se ve obligado a sobrevivir en los circuitos marginales e informales de la economía; mientras que las clases populares están representadas fundamentalmente por trabajadores asalariados de ingresos limitados.

Desde el punto de vista espacial, las áreas marginales de clase baja se refieren a las nuevas periferias, son asentamientos ilegales o semilegales con carencia de servicios y bajo grado de consolidación, mientras que las colonias populares son áreas que han logrado obtener todos los servicios y la infraestructura básica, aunque a veces deficiente, muchas de ellas se ubican en zonas centrales o en las denominadas antiguas periferias, cuyo origen fue, en la mayoría de los casos de carácter marginal.

No obstante la descripción anterior, por demás convencional, debe tenerse en cuenta que no hay una relación mecánica e invariable entre las definiciones sociales y las espaciales, es decir, no necesariamente las zonas marginales están ocupadas exclusivamente por clases marginales y las populares por su equivalente social, sin embargo, se esperaría que existiera cierta correspondencia.

3.3 Tipos de Arrendamiento

En lo que respecta a las formas de arrendamiento se puede decir que no existe un criterio o una tipología a nivel mundial, ya que, estas están elaboradas considerando las características de cada país. Por ejemplo en Bucaramanga Colombia, el arrendamiento está estructurado considerando si es habitación, apartamento o casa y también si es comercial, pirata o gubernamental (Edwards 1988:158). En España se maneja la siguiente clasificación: vivienda de renta antigua, de renta libre y con renta de protección oficial (Furones 1988:142).

Tomando en consideración la ubicación y la calidad de la construcción se puede decir que existen diversas clases de vivienda en arrendamiento para los distintos

sectores sociales. Según Coulomb (1988:151) para el caso de México existen nueve tipos de vivienda en arrendamiento:

1) Casas y condominios de lujo. Estos están financiados por la banca privada y/o promovidos por inmobiliarias. Se localizan en las zonas intermedias al oeste y suroeste de la ciudad en las colonias: Anzures, Polanco, Lomas de Chapultepec, Bosques de las Lomas, San Jerónimo entre otras. Y son ocupadas por funcionarios de alto nivel, ejecutivos extranjeros, profesionistas extranjeros, diplomáticos.

2) Casas y condominios de alquiler medio. Son producidos y alquilados de manera semejante al anterior. Generalmente acceden a este tipo los: profesionistas técnicos, funcionarios públicos, ejecutivos, empresarios medios. Se localizan al noroeste, oeste, suroeste, en las colonias: Satélite, Anzures, Polanco, Roma Sur, Condesa, Del Valle, Coyoacán, Villa Coapa, Taxqueña.

3) Edificios de departamentos construidos antes de 1942. Se trata de edificaciones construidas en la primera mitad de este siglo, para satisfacer la demanda de alquiler medio. Pero a partir de los decretos de congelación de rentas (1942-48) las inversiones en este tipo de vivienda se redujo casi por completo, y los existentes se encuentran en un gran deterioro. Se localizan en la parte central de la ciudad y en zonas aledañas.

4) Vecindades de renta libre. Constituyen la principal oferta de alquiler de bajo costo, generalmente son ocupadas por pequeños comerciantes, obreros no calificados y empleados que trabajan en el centro de la ciudad. Tienen una misma localización que la anterior clasificación.

5) Vivienda de renta congelada en edificios históricos o vecindades antiguas. Son producto de subdivisiones de casas coloniales y presentan fuertes inadecuaciones en cuanto a espacios habitables y dotaciones de servicios. Se localizan en el centro histórico y en el corazón de algunos subcentros urbanos (Iztapalapa, Coyoacán, Tacubaya, etc).

6) Casas departamentos y cuartos de alquiler en colonias populares de urbanización reciente. Las casas son alquiladas por sectores medios y los cuartos son ocupados mayoritariamente por obreros y trabajadores del sector de servicios no calificados, vendedores ambulantes y subempleados, las familias jóvenes y los inmigrantes.

7) Ciudades perdidas y cuartos de azotea. Se localizan en zonas céntricas , generalmente son habitadas por sectores de muy bajos ingresos.

8) Condominio de interés social subarrendados. Este tipo de condominios tiene un arrendamiento irregular, aunque es destinada a ser ocupada por sus beneficiarios, las viviendas de interés social son algunas veces introducidas en forma informal al mercado de alquiler. Son departamentos financiados por el Instituto del Fondo Nacional de Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), Fondo de Operación y descuento bancario a la Vivienda (FOVI) y Fondo de la Vivienda para los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE).

9) Departamento en renta producido por el sector público. Fueron edificados entre 1949 y 64 . Las rentas que se pagan son las mismas que en un principio por lo que sus ocupantes reciben un gran beneficio. son ocupadas por empleados públicos, obreros sindicalizados. Se localizan en el centro de la ciudad y zonas circundantes.

Otra de las clasificaciones que existe para el caso de México es la de Portillo (1984: 58), él considera cuatro tipos de arrendamiento:

- Arrendamiento medio y suntuario
- Arrendamiento central
- Arrendamiento periférico
- Arrendamiento público ilegal

Arrendamiento medio y suntuario. Este tipo de arrendamiento esta constituido por departamentos y casas que desde el punto de vista fisico-constructivo cumplen debidamente con los requisitos establecidos. La producción de esta vivienda está en manos de agentes capitalistas privados y la forma jurídica del arrendamiento se apega al régimen jurídico vigente. La producción de éste, esta dirigido a sectores de ingresos medios y altos . Se ubican principalmente en colonias con mayor poder adquisitivo (Polanco, Del Valle, Roma Sur, Condesa, Coyoacán. etc.).

Arrendamiento central. Se localiza fundamentalmente en las zonas centrales del D.F. Son vecindades o departamentos altamente deteriorados por ser de antigua construcción y tener un pésimo mantenimiento o por haber sido construidos con materiales de baja calidad. En esta categoría se encuentra la mayoría de las viviendas que se mantienen bajo el régimen de rentas congeladas.

Arrendamiento periférico. Esta forma de arrendamiento es la que menos cumple los requisitos físico-constructivos en el momento de su producción. Se trata de inmuebles muchas veces sujetos a regularización en donde la construcción y los servicios ha sido gradual y precaria.

Arrendamiento público ilegal. Este tipo de arrendamiento se produjo por el Estado a través de los denominados fondos sociales para la vivienda que son el INFONAVIT para los asalariados privados y el FOVISSSTE para los trabajadores del Estado. Los dos fondos funcionaban como contribuciones de los trabajadores. Entraron al mercado de una manera informal debido a que son subarrendadas ya que actualmente en la mayoría de los casos no son los arrendatarios iniciales.

En base a las dos clasificaciones anteriores Caracheo (1992) propone la siguiente clasificación, en la cual combina cuatro factores: situación legal, sector que la produce, calidad y ubicación.

1.- Arrendamiento Formal

- 1.1 Arrendamiento de lujo
- 1.2 Arrendamiento medio
- 1.3 Arrendamiento central (no congelado)
- 1.4 Vivienda de renta congelada

2.- Arrendamiento Informal

- 2.1 Arrendamiento periférico
- 2.2 Ciudades perdidas y cuartos de azotea

2.3 Vivienda de interés social subarrendada

En base a los tipos de arrendamiento anteriores se concluye que aún cuando no existe una tipología del arrendamiento a nivel mundial, se identifican dos criterios (localización y términos legales) básicos para tipificar el arrendamiento: 1)- De acuerdo a su localización a) arrendamiento Central y b). Periférico. 2)- en términos jurídicos en: a) formal y b) informal.

4. Panorama del arrendamiento en México.

El alquiler de vivienda es la forma más común de alojamiento en muchas ciudades de África, Asia y América Latina, (Banco Mundial 1984: 1) contradictoriamente a esto, a la producción de vivienda en alquiler no se le ha dado la importancia que reviste ya que las políticas de vivienda son encausadas hacia la propiedad obstruyendo y desalentando la producción en renta. No obstante la necesidad de vivienda en arrendamiento que se requiere, en los países en vías de desarrollo se carece de suficientes estímulos y de mecanismos adecuados para que el sector privado participe en la solución del problema.

Si bien el arrendamiento es necesaria por diversos aspectos su importancia principal se debe a que está estrechamente vinculada con la capacidad económica de la población ya que grandes sectores de ingresos medios y bajos no pueden obtener una vivienda en propiedad.

En la Ciudad de México, desde mediados del siglo pasado el arrendamiento representaba muy buen negocio, y se aprovechaban las viejas casas coloniales que se convirtieron en vivienda multifamiliar dando lugar a la vecindad (que todavía se encuentran en el centro de la ciudad) y poder ser arrendadas, dando como resultado casas un cuartos muy pequeños y sin servicios al interior de éstas y con servicios colectivos en un patio común.

"...Esta forma de producción casi no implicaba inversión de ningún tipo; sin embargo, generaba rentas para los propietarios y, en la medida en que crecía la ciudad y con ello la demanda de vivienda económica, aumentaba el nivel de los alquileres. Cuando el acervo de casas coloniales convertibles se agotó, se empezó a invertir en construcciones específicamente destinadas al uso habitacional multifamiliar de renta, dando lugar a la creación de vecindades y edificios..." (Instituto de Geografía 1985: 19).

Es durante la década de los 1940s momento en que se inicia el despegue del desarrollo industrial y con ello un crecimiento explosivo de la Ciudad de México, cuando se observa que las inversiones en vivienda de alquiler a precios bajos y accesibles empieza a disminuir, en ese momento, a nivel mundial se vive una economía afectada por la segunda guerra mundial, por lo que muchos países como respuesta a esto, controlan y congelan las rentas. La llamada "ley de rentas congeladas" (de las casas, apartamentos vecindades y cuartos alquilados) con la cual se impedía el aumento de precio de las rentas de contratos efectuados hasta la fecha cuya renta fuera menor a \$300 (30 Nuevos centavos) fue decretada en un momento de crecimiento económico acelerado acompañado de un gran proceso inflacionario, esta medida respondió en su momento a ciertas medidas económicas, sociales y políticas es decir, la congelación de

las rentas constituyó una medida muy drástica dirigida a proteger en ese momento el poder adquisitivo del de los sectores más desprotegidos.

Entre 1942 y 1948 la producción de vivienda arrendada sobre la vivienda en propiedad habría de sufrir serias modificaciones al establecerse el decreto, este, fue uno de los principales factores que frenaron la inversión en arrendamiento, de aquí que muchos se abstengan de invertir en esta actividad.

En respuesta al congelamiento de los alquileres, los propietarios al no estar de acuerdo con esta medida algunos comienzan a descuidar sus inmuebles (no le proporcionan mantenimiento) de esta manera se acelera el deterioro; este descuido de los inmuebles se comienza a dar en los primeros años de la década de los cincuenta y actualmente existen muchos inmuebles que desde estos tiempos no se les da mantenimiento por lo que están en muy mal estado y representan un verdadero peligro para quienes los habitan. A partir de la década de los cincuenta, la producción de vivienda en arrendamiento disminuye considerablemente con respecto a la década anterior.

Durante esta década y hasta 1963 la política habitacional del Estado se inclina fundamentalmente por el financiamiento de la producción de la vivienda en renta. Los dos organismos estatales Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) que se dedicaron a instrumentar esta política, financiaron en ese periodo 14,756 viviendas en arrendamiento (Coulomb 1985: 44).

La casi nula rentabilidad y los importantes subsidios que se han tenido que venir otorgando, determinaron que, a partir de 1963, no se financiara más vivienda de

alquiler por parte del sector público, ya que las pérdidas económicas que han sufrido estos dos organismos son muy cuantiosas dado que el precio de las rentas , en la mayoría de los casos es el mismo que el que se fijó en el momento en el que se otorgó la vivienda; con el tiempo, el precio que se paga no ha sido suficiente para cubrir los gastos de mantenimiento. Se podría decir que las viviendas producidas por estos organismos están en la misma situación (de productividad económica) que las rentas congeladas con la única diferencia de que estos organismos no han descuidado el mantenimiento y aún se les proporciona este.

Para los 60s existe una menor inversión con respecto a la década anterior, las áreas centrales de inquilinato estaban a punto de saturarse y podían responder solamente en parte al crecimiento acelerado habitacional. Es entonces cuando se empezó a originar una importante oferta de vivienda en alquiler en las delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A Madero, Iztacalco, Iztapalapa y Alvaro Obregón y en los municipios de Naucalpan y Tlalnepantla. Es aquí donde se generó el 74% de la nueva oferta de alquiler en fraccionamientos y colonias consolidadas. (Coulomb, 1988:114).

Durante la década de los 70 se produjo un fuerte decremento en el número de viviendas alquiladas, esto como resultado de la aplicación de varios proyectos de renovación urbana que sustituyeron miles de viviendas en renta por conjuntos de departamentos en propiedad (iniciándose así el llamado proceso de condominización) además de que se tomaron medidas para desestimular la inversión, en arrendamiento por considerarse altamente inflacionaria, para lograrlo, se incrementaron las cargas fiscales.

Dentro de un marco jurídico, las disposiciones que regulan el arrendamiento se encuentran en el Código Civil, -cabe aclarar que cada Entidad Federativa cuenta con su propio Código Civil, por lo que se establece que los contratos de arrendamiento están supeditados al derecho del lugar de su ubicación-.

Desde 1932 (año en que se promulgó) y hasta 1984, estuvo en vigor una disposición en la que se establecía que el arrendamiento no podía exceder de diez años para las fincas destinadas a la habitación. En 1985 se modifica esta disposición-control de precios en los arrendamientos- y se establece que:

a) la duración de los contratos de arrendamiento de vivienda -en el Distrito Federal- sea de un año, con la opción de que el inquilino lo prorrogue por dos años más y al término de estos tres años, el propietario puede actualizar la renta.

b) el incremento anual de la renta permitido en el caso de prórroga del contrato es de 85% del incremento porcentual fijado al salario mínimo para el D.F. en el año en que el contrato se renueve o se prorrogue.

Actualmente existe una falta de confianza para invertir en inmuebles para arrendamiento, una de las causas principales que desalentaron este tipo de inversión fue propiciada por el decreto de congelación de rentas, los controles y las políticas fiscales.

Si bien el porcentaje de vivienda con renta congelada (2% aproximadamente), numéricamente no es muy importante, el mantener por más de cuarenta años este decreto ha generado fenómenos adversos que han debilitado la inversión en este rubro, y es un grave error que continúe en vigor causando perjuicios a quienes se pretendía beneficiar ya que, si bien, por las necesidades del momento que se vivían eran necesarias disposiciones de esta índole para superar la problemática de la posguerra, también era necesario determinar los alcances temporales de estas

disposiciones a fin de que lo que en ese momento era correcto y benéfico no se convirtiera al paso de los años en algo obsoleto y perjudicial.

CAPITULO 2

MARCO METODOLÓGICO

Para poder lograr los objetivos de la investigación se recurrió a la encuesta, de esta manera, desde el momento en que se comenzó a diseñarla fue necesario planear y ver los alcances de ésta, así como establecer el tiempo y los recursos con los que se disponían para poder llevarla a cabo.

La metodología se desarrolló en 6 etapas:

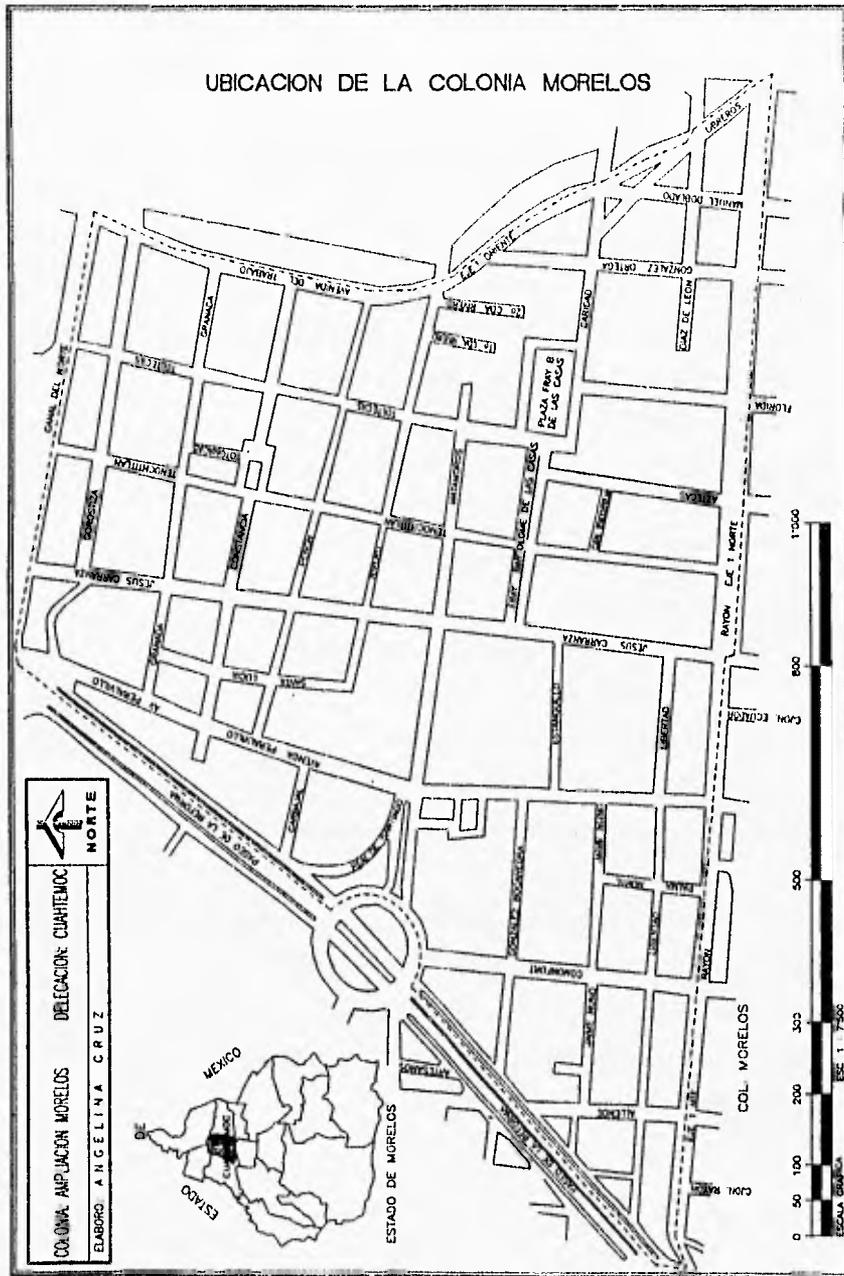
- 1) Reconocimiento de la zona de estudio para construir el marco de muestreo.
- 2) Diseño del cuestionario.
- 3) Prueba piloto.
- 4) Tipo de muestreo y selección de la muestra.
- 5) Levantamiento de la encuesta.
- 6) Procesamiento de la información.

1. Reconocimiento de la zona de estudio

1.1 Área de Estudio

El área de estudio de esta investigación es la colonia Morelos (Ampliación Morelos) que se localiza en la delegación Cuauhtémoc del D.F.

Los límites de la colonia son: al Norte el eje 2 Norte (Canal del Norte), al sur el eje 1 Norte (Rayón) al Este el eje 1 Oriente (Avenida del Trabajo), y al Oeste Paseo de la Reforma Norte.



De acuerdo a sus características socioeconómicas la colonia Morelos es considerada de clase popular, así que se parte de esta idea. Posteriormente la misma investigación caracterizará socialmente a la población estudiada.

1.2 Marco de muestreo

Primero se hizo un reconocimiento de la zona de estudio, luego se realizaron un par de recorridos en donde se identificó el tipo de tenencia de los inmuebles plurifamiliares, es decir, si eran propietarios de las viviendas o si rentaban; de esta manera se obtuvo un directorio al que se le denominó marco de muestreo (Cuadro 1). Caber aclarar que fue necesario hacer este directorio puesto que no se pudo obtener esta información en ninguna dependencia ya que según éstas no existe ese tipo de información (no se consideraron Viviendas de Renovación Habitacional que estuvieran rentadas).

De esta manera en el marco muestral se localizaron 40 inmuebles de arrendamiento dando un total de 746 viviendas. (Cuadro 1)

Es pertinente señalar que durante los primeros recorridos que se hicieron en la colonia, se identificó el tipo de tenencia de los inmuebles, con el fin de saber si era de renta o de propiedad, con esta primera entrevista con algunos inquilinos se detectaron los seis edificios y vecindades de renta congelada que aparecen en la tabla de asignación proporcional, pero en el levantamiento de la encuesta se localizaron otros tres inmuebles de renta congelada que fueron considerados en otro estrato lo cual ocasionó un error en la clasificación (se explica más adelante) de aquí que finalmente se localizaron 9 inmuebles de renta congelada.

**CUADRO 1
DIRECTORIO DE LAS VIVIENDAS ARRENDADAS**

	Dirección	No de Viviendas	
1.	Allende	107	30
2.	Allende	114	16
3.	Allende	123	20
4.	Caridad	36	15
5.	Comonfort	35	6
6.	Comonfort	36	6
7.	Constancia	44	3
8.	Constancia	54	6
9.	Constancia	59	10
10.	Constancia	78	29
11.	Estanquillo	3	12
12.	Estanquillo	13	7
13.	Estanquillo	30	16
14.	F. Glz Boca N	90	24
15.	Florida	4	42
16.	Gorostiza	58	12
17.	Granada	86	20
18.	Granada	110	16
19.	Jalme Nuno	95	12
20.	Carranza	86	4
21.	Carranza	91	40
22.	Carranza	104	4
23.	Libertad	121	25
24.	Libertad	141	22
25.	Matamoros	104	40
26.	Peralvillo y P	s/n	6
27.	Peralvillo	101	32
28.	Peralvillo	96	25
29.	Peralvillo	68	11
30.	Peralvillo	32	24
31.	Peralvillo	15	91
32.	Peralvillo	5	16
33.	Peralvillo	3	20
34.	Sta. Ana	12	18
35.	Reforma	6A	10
36.	Reforma	6B	10
37.	Reforma	6C	10
38.	Reforma	7A	12
39.	Reforma	7B	12
40.	Reforma	7C	12
	TOTAL		746

Fuente: Encuesta directa.

2 Diseño del Cuestionario

El cuestionario está dirigido al jefe de familia o bien, a la persona que solventa los gastos de la misma. Está integrado por seis secciones: La primera parte, cuenta con preguntas de carácter socioeconómico, en la segunda están las relacionadas con la trayectoria residencial, en la tercera con las características de la colonia, la cuarta se refiere a las características de las viviendas, la quinta son los términos bajo los cuales se da el contrato de arrendamiento y la última parte, es para ver como se percibe el arrendamiento y que perspectivas tiene el arrendatario.

Inicialmente el número de cuestionarios que se aplicarían eran 100 pero no fue posible obtenerlos ya que, en algunos casos, las viviendas estaban cambiando de régimen de propiedad, en otros casos los departamentos estaban desocupados y por estas razones no se pudieron aplicar el número de cuestionarios que se habían planeado y finalmente se obtuvieron 81 cuestionarios.

3 Prueba piloto

Antes de tener las preguntas definitivas que conformarían la encuesta, se aplicó una prueba piloto a 10 arrendatarios seleccionados al azar para ver si las preguntas elaboradas nos proporcionaban los elementos necesarios para cumplir con los objetivos del estudio y probar si eran lo suficientemente claras.

Inicialmente el cuestionario estaba constituido por 50 preguntas, finalmente quedó conformado por 40 (Ver anexo). En promedio en cada entrevista se emplearon de 15 a 20 minutos.

4 Tipo de muestreo y selección de la muestra

4.1 Selección del tipo de muestreo

Cuando ya se tenía el listado de las viviendas arrendadas se seleccionó el tipo de muestreo que se utilizaría y se llegó a la conclusión que el muestreo que más convenía por el tipo de información con la que se contaba era el de estratificación.

En el muestreo estratificado la población total se divide en subpoblaciones que tienen características distintas entre ellas, pero son homogéneas dentro de cada una de manera que cada subpoblación corresponde a un estrato. Este tipo de muestreo nos permite tener grupos o estratos relativamente homogéneos internamente, es decir, se coloca dentro de cada estrato las unidades que son similares, la finalidad de estratificar es obtener una mayor precisión ya que al seleccionar una muestra de tamaño adecuado de cada estrato da como resultado una mejor estimación, que la que da una muestra simple al azar tomada del total de la población - (Raj: 1979, p75).

Con la información que se obtuvo en los recorridos que se realizaron para identificar las viviendas arrendadas, se elaboró una tabla de criterios en la cual se consideraron básicamente dos características de los inmuebles y son las siguientes:

- a) El tipo de renta que pagaban, es decir, renta congelada y no congelada; y
- b) el aspecto o apariencia física del inmueble auxiliándonos en algunos casos de la antigüedad o edad de este.

La forma en que se elaboró la tabla de criterios fue la siguiente:

En base a las dos características antes mencionadas se evaluó cada uno de los edificios o vecindades según fuera el caso, y se le asignaba un número a cada una de las características, la escala era la siguiente: para la característica 1 (Ca1), un número 1 si era *renta congelada* y un número 2 si la renta *no era congelada*; en lo que respecta a las condiciones físicas o apariencia (Ca2) del edificio la escala era del 1 al 3.

TABLA DE CRITERIOS

DIRECCIÓN	NUM DE VIVIEN	TIPO RENTA	COND FISIC	ESTRATO EN EL QUE SE UBICO
		Ca 1	Ca 2	
Allende 107	30	2	1	3
Allende 114	16	2	1	3
Allende 123	20	2	1	3
Caridad 33	15	2	1	3
Comonfort 35	6	1	1	2
Comonfort 36	6	1	1	2
Constancia 44	3	2	2	4
Constancia 54	6	2	2	4
Constancia 59	10	2	1	3
Constancia 78	29	2	3	5
Estanquillo 3	12	2	1	3
Estanquillo 13	7	2	1	3
Estanquillo 30	16	2	1	3
Giz B Negra 90	24	2	2	4
Florida 64	42	2	1	3
Gorostiza 58	12	2	2	4
Granada 86	20	2	2	4
Granada 110	16	2	2	4
Jalme Nunó 95	12	2	1	3
J. Carranza 86	4	2	2	4
J. Carranza 91	40	2	2	4
J. Carranza 104	4	2	2	4
Libertad 121	25	2	2	4
Libertad 141	22	1	1	2
Matamoros 104	40	2	2	4
Peralvillo y P	6	1	1	2
Peralvillo 101	32	2	1	3
Peralvillo 98	25	2	1	3
Peralvillo 86	11	2	1	3
Peralvillo 32	24	2	1	3
Peralvillo 15	91	1	1	1
Peralvillo 5	18	2	1	3
Peralvillo 3	20	2	1	3
P Sta. Ana 12	18	1	1	2
Reforma 6A	10	2	3	5
Reforma 6B	10	2	3	5
Reforma 6C	10	2	3	5
Reforma 7A	12	2	3	5
Reforma 7B	12	2	3	5
Reforma 7C	12	2	3	5

Fuente: Encuesta directa.

Las combinaciones que resultaron fueron:

ESTRATO	TIPO DE RENTA	DETERIORO
Estrato 1 y 2	Renta Congelada	Muy deterioradas
Estrato 3	Renta No Congelada	Muy deterioradas
Estrato 4	Renta No Congelada	Deterioro Medio
Estrato 5	Renta No Congelada	Muy bajo Deterioro

De esta manera en el primer estrato quedó únicamente una vecindad que tiene 91 viviendas y un gran deterioro, en el segundo estrato hay cinco inmuebles con 67 viviendas en total y son inmuebles sumamente deteriorados; (cabe aclarar que para el análisis de los resultados se agrupó el estrato 1 y 2 y se consideró como vivienda de renta congelada), el tercer estrato está integrado por 16 inmuebles con un total de 299 viviendas estos no pagan renta congelada pero también tienen un fuerte deterioro; en el cuarto hay 11 inmuebles con 194 viviendas de mejor calidad que las anteriores; y en el quinto estrato hay 7 inmuebles con 95 viviendas en los cuales las condiciones físicas del inmueble son mucho mejores que las anteriores y se puede decir que son las mejores viviendas de arrendamiento en la colonia.

ESTRATIFICACIÓN

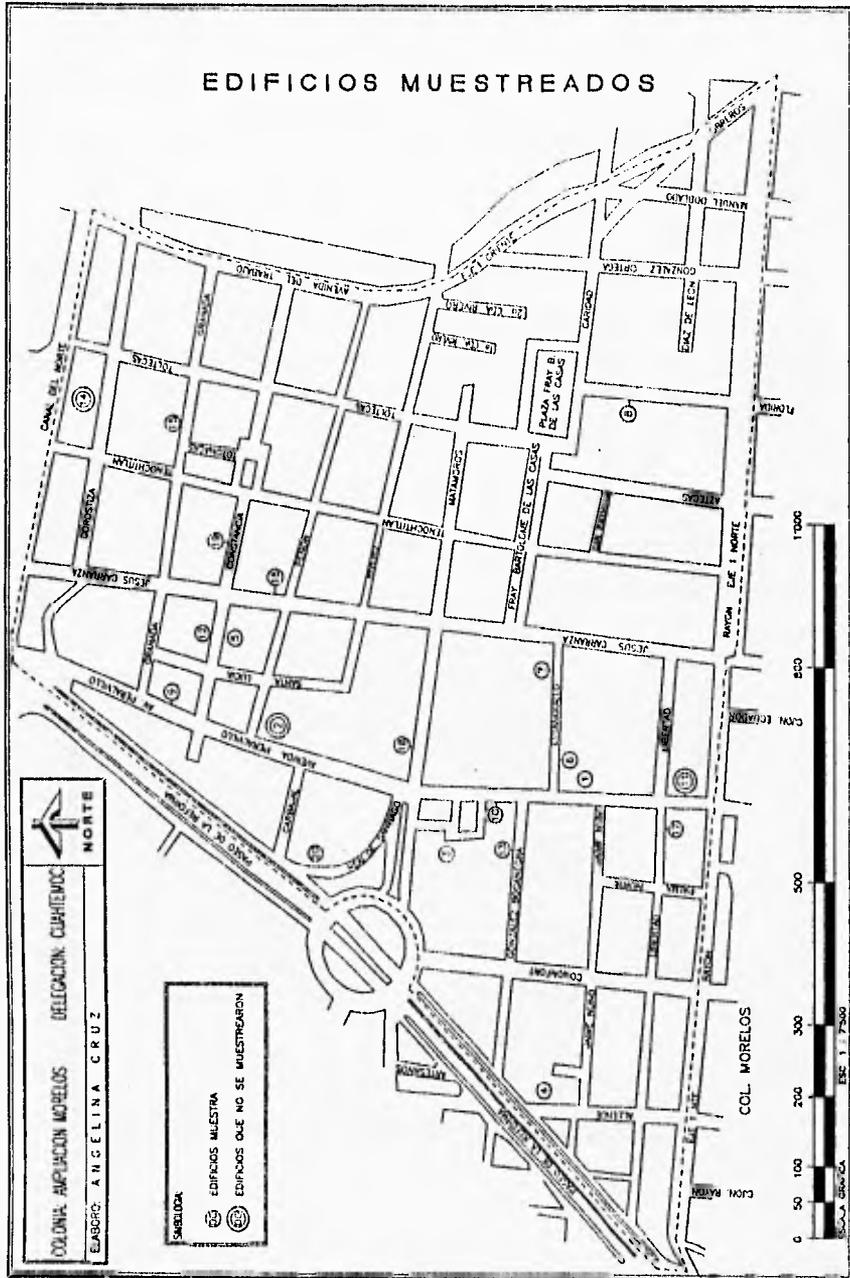
ESTRATO 1	Viviendas	ESTRATO 2	Viviendas	ESTRATO 3	Viviendas	ESTRATO 4	Viviendas	ESTRATO 5	Viviendas
Peralvillo 15	91	Comonfort 35	6	Allende 107	30	Constancia 44	3	Constancia 78	29
		Comonfort 36	15	Allende 114	16	Constancia 54	6	Reforma 6A	10
		Libertad 141	22	Allende 123	20	Giz Boca Negra	24	Reforma 6B	10
		Peralvillo y P	6	Caridad 33	6	Gorostiza 58	12	Reforma 6C	10
		P. Sta. Ana12	18	Constancia 59	10	Granada 86	20	Reforma 7A	12
				Estanquillo 3	12	Granada 110	16	Reforma 7B	12
				Estanquillo 13	7	J. Carranza 86	4	Reforma 7C	12
				Estanquillo 30	16	J. Carranza 91	40		
				Florida 64	42	J. Carranza 104	4		
				Jaime Nunó 95	12	Libertad 121	25		
				Peralvillo 3	20	Matamoros 104	40		
				Peralvillo 5	16				
				Peralvillo 32	24				
				Peralvillo 86	11				
				Perlvillo 98	25				
				Peralvillo 101	32				
	Total 91		Total 67		Total 299		Total 194		Total 95

Una vez que se obtuvieron los estratos lo que procedía era seleccionar los edificios por estrato y las viviendas, para saber esto se aplicó la asignación proporcional de Neyman en base al tamaño del estrato lo que dio el número de edificios a muestrear en cada uno de ellos.

La asignación proporcional de Neyman supone obtener el número total de edificios por estrato, calcular la desviación estándar del número de viviendas por estrato, ese dato hay que multiplicarlo por el total de edificios de cada estrato y ese resultado se divide entre el número total de la muestra.

Al conocer el número de edificios dentro de cada estrato se escogieron aleatoriamente los edificios y las viviendas que se encuestarían resultando seleccionados los siguientes:

Edificios Muestra	
Estrato 1	Estrato 4
1. Peralvillo 15.	12. Constancia 54
	13. F. Glz Boca Negra 54
Estrato 2	14. Gorostiza 58
2. Peralvillo y P	15. Granada 86
3. Plaza Sta. Ana	16. Jesús Carranza 91
	17. Libertad 121
Estrato 3	18. Matamoros 104
4. Allende 123	
5. Constancia 59	Estrato 5
6. Estanquillo 3	19. Constancia 78
7. Estanquillo 30	20. Reforma 6C
8. Florida 64	
9. Peralvillo 101	
10. Peralvillo 32	
11. Peralvillo 5	



4.3 Error del Marco Muestral

Durante el levantamiento de la encuesta se detectó un error en el marco muestral, ya que durante la primera entrevista tres de los inmuebles arrendados se clasificaron dentro del estrato tres, sin embargo al realizar el levantamiento de la misma se detectó que su verdadero estrato, era el dos, es decir de renta congelada. Posiblemente la principal razón de que los inquilinos hayan manifestado que pagaban más se deba a cierto temor de que se les fuera a perjudicar, pero cualquiera que fuere la razón la realidad es que formaron parte de la muestra del estrato dos.

Ahora bien la cuestión era ¿que hacer con esos edificios que tenían renta congelada y que no se les consideró como tal?, obviamente que la información que se obtuvo en la encuesta no se podía considerar en el estrato en el cual estaba ya clasificado, puesto que no cumplían con los criterios que se habían establecido para la estratificación, además, si se dejan tal cual sesgarían los resultados.

Según Kish L. si después de la selección se descubre que han sido clasificadas algunas unidades en estratos incorrectos generalmente es mejor dejarlos en donde fueron clasificados es decir que no es conveniente remplazarlos, pero para el análisis de los resultados no se les debe considerar en el estrato en el que fueron clasificados debido a que sesgaría los resultados. Esta situación disminuirá ligeramente la eficiencia de la estratificación, pero no producirá sesgos de selección.

Se puede decir que estos errores no afectan mucho dado que como se trabaja con subgrupos de una u otra manera se tiene información de estos ya, que se cubre con las demás muestras del subgrupo que están correctamente clasificadas por lo que lo más conveniente es extraerlas, es decir no considerarlo en los resultados para el análisis del estrato que se les había asignado y se puede o no considerar en el estrato -

correspondiente a la hora de la interpretación siempre y cuando se haga un reajuste, es decir que se pondere la muestra.

Para esta investigación se decidió que si se considerarían, es decir que se extrajeran los cuestionarios y se considerara la información en el estrato correcto (en los inmuebles de renta congelada) y en lugar de tener 15 encuestas del estrato 1 y 2 fueron finalmente 21.

4.4 Ponderación

Para poder hacer referencia a estratos de renta congelada y no congelada, se tuvo que ponderar la información, de esta manera que se extrajeron los inmuebles que estaban mal clasificados y se colocaron en el estrato correspondiente.

Es decir, en el caso del estrato tres habían 12 viviendas que estaban bajo régimen de renta congelada las cuales se anexaron a los resultados del estrato 1 y 2 (ya que se tenían todos los elementos de renta congelada), se obtuvo la media de cada estrato, pero para poder hacer esto fue necesario establecer algunos parámetros para tener la información de las viviendas que estaban bajo este régimen; lo que se hizo fue lo siguiente:

Por medio del paquete statgraphic se seleccionaron todas las variables y se condicionaron de acuerdo al monto de la renta (menor a \$301.00 para obtener las viviendas de renta congelada y mayor a \$ 300.00 antiguos pesos las no congeladas), de esta manera se tuvo el número total de viviendas con renta congelada y no congelada, una vez que se tenían estos datos se calculó la media insesgada o sea, sin error.

Este procedimiento de condicionar considerando el monto de la renta se aplicó a cada una de las variables; por ejemplo, para la variable *edad del arrendatario* se escogieron las viviendas con renta superior a \$300.00 (es decir 30 nuevos centavos) y

de esta manera se obtuvo el promedio exacto de todas las viviendas que no tienen renta congelada y con los que pagan menos de \$301.00 los de renta congelada. Este resultado fue el que se utilizó para obtener finalmente una media ponderada.

La formula empleada fue: $\bar{Y}_{st} = 1 / N \sum_h^L N_h \times \bar{Y}_h$

donde: \bar{Y} = Promedio de la variable Y .

N = Total de número de viviendas en todos los estratos.

N_h = Total de viviendas en el estrato h .

h = Estrato.

L = Número de estrato.

\bar{Y}_h = Promedio de la muestra de la variable Y en el estrato h .

\bar{Y}_{st} = Media estratificada que es el estimador insesgado de Y de la población.

De esta forma se pondero cada una de las variables, por ejemplo para la variable *edad* de los arrendatarios que tienen renta congelada se tiene:

o. de estrato	No. de viviendas (a)	Promedio (b)	a x b
1	91	48.25	4390.75
2	67	38.66	2590.22
3	299	43.5	13006.5
	TOTAL 457 (c)		43.73 $\sum (a \times b) + c$

Y el valor de 43.7 es la media insesgada para rentas congeladas, como se mencionó este procedimiento se aplicó a cada una de las variables.

5 Levantamiento de la encuesta.

Como se mencionó anteriormente (en el diseño del cuestionario) el número de cuestionarios para el cual fue diseñada la muestra fue de 100, pero por situaciones fuera de nuestro alcance no fue posible obtenerlos, por lo que el resultado final de encuestas aplicadas fue de 81 (sin contar las 10 que se aplicaron en la encuesta piloto).

Las principales causas por las que no se levantó la encuesta fue básicamente por que cambió el tipo de tenencia de los inmuebles (de renta a propiedad), por estar deshabitadas las viviendas y en una proporción menor por no haber encontrado al arrendatario.

El levantamiento de la encuesta se llevó a cabo directamente por la autora de este trabajo y se realizó aproximadamente en 10 días, este cuestionario se aplicó en su mayoría al jefe de familia, aunque en algunos casos se permitió que contestara algún miembro de la familia (generalmente esposa/o) que pudiera proporcionar la información que se requería.

6 Procesamiento de la información y presentación de los resultados

6.1 Procesamiento de la información

La información que se obtuvo fue tanto cualitativa como cuantitativa, y se capturó en Lotus, luego se procedió a clasificar las respuestas con el objeto de codificarlas y posteriormente transferirlas a un paquete estadístico (Statgraphic) donde se pudiera obtener alguna información estadística básica (media, desviación estándar, valores máximos y mínimos) para analizar los resultados, esta información se tuvo que ponderar ya que como antes se mencionó hubo un error de clasificación en el marco muestral.

6.2 Presentación de los resultados.

La presentación final de los resultados se hace a través de gráficas que se elaboraron en Harvard Graphic.

El análisis de cada variable se trabajó a dos niveles: a) tomando los resultados de manera general, es decir sin considerar la estratificación; y ,b) por estratos.

De forma que basados en estos resultados se desarrollan los capítulos subsecuentes.

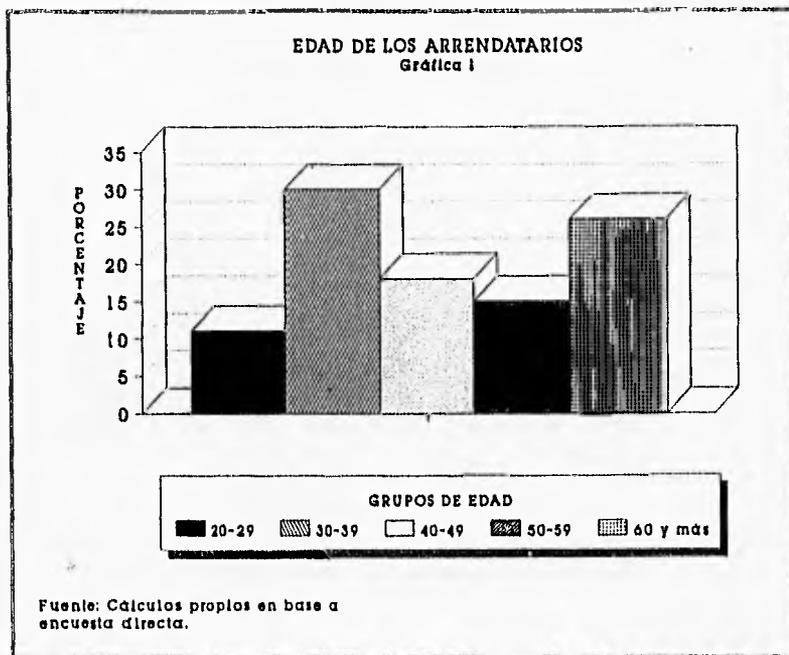
CAPITULO 3

1 CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL ARRENDATARIO.

Conocer las características socioeconómicas de los arrendatarios es indispensable para ésta investigación, ya que por medio de las variables que a continuación se analizan se podrá ubicarlos socialmente y se podrá saber quiénes están arrendando en la colonia Morelos.

1.1 Edad de los arrendatarios

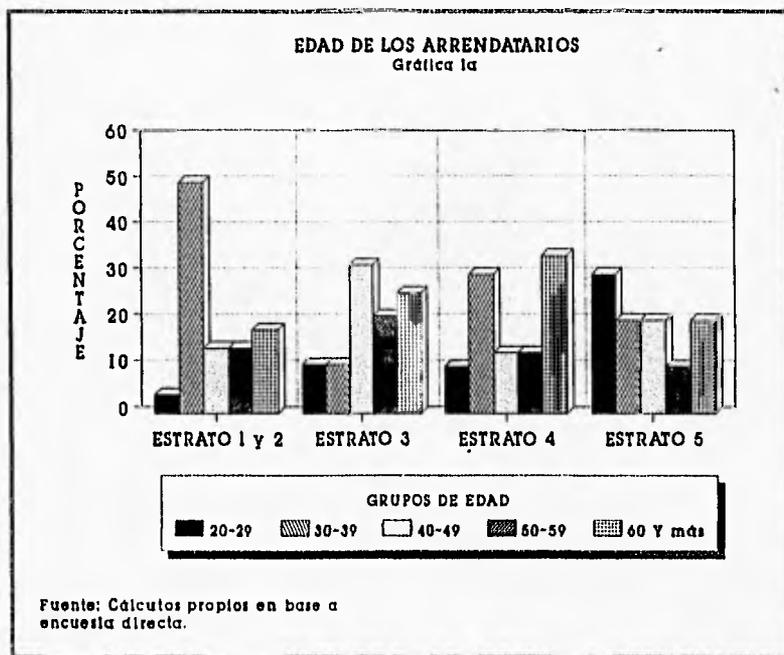
Esta variable nos permitirá saber quienes están arrendando es decir, son jóvenes los que realmente arriendan o gente madura o es indistinto, según las aportaciones teórica que hay al respecto se maneja la idea de que son más las



parejas jóvenes las que arriendan pero como se verá en ésta investigación no necesariamente sucede así ya que en el caso de estudio los arrendatarios de más de 60 años son un porcentaje importante.

Para el análisis de los resultados las edades fueron clasificadas en los siguientes rangos: de 20 a 29 años, se le consideró gente joven, representa el 11% del total de arrendatarios muestreados; el 30 % son adultos jóvenes, tienen entre 30 y 39 años, el rango que va de 40 a 49 años conforman el 18% y son arrendatarios adultos, el 15% es gente madura y tienen entre 50 y 59 años y por último, los arrendatarios de la tercera edad que tienen más de 60 años 26% (gráfica 1).

Las edades de los jefes de familia oscila entre los 25 y 82 años, la media es de 47 años es decir gente adulta.



Por grupo de edad predominan en los que tienen entre 30 y 39 años. Además existe una muy fuerte proporción de población de la tercera edad lo que va en contra del planteamiento de vivienda transitoria, es decir vivienda para familias jóvenes que posteriormente accederían a la propiedad.

Si se divide la población de arrendatarios en los que tiene renta congelada y la que no la tienen obtenemos lo siguiente (ver gráfica 1a) la media para los primeros es de 43.7 años y la segunda presenta una media de 48.6 como se puede apreciar los arrendatarios que poseen una vivienda bajo régimen de renta congelada son un poco más jóvenes situación que no debería presentarse si se considera que los beneficiarios originales de renta congelada pertenecerían a la tercer edad.

Es decir el 54.5% de los arrendatarios de renta congelada tienen entre 20 y 39 años son arrendatarios jóvenes. Si se parte de que en promedio los jefes de familia tuvieron entre 20 y 40 años cuando se congelaron las rentas, a la fecha tendrían entre 70 y 100 años por lo que se esperaría que la mayoría de los arrendatarios con renta congelada fueran mayores de 70 años, pero como observa en la gráfica 1a existe un predominio de arrendatarios jóvenes, con esto se puede ver que el decreto de congelación "está beneficiando" a gente que aún no había nacido cuando se promulgó en 1942. Han transcurrido 50 años, es decir, 2 generaciones más a las que se les ha beneficiado, únicamente se encontró 1 caso de un arrendatario que tiene 71 años y tiene 51 años (beneficiario original) arrendando la vivienda. Los ocupantes actuales son los hijos o nietos (en la mayoría de los casos) de los beneficiarios originales.

Tal situación ha repercutido en el arrendamiento primeramente por que fomentó la inseguridad en la inversión en este rubro, provocando que muchos inversionistas encausaron su capital a otro tipo de inversión más rentable y también ha ocasionando descontento en algunos arrendatarios ya que consideran que es injusto

que de cierta manera se subsidie a los que tienen rentas congeladas, es decir se protege al que está arrendando pero se beneficia a costa de los demás demandantes o personas que requieren una vivienda y no pueden acceder a ella porque no existe una oferta legal de esta manera que al no producirse el arrendamiento legal o formal se fomenta el arrendamiento ilegal, y por otro lado al no existir oferta suficiente se especula cada vez más con el arrendamiento existente.

En el estrato 3 (vivienda en malas condiciones) el 31% tiene entre 40 y 49 años (adultos) y el 26% pertenecen a la tercera edad. Este estrato es el que presenta menos proporción de arrendatarios jóvenes.

En el estrato 4 (viviendas con condiciones físicas intermedias) predominan los arrendatarios que pertenecen al grupo de la tercera edad (30%); de todos los estratos este es el que tiene mayor proporción de arrendatarios de más de 60 años, poco más de un tercio de los arrendatarios son adultos jóvenes tienen entre 30 y 39 años.

Y por último, el estrato cinco (el de mejores condiciones físicas) a diferencia de los demás estratos predominan los arrendatarios muy jóvenes, el 50% del total tiene entre 20 y 39 años, en igual proporción (20%) de adultos y de la tercera edad > a 60 años. Cabe aclarar que el 60 % de estos provienen de otra colonia de mejor estatus social.

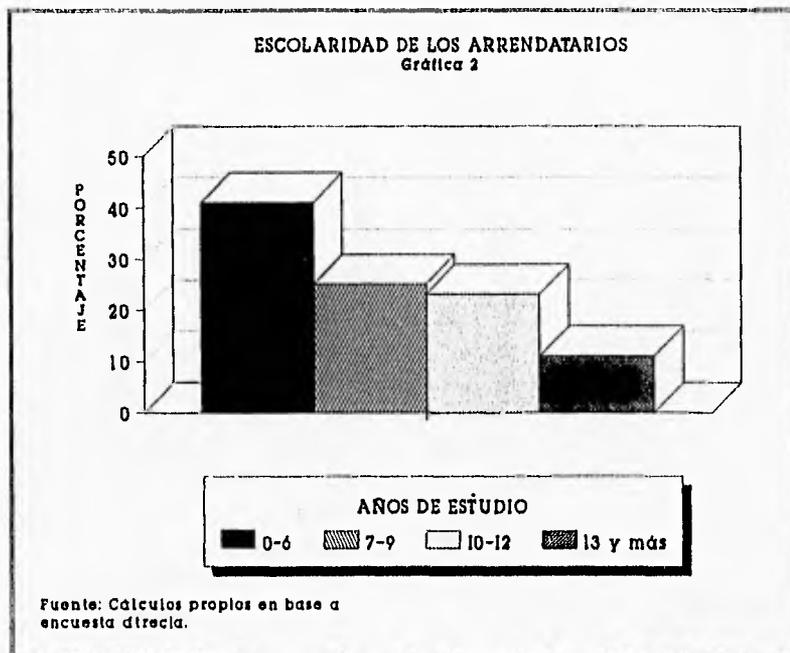
Al analizar los resultados de una manera general se tiene que como se nota claramente en la gráfica 1, existe un predominio de arrendatarios que tienen entre 30-39 años y posteriormente los arrendatarios de la tercera edad (> a 60 años) cuyos hijos ya han formado su familia y no viven allí. Esto lleva a la conclusión de que la vivienda en arrendamiento en la colonia Morelos no está siendo ocupada por familias jóvenes como vivienda transitoria, sino que resulta una alternativa de vivienda definitiva para muchas familias lo que se comprueba con la gran proporción de ocupantes de la tercera edad. Quizá esto se deba a que se trata de una solución barata de vivienda con una muy

buena localización. La excepción es la vivienda de mejor calidad en la cual hay cierto predominio de población joven.

1.2 Escolaridad

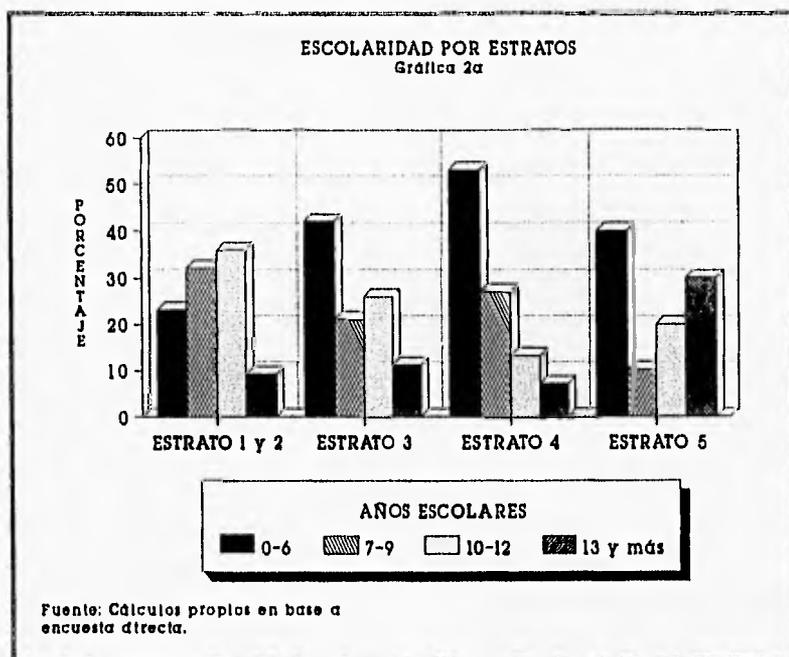
Se dice que la escolaridad junto con otras variables tales como la ocupación y el ingreso son un buen indicador para poder ubicar a las personas en un estrato social.

En escolaridad se tuvo un caso que no tiene ningún grado escolar y la máxima escolaridad es de 17 años que equivale a la licenciatura. La media de los arrendatarios de la colonia Morelos es de 8.5 años, es decir segundo grado de secundaria; si comparamos estos resultados con los de un estudio similar que se realizó



en la colonia Narvarte se tiene que la media para esta es de 12 años (bachillerato), (Caracheo, 1992). Esto permite corroborar la idea que entre mayor es el nivel educativo mayor estatus social o nivel de vida.

La gráfica 2 muestra que el 41% tiene solo 6 años de estudio, o sea, la primaria concluida, el 25 % ha cursado la secundaria, otro 23 % cursó el bachillerato o una carrera técnica, y por último, los que cursaron más de 13 años es decir el 11% tienen una licenciatura, porcentaje bajo, en relación a la colonia Narvarte, en donde el 40% tiene una licenciatura, y un 30% aproximadamente ha cursado el bachillerato. Algo que también es significativo es que en la colonia Morelos no se presentaron casos de arrendatarios con estudios de posgrado.



Analizando la estratificación se tiene que la media para los de renta congelada es de 9.7 años, pero como se puede ver en la gráfica 2a,- contrariamente a lo que sucede en los demás estratos en los que predomina la primaria- existen más arrendatarios (36%) con bachillerato o alguna carrera a nivel técnico, es decir el 91% ha cursado hasta el bachillerato. Este estrato ocupa el segundo lugar en cuanto a mejor nivel escolar, el 45.5% de los arrendatarios tienen el bachillerato o la licenciatura. Quizá una de las ventajas de la congelación de rentas sea que permitió invertir un poco más en educación ya que al pagar muy poco de renta los ingresos podían dedicarse a educación o permitir que los hijos siguieran estudiando sin tener que incorporarse en edades tempranas al mercado de trabajo.

En el estrato tres la media es de 8.5 años, el 63% ha cursado hasta la secundaria, el 37% ha cursado el bachillerato o alguna carrera a nivel técnico o la licenciatura.

En el estrato cuatro la media es de 7.3 años se encontró un caso en el que el jefe de familia no tenía ningún grado escolar, de todos los estratos fue el que presentó menor nivel escolar, o sea, que la mitad de los arrendatarios del estrato únicamente tuvieron hasta la primaria, quizá esto se deba a que existe una fuerte proporción de arrendatarios de la tercera edad que no pudo estudiar y tuvo que trabajar y el 20% tiene el bachillerato o una carrera a nivel técnico o licenciatura. De todos los estratos fue el que presento menor nivel escolar, o sea que la media de los arrendatarios de este estrato únicamente realizaron hasta la primaria.

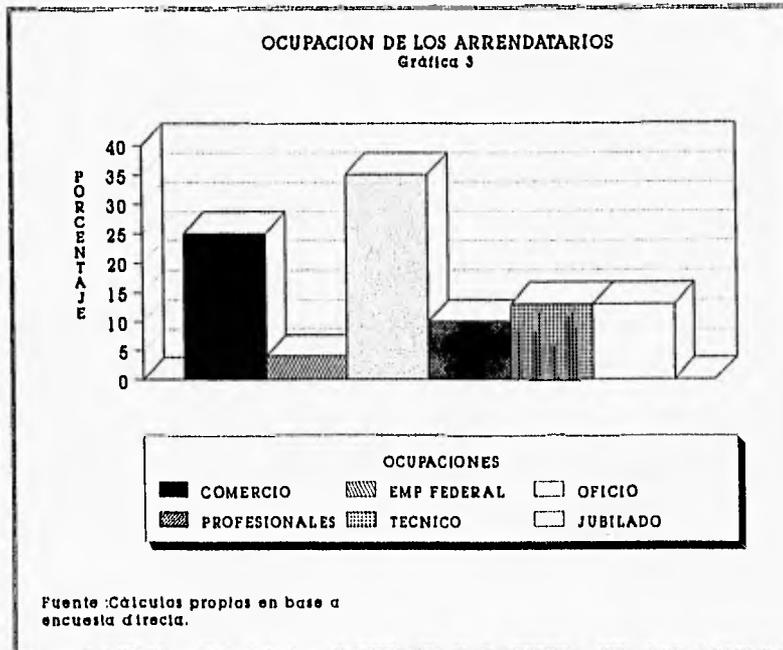
La media del estrato cinco es de 10 años, la mitad de los arrendatarios encuestados en este estrato han cursado hasta la secundaria (50%), en este estrato se presentó el mayor porcentaje de arrendatarios con mayor nivel escolar ya que el 30% tiene una licenciatura, en los estratos 1, 2 y 5 es donde existen más arrendatarios jóvenes (20 y 39 años) y mayor grado escolar.

Se puede decir que se esperaría que en los estratos donde se agrupan las viviendas que están en mejores condiciones físicas el nivel educativo de los arrendatarios fuera mayor, como sucede en el estrato cinco en el cual existen más arrendatarios con mayor grado escolar; ya que como antes se mencionó la escolaridad junto con otras variables son indicadores de un mejor nivel de vida y esto a su vez se refleja en mayores "exigencias" tanto de confort, como de prestigio etc.

Ahora, también se tiene la idea de que al tener "mejor preparación" se va a tener mejor nivel de ingresos, aspecto que no siempre se cumple ya que hay gente - como puede ser el caso de los comerciantes- que obtiene más ingresos que aquellas que cursaron alguna carrera a nivel licenciatura, lo que explicaría la pobre relación entre la calidad de la vivienda y el nivel de educación.

1.3 Ocupación

Para el análisis fue necesario agrupar las ocupaciones y como grupo aparte -



se consideraron los jubilados. Las actividades a las que se dedican los arrendatarios de la Colonia Morelos son, por importancia, las siguientes: Oficios 35% tales como mecánicos choferes, repartidor costureras, comercio con 25 %, técnicas 13%, profesionales 10% y empleados federales 4% (gráfica 3).

El 25% se dedica a la actividad comercial, básicamente es la venta de productos de contrabando ya sea en la misma colonia o en lugares próximos a ésta (colonias Guerrero y Centro).

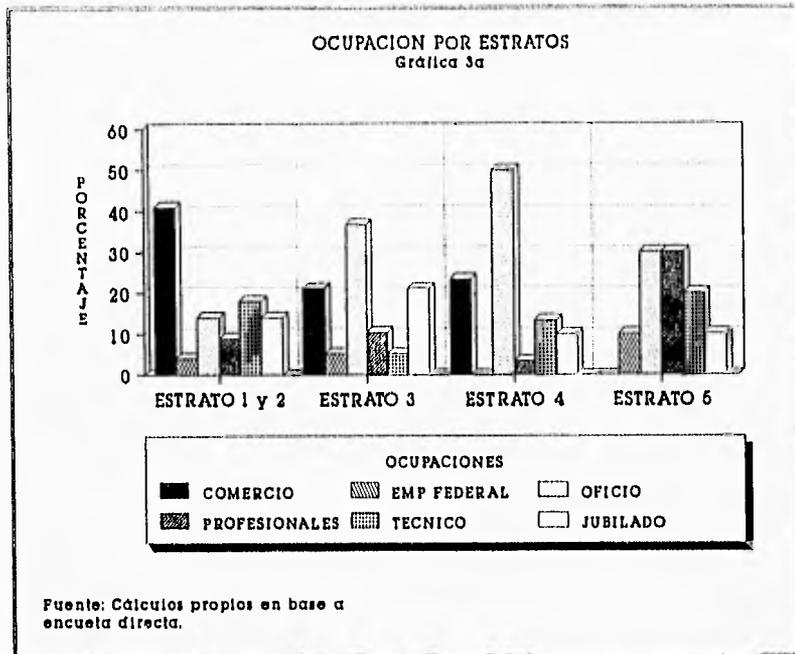
Los que tienen alguna ocupación a nivel técnico tales como técnicos en electrónica, enfermeras, secretarías conforman el 13% del total de los arrendatarios muestreados.

Otra de las ocupaciones de los arrendatarios es la actividad profesional (dentistas, contadores, administradores etc.) la cual representa el 10%; el 4% son empleados federales; y por último, se consideran un grupo para jubilados y pensionados, los cuales cubren el 13% .

Como se puede apreciar en la gráfica 3, existe un predominio de jefes de familia que se emplean en una actividad comercial o en algún oficio, este tipo de actividades es característico de las clases populares y/o baja, cosa muy distinta a lo que sucede en otras clases sociales tal como se puede ver en las clases medias donde hay un predominio de arrendatarios con actividades más especializadas o alguna actividad profesional.

En lo que se refiere al análisis por estratos (gráfica 3a) se tiene que en el estrato de rentas congeladas lo que predomina son los arrendatarios dedicados al comercio (41%); de todos los estratos este es el que presentó mayor proporción de arrendatarios dedicados a la actividad antes mencionada, esto nos puede hablar de cierto arraigo o pertenencia con las actividades que se realizan en la colonia ya que, como más adelante veremos, en promedio estos arrendatarios tienen 28 años de vivir en la misma

vivienda y por la tradición y ubicación de la colonia se facilita la actividad comercial; le siguen los que tienen una ocupación a nivel técnico y profesional representan el 27%.



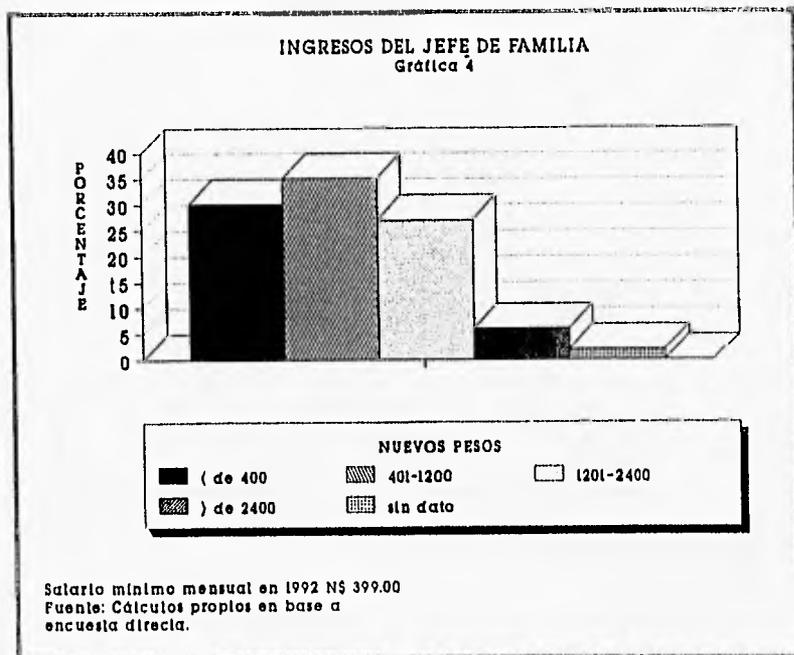
El 36.7% de los jefes de familia del estrato 3 se emplean en algún oficio, el 21% se dedica al comercio, el 15.8% son profesionistas o técnicos y los jubilados o pensionados representan el 21% de todos los estratos este es el que presentó más jubilados.

Un 50% del estrato 4 desempeña algún oficio quizá esto se deba a que existe una fuerte proporción de arrendatarios que solo cursaron la primaria por lo que no pueden desempeñarse en actividades menos especializadas, el 23.3% se dedica al comercio, el 16.6% son técnicos o profesionistas Este estrato es el que presentó más bajo nivel de profesionistas.

Y por último en el estrato 5 en el cual el 50% tiene una carrera son profesionistas o técnicos, el 30% que se dedica a algún oficio, en este estrato no hay comerciantes quizá porque en este no existe tanto arraigo ya que un 60% provienen de otra colonia (resultados arrojados por la encuesta), además tiene mejor nivel escolar respecto a los otros estratos.

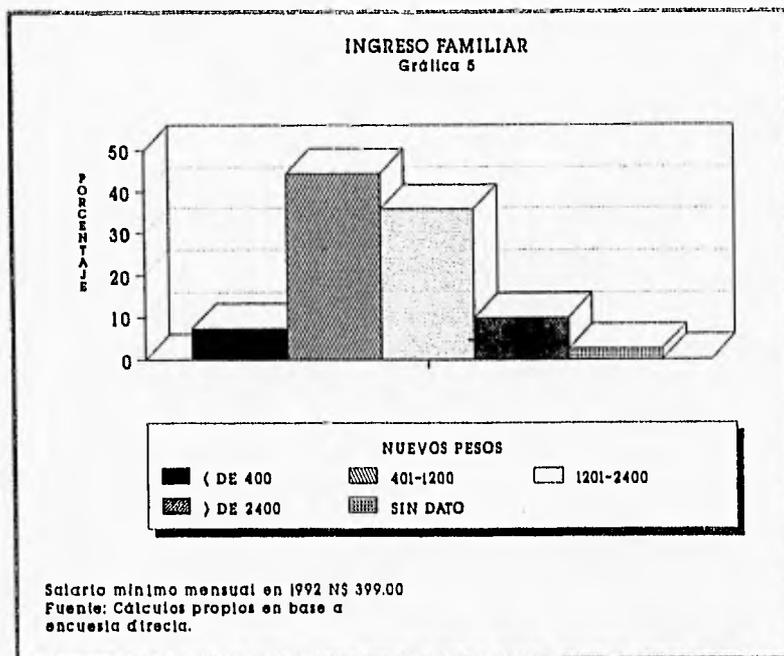
1.4 INGRESOS DEL JEFE Y DE LA FAMILIA.

El nivel de ingresos de una familia es un indicador muy importante que nos permite saber cuanto se puede o se esta dispuesto a pagar por el alquiler de una vivienda, de esta manera, dependiendo de los ingresos se va a poder acceder a los distintos tipos de mercado de arrendamiento.



El ingreso medio de los jefes de familia de la Colonia Morelos es de N\$ 1025.00, pero hay que considerar, que si el dato se toma tal cual, nos puede dar una idea inexacta de la capacidad de la familia para pagar la vivienda, por lo que se consideró también el ingreso familiar, ya que pueden existir otros miembros que aporten y fortalezcan considerablemente el nivel de ingreso global.

Ahora bien, el ingreso del jefe mejora cuando otros miembros de la familia aportan, básicamente este aporte es de la esposa(o) aunque hay casos en los que los hijos también colaboran. Si consideramos la media del ingreso familiar es de N\$ 1444, o sea, 3.6 veces el salario mínimo, se incrementó 40.8% con respecto a la media de ingresos del jefe de familia.



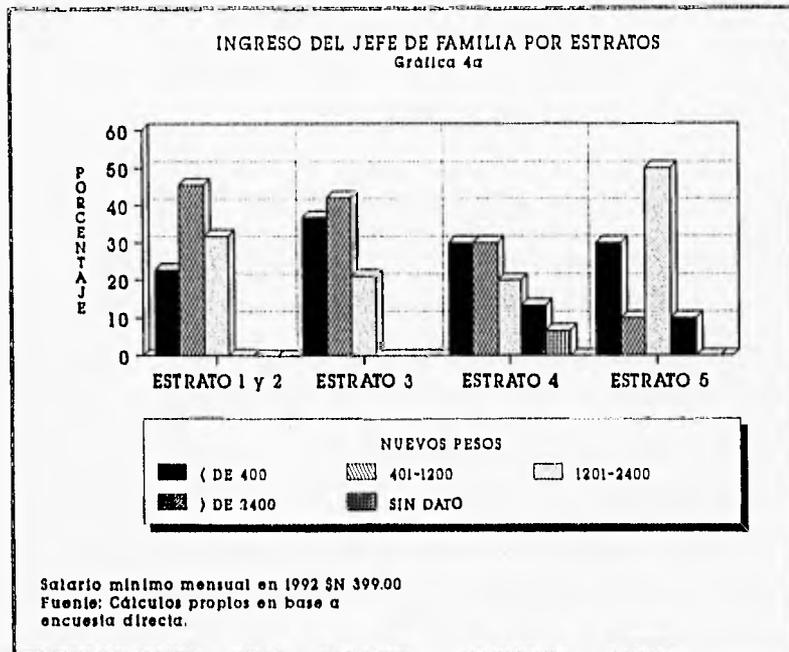
Si se comparan los resultados obtenidos del ingreso del jefe y el ingreso familiar vemos que aumenta considerablemente el porcentaje de casos que ascienden al rango inmediato, en el caso de los jefes de familia que recibe menos de 1 salario mínimo con el aporte familiar pasa al siguiente rango por lo que con éste aporte disminuye el número de familia que perciben menos de 1 salario y pasa de un 29.6% a un 7.4%; en el siguiente rango de 1 a 3 salarios mínimos el ingreso del jefe es de 34.6% este se incrementa al 44.4%, en el rango que va de 3 a 6 salarios mínimos (N\$ 1201-N\$ 2400) asciende de un 27.2% a un 35.8% y por ultimo el rango que menos cambios presento es el de 6 salarios y más que se incremento de 6% a 10%.

Comparando los resultados con un estudio similar realizado en la colonia Narvarte se tiene que el ingreso medio del jefe de familia es de 4.5 (N\$ 1500) es decir poco más de un salario mínimo que el de la colonia Morelos, en la Narvarte no se presento ningún caso en el que el jefe de familia percibiera menos de un salario mínimo, el 80% de los arrendatarios recibe entre 1 y 6 salarios mínimos, el 20% restante recibe desde 6 salarios hasta 30 (mayor veces salario mínimo) y en la Morelos solo el 6% recibe más de 6 salarios pero no más de 10.

Por los resultados que arroja ésta variable además de la de escolaridad, ocupación se puede ver que realmente los arrendatarios de la colonia Morelos sí constituyen una clase popular.

Si analizamos la distribución por estratos vemos que en el estrato de renta congelada (1 y 2) el ingreso medio del jefe de familia es de N\$ 1084.00 pero con el aporte familiar incrementa el 21%. El ingreso familiar más bajo fue de N\$ 289.00 y corresponde a un jubilado que no recibe aporte familiar, el más alto fue de N\$ 3,000. Se puede decir que la mayoría de los que reciben los ingresos más altos son comerciantes y en menor proporción los profesionistas.

Predominan (46%) los que reciben entre 1 y 3 salarios mínimos (N\$ 400.00- N\$ 1200), y como se puede observar en las gráficas por estratos, disminuye la proporción de familias que reciben menos de N\$ 400.00, de 23% a 14%, también se puede ver que el rango de más de N\$ 2400.00 (más de 6 salarios mínimos) no existe, si se considera únicamente el ingreso del jefe de familia, pero con el aporte familiar, el 4.5 percibe más de 6 salarios mínimos.



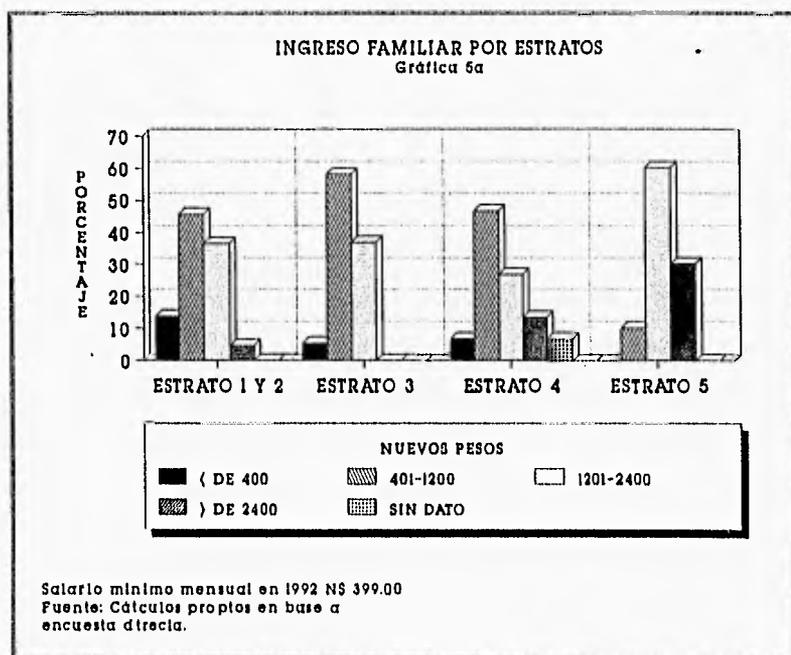
En el estrato 3, el ingreso promedio del jefe de familia es de N\$ 715.00 y con el ingreso medio familiar se incrementa un 41%. El ingreso más bajo fue de N\$ 250.001 y el más alto de N\$ 1800.00 y los que reciben los ingresos más alto también son comerciantes o se dedican a algún oficio.

En la gráfica 5a se puede ver que disminuyó considerablemente el primer rango (< de N\$ 400.00, o sea que descendió de 37% a un 5%; predomina (58%) el

segundo rango que va de N\$401.00 a N\$1200.00. En éste estrato no hubo quien percibiera más de N\$ 2400.00.

La media del ingreso de los jefes de familia del estrato 4 fue de N\$ 1115 y con el aporte familiar se incrementa un 34%, el ingreso familiar más alto fue de N\$ 6000.00 (un arrendatario que tiene una ocupación de técnico) y el más bajo de N\$250.00 (oficio). Cabe aclarar que los ingresos más altos del estrato corresponde en su mayoría a los comerciantes.

El 60 % del estrato 5 obtiene de 3 a 6 ingresos mínimos más de N\$ 2400.00. La media de este estrato fue de N\$ 1265.00 y se incrementó con el aporte familiar en un 95%. Como podemos ver en este estrato es el que presenta mayor porcentaje de aporte familiar, de cierta forma este aporte es el que determina la capacidad de pago, además algo significativo es que desaparece el primer rango (menor a 1 salario mínimo).



Al hacer el análisis en dos grupos resulta que los de renta congelada tienen un ingreso medio familiar de N\$ 1311.00, o sea, se incremento 21% con respecto al ingreso del jefe de familia, y para los que no tienen renta congelada la media es de N\$1420.70 y aumento con respecto al ingreso del jefe un 50%.

En todos los estratos el primer rango (< de N\$ 400.00) disminuye considerablemente, es decir, que desciende con el aporte familiar éste rango y se incrementa el rango siguiente, en el caso del estrato 5 desaparece el primer estrato, el estrato que presentó mayor proporción de familias que percibe menos de 1 salario mínimo (N\$ 400.00) fue el de rentas congeladas.(13% del ingreso familiar).

El estrato de rentas congeladas y el 3 no hubo ningún caso en el que el jefe de familia percibiera más de N\$ 2400.00 (6 salarios mínimos) en el caso del estrato 3 ni con el aporte familiar hubo quien recibiera más de 6 salarios mínimos y en el caso del estrato de rentas congeladas solo el 4.5% recibe más de 6 salarios. De todos los estratos, el que mayor proporción de arrendatarios que reciben más de N\$ 2400.00 fue el 5 (30%).

Considerando el ingreso familiar se tiene que en todos los estratos excepto en el 5 predominan las familias que reciben entre 1 y 3 salarios mínimos (N\$ 401.00 a N\$1200.00) y en el estrato 5 predominan los que perciben entre 3 y 6 salarios mínimos.

Indudablemente que el estrato 5 es el que más ingresos percibe y el que más mejora con el aporte familiar, el 90% recibe más de 3 salarios mínimos, y en cambio el que menos mejora su ingreso aun con el aporte familiar fue el estrato 3.

Como se puede ver el aporte familiar es muy importante ya que incrementa el nivel de ingresos, el cual es fundamental para poder saber cuanto de lo que perciben es destinado a el arrendamiento y por otro lado saber que tan factible es que en un futuro puede acceder a una vivienda en arrendamiento en mejores condiciones o adquirir una propiedad en caso de que lo desee.

2 ESTRUCTURA FAMILIAR

El número de familias junto con el número de personas que habitan la vivienda, el tiempo de formación familiar y la superficie de la vivienda, son algunos indicadores que nos permiten saber cómo está estructurada la familia, además, de saber si el espacio de su vivienda responde al espacio mínimo necesario que se requiere.

2.1 Número de Familias

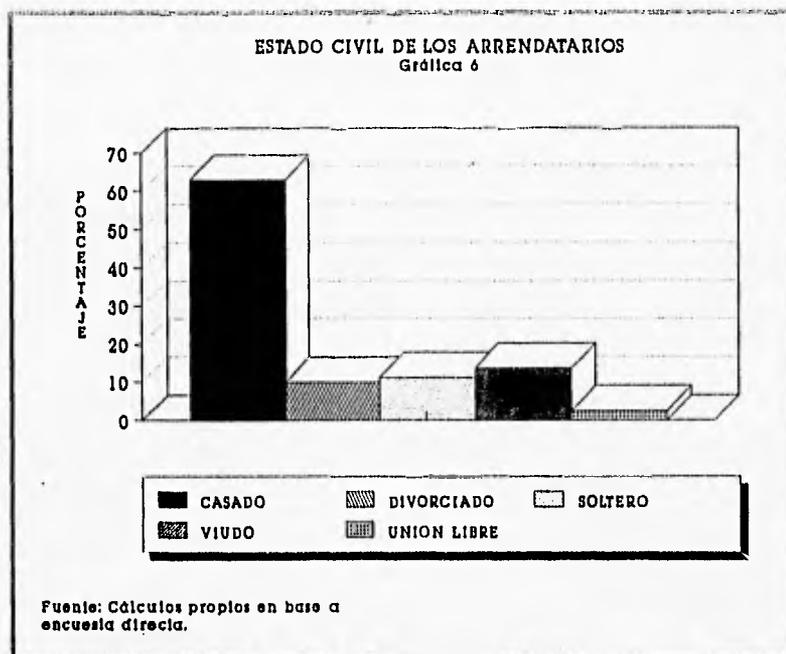
Se tiene la idea que en los sectores populares, debido a los bajos ingresos con los que cuentan, muchas veces la familia tiene que compartir la vivienda con otros familiares, como pueden ser los hijos y sus respectivas esposas, hermanos, los nietos, etc.

La colonia Morelos por sus características socioeconómicas (ingreso, ocupación, nivel cultural, etc.) que presenta, se le considera como popular y, contrariamente a lo que se esperaba, (más de una familia, gran número de integrantes) se encontró que el 88% de los arrendatarios son familias nucleares, es decir, que las viviendas están ocupadas por una familia y el 12% restante esta conformado por dos familias (bifamilias). Una de las posibles razones por la que no se dio lo que se esperaba se debe, quizá a que con los sismos de 1985 muchas de las viviendas de la colonia resultaron dañadas, por lo que fue una de las colonias donde se aplicó el Programa de Renovación Habitacional y por medio de esta medida que se tomó, permitió que muchos hogares que contaban con más de dos familias accedieran a una vivienda, aun cuando no fueron afectadas sus viviendas (los que se conocen como desdoblados).

En lo que respecta al número de miembros se obtuvo que la familia que presentó más integrantes fue de 7 personas y el mínimo fue de 1, es decir arrendatarios

que viven solos, el 64% entre 3 y 5 personas, el 20% de las familias están integradas por más de cinco miembros y el 16% entre 1 y 2 personas.

2.2 Estado civil y sexo de los arrendatarios.



En los resultados obtenidos se observa un claro predominio de arrendatarios que están casados (63%), los viudos representan el (14%), luego los solteros con el (11%), los divorciados que representan el 10% y únicamente el 2% viven en unión libre (ver gráfica 5).

Con los datos arrojados por las encuestas se puede comprobar que el arrendamiento es una alternativa muy importante tanto para los matrimonios jóvenes como para los que tienen un mayor número de años de estar casados.

De manera general existe una tendencia a que el jefe de familia (recordemos que se está considerando como jefe de familia al miembro que solventa económicamente los gastos generados en la vivienda) sea hombre, como sucede en la mayoría de los casos, es decir el 72% de los jefes de familia son de sexo masculino, en su mayoría casados(83%). El restante 28% de los jefes de familia pertenecen al sexo femenino las cuales son en un 70% viudas o divorciadas, el 17% solteras y el 13% son casadas.

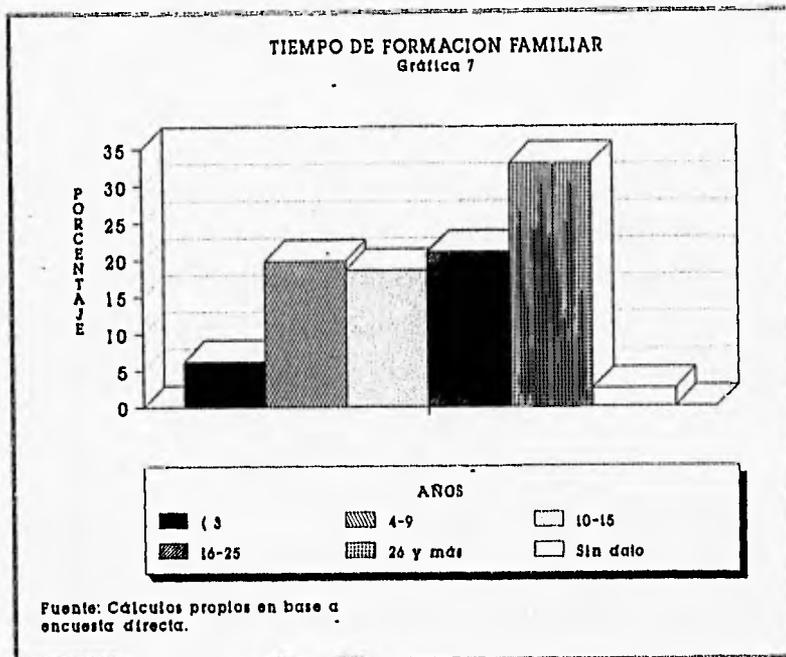
Se puede decir que estos resultados son lógicos ya que, tanto en México como en algunos países de América Latina, los patrones muestran un predominio a que el jefe de familia sea hombre, pues se le considera el soporte de la familia y aunque también la mujer u otro miembro de la familia contribuye a fortalecer el ingreso familiar, no se le considera la responsable de la familia excepto cuando es viuda, divorciada o soltera.

2.3 Tiempo de formación familiar

El principal objetivo de considerar esta variable fue para corroborar o disprobar la idea que se tiene respecto a que la mayoría de las parejas recién formadas o jóvenes tienen en el arrendamiento una solución transitoria al problema de la vivienda, es decir, que se piensa que dada la situación económica que se vive, las parejas de sectores populares y medios no tienen liquidez como para poder acceder a una vivienda en propiedad, por lo que tienen que arrendar durante los primeros años de formación familiar hasta que puedan acceder a la vivienda en propiedad. Existen autores como A. Gilbert y P. Ward que consideran que el tener un mejor nivel socioeconómico no

necesariamente implica optar por acceder a la vivienda en propiedad, además hay que considerar que en el caso de las colonias de bajos ingresos es difícil que se pueda ahorrar y acceder a una vivienda de mejores condiciones que la que están habitando, por lo que tiene que pasar mucho más tiempo para acceder a la propiedad.

El mayor tiempo de formación familiar en la colonia Morelos es de 56 años y los que menos tiempo de formación familiar son los de 3 años. El promedio es de 21 años.



CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL ARRENDATARIO

Predominan las familias ya consolidadas, es decir, el 54% tiene más de 16 años de haber formado la familia, mientras sólo el 26% son familias jóvenes y familias recién formadas (menos de 4 años).

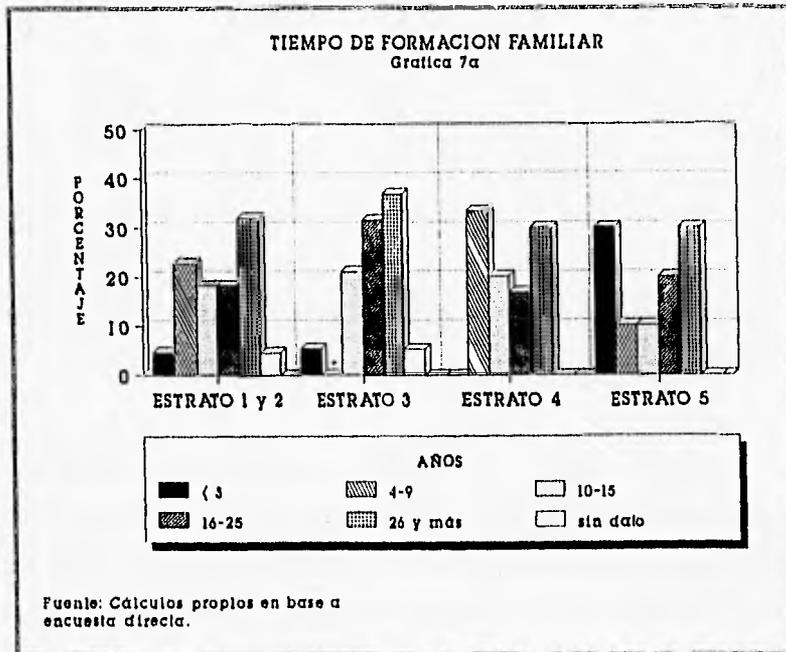
Como se puede apreciar el arrendamiento se ha convertido en la alternativa no únicamente para matrimonios o parejas recién formadas, sino que para muchas familias aún ya consolidadas, es decir que se ha manejado la idea de que ser inquilino es una situación transitoria para las familias recién formadas que no pueden acceder a la vivienda en propiedad pero en este caso vemos que más bien eso de transitorio es muy cuestionable ya que si se considera el tiempo de residencia resulta que en promedio estos arrendatarios tienen 21 años de vivir en la misma vivienda por lo que son hogares muy consolidados.

ESTRATO	AÑOS DE FORMACIÓN FAMILIAR	TIEMPO DE RESIDENCIA EN ESA VIVIENDA
1 y 2	18	28
3	26	20
4	20	20
5	18	8

Ahora bien, al hacer el análisis entre arrendatarios con régimen de rentas congeladas y los que no son de renta congelada, los primeros tienen en promedio 18 años de haber formado su familia, y los segundos tienen una media de 23 años. Como podemos ver, en promedio son familias más jóvenes las que arriendan una vivienda con renta congelada; aparentemente contradictorio si consideramos que han transcurrido

poco más de 50 años desde que se decretó la congelación de rentas, por lo que se esperaría que se presentaran con mayor tiempo de haberse formado, pero hay que tomar en cuenta que los actuales habitantes de las viviendas que se mantienen bajo el régimen de rentas congeladas son la segunda generación de beneficiados.

En el estrato de rentas congeladas el tiempo de formación familiar es menor que el tiempo de residencia en la vivienda lo que indica que estos arrendatarios siempre han vivido en la misma casa, y que desde que se formó la familia han arrendado; en el caso del estrato tres y cinco, es mayor el tiempo de formación familiar que el tiempo de residencia, por lo que los arrendatarios pueden provenir ya sea de vivienda en propiedad o en arrendamiento que se mudaron, respecto al estrato cuatro, son familias que se iniciaron en el arrendamiento cuando conformaron su familia.



Los arrendatarios del estrato 1 y 2 (rentas congeladas) han permanecido arrendando por mucho tiempo (gran permanencia) la misma vivienda, aún cuando -como ya se mencionó- son 2ª generación de "beneficiarios" son familias con mucho tiempo de formación familiar ya que el 50% tiene más de 15 años arrendando, el 27% son familias jóvenes (menos de 9 años de formación familiar). Los arrendatarios de éste estrato prácticamente han vivido toda su vida en la misma vivienda ya que sus padres o abuelos fueron los beneficiarios originales y al crecer los hijos de estos formaron su familia pero no se mudaron de vivienda.

En el estrato tres la media de formación familiar fue de 26 años, también predominan las familias que tienen más de 25 años (37%) arrendando, casi una tercera parte tiene entre 16 y 25 años, y el 5% son familias muy jóvenes (3 años y menos), cabe aclarar que en este estrato no se encontraron familias que tuvieran entre 4 y 9 años de formación familiar.

En el estrato 4 la media fue de 20 años, la familia que más tiempo de formación tuvo fue de 51 años y el menor de 4 años, el porcentaje más alto (33%) corresponde a familias que tienen entre 4 - 9 años.

En el estrato 5 la media de formación familiar es de 18 años , los arrendatarios con mayor tiempo de formación familiar tienen 40 años. En este estrato el 30% son familias muy jóvenes, el mismo porcentaje existen de arrendatarios con familias muy consolidadas (26 años y más).

De manera general se puede decir que presentó mayor número de casos con familias recién formadas por lo que las viviendas en mejores condiciones físicas están siendo habitadas por la gente más joven y la gente muy madura, casi en todos los estratos poco más del 50% son familias que tienen más de 16 años que formaron su familia, ahora bien este dato es muy significativo ya que como se verá en el capítulo de trayectorias residenciales al tratar de asociar ésta variable con el tiempo de residencia

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL ARRENDATARIO

podremos ver si realmente son arrendatarios que ya tienen tiempo arrendando o tienen poco en el arrendamiento.

CAPITULO 4

CONDICIONES Y PERCEPCIÓN DEL ARRENDAMIENTO

1 LA VIVIENDA ARRENDADA

1.1 Características de las viviendas arrendadas.

La vivienda aparte de proteger a sus residentes de las inclemencias del tiempo tiene otra función que es proporcionar bienestar a través de espacios y servicios para el desempeño de actividades vitales ya que puede fomentar la integración y desarrollo de los miembros de la familia, de esta forma la vivienda trasciende su dimensión de inmueble satisfactor y constituye un elemento medular en el desarrollo de la sociedad, por tal razón se consideró importante saber en que condiciones físicas se encuentran las viviendas.

TIPO DE RENTA	PORCENTAJE
Renta congelada	30.5%
Renta no congelada	69.4%

Como se mencionó en la metodología se tomaron 4 categorías de la vivienda de acuerdo a sus características físicas: a) las muy deterioradas (Estrato 1 y 2) y son de renta congelada 30.5% de viviendas arrendadas en la colonia Morelos, b) las que no tienen la renta congelada (Estrato 3) pero están también muy deterioradas 30.6%, c) las viviendas que están en condiciones intermedias (Estrato 4) 26%, y d) las mejores viviendas en renta de la colonia (Estrato 5) 12.7%.

TIPO DE RENTA	GRADO DE DETERIORO	%
Congelada	Muy deteriorada	30.56
No congelada	Muy deteriorada	30.69
No congelada	Deterioro medio	26.00
No congelada	Poco deterioro	12.73

En el caso de las viviendas de renta congelada no se puede hablar de un buen estado físico de los inmuebles dado que desde que se promulgó el decreto de congelación de rentas el mantenimiento que se les ha dado a las vecindades o edificios ha sido mínimo si no es que nulo. Estos inmuebles son las clásicas vecindades céntricas que no tienen más de 2 niveles y no cumplen con el espacio mínimo que se requiere. El satisfactor mínimo se entiende como " el límite inferior al que se puede reducir su calidad sin sacrificar su eficiencia como satisfactor de las necesidades habitacionales de sus ocupantes." (Procesos Habitacionales 1988:251). Los materiales de construcción deben estar en buenas condiciones físicas, las viviendas deben de contar con los servicios de agua entubada, energía eléctrica y drenaje, se considera que puede haber hasta 2.5 personas promedio por cuarto, en caso de que no se cumpla con este parámetro se estaría hablando de hacinamiento, es decir cuando el tamaño o dimensiones de la vivienda esta por debajo de las necesidades de espacio que se requiere. En lo que respecta al tamaño de la vivienda se define en función de su número de cuartos; sin embargo, este concepto adquiere importancia en relación al número promedio de ocupantes, por cuarto Según la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) se considera que cada miembro requiere como mínimo de superficie 12m² para poder satisfacer sus necesidades de espacio, otro de los factores que también influyen en el desarrollo de los individuos es contar con los servicios mínimos que se requieren.

Aunque actualmente todas las viviendas de renta congelada cuentan con agua y baño dentro de la vivienda, estos han sido introducidos por los inquilinos, ya que inicialmente no contaban con estos servicios, por lo que la mayoría de las áreas dispuestas para servicio eran colectivas o compartidas.

El tamaño de las viviendas es en promedio de 24.7 m², a cada persona le corresponden en promedio 5.25m². Como se puede apreciar los arrendatarios de este estrato viven hacinados dado que están por debajo del mínimo recomendado y el número medio de cuartos es de 2.3, uno de los cuartos funciona como baño cocina y comedor y el otro cuarto como sala dormitorio, cabe señalar que en algunos casos en el cuarto que está dedicado a sala-dormitorio existen tapancos, es decir, algunas de las viviendas de renta congelada cuentan con otro nivel dentro del mismo cuarto, el material empleado en estos tapancos es la madera, se puede decir que de cierta manera estas adaptaciones que hicieron atenuó la falta de espacio, la construcción de éstos era factible por la altura de los techos, y en la mayoría de los casos se construyeron sin la autorización del arrendador.

Como estas viviendas tampoco contaban con un espacio para baño dentro de la vivienda, algunos de los arrendatarios (inquilinos) utilizaban un cuarto para baño-cocina-comedor y otros se apropiaron de una parte del patio inmediata a la puerta de la casa en donde han acondicionado el baño o un lavadero (aunque en la mayoría de los casos el baño esta dentro de la vivienda) el cual por medio de un enrejado ha sido integrado a la vivienda, el espacio que aún comparten es el dedicado a tender la ropa.

Las viviendas por las condiciones en que se encuentran representan un verdadero riesgo para quienes las habitan, son inmuebles que no se les da mantenimiento, salvo en algunas excepciones en las que los arrendatarios pintan o reparan algunas tuberías.

Los inmuebles del estrato tres no tienen la renta congelada pero están sumamente deteriorados, las condiciones físicas son similares a las de renta congelada, los edificios tienen dos o tres niveles, las viviendas cuentan con 31m² en promedio con 3.7 cuartos y 8 m² por persona. También se puede decir que en este estrato hay hacinamiento aunque a diferencia de las de renta congelada la mayoría de las viviendas del estrato tres si fueron diseñadas con espacio para baño, el mantenimiento de estas viviendas no existe de ahí que se consideren en cuanto a condiciones físicas similares a las de renta congelada ya que por las rentas tan bajas los arrendadores no les da mantenimiento y los inquilinos no les dan mantenimiento unos argumentan que es obligación del dueño ya que ellos no tienen dinero y otros no hacen mejoras en el inmueble por el temor a ser desalojados en cualquier momento.

En el estrato cuatro las viviendas son poco más grandes que los inmuebles anteriores presentan una media de 51.8m², el número de cuartos es de 4.3 y relacionando el tamaño con el número de integrantes de la familia se obtuvo que el espacio que le corresponde a cada persona es de 13m², es decir que estas viviendas están ligeramente arriba del mínimo recomendado por la SAHOP.

Las viviendas del estrato cinco están notablemente en mejores condiciones que las viviendas de los estratos anteriores, estos son edificios de 4 y 5 niveles, a diferencia de los otros estratos a estos si se les da mantenimiento, es decir, hay una persona encargada de mantener en buen estado físico el inmueble así como de hacer la limpieza del edificio, los departamentos miden en promedio 67.5m² y la media del número de cuartos es de 4.8. El espacio que les corresponde por persona es de 15m² es decir por arriba del espacio mínimo que requiere cada persona. Este estrato presentó las viviendas con mayor superficie, y en mejores condiciones físicas lo que como veremos más adelante repercutirá en el monto de la renta.

1.2. CONTRATO

Duración del contrato de arrendamiento.

El contrato es un documento muy importante, ya que en este se establecen las bases legales, y mercantiles de la relación entre arrendador y arrendatario. Estas relaciones son fundamentales para el buen desarrollo del sector.

Según el Código Civil en las reformas de 1985 la duración mínima de todo contrato de arrendamiento y fincas urbanas destinadas a la habitación es de un año forzoso para arrendador y arrendatario, una vez vencido el contrato, el inquilino tiene derecho, siempre que esté al corriente con el pago de las rentas a que se le extienda hasta por dos años más, el aumento no puede exceder del 85% del incremento porcentual fijado al salario mínimo general en el Distrito Federal, en el año en que el contrato se prorrogue, generalmente durante estos dos años no se presentan grandes cambios en el monto de la renta, al concluir el tiempo de prórroga el arrendador tiene la facultad de hacer un nuevo contrato en donde establezca el pago que ha de hacerse por el uso del inmueble durante un año.

En la colonia Morelos se encontró que las viviendas que tienen renta congelada, el 45% depositan sus rentas ya sea por que el inmueble está inestado o porque al ser una cantidad tan irrisoria la que reciben los arrendatarios, prefieren no cobrarla.

De manera general se puede decir que el 95% de todos los encuestados cuenta con contrato, es decir que se accede al arrendamiento formal y el 4.9% no tienen contrato.

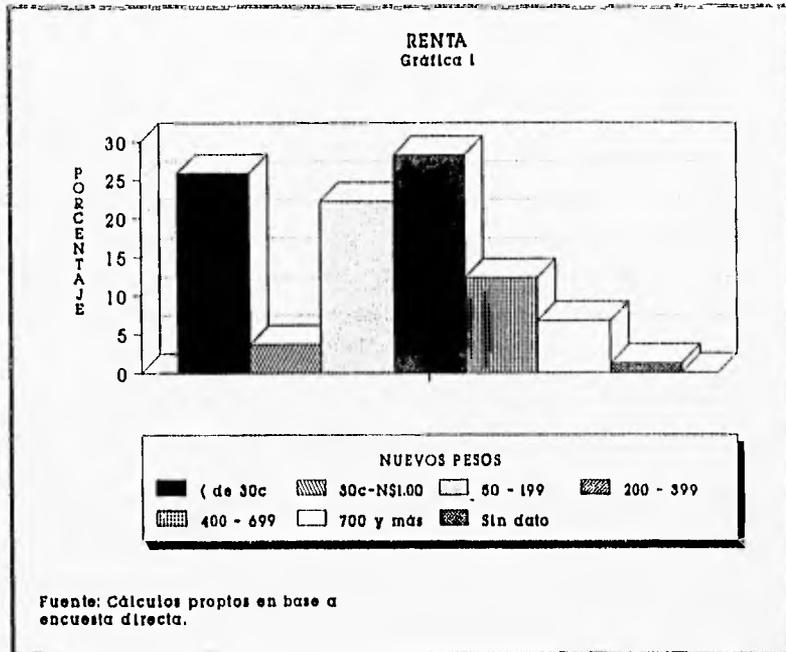
Cabe aclarar que actualmente, como más adelante se verá, existen algunos factores que influyen al momento de establecerse el contrato, uno es el tipo de relación que se tiene con el arrendador y muy ligado a esto, el tiempo de residencia.

1.3. RENTA

Se entiende como renta el pago mensual que debe hacer el inquilino al arrendador (dueño) por el uso de la vivienda, este pago se establece previamente en el contrato de arrendamiento, como anteriormente se mencionó este aumento no debe incrementarse más del 85% anual, pero al transcurrir los tres años, el propietario del inmueble puede volver a fijar el nuevo pago sin considerar el tiempo anterior cosa que no sucede en el caso de las viviendas con renta congelada ya que se paga la misma cantidad desde los años 40s.

En el monto de la renta se esta pagando la ubicación es decir la localización de la vivienda lo que de cierta manera da un estatus social; la accesibilidad; las características de la vivienda tales como servicios, superficie, materiales o acabados..etc; y algunos factores económicos tales como los impuestos que deben pagar los arrendadores. Algunos arrendatarios consideran que el monto de la renta es mucho más caro de lo que debería ser ya que si se consideran las características físicas, la localización y la situación legal de los Inmuebles las rentas que se pagan son muy caras pero por la falta de oferta de vivienda en arrendamiento se aceptan las condiciones que ponga el arrendador.

El 26% de los arrendatarios localizados en la colonia Morelos tienen renta congelada, los precios que pagan van desde los \$16.00 antiguos pesos (01.5 centavos) hasta \$300.00 (30 centavos) Si se toma en cuenta que los arrendatarios de rentas congeladas en la colonia Morelos perciben un ingreso familiar medio de N\$1,311.00 , lo que pagan de renta representa el .02% del ingreso familiar, es decir que casi es gratis, esto en el supuesto de que pagan los 30 centavos, pero hay que considerar que existen casos en los que se paga menos de esta cantidad.



También se detectaron rentas que aunque estrictamente no son congeladas, lo que pagan es muy poco y se pueden considerar como tal puesto que pagan más de 30 nuevos centavos pero menos de N\$1.00; constituyen el 4% de los arrendatarios muestreados y se ubican en el estrato 3.

Ahora bien, los que no tienen renta congelada 69% (sin considerar estrictamente a los que pagan muy poco es decir, menos de N\$ 1.00) pagan un alquiler que va desde N\$ 50.00 hasta N\$ 850.00. El ingreso familiar medio es de N\$ 1,420.00 y pagan un alquiler promedio de N\$ 274.49 lo que representa el 19% del ingreso medio familiar, aunque cabe aclarar que este dato debe tomarse con mucha cautela ya que se utilizó la media de todos los casos pero esto se modifica considerablemente al tomar en cuenta la estratificación que se hizo (como se verá más adelante).

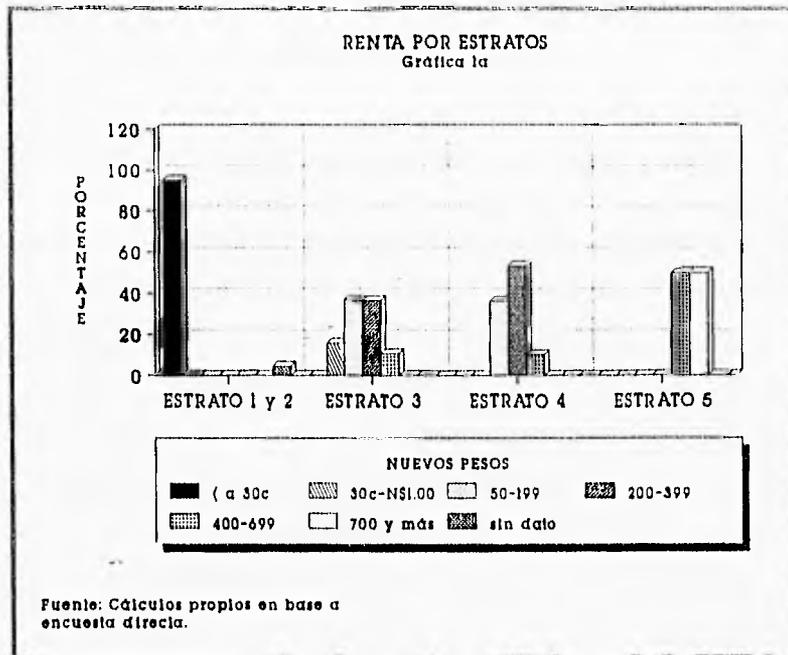
ESTRATO	INGRESO MEDIO FAMILIAR	RENTA MEDIA	% INGRESO - RENTA
1 Y 2	N\$ 1311.00	.88 CTS.	.06
3	N\$ 1000.00	N\$ 183.00	18.3
4	N\$ 1500.00	N\$ 236.00	15.7
5	N\$ 2470.00	N\$ 640.00	25.9

En la gráfica general de rentas (1) se puede observar que el 30% de los arrendatarios muestreados pagan realmente muy poco ya que es menos de N\$ 1.00, el 22% pagan una renta barata entre N\$ 50.00 y N\$ 199.00, el 28% paga entre N\$ 200.00 y N\$ 399.00, el 12% paga entre N\$ 400.00 y N\$ 699.00, el 5% entre N\$ 400.00 y N\$499.00, otro 9% entre N\$ 500.00 y N\$ 690.00 y por último el 5% paga más de N\$700.00.

Como antes ya se mencionó el estrato 1 y 2 corresponde a los inmuebles que tienen renta congelada y lo que pagan de renta no representa ni el 1% de su ingreso familiar.

En el estrato tres la renta más cara fue de \$N 400.00, el 68% de los arrendatarios gastan hasta una quinta parte de su ingreso familiar en renta. Un 21% gasta entre una quinta y dos quintas partes de su ingreso familiar y 40% de su ingreso familiar, solo se detectó un caso en el que el alquiler de la renta representa el 50% del ingreso familiar.

En el estrato 4 el 60% de los arrendatarios gastan menos de una quinta parte de sus ingresos en renta y un 23% entre una quinta y dos quintas partes de su ingreso familiar. La renta más baja fue de N\$ 50.00 y la más cara de N\$ 560.00



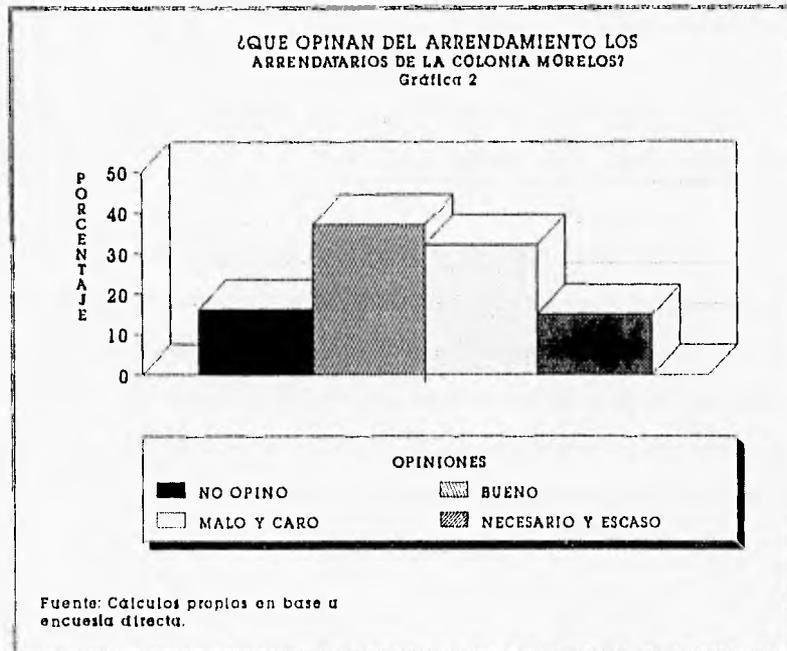
En el estrato 5 es donde se paga la renta más cara de la colonia (N\$ 850.00) y no hay ningún caso que pague menos de N\$ 450.00.

Algo que se detectó, es que en muchos de los casos toman en cuenta la antigüedad del arrendatario, es decir, que en el momento de renovar el contrato el dueño toma en consideración el tiempo de residencia y el incremento de la renta es leve. De manera general se puede decir que sí existe una relación entre las condiciones físicas de los inmuebles y lo que se paga por el alquiler de estos, las viviendas más grandes y en mejor estado físico pagan la renta más cara como sucede en el estrato 5.

2 PERCEPCIÓN DEL ARRENDAMIENTO

2.1 ¿Qué opinan los arrendatarios del arrendamiento como sistema de acceso a la vivienda?

El arrendamiento muchas veces es considerado como desventajoso, debido a que se piensa que lo que pagan de renta es dinero derrochado puesto que la casa nunca será de ellos, de aquí que se tiene una mala imagen del arrendamiento. Se puede decir que de cierta forma existen factores que contribuyen a que se vea de esta manera, uno es el cultural o ideológico pues se tiene la idea de que la vivienda en propiedad proporciona una serie de ventajas tales como tranquilidad, seguridad, también se le considera como patrimonio familiar...etc., otro factor sería el político ya que las políticas habitacionales y fiscales que se han tomado en arrendamiento han desestimulado la producción de ésta y por tanto se ha dado una baja de la oferta y una elevación de precios a demás de que se han creado una serie de mitos en el arrendamiento.



En esta investigación un 37% de los arrendatarios encuestados consideran que en términos generales el arrendamiento es bueno y piensan que realmente ayuda a quienes no tienen acceso a una casa en propiedad, también hay quienes manifiestan que la ventaja es que les permite ahorrar para adquirirla en un futuro, ahora bien, el 15% opina que actualmente es necesario pero es muy escaso, es decir que no hay vivienda en arrendamiento para los que cuentan con bajos recursos económicos, el 32% afirma que la oferta es muy cara y que realmente no se ve interés por parte de las autoridades, ya que la disponibilidad de ella está por lo general en la periferia de la ciudad y no cuentan con todos los servicios considerando así que el arrendamiento es malo, el 16% restante no opinaron.

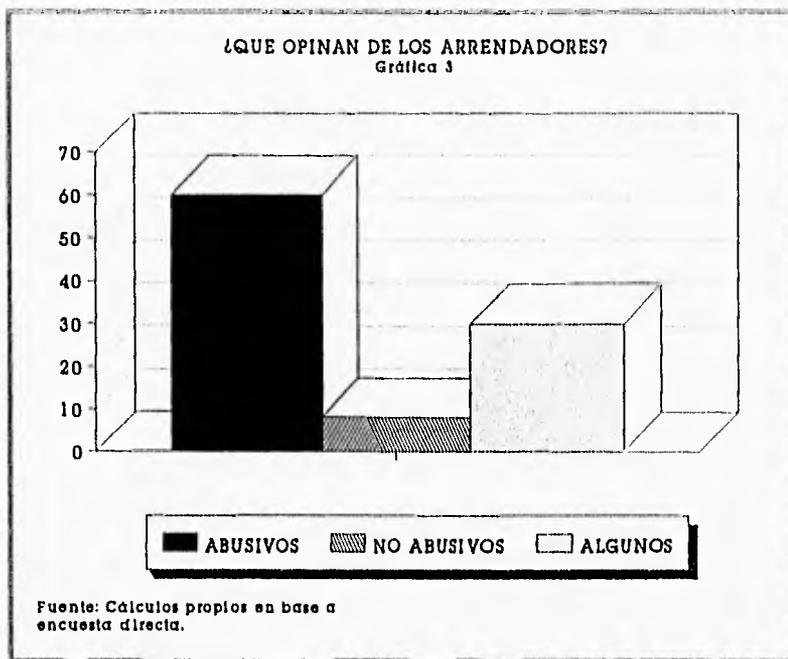
2.2 Relación Arrendador Arrendatario

La relación personal que existe entre el arrendador y el arrendatario puede ser directa o indirecta, la primera es cuando ambas partes se conocen (dueño e inquilino) y el arrendador es quien se encarga del cobro de su renta, en la colonia Morelos un poco más de la mitad tienen trato directo con su casero (56%); y el resto tiene una relación indirecta es decir existe otra persona que no es el dueño y que se encarga de todos los asuntos relacionados con el inmueble, tal es el caso de los administradores, porteros, el contador del arrendador, un familiar o una persona de su confianza.

Ahora bien, dependiendo de este tipo de relación, (que en este caso debería ser meramente mercantil); se deriva una ideología y percepción tanto del arrendador como del arrendamiento, la cual influye en el proceso del arrendamiento y se ve reflejada en el pago de la renta (por lo menos en el caso de estudio).

De esa relación mercantil los arrendatarios se forman una percepción (positiva o negativa) de su arrendador mezclando las relaciones mercantiles con las personales, es decir, dependiendo de lo que pagan de renta los inquilinos catalogan a

los arrendadores de buenos o abusivos y de ahí que su apreciación hacia ellos sea de apatía o simpatía.



En la colonia Morelos el 60% de los arrendatarios encuestados opinan que por lo general los arrendadores son abusivos con el cobro de rentas, ya que pagan más de lo que deberían pagar, del porcentaje antes mencionado el 9% consideran que otros arrendadores si son autoritarios pero el suyo no, estos arrendatarios argumentan que lo que pagan los demás arrendatarios de renta es injusto.

Un 9% del total de los arrendatarios encuestados opinaron que no son arbitrarios, ellos argumentaron que esto es un negocio como cualquier otro y que por la localización de la colonia los montos de la renta son justos.

El otro 31% del total de casos de estudio tomaron una posición intermedia es decir, opinan que algunos si son y otros no son abusivos

Todos los arrendatarios que se encuestaron del estrato 5 (recordemos que estos arrendatarios son los que pagan la renta más cara de la colonia o sea el 26% del ingreso familiar) piensan que si son abusivos pues pagan mucho de renta; de los que tienen rentas congeladas (estrato 1 y 2) el 82% consideran que si son abusivos pero de éstos el 27% piensa que el suyo no y que los demás arrendadores si lo son.

En lo que respecta a los estratos se tiene que en el de renta congelada (1 y 2) poco más de la mitad (55%) consideran que en general los arrendatarios si son abusivos en el cobro de las rentas, un 27% opina que los demás si son abusivos pero su arrendador no.

En el estrato 3 el 47% dice que si son abusivos que cobran mucho más de lo que deberían cobrar, el 16% opina lo contrario, es decir, que no lo son.

En el estrato 4 poco más de la mitad (53%) tiene una posición intermedia es decir que unos si lo son y otros no, y un 40% dice que si son exagerados con el cobro de rentas.

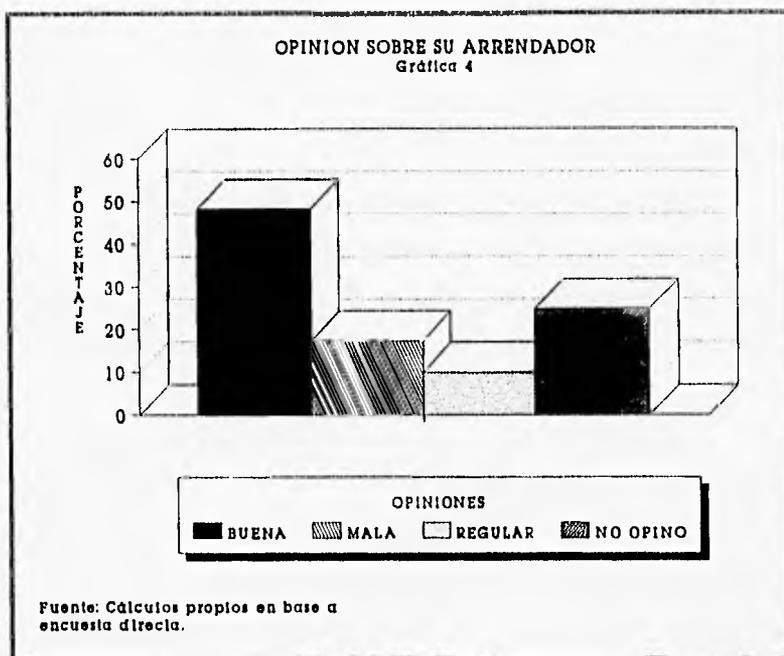
En el estrato 5 todos los arrendatarios encuestados piensan que si son abusivos pues pagan mucho de renta.

En los resultados obtenidos predomina la imagen negativa hacia el arrendador, ésta idea se ha manejado desde hace tiempo ya que se cree que los propietarios de los inmuebles son personas económicamente poderosas y además abusivos en el cobro de las rentas.

2.3 Percepción de su arrendador.

El 48% de los arrendatarios tienen una opinión positiva de su arrendador es decir buena, de manera general las respuestas que obtuvimos fueron: es considerado con el cobro de las rentas, de amable, piensan que su relación es buena porque no tienen problemas con él.

El 17% manifestaron tener una mala relación con su arrendador o administrador, lo califican de intransigente, abusivo con el cobro de las rentas, y dicen que aparte de todo no le dan mantenimiento al inmueble y el 10% tiene una opinión regular es decir será buena respecto a algunos aspectos y mala respecto a otros.



El 25% restante no opinó quizá porque unos no tienen relación con el arrendador ni con un administrador ya que sus rentas la depositan, puesto que el inmueble está intestado, o tal vez por pensar que se podrían tener problemas si es que

se entera su arrendador (aún cuando se les aclaró desde el inicio de la encuesta que la información que nos dieran sería confidencial y que se utilizaría de manera general, es decir que no se haría ninguna referencia a casos particulares).

De todos los estratos el que tiene mayor proporción de arrendatarios que tienen una buena relación con su arrendador fue el estrato 4 (60%) luego el estrato 3 (58%), el 36% del estrato de rentas congeladas y el de menor proporción fue el estrato 5(20%).

El 40% del estrato 5 manifestaron tener una relación mala con su arrendador, dicen que es una persona prepotente, desconsiderados con los inquilinos y abusivos con el cobro de la renta; como podemos ver la percepción que se forman está muy ligada a lo que pagan de renta, del estrato 4 el 20% y del estrato de rentas congeladas solo el 5% tiene una imagen negativa de su arrendador.

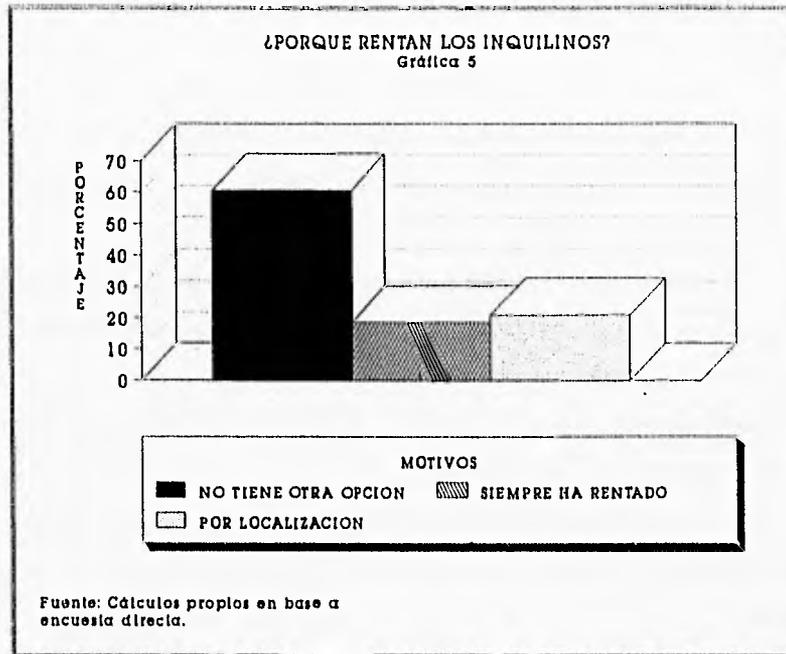
El estrato de rentas congeladas fue el que presentó mayor proporción de arrendatarios que no optaron (59%), esto se debe a que hay inquilinos que depositan su renta.

2.4 Motivos por los que arriendan

Si consideramos que poco más de una tercera parte de los arrendatarios piensan que el arrendamiento es perjudicial hay que cuestionarse porque rentan es decir cual es el motivo por el que arriendan.

Generalmente las respuestas de los arrendatarios a esta pregunta fueron tres: porque no tienen otra opción (60.5%), dicen que no tienen la solvencia económica como para acceder a la vivienda en propiedad y por esta razón es que están rentando, un 21% renta porque necesitan vivir en lugares céntricos para estar cerca del trabajo o porque les gusta vivir en lugares accesibles y bien comunicados y un 18.5% son

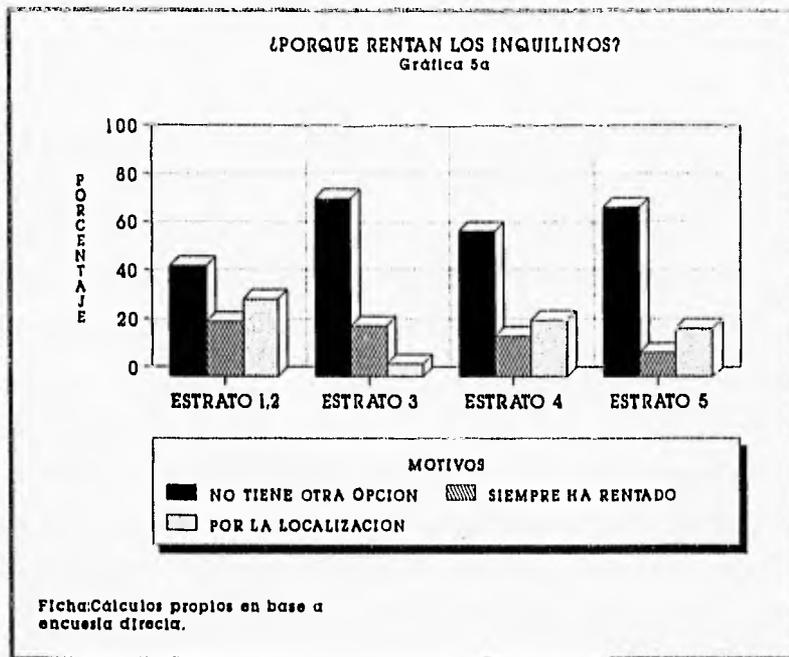
arrendatarios casi toda su vida han rentado lo cual nos puede hablar de que rentan por costumbre, en estos casos podemos hablar de estabilidad en el arrendamiento.



Como se puede apreciar en la gráfica 5a en todos los estratos predomina la idea de que los arrendatarios manifestaron no tener otra opción, y de cierta forma se corrobora la idea que arriendan más por obligación que por elección.

El 46% de los estratos de rentas congeladas manifestó no tener otra opción, hay que recordar que en este caso lo que han pagado desde 1942 sigue siendo lo mismo y bien podrían haber ahorrado, en el estrato tres el 74%, el 60% del estrato cuatro y el 70% del estrato cinco. Como antes ya se mencionó estos arrendatarios ven al arrendamiento más bien como una solución forzada, ya que de tener mejor solvencia económica, ellos preferirían ser propietarios de su vivienda, aunque esta idea es una visión negativa ya que se puede ver al revés es decir el arrendamiento es la solución

para los que no tienen una opción de vivienda y aquí cabría cuestionarse porque rentan los que tienen otra opción.



Contrariamente a lo que piensan que el arrendamiento no es una buena opción, existen arrendatarios que están acostumbrados al arrendamiento y ven en este una buena opción para atenuar el problema de la vivienda. De los arrendatarios que tienen rentas congeladas el 23% arriendan por este motivo, de el estrato tres el 21%, en el estrato cuatro el 17% y de el estrato cinco el 10%

En el estrato 1 el 32% rentan por cuestiones de localización básicamente, porque necesitan vivir en un lugar céntrico, cercano al trabajo del estrato tres un 5% en el estrato 4 un 23% y por último el 20% de los arrendatarios del estrato 5 coincidieron con esta respuesta.

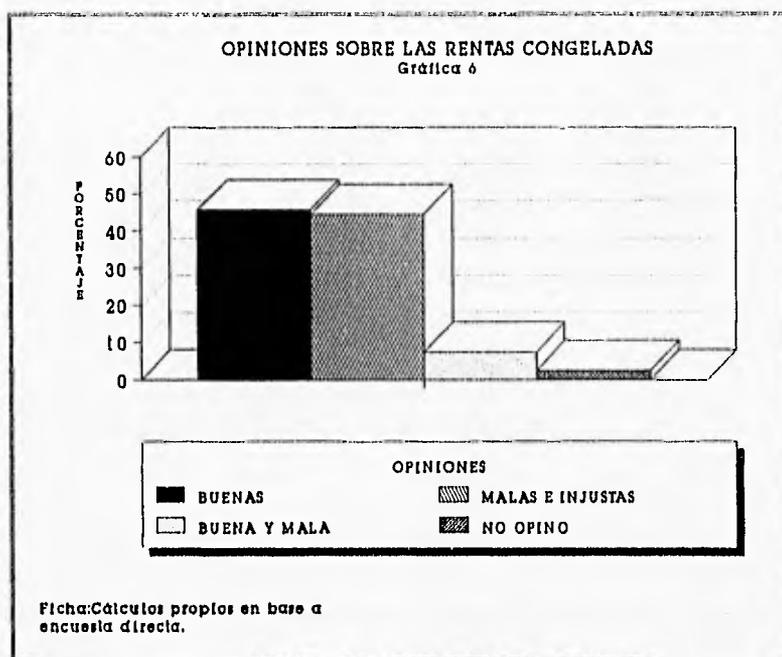
2.5 Las Rentas congeladas

Como se mencionó en el capítulo primero en 1942 se promulgó un decreto para la congelación de rentas, el cual años más tarde fue prorrogado y desde entonces sigue vigente, tal vigencia ha ayudado a desalentar la inversión de vivienda en arrendamiento

Como resultado de este decreto el cual involucraba a todos los arrendadores de inmuebles cuyas rentas eran entonces hasta de 300.00 antiguos pesos. (30 nuevos centavos); con el tiempo los beneficios obtenidos por la renta disminuyeron y más tarde se nulificaron provocando una desinversión en arrendamiento y como los inquilinos tampoco le dieron mantenimiento, poco a poco se fueron deteriorando hasta llegar a las condiciones que hoy en día conocemos.

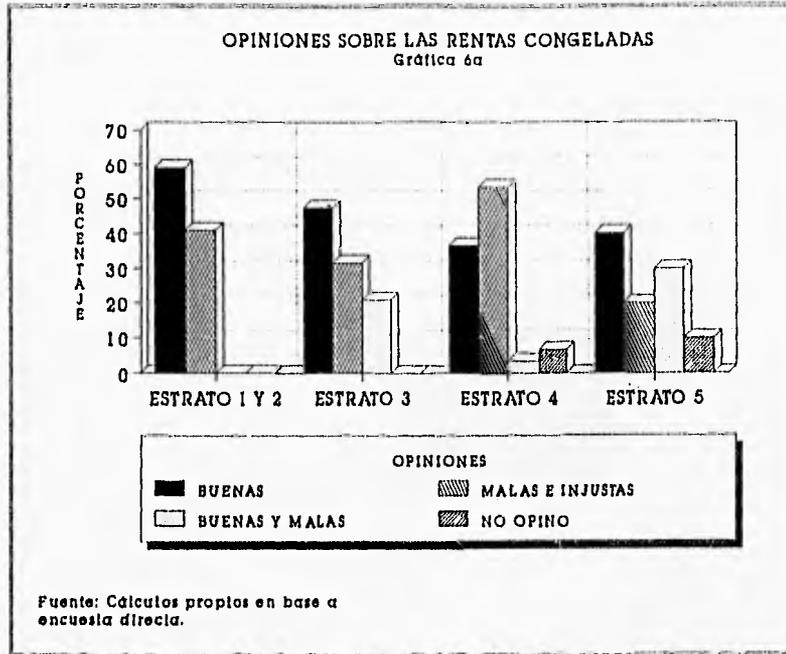
La situación en que se encuentran las viviendas que se han mantenido bajo este régimen son pésimas, de aquí que se ha dicho que si bien este decreto de los años cuarenta tuvo una finalidad económica, política y social, al paso del tiempo ha dañado mucho, este daño ha perjudicado a los arrendadores, a los arrendatarios y a la sociedad ya que en primer lugar fomentó desconfianza entre los inversionistas y esto provocó una caída de la oferta ya que no estuvieron dispuestos arriesgar su capital en arrendamiento y decidieron invertir en negocios rentables y con seguridad jurídica; en segundo lugar ha quitado la posibilidad a otros arrendatarios de ser beneficiados por el arrendamiento por que al no haber oferta de vivienda se les ha negado esa alternativa, en tercer lugar se está subsidiando a los que se encuentran en tal régimen a costa del resto de los arrendatarios y en cuarto lugar se fomentó el arrendamiento informal, y además indudablemente, al desalentar la inversión en vivienda para renta ha motivado a que por la falta de ésta, la población de escasos recursos invada terrenos, creando un sin fin de zonas periféricas.

Dada esta situación se consideró importante saber que opinan de las rentas congeladas los arrendatarios tanto los que viven bajo estas viviendas como los que no están bajo este régimen.



Las respuestas que dieron los arrendatarios de la colonia Morelos son muy diversas, las opiniones van desde aquellas que piensan que son injustas, perjudiciales y parasitarias hasta los que dicen que son magníficas, que debería de haber más decretos como éstos.

El 46% opina que esta bien que exista este tipo de renta ya que con el actual salario no alcanza para nada; considerando la estratificación que se realizó de los que tienen rentas congeladas el % manifestó que están bien pero que se las deberían de vender a un precio módico y de acuerdo a las posibilidades de cada inquilino, ya que ellos no les pueden hacer mejoras a estas pues no saben cuando los pueden desalojar, es pertinente señalar que cuando se aplicó la encuesta y en sí esta pregunta, los -



arrendatarios que tienen rentas congeladas manifestaron su inconformidad, pues dicen que los arrendadores no hacen nada por mejorar los inmuebles. Esta posición que están tomando los arrendatarios es muy injusta ya que se les ha beneficiado por mucho tiempo y aún quieren obtener más beneficio adquiriendo la vivienda.

El 44% piensan que actualmente son muy malas ya que son las causantes de la falta de oferta de vivienda en arrendamiento, dicen que son injustas y perjudiciales tanto para los arrendadores como para los inquilinos.

Para los dueños de los inmuebles es injusto por que reciben una cantidad simbólica, bueno y esto es cierto, ya que, es más que obvio que los ingresos que reciben por el cobro de las rentas son insuficientes para poder darles mantenimiento a los inmuebles por lo que cada vez son peores las condiciones físicas en las que se

encuentran; y para los arrendatarios por el peligro que representa vivir bajo este tipo de viviendas.

El 7% opinan que tienen pros y contras, es decir que por un lado son buenas y por otro son malas, son buenas para quienes realmente no pueden pagar por ejemplo los ancianos, también piensan que está bien que existan las rentas congeladas siempre y cuando los precios sean más acordes a la realidad, y por último el 3% no opinaron ya que según ellos no están bien informados sobre el tema de las rentas congeladas y prefirieron no opinar.

1 Desplazamientos y trayectoria residencial de los arrendatarios

En este apartado nos interesa saber que tanta movilidad existe en los arrendatarios, es decir que tanto tiene que desplazarse para realizar sus actividades cotidianas, queremos saber como y hacia donde son sus desplazamientos más comunes y básicamente en lo que respecta al trabajo y al abastecimiento de productos básicos.

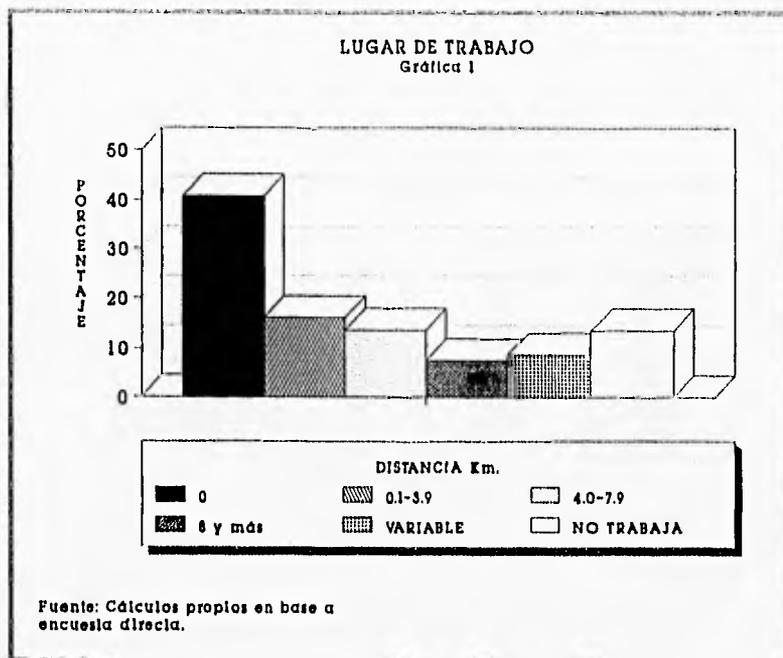
1.1 Lugar donde realizan las compras.

Casi tres cuartas partes de la población encuestada realizan sus compras de abasto en la misma colonia, es decir el 73% efectúa sus compras en los dos mercados que hay en la colonia, aunque en uno de ellos (Tepito) se esta dando una sustitución o cambio en la venta de los productos, ya que muchos de los comerciantes que originalmente vendían comestibles, ahora los utilizan para la venta de mercancía ilegal (contrabando) o para vender comida preparada para los otros comerciantes.

Prácticamente los arrendatarios no se desplazan mucho para hacer sus compras, pero los que no las efectúan en los dos mercados de la colonia, lo hacen en la merced que se localiza en promedio a 2.5 Km, que no supone un gran desplazamiento. Además hay que recordar que la colonia Morelos tiene una localización central.

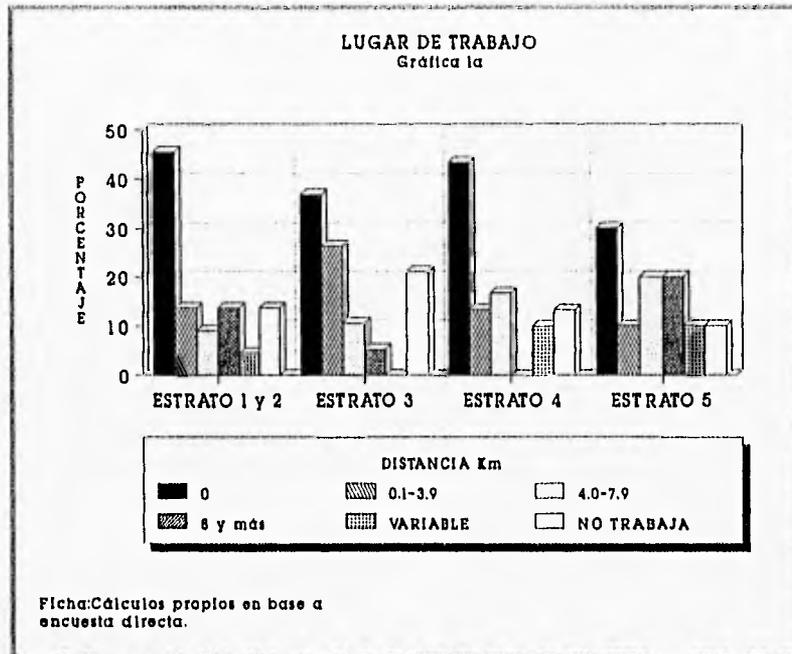
1.2 Lugar de trabajo

Para evaluar el desplazamiento al trabajo se midió en un mapa la distancia entre el lugar de origen (colonia Morelos) y el de destino, (colonia donde se trabaja) tomando para ambos casos el centro de la colonia.



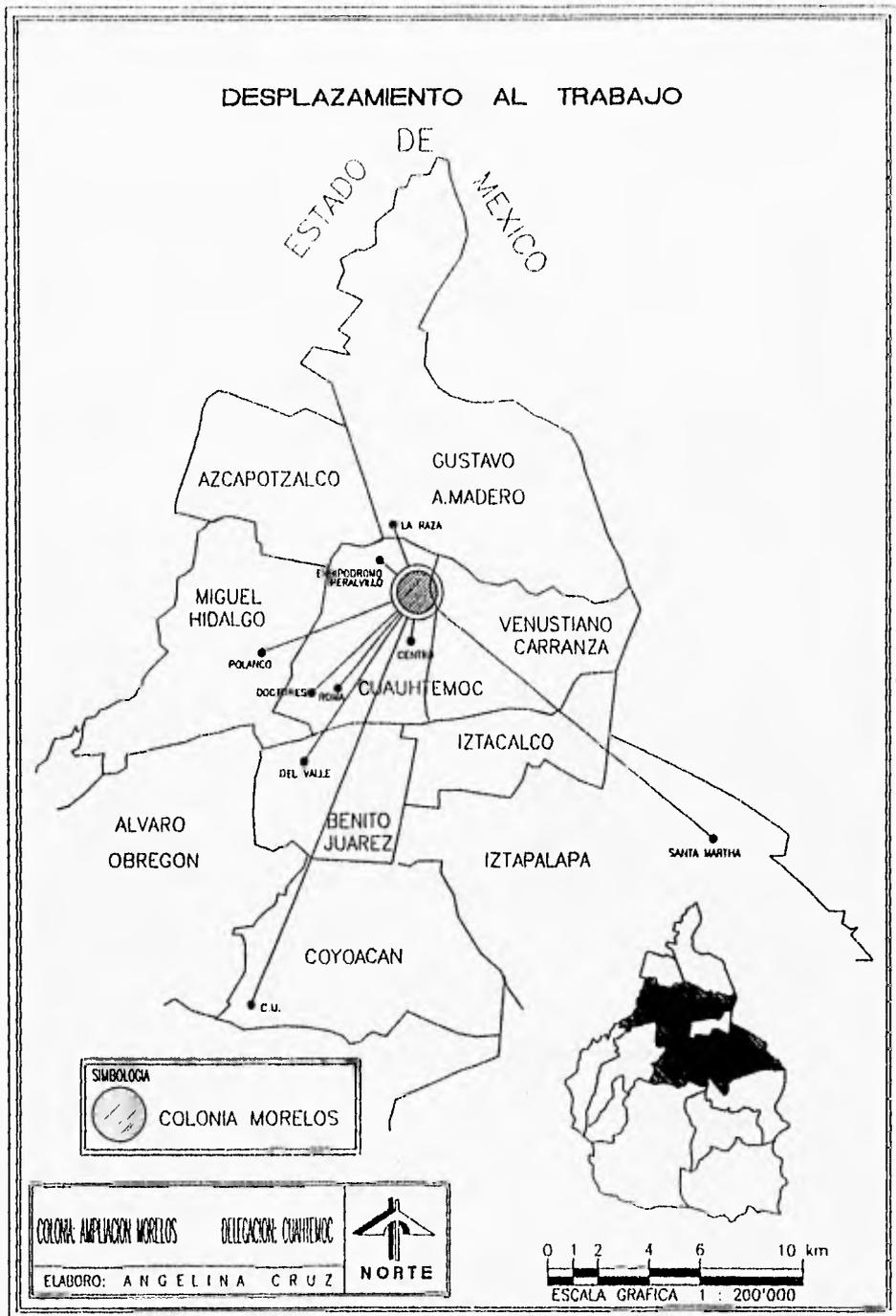
Como se puede apreciar en la gráfica de lugar de trabajo, el 0 corresponde a los arrendatarios que trabajan en la misma colonia y la mayor distancia que se obtuvo fue de 15.2 Km (arrendatarios que trabajan en Sta. Martha Acatitla).

Los arrendatarios que trabajan en la misma colonia constituyen el 40% de la población encuestada, un 16% recorre una distancia pequeña (menos de 4 Km) generalmente se trasladan a colonias cercanas como pueden ser la Centro, Exhipódromo de Perálvillo, algunas colonias cercanas a la Raza. los que se desplazan a una distancia intermedia o sea, de 4 a 7.9 Km representan el 14% y laboran en colonias como la Roma, Doctores y Polanco; los que de transportan a más de 8 Km trabajan en colonias como la Del Valle, Ciudad Universitaria, Sta. Martha Acatitla representan el 7%; y por último, el 9% manifestó no recorrer una misma distancia siempre por lo que se le consideró variable. (ver gráfica 1).



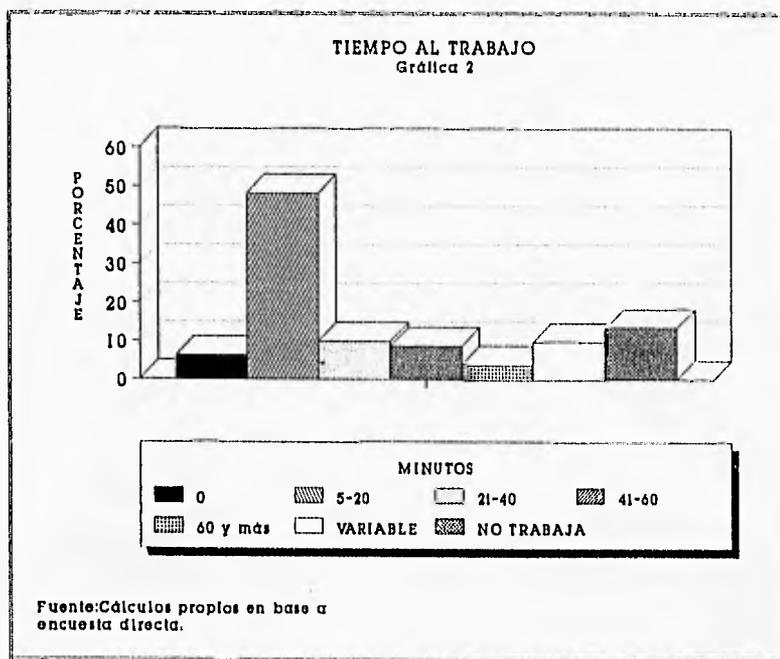
En todos los estratos el porcentaje más alto corresponde a los arrendatarios que no se desplazan a otra colonia para ir a trabajar, es decir poco más de un tercio de cada estrato, a excepción del estrato 5 en el que el 50% trabaja fuera de la colonia.

Para el estrato 3 la segunda distancia más importante es la de 0.1 a 3.9 Km, y constituye el 26%; mientras que en los estratos 4 y 5 corresponde a los arrendatarios que se desplazan de 4 a 7.9 Km y representan el 17% y 20% respectivamente, además éste último porcentaje en el estrato 5 es igual para los que se desplazan más de 8 Km, es decir, el 40% de los arrendatarios se desplaza más de 4 Km diarios. (gráfica 1a).

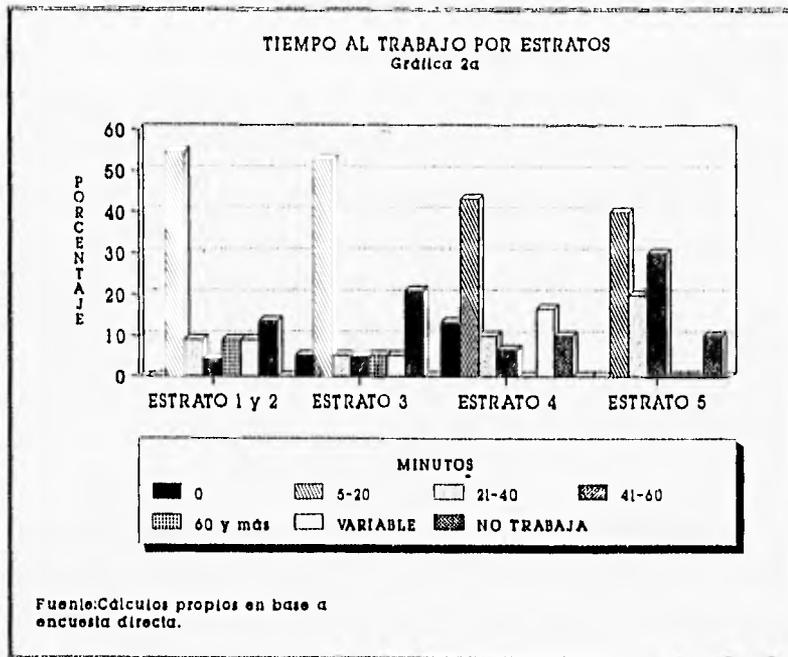


1.3 Tiempo empleado para su traslado a su lugar de trabajo.

En lo que respecta al tiempo que emplean para ir al trabajo la información se agrupo en 7 niveles, el tiempo mayor fue de 90 minutos, y el menor de 0 este último corresponde a los arrendatarios que desempeñan algún oficio en su casa tal es el caso de las costureras, tapiceros, pintores de autos, hojalateros etc, y constituyen el 6% del total de la muestra, casi un 50% emplea de 5 a 20 minuto, un 10% emplea de 21 a 40 minutos y el mismo porcentaje de arrendatarios no tiene un tiempo determinado por las características del trabajo están en ese caso los que son repartidores, choferes, los que tardan de 40 a 60 minutos para llegar al trabajo constituyen un 9% y únicamente un 3.5% son los que tardan más de una hora. (Gráfica 2).



Como se puede apreciar es muy poca la gente que emplea más de 1 hora, hay que recordar que la colonia Morelos es una colonia que se ubica en el centro de la Ciudad de México, y que está muy bien comunicada.



Los arrendatarios que no se desplazan para ir al trabajo y desempeñan su oficio en su casa se ubican en los estratos 3 (5%) y 4 (13%), los que más tiempo emplean (más de 60 minutos) se ubican en el estratos de rentas congeladas(9%) y en el 3 (5%). Realmente son muy pocos los que emplean más de 1 hora, cabe aclarar que en los estratos 4 y 5 no hubo quien tardara más de éste tiempo.

2 TRAYECTORIA RESIDENCIAL

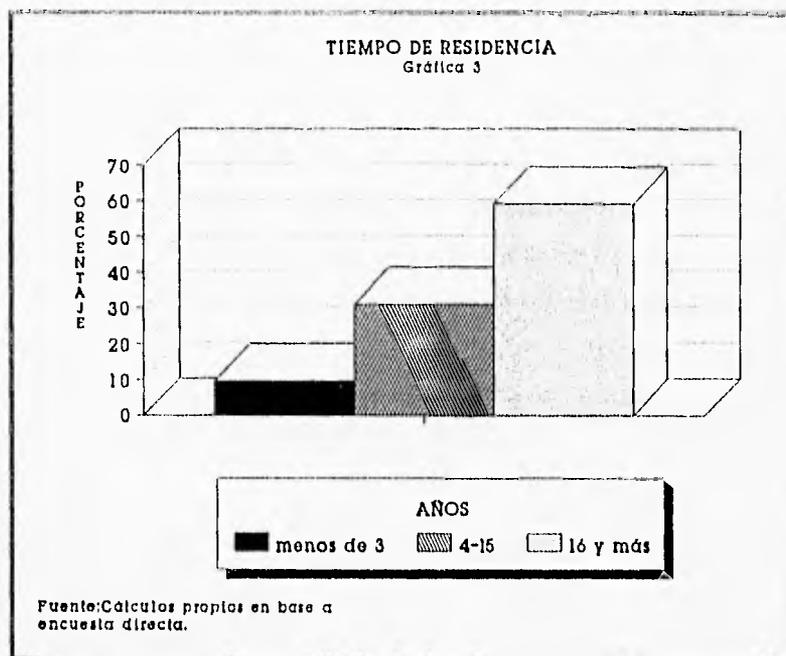
Para conocer cuál ha sido la trayectoria residencial de los arrendatarios es indispensable considerar cuál es el tiempo de residencia, ya que es un buen indicador para saber si los arrendatarios se inician en el arrendamiento, si son recién llegados a la colonia (menos de tres años) o si por el contrario ya tienen cierta permanencia, esto nos puede dar una idea de qué tan estables son en el arrendamiento además de permitirnos saber cuál es su trayectoria y qué tanta movilidad existe. Se está considerando como movilidad residencial al cambio de residencia, al desplazamiento que se hace de una vivienda a otra; presentando o no un cambio en la tenencia de ésta.

Para poder lograr éstos objetivos se consideran las siguientes variables lugar de residencia tiempo y tenencia anterior, motivos por el cuál dejó la vivienda.

2.1 Tiempo de residencia

Para el análisis de ésta variable se consideraron 3 rangos, el primero que es menos de 3 años, donde se encuentran los inquilinos que se inician en el arrendamiento, generalmente se trata de casos en los que se independizan de la familia, se casan etc. (Gráfica 3).

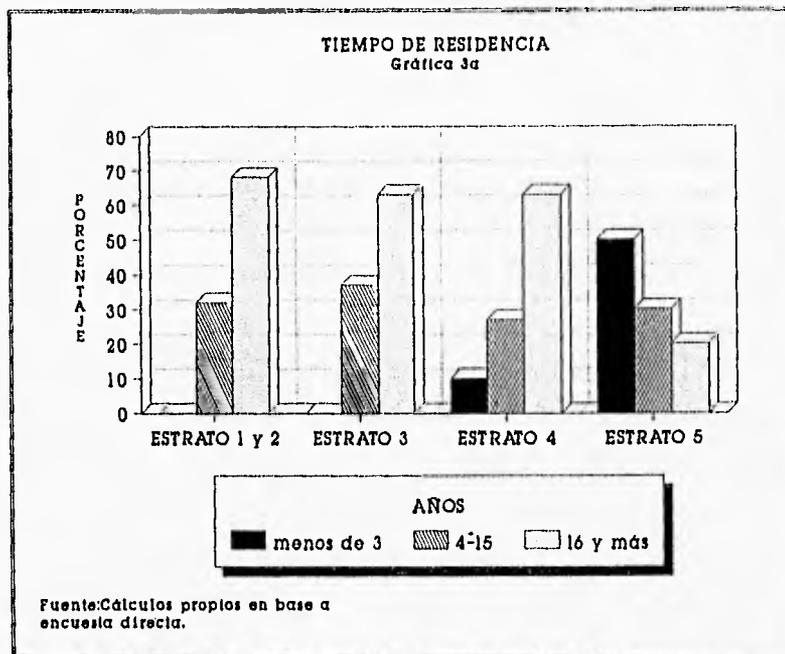
Los que tienen entre 4 y 15 años arrendando la vivienda se les considera arrendatarios intermedios y representan el 31% del total de arrendatarios muestreados, los que tienen más de 15 años (59% de los encuestados) arrendando se les considera como arrendatarios permanentes (estables). El motivo por el cual han permanecido tanto tiempo se debe a factores económicos (falta de dinero para acceder a una vivienda en mejores condiciones, o porque las rentas son económicas) o a factores culturales (principalmente arraigo a la colonia o por cercanía con los familiares).



La media del tiempo de residencia fue de 21 años el (mayor tiempo de residencia fue de 50 años y el mínimo de 2 meses). Si se compara el tiempo de residencia con el tiempo de formación familiar tenemos que para ambos es de 21 años, el 7.5 % de los arrendatarios encuestados se casaron y tuvieron que arrendar, el 11% son arrendatarios solteros o divorciados que al independizarse arrienda.

En términos generales significa que los inquilinos de la colonia Morelos no se han cambiado desde que formaron su familia. Como es un hecho que algunos llegaron después de constituirse como familia, se tiene como consecuencia que algunos están desde antes de formar una familia, es decir son segunda generación.

Como se puede apreciar en la gráfica 3a en el estrato de rentas congeladas no se encontraron arrendatarios que tuvieran menos de tres años de residencia, (el que tiene menos tiempo es de 5 años y el mayor tiempo es de 50 años) ni entre 16 y 25 años, predominan los arrendatarios que tienen más de 25 años (68%) de residencia, le siguen los arrendatarios que tienen entre 4 y 15 años (32%). Es obvio que por lo que "pagan de renta" es difícil que dejen las viviendas y de cierta manera se puede decir que han sido "heredados los derechos de ocuparlas" entre los mismos familiares. Hay que recordar que muchos de los inquilinos nunca se han mudado por lo que han vivido ahí desde que nacieron.



En el estrato tres no existen arrendatarios que tengan menos de tres años de residencia, quizá esto se deba a que las rentas en este estrato (al igual que en el de rentas congeladas) son muy baratas y por este motivo es muy difícil que los

arrendatarios dejen las casas. El 63% de la población muestreada tiene más de 15 años residiendo en la misma vivienda.

En el estrato cuatro predominan (63%) los que tienen más de 15 años en la misma vivienda, y los que tienen entre 4 y 15 años constituyen el 27%. A diferencia de los estratos anteriores aquí sí hubo quienes tuvieron menos de 3 años de residencia y se trata de arrendatarios jóvenes y casados que dejaron la vivienda anterior por falta de espacio o por que venderían el inmueble que rentaban.

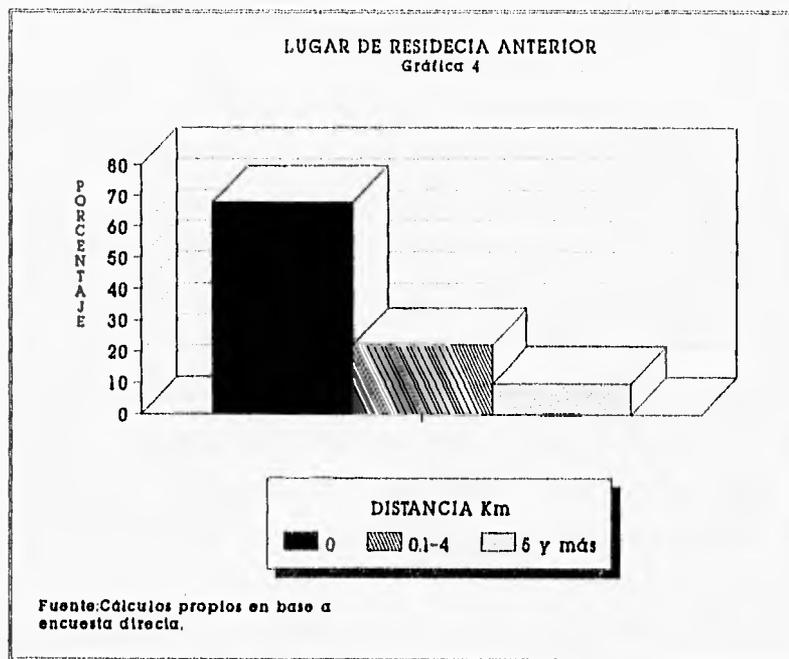
Y en el estrato cinco a diferencia de los otros, el 50% de los arrendatarios tienen menos de tres años arrendando la vivienda, estos arrendatarios tienen menos de 3 años que se independizaron o se casaron, generalmente provienen de colonias de mejor estatus social, el 30% tienen entre 4 y 15 años. No hubo arrendatarios con más de 20 años de residencia y esto se debe a que los inmuebles no tienen más de 25 años de que se construyeron.

Al analizar estas variables con más detalle se descubren situaciones más específicas pero no hay duda de la gran estabilidad residencial, particularmente si se piensa que es arrendamiento, lo que se explica por el bajo costo de las rentas. De forma que el arrendamiento ha sido la solución habitacional para muchas familias que ya están consolidadas.

Según el aporte teórico que existe al respecto se dice que es en los primeros años de formación familiar cuando se arrienda y es en el transcurso de estos años que se puede fortalecer económicamente la familia a través del ahorro para poder acceder a una vivienda en propiedad (en el caso que se desee), pero este mecanismo quizá no funcione así o por lo menos no se comporta de la misma manera para todos los niveles sociales, ya que en el caso de las clases bajas o populares el mecanismo de acceso a una vivienda es distinto como puede ser la autoproducción y no necesariamente es porque hubo una consolidación económica. En la colonia Morelos no se ha dado tal situación debido a que realmente la vivienda que ocupan es barata y en algunos casos,

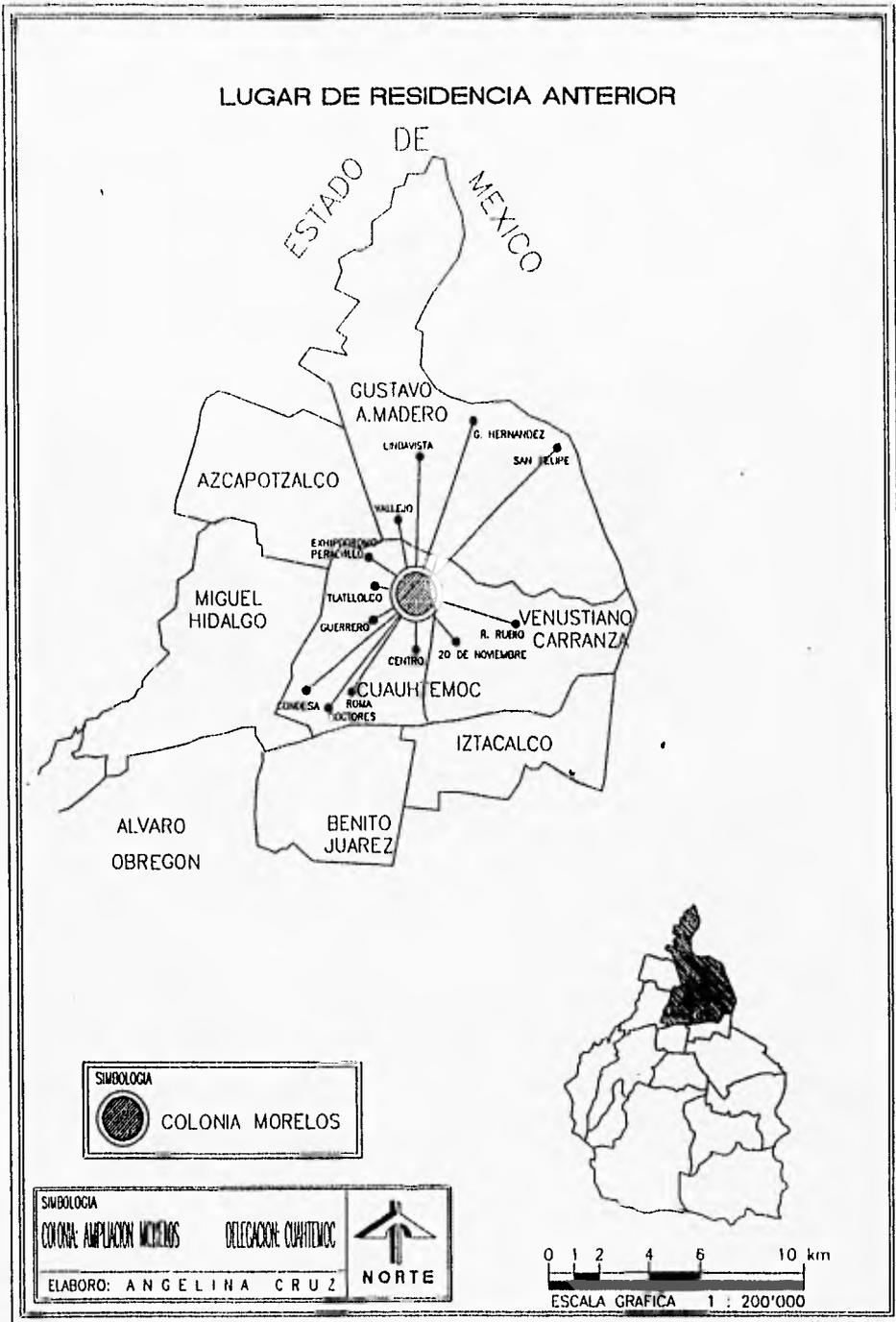
gratis (hay que recordar que el pago en renta no representa ni el 1% del ingreso familiar) además son inmuebles que otorgan ventajas por su localización central.

2.2 Lugar de residencia anterior.

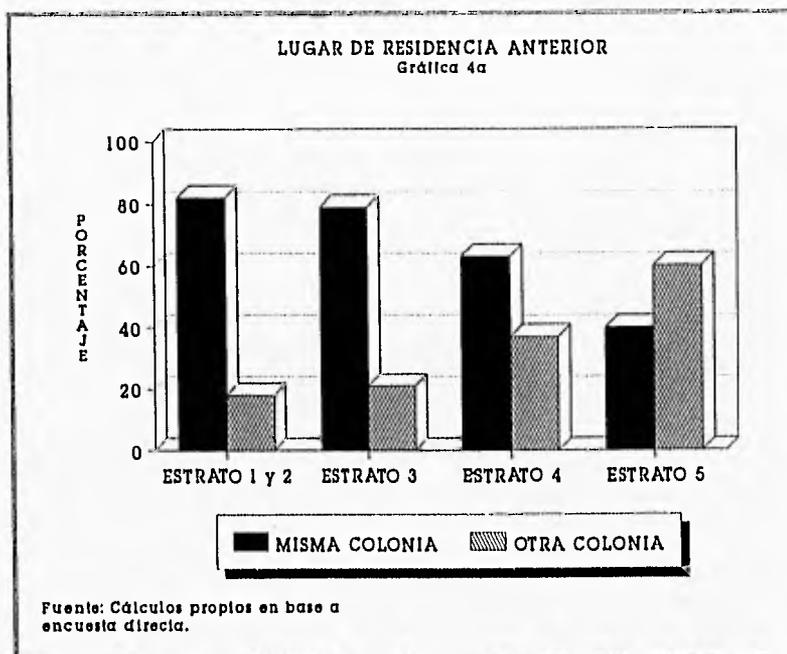


El 68% del total de los arrendatarios encuestados vivían en la misma colonia, tal vez esto se deba a que por un lado existe cierto arraigo cultural y otra razón puede ser que el alquiler de las viviendas es de bajo costo.

El 22% del total de los arrendatarios encuestados vivían en colonias aledañas (menos de 4 Km de distancia) tales como Centro, Exhipódromo de Peralvillo, Tlatelolco, 20 de Noviembre, Condesa). el 10% restante vivía (más de 4 Km pero menos de 13 Km) colonias tales como Lindavista, Anáhuac, Moderna, San Felipe de Jesús.



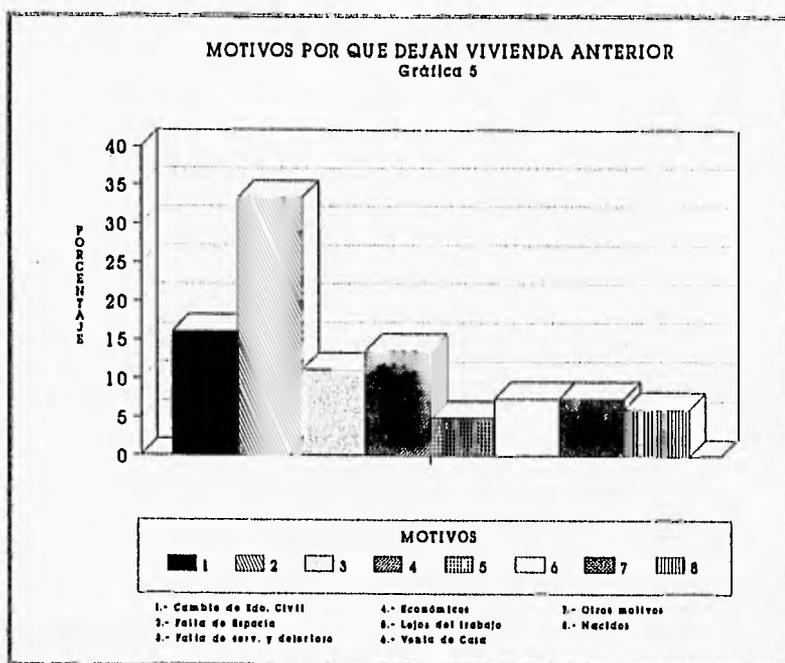
Poco más de dos terceras partes de los arrendatarios no se desplazaron de colonia o sea, su residencia anterior fue la colonia Morelos a excepción del estrato 5 en el cual el 60% provienen de otras colonias (fue el que presentó el porcentaje más alto de



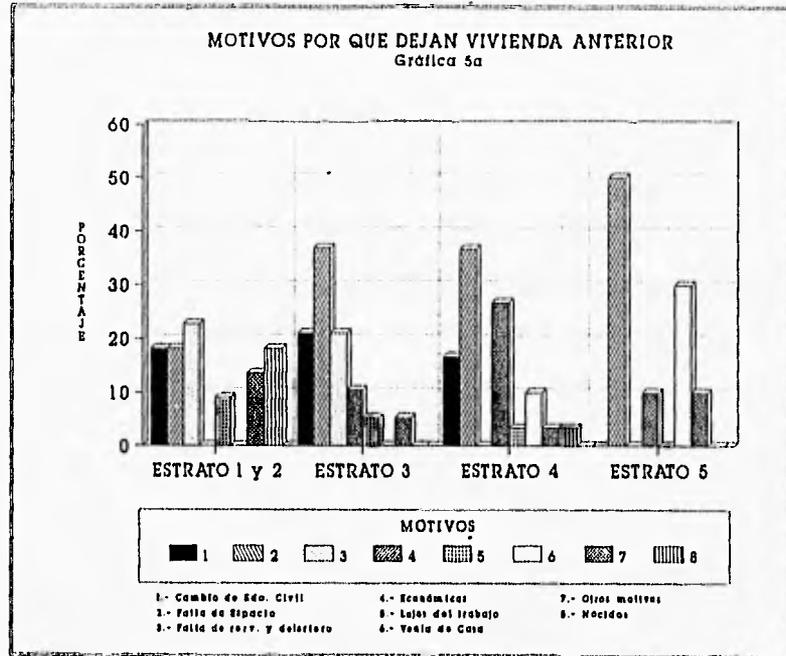
todos los estratos) de mejor estatus social como Lindavista, Anáhuac, Roma y Tlatelolco. En el estrato 3 y 4 son menores los casos que provienen de mejores colonias (Roma, Doctores Condesa) y existe mayor proporción de arrendatarios que provienen de colonias más populares (Guerrero, Centro, Romero Rubio, Gabriel Hernández, Vallejo).

2.3 Causas por los que dejaron su vivienda anterior.

Los motivos fueron la falta de espacio (33% del total de los arrendatarios encuestados), cambio de estado civil (16%), falta de servicios al interior de la vivienda y deterioro del inmueble (11%), por localización es decir, la vivienda estaba lejos del trabajo (5%), porque se iba a vender el edificio (7%) y también hubo quien dejó la vivienda anterior debido a factores económicos (14%), básicamente por aumento de la renta y un 6% siempre ha vivido en la misma vivienda por lo que no han tenido una trayectoria residencial. (ver gráfica 5).



En lo que respecta a las viviendas que tienen renta congelada se tiene que el 23% se mudó porque la casa estaba muy deteriorada y no contaba con todos los servicios dentro de la vivienda, (ver gráfica 5a) un 18% porque cambio su estado civil y el mismo porcentaje para los que siempre han vivido en la misma casa.



En el estrato 3 el 37% dejó su lugar de residencia anterior por falta de espacio, un 21% cambio de estado civil, o por falta de servicios en la vivienda y por las condiciones físicas en que se encontraban los Inmuebles.

En el estrato 4 el principal motivo fue la falta de espacio (37%) y a diferencia de los otros estratos en este, el factor económico fue la segunda causa por la que tuvieron que dejar la vivienda anterior (27%).

La mitad de la población encuestada del estrato 5 manifestó que la vivienda era muy pequeña por lo que ya no satisfacía sus necesidades de espacio de ahí que tuvieron que buscar algo un poco más grande que estuviera dentro de sus posibilidades económicas, un 30% cambio de lugar de residencia más bien porque la vivienda que ocupaban anteriormente la iban a vender.

Como se puede apreciar en la gráfica (5a) mientras que para los arrendatarios de renta congelada el principal motivo fue falta de servicios y deterioro de la vivienda (no hay que perder de vista que si bien actualmente los inmuebles de renta congelada están sumamente deteriorados cuando los ocuparon las condiciones físicas eran distintas), en los demás estratos fue la falta de espacio y representan poco más de un tercio de los encuestados tanto del estrato 3 como el 4 y un 50% del estrato 5.

Algo significativo es que en todos los estratos excepto el de rentas congeladas el factor económico es decir, la falta de recursos económicos fue otro de los motivos que influyeron para mudarse a la actual vivienda.

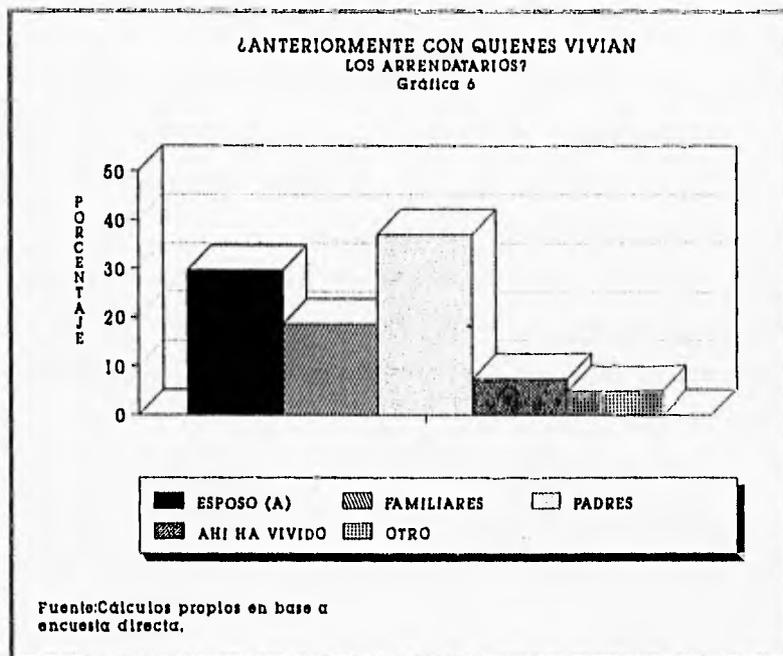
Únicamente el estrato de rentas congeladas presenta una proporción (18%) de arrendatarios que siempre han vivido ahí por lo que nunca se han mudado de vivienda, y sólo un caso (3%) en el estrato 4 en el que el arrendador siempre ha vivido en el mismo inmueble.

2.4 Proccendencia de los arrendatarios

La pregunta que se hizo para solucionar esta cuestionante fue: ¿En la vivienda anterior, usted vivía con: su esposo (a), padres, familiares, siempre ha vivido ahí, otro?

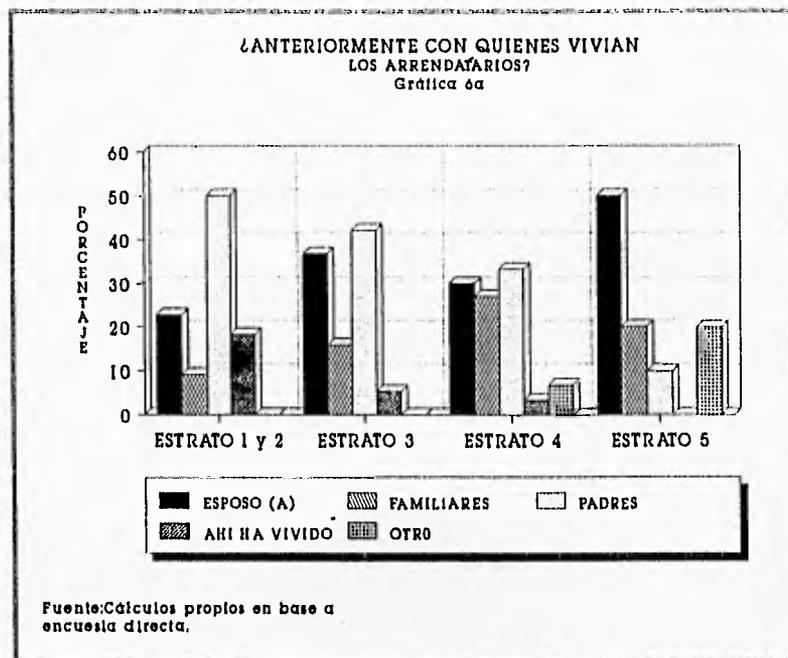
El 37% de los casos que se analizaron provienen de casa de sus padres, se puede pensar que es gente joven que inicia una familia o que tratan de independizarse y al no tener la solvencia económica como para poder adquirir una vivienda tiene como única alternativa el arrendamiento, por lo que se puede decir que el cambio de estado civil es un factor determinante en el arrendamiento y es a través del ahorro como se puede adquirir una vivienda, un 32% vivía con sus familia nuclear, o sea, esposa (esposo) y los hijos en caso de que los haya, éstos arrendatarios al igual que los que dejan a los padres para formar su familia, pero si se considera la media del tiempo de residencia y la media del tiempo de formación familiar resulta que un porcentaje muy bajo de los arrendatarios tienen que arrendar durante mucho tiempo antes de que

puedan reunir los recursos económicos suficientes para adquirir una vivienda o para arrendar una vivienda en mejores condiciones (que es más factible que la primera opción).



Un 19% de los arrendatarios vivía con algún familiar (hermano, tío, primo etc), un 7% siempre ha vivido en la misma casa, es decir es gente que vivía ahí con sus padres o con algún familiar, pero de hecho nunca se a mudado de casa y un 5% vivía solo o con amigos.

Por lo que respecta a el estrato de rentas congeladas (1 y 2) se aprecia que la mitad de los arrendatarios vienen de vivir con sus padres, el 23% vivía con su familia nuclear. En el estrato tres el 42% vivía con sus padres, el 37% con sus esposa e hijos.



En el estrato cuatro el 63% proviene de casa de sus padres o de la familia nuclear, y en el estrato cinco el 50% vivía con su esposa e hijos, un 40% con familiares o casa de amigos y solo un 10% proviene de casa de sus padres.

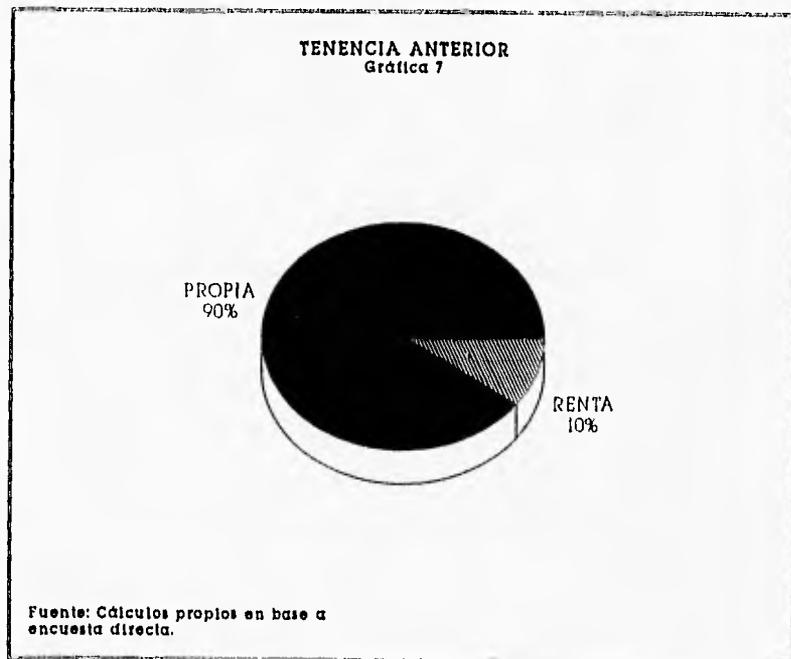
2.5 Tenencia anterior

En lo que respecta a la tenencia de la vivienda anterior se tiene que el 90% arrendaban, mientras que un 10% tenía casa propia. Como se puede ver el arrendamiento ha sido la solución habitacional para muchas familias, de aquí que es necesario replantear la importancia que reviste el arrendamiento.

En general existe una preferencia por la propiedad, poco más de la mitad (52%) de los arrendatarios encuestados prefieren ser propietarios a arrendar una vivienda, un 25% encuentran en el arrendamiento una buena opción de vivienda y un

23% no tenían una idea clara acerca de su preferencia por ser propietarios o arrendatarios.

En todos los estratos existe una predilección hacia la propiedad, es decir en general la gente desea ser dueño de su casa, quizá por que se ve la propiedad como un patrimonio familiar el cual otorga cierta seguridad.



En lo que respecta a la tenencia futura se puede decir que la mayoría no tiene planes para mudarse ni para adquirir una vivienda.

Del total de los arrendatarios el 93% manifestó que seguirán en el arrendamiento por tiempo indefinido, y un 7% si tiene planes para mudarse en los próximos 3 o 4 años, de estos que piensan cambiar su lugar de residencia todos se irán a provincia en donde dos terceras partes serán propietarios de sus viviendas y una tercera parte vivirán con familiares, pero sin pagar una renta por ocupar la vivienda.

CONCLUSIONES

Se puede decir que debido a las características del objeto de estudio en términos generales, la metodología empleada fue la adecuada y es recomendable para estudios similares, ya que nos da las herramientas necesarias para explicar quienes son los arrendatarios y cual es la percepción que tienen del arrendamiento.

Las conclusiones pueden ser de dos tipos unas específicas es decir sobre el caso de estudio y sobre el arrendamiento en general:

Específicas:

De acuerdo a las características socioeconómicas que arrojaron los resultados se ratifica la idea de considerar a los arrendatarios de la colonia Morelos como clase popular.

La mayoría de los actuales ocupantes de las viviendas de renta congelada no son los beneficiarios originales.

Las viviendas en mejores condiciones físicas y mejor localización (sobre Paseo de la Reforma) pagan la renta más alta de la colonia (estrato 5).

Existe una proporción alta de arrendatarios de la tercer edad, lo que difiere de la idea teórica de vivienda transitoria (jóvenes que arriendan durante los primeros años de formación familiar), de esta forma la vivienda en arrendamiento en la colonia Morelos ha resultado ser una solución de vivienda permanente para familias con mucho tiempo de formación familiar.

No hay una gran movilidad residencial ya que los inquilinos tienen muchos años arrendando la misma vivienda e incluso hay quienes nunca se han mudado de vivienda es decir toda su vida han arrendado, esto se debe a que las rentas en la colonia Morelos son accesibles es decir baratas y con muy buena localización.

Generales

Existe una actitud paternalista por parte del Estado hacia los arrendatarios , es decir que las políticas habitacionales (rentas congeladas, control de rentas..etc.) y las políticas fiscales (predial más alto para renta) sobre arrendamiento tienden a sobreproteger al inquilino y esto ha contribuido a que se desestime la producción de vivienda en arrendamiento a tal grado que ya no haya quien invierta en arrendamiento formal.

Las rentas congeladas no deberían de seguir bajo tal régimen ya que a parte del daño económico y social que han ocasionado (principal motivo que contribuyó a desestimar la inversión en arrendamiento) están en franco proceso de desvalorización y deterioro, y mientras no se descongelen ni una parte (arrendatarios) ni la otra (inquilinos) pueden hacer nada por mejorar las condiciones ínfimas en que se encuentran los inmuebles, si tomamos en cuenta tales condiciones y la sismicidad del Distrito Federal el que sigan siendo habitadas en malas condiciones es un riesgo latente para sus ocupantes.

También se puede decir que de cierta forma se está subsidiando a los ocupantes de las viviendas de renta congelada, ya que desde que se promulgó el decreto de éste se ha mantenido el mismo alquiler de la vivienda, además de que tal situación ha perjudicado a los demás arrendatarios y a la sociedad en general y se puede decir que también se está subutilizando el espacio donde se encuentran éstas ya que podría tener mayor densidad.

Existe iniquidad jurídica entre arrendador y arrendatario ya que se ha mitificado al arrendador (como el poderoso) y las leyes tienden a favorecer al inquilino el desprotegido situación que no siempre es cierta.

Al no insentivarse el arrendamiento formal se propicia más el arrendamiento informal, de ahí que es necesario que se le de la importancia real al arrendamiento replanteando sus papel ya que cada vez es más difícil acceder tanto al arrendamiento como a la propiedad.

ENCUESTA DE ARRENDAMIENTO

En el Instituto de Geografía de la UNAM, se está realizando una investigación sobre vivienda, uno de los objetivos de esta es recabar información del arrendatario, el arrendador, la vivienda.

La información que usted nos proporcione es indispensable para que se pueda desarrollar dicha investigación. De ante mano se agradece su colaboración. Además cabe aclarar que toda la información que conceda será de carácter confidencial.

Dirección. _____

No. de encuesta _____ Estrato _____

Fecha _____

Sección A: CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL ARRENDATARIO.

- 1.-¿Cuántas familias viven aquí? _____
- 2.-¿Cuántas personas viven en la vivienda? _____
- 3.-Tiempo de formación de la familia (as). _____
- 4.-Número de hijos _____ Edades. _____
- 5.-Escolaridad de los hijos. _____
- 6.-¿Quién es el jefe de familia? _____
- 7.-Edo civil: 1) soltero 2) casado 3) separado 4) viudo 5) unión libre
- 8.-Edad del jefe de familia _____ años.
- 9.-Escolaridad. _____ Profesión. _____
- 10.-Ocupación. _____
- 11.-Lugar de trabajo. _____
- 12.-Nivel de ingreso mensual. _____
- 13.-¿Hay alguna otra persona que contribuya económicamente con el gasto familiar ___ NO ___ SI _____
- 14.-¿Cuál es su ingreso familiar en total? _____

Sección B: TRAYECTORIA RESIDENCIAL.

- 15.-¿Cuánto tiempo tiene de vivir aquí? _____
- 16.- Ubicación de la vivienda anterior (colonia) _____

17.- Tipo de tenencia de la vivienda anterior:

- a) Propia b) Rentada c) Prestada

18.-¿En la vivienda anterior usted vivía con:

- a) esposo (a) b) padres c) familiares d) siempre ha vivido ahí e) otro

19.-¿Por qué dejó su vivienda anterior? a) falta de espacio

- b) aumento de renta c) le quedaba lejos de su trabajo

d) otro _____

20.-¿Encuánto tiempo piensa mudarse de aquí?

- 1) No piensa mudarse 2) si piensa mudarse _____

21.- Lugar donde piensa mudarse _____

22.- Tipo de tenencia de la vivienda futura: a) Propia

- b) Rentada c) Prestada d) vivirá con familiares

Sección C: CARACTERÍSTICAS DE LA COLONIA.

23.- Tipo de transporte utilizado con más frecuencia:

- a) automóvil b) colectivo o taxi c) camión d) metro

24.- Tiempo que emplea para transportarse a su trabajo. _____

25.- Lugar donde realiza sus compras _____

28.- ¿Por qué vive en esta colonia? _____

Sección D: CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA.

27.- No. de deptos. _____

año de construcción _____

aspecto _____

mantenimiento _____

28.- Espacio disponible _____ m²

29.-¿Cuántos cuartos tiene su vivienda? _____

30.-¿Con qué servicios cuenta dentro de su vivienda?

- a) luz b) agua c) baño d) teléfono

31.- ¿Tiene servicio de mantenimiento? _____

Sección E: TÉRMINOS DEL ARRENDAMIENTO

32.- ¿Existe un contrato? _____

33.- ¿Cuánto paga de renta? _____

34.- Su relación con el arrendador es:

a) directa b) Indirecta (a través de un administrador) c) otro _____

35.- ¿Qué opina del (administrador o dueño)? _____

Sección F: PERCEPCIÓN Y PERSPECTIVAS DEL ARRENDAMIENTO.

36.- ¿Por qué renta? a) no tiene otra opción b) siempre ha rentado
c) por que necesita vivir en un lugar céntrico e) otro _____

37.- ¿Qué opina del arrendamiento? _____

38.- ¿Usted cree que los arrendadores son abusivos? _____

39.- ¿Cuáles son sus expectativas de vivienda? _____

40.- ¿Qué opina de las rentas congeladas? _____

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD Servin de, Adela y SERVIN Andrade L. (1978). *Introducción al muestreo*. Limusa, México. 200p.
- ASAMBLEA DE REPRESENTANTES DEL D.F.(Compilador) *La Vivienda en la Ciudad de México. Consulta pública sobre vivienda popular*. ADRF -INFONAVIT, México 366.
- AZOGUE, C. Ricardo. (1982). "La situación habitacional de las clases sociales en Orizaba Córdoba" Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano. Colegio de México, México.
- AZUELA, Antonio (1989). *La ciudad la propiedad privada y el derecho*, Colegio de México, México.
- BAENA y DOMINIQUE M. (1991). "Trayectorias sociales y acceso a la vivienda en el Valle de Chalco" *Revista Mexicana de Sociología* Año LIII No. 1. Enero/marzo de 1991. Instituto de Investigaciones Sociales UNAM, México pp 225-258.
- BANCO MUNDIAL (1984). *Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones*, vol. 8, num 2, febrero 1984.
- BANCO MUNDIAL (1986a), *Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones*, vol. 10, num 1, enero 1986.
- BANCO MUNDIAL (1986b), *Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones*, vol. 10, num 9, noviembre 1986.
- BANCO MUNDIAL (1988a), *Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones*, vol. 12, num 4, mayo 1988.
- BANCO MUNDIAL (1988b), *Horizontes Urbanos, Ideas e Innovaciones*, vol. 12, num 8, octubre 1988.
- BAZANT Jan. (1979). *Rentabilidad de la vivienda de bajos ingresos*. Diana, México.
- BOILS, (1986). " Efectos del sismo sobre la vivienda de alquiler ". *Revista Mexicana de Sociología*. Año XLVIII No.2 abril-junio 1986. Instituto de Investigaciones Sociales UNAM, México. pp 238-248.
- CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO (1987). *Estímulos fiscales, a la construcción y adquisición de vivienda destinada al arrendamiento*. CANACO, México, 19p.
- CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO. (1988). *Consideraciones sobre la vivienda para arrendamiento y los condominios*. CANACO, México 94p.
- CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO.(s.f). *¿Podrá evitarse la desaparición de la vivienda para arrendamiento?*. CANACO, México 47p.

- CARACHEO Rangel, M. Carmen. *Arrendatarios de clase media, el caso de la colonia Narvarte (Tesis)* México, (1992). 121p.
- CARDOSO, Fernando. (1967). *Los agentes sociales de cambio en América Latina*. Instituto de Investigaciones Peruanas, Lima.
- COCHRAN Willam G (1982). *Técnicas de muestreo*. CECSA, México.
- COULOMB, René (1985). " La vivienda de alquiler en las áreas de reciente urbanización", *Revista A*, Universidad Autónoma Metropolitana. Num. 15, Vol. VI, mayo-agosto, México. pp 43-70.
- COULOMB, René. (1988). " Vivienda en renta y dinámica habitacional de 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.
- COULOMB, René. (1991). " Repensando la problemática de la vivienda en arrendamiento " en Schteingart (Coord.). *Espacio y vivienda en la Ciudad de México*. Colegio de México, México.
- DES Raj (1970). *La estructura de las encuestas por muestreo* Fondo de Cultura Económica, México.
- DUVERGER, Maurice. (1975). *Métodos de las Ciencias Sociales*. Ariel, Barcelona.
- EDWARDS (1988) "El arrendamiento en Bucaramanga, Colombia." *Revista Interamericana de Planificación*. Sociedad Interamericana de Planeación pp 156.
- ESTEBANEZ (1978). *Técnicas de cuantificación en Geografía*. Tebar, Madrid.
- GARZA, Gustavo y SCHTEINGART, Martha. (1978). " *La acción habitacional del Estado en México*". Centro de Estudios Económicos y Demográficos. Colegio de México, 237p.
- GILBERT, Alan y Ann Valery. (1989). *The Mexican Landlord: Rental Housing in Guadalajara and Puebla*. Institute of Latin America Studies. University Collage London, Gt. Britain 33p.
- GILBERT, Alan y Ann Valery. (1990). " *Renting a home in a Third World City: Choice or Constraint?* ". *International Journal of Urban and Regional Research*. Departamento of Geography, University Collage London, Gt. Britain.
- GONZÁLEZ Salazar G. (1983). " Acerca del problema de la vivienda en el Distrito Federal ". *El Distrito Federal: algunos problemas y su planeación*. UNAM, México.
- GONZÁLEZ, Rafael. (1984) " La vivienda: un desafío atroz". *Comercio Exterior*. vol 34., No 7 Julio de 1984. México pp 592-598.
- GONZÁLEZ, Rafael. (1984). " La vivienda : un desafío atroz ". *Comercio Exterior*. vol 34, No 5, mayo de 1984. México pp 390-398.

- GONZÁLEZ, Rafael. (1984). " La vivienda : un desafío atroz". *Comercio Exterior*. vol 34., No 7 julio de 1984, México pp 592-598.
- GONZÁLEZ, Rafael. (1984). " La vivienda: un desafío atroz". *Comercio Exterior*. vol 34, No 9 septiembre de 1984, México pp 728-734.
- INSTITUTO DE GEOGRAFÍA (1985). *La vivienda Popular en la Ciudad de México*. UNAM, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (1990), *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Distrito Federal*, INEGI, México.
- KISH Leslie. (1976). *Muestreo de Encuestas*. Trillas, México.
- KUNZ, B. Adolfo. (1980). " Vivienda en arrendamiento ". 2o Congreso Venezolano de derecho Inquilinario. Asociación Nacional de Administradores de Inmuebles. Venezuela, 13-15 noviembre 1980.
- MÉNDEZ, Rodríguez Alejandro. (1983). " Acerca del problema de la vivienda en el Distrito Federal ". *EL Distrito Federal: Algunos Problemas y su Planeación*. UNAM, México. pp 119-154.
- NACIONES UNIDAS (1977). *Estudio Mundial de la Vivienda 1974*. Naciones Unidas, Nueva York.
- ORVILLE F.(1978). *Vivienda para familias urbanas de bajos Ingresos*. Tecnos, Madrid.
- PARDINAS, Felipe.(1975). *Metodología y técnicas de investigación en Ciencias Sociales SXXI*, México.
- PORTILLO, Alvaro. (1984). *El arrendamiento de vivienda en la Ciudad de México*. Cuadernos Universitarios No.5 Universidad Nacional Autónoma Metropolitana, México 110p.
- PRADILLA, Emilio. (Compilador) 1982. *Ensayos sobre el problema de la vivienda en América Latina*. Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco, México. 470p
- RAMÍREZ Sainz J.M. (1989), *Actores sociales y proyecto de ciudad*. Plaza y Valdés, México.
- ROJAS, Raúl (1977) *Guía para realizar investigaciones Sociales*. UNAM, México. pp157-184.
- SANTILLANA, A. (1972). *Análisis económico de la vivienda*. Ariel, Barcelona.
- SCHTEINGART, Martha. (1989). *Los productores del espacio habitable*. Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano. Colegio de México, México.
- SECRETARÍA DE ASENTAMIENTOS HUMANOS Y OBRAS PÚBLICAS. (1978). *Glosario de Términos sobre Asentamientos Humanos*. SAHOP, México.

BIBLIOGRAFÍA

SEDUE (1990) *La vivienda en arrendamiento en México*. Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, México 128p.

TARO Yamane. (1974) *Estadística*. Harla, Buenos Aires.

TREJO, Luis Manuel. (1974) " *El problema de la vivienda en México*". Archivo del fondo 15. Fondo de Cultura Económica, México pp 9-34.

VELÁZQUEZ DE LA PARRA, M. (1984) " La situación de la vivienda urbana en México ". *El Desarrollo Urbano en México*. UNAM, México pp 161-174.