

Algunas consideraciones sobre el mercado informal de suelo en la ciudad de Córdoba

Autores: Arq. Aurelio Ferrero, Arq. Gustavo Rebord, Lic. Daniela Mulatero Bruno

El presente trabajo se enmarca en la investigación impulsada por la Cátedra Problemática de la Vivienda Popular de la FAUDI – UNC, a partir de la convocatoria SECYT/ UNC 2012-2013. La misma lleva como título **La producción del suelo urbano en los sectores pobres de Córdoba, su reconocimiento y potencialidad**. El objetivo general que la direcciona es *caracterizar los procesos económicos, legales, urbanos y sociales que se llevan adelante y los productos, que se obtienen a partir de acción de las familias en el mercado informal de suelo urbano en la ciudad de Córdoba*.

Introducción

La informalidad es, cada vez más, parte de nuestra ciudad, pues un amplio sector social desarrolla su vida urbana de esta forma. Se puede decir que es un fenómeno que atraviesa de distintas maneras a toda la sociedad, haciéndose más visible/evidente cuando se habla de villas y asentamientos, como forma de ocupar el territorio.

Históricamente, han sido variados los motivos que llevaron a las familias a vivir en estos lugares. De esta manera es posible mencionar: el fenómeno migratorio de extranjeros a principios de siglo xx; la migración campo ciudad entre los '50 y '70 (donde la villa aparece como hábitat provisorio); el descenso social en los '90, con la incorporación de nuevos sectores a la informalidad, para llegar hoy a ser el lugar donde convive un grupo social heterogéneo.

Las razones para que crezca este mercado son múltiples, obedeciendo a factores económicos como: el incremento del precio de la tierra urbana y los alquileres; la disminución del poder adquisitivo del salario; de política urbana ante la falta incentivos de producción de lotes obreros; el desinterés gubernamental por implementar políticas de acceso al suelo. Desde el aspecto socio habitacional, existe un agravamiento del déficit en cuanto al hacinamiento de hogares, como un indicador del mismo, generando dificultades y restricciones en la convivencia de las personas. Como se puede observar, el crecimiento del mercado informal es multi-causal, y su entramado, de gran complejidad.

En consecuencia, al no poder satisfacer la necesidad de vivienda por el mecanismo de mercado formal, ya sea mediante compra, alquiler, o asignación social de una vivienda, las familias apelan a la estrategia de la ocupación de tierra. Esta acción, es la última después de una amplia trayectoria habitacional en el tiempo, en forma descendente, pasando de la convivencia con familiares, alquiler de vivienda, o inquilinatos, hasta llegar a la medida extrema de auto-producir su hábitat. Por lo tanto, el mercado informal aparece como la única alternativa para muchas familias, de acceder a la ciudad ante la injusticia espacial de nuestras urbes.

Expresiones espaciales del mercado informal

El sector informal en la ciudad de Córdoba, se expresa mediante distintas formas de ocupar y organizar el espacio, pudiendo reconocerse tres formas predominantes, y una que, por sus características, estaría dentro del orden de lo ilegal o clandestino. Dentro de la primera categoría encontramos:

-Ocupaciones de tierra, constituyéndose en **villas**, cuando su configuración es irregular, con angostos pasillos y predominancia de viviendas precarias; o

asentamientos, cuando imitan a los barrios linderos en el trazado, conformando manzanas y lotes medianamente regulares, con apertura de calles y reserva de espacios verdes y de equipamiento. Esta forma de ocupación en pequeña escala, se denomina “micro ocupaciones”.

-Densificación de lotes, construyendo en viviendas de familiares donde conviven varias unidades domésticas, lo cual deriva en situaciones de hacinamiento crítico de hogares.

-Loteos clandestinos, en tierras que no poseen las condiciones para ser urbanizadas, o que por alguna razón no se encuadran dentro de los parámetros legales.

-Hacia dentro de estas formas se pueden encontrar diversas estrategias llamadas **sub mercados**, tales como venta de lotes, préstamo, o alquiler de vivienda y habitación. Cada una de ellas cuenta con sus propios mecanismos, imitando al funcionamiento del mercado formal.

Dichas estrategias, son la forma por la cual las familias resuelven su acceso al hábitat y la ciudad, viviendo largos periodos en precarias condiciones de vida; en muchos casos, evolucionan lentamente, mediante el trabajo colectivo en las cuestiones urbanas, y por el esfuerzo propio en la vivienda. Frente a esto, la posición de los distintos niveles de gobierno ha variado en el tiempo, yendo desde la tolerancia hasta la expulsión, tomando esta última actitud cuando se trata de tierras privadas, de alto interés para el desarrollo inmobiliario.

Los costos del mercado informal

Para develar el funcionamiento de este mercado, deben evaluarse las distintas estrategias llevadas adelante por las familias, no siendo posible hablar solamente de un precio equivalente a un valor monetario. Como resultado de una serie de entrevistas realizadas a pobladores de sectores informales¹, puede reconocerse que el acceso a un lote y su producción, siempre conlleva un costo, ya sea económico, político, social, o humano.

Con respecto al costo económico, más allá de las implicaciones materiales de producir un lote y una vivienda, el acceso propiamente dicho al suelo informal también cuesta, ya sea dinero, o bienes. Esta posibilidad del acceso está dada por distintos agentes *habilitantes*, como por ejemplo promotores de tomas, o autoprodutores anteriores. Hay casos en que este agente a su vez, es referente de un partido político, lo cual adiciona el segundo costo mencionado, es decir, responder con acciones partidarias.

En la etapa de producción, es donde se ven los mayores costos sociales y humanos; adecuar el lugar para la vida conlleva horas de trabajo de todo el grupo familiar, ocupando fines de semana y horas posteriores al día laboral. Generalmente las mujeres y niños trabajan extensas jornadas, sobrecargando las actividades cotidianas. Las familias con mayores redes sociales ven facilitada la tarea, al poder recurrir a familiares y amigos, quienes aportan básicamente mano de obra para la construcción de la vivienda.

Por lo tanto, es posible decir que, en la mayoría de los casos existe un precio, a cuya expresión monetaria deben sumarse, en primera instancia, horas de trabajo en adecuación y producción de la tierra bruta, a tierra en proceso de urbanización.

Otro punto que demuestra creatividad y estrategia, es el surgimiento de los fondos para enfrentar la urbanización, y la construcción del módulo inicial de la vivienda. En los asentamientos, preferentemente se apela a la acción colectiva para conseguir servicios básicos de agua y luz; cada familia abona una cuota para la compra de materiales, o se realizan eventos para obtener fondos, a lo que se suele agregar un

¹ Entrevistas abiertas realizadas durante el año 2013, en el marco del proyecto de investigación.

aporte de mano de obra. Con lo recaudado, se adquieren materiales y mano de obra especializada para, por ejemplo, redes eléctricas, mediciones topográficas, máquinas para la apertura de calles.

Ahorrar para la ejecución de la vivienda, requiere restricciones en los gastos elementales, tales como consumo de ciertos alimentos, transporte, salud, vestimenta y recreación. Así, se adquieren materiales “hasta lo que alcance”, se retiran del corralón y se encara la obra.

Una vez que se deja atrás el fantasma del desalojo, y el asentamiento ya cuenta con los servicios mínimos, aparece otra etapa o momento del mercado informal: las personas deciden otorgar a lo producido un *valor de cambio*. De lo obtenido en las entrevistas, se desprenden distintos motivos: búsqueda de mayor cercanía con el lugar de trabajo; una contingencia en la salud de algún miembro del grupo familiar; dificultades ante la creciente inseguridad; retorno al país o ciudad de origen. Es en este momento cuando se constituye lo que se llama *mercado secundario*, en el cual alguien adquiere un bien que no produjo, del cual no participó, a cambio preferentemente de dinero. En este punto es donde se devela una articulación entre el mercado formal y el informal. De esta manera, se ha llegado a promover la venta en inmobiliarias barriales, con boletos de compra venta ante escribano público, generando la idea de que se accede como un titular legal y definitivo, cuando sólo se cuenta con una certificación de firmas.

Perfil poblacional del mercado informal

Como ya se ha mencionado, la población que produce y reproduce la ciudad informal, se ha diversificado con el correr de las décadas, convirtiéndose en un sector social cuya particularidad es la heterogeneidad. En primer lugar, esta especificidad está dada por la multiplicidad de *procedencias*, siendo posible encontrar:

- Población rural o de pequeñas localidades que ha migrado a la ciudad
- Inmigrantes de países limítrofes
- Población joven de barrios de clase media, generalmente aledaños a las ocupaciones
- Descendientes de familias que ya vivían en la informalidad

En segundo lugar, por la diversidad en las *condiciones socio-económicas*, tales como:

- Pobres estructurales
- Familias con jefes de hogar con oficios o profesiones, con empleo formal, cuyos ingresos no alcanzan para acceder a la vivienda propia (por ejemplo, operarios de fábricas, docentes)
- Familias con jefes de hogar con oficios y con cierto nivel de instrucción formal, pero con condiciones laborales informales, mayormente cuentapropistas (por ejemplo, electricistas, plomeros, albañiles)
- Familias jóvenes que no logran concretar su independencia económica y material por mecanismos formales, y que posiblemente provengan de convivir en condiciones de hacinamiento por hogar

Como queda expuesto, en contradicción con lo que suele pensarse, la informalidad urbana no es exclusividad de la pobreza. Es más, dicha heterogeneidad de orígenes y condiciones en convivencia, devela una nueva configuración social mucho más abarcadora, además de compleja. Esto lleva a pensar que la conformación actual de las ciudades, y las políticas urbanas vigentes, afectan de manera negativa y excluyente no sólo a las clases pobres, sino a una parte más amplia de la sociedad.

¿Por qué se llega al mercado informal?

A partir de todo lo que se ha expuesto en los puntos anteriores, se vuelven evidentes las principales razones que llevan a las familias a buscar una solución habitacional en el mercado informal:

- Consecuencias de los distintos períodos de crisis socioeconómica (1989, 1995, 2001)
- Depreciación de los salarios frente al incremento del costo de vivir en la ciudad formal
- Incremento del costo de la tierra y de alquileres en el mercado formal
- Desaparición de los loteos obreros con sistemas de pago en cuotas
- Crisis de convivencia en el entorno familiar
- Búsqueda de un lugar *propio* donde construir algo para los hijos

Llegar a estos lugares ha significado una pérdida de calidad de vida, además de una crisis identitaria frente al entorno familiar y social cercano, o el estigma social que se genera al tener que enfrentar ser un habitante villero, o de un asentamiento.

Conclusiones

Conocer cualitativamente cómo funciona el mercado informal brinda herramientas para la formulación de políticas.

Se pueden reconocer una serie de fortalezas en las familias, que pueden encaminar procesos dentro del mercado formal, tales como:

- Muchas poseen capacidad de ahorro y trabajo, que puede canalizarse en un sistema formal apoyado por microcréditos.
- En general, existe capacidad constructiva de la familia y de sus redes familiares.
- En todos los casos, ante complejas situaciones de producción y gestión de la urbanización, existió capacidad organizativa para enfrentarlas.
- Es posible reconocer, en la mayoría de las familias, que poseen un amplio capital social que le posibilitan gestionar, hacer y producir.

A pesar de que aún la investigación no ha concluido, se puede decir que nadie vive en la informalidad porque quiere, frase muy escuchada y utilizada despectivamente. Quienes terminan en el mercado informal, lo hacen después de transitar una amplia trayectoria habitacional descendente dentro del mercado formal, hasta llegar a un asentamiento o villa.

Finalmente es posible visualizar que una política pública que se formule teniendo en cuenta la forma de producción social que poseen las familias, favoreciendo la organización, participación, progresividad de la urbanización y financiamiento acorde a la capacidad de ahorro, puede brindar una respuesta que sirva de alternativa a este mercado. Existe un capital acumulado en el hacer ciudad de la gente que debe ser tenido en cuenta al pensarla, para de esta manera acercarnos a la tan necesaria justicia espacial, obligación irrenunciable de los gobiernos.