

Titulación de la propiedad y mercado de tierras

Julio Calderón Cockburn

Consultor independiente, profesor de la Maestría de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI).

RESUMEN | Este estudio analiza la relación entre la tenencia de títulos de propiedad (registrados) y los mercados inmobiliarios en zonas de la ciudad que tuvieron un origen informal y/o ilegal. Al hacerlo plantea cuestionamientos a los presupuestos internacionales y encuentra paradojas en el funcionamiento del mercado de suelo popular. La metodología es cuantitativa y cualitativa. Las conclusiones muestran que en asentamientos no consolidados la tenencia de un título de propiedad contribuye a un mayor valor de los predios con relación a aquellos no titulados. No obstante, el título de propiedad no necesariamente está induciendo al predominio de mercados inmobiliarios formales, sino que más bien se mantienen las tendencias que apuntan a las transacciones informales en cuanto a alquileres, compras y ventas.

PALABRAS CLAVE | Mercado inmobiliario, mercado de suelo, asentamientos humanos, pobreza, economía informal.

ABSTRACT | *This study analyzes the relationship between recorded land titles and real estate markets in areas of Lima, Peru, that were settled informally and/or illegally. It uses both quantitative and qualitative methodologies. It shows that, in settlements in the process of consolidation, titled land has higher market value than land without a title. However, the existence of a recorded title does not necessarily contribute to the predominance of formal real estate market transactions; in fact, the trend of informal transactions in rentals, purchases and sales persists.*

KEY WORDS | *Real state market, land market, human settlements, poverty, informal economy*

Recibido el 24 de junio de 2009, aprobado el 21 de diciembre de 2010.

La Dra. Dina Li atendió los aspectos de análisis estadístico y definición de la muestra de la encuesta. El Arq. Julio Delgado fue asistente del estudio. Jesús Quispe, Teresa Arias y Alberto Amanzo aplicaron encuestas y entrevistas grabadas en las zonas seleccionadas. Tania Huamán, Dilma Eulogio, Celinda Eulogio y Carmen Noriega participaron en las encuestas. Martim Smolka, Ciro Biderman y María Teresa Souza aportaron con sus comentarios. El Lincoln Institute of Land Policy apoyó en la financiación del trabajo de campo. El autor agradece sus valiosas contribuciones y asume la responsabilidad por cualquier deficiencia que pueda tener el artículo.

Correspondencia: Julio Calderón Cockburn. E-mail: calderon@chavin.rcp.net.pe

Introducción: Naturaleza, alcance y preguntas del estudio

Las políticas de titulación en los asentamientos ilegales e informales de las ciudades de América Latina están cambiando en parte la realidad social urbana sobre la que actúan. Estas políticas forman parte de los esfuerzos por reducir la informalidad en las ciudades. De acuerdo a los presupuestos internacionales, los títulos permitirán acceder al crédito formal de la banca, elevar el valor de las propiedades e incentivar un mercado inmobiliario formal. Los títulos de propiedad contribuirían a alcanzar la formalidad en las ciudades.

Este estudio quiere observar el impacto que la tenencia de un título de propiedad (registrado) tiene en los mercados inmobiliarios locales¹. Para ello considera asentamientos viejos y nuevos de Lima, los cuales en sus orígenes fueron ilegales e informales. Algunas preguntas específicas en torno a la titulación y los mercados inmobiliarios en el espacio local: ¿Está realmente el título de propiedad incentivando mercados inmobiliarios formales? ¿Está el título elevando el valor del suelo?

En cuanto a los aspectos institucionales y políticos, debe considerarse que la población titulada, salida de la pobreza o pobres todavía, constituye un enorme caudal electoral para las elites. Razón por la cual los diversos gobiernos suelen ponderar, sin cansancio, los enormes beneficios que la política de formalización, la cual entre 1996- 2007 ha entregado más de 1.6 millones de títulos, han de traer a dicha población. Asimismo, que se trata de una política de formalización que en la literatura internacional suele citarse como un exitoso caso de reducción masiva de la pobreza a nivel mundial (Banco Mundial), en lo que se entiende como un impacto de la titulación. La política pública ha puesto el énfasis en el fortalecimiento y uso de los derechos de propiedad por parte de los beneficiarios².

Estado de la cuestión

Los estudios sobre los mercados inmobiliarios en las zonas “urbanas marginales” de América Latina son muy pocos. La temática, incluso, ha resultado oscurecida por la atención otorgada a la autoconstrucción de la vivienda. Se conocen generalidades sobre el mercado inmobiliario en los asentamientos y la información sobre las relaciones que entre ellos establecen los actores y agentes económicos es escasa. Menos se conoce sobre las expresiones sociales expuestas por los actores y que podrían resultar enigmáticas en su superficie. Poco conocimiento que contrasta con la preocupación actual por intervenir en estas zonas de la ciudad.

En la reflexión urbanística los mercados inmobiliarios en asentamientos ilegales han sido acusados de acarrear consecuencias excluyentes y segregadoras, desplaza-

1 El estudio no aborda otros temas, como la relación de los títulos con las inversiones en vivienda, acceso al crédito o hipotecas, generación de empleo, ingresos, movilidad laboral o incremento de recaudación tributaria.

2 La formalización de la propiedad, según sus impulsores, iría más allá de dar títulos y se propondría generar un entorno de derechos de propiedad que integre a la población antes informal a través de la eliminación de los abismos entre la población que tiene títulos y la que no los tiene (Varela, 2008).

mientos y sucesiones en perjuicio de los pobres. En algunas lecturas el mercado inmobiliario (*commodification*) emerge ya en las etapas de consolidación de los asentamientos (Ramírez, Harms y Mathey, 1992; Gilbert, 2001). En otras perspectivas, la operación de los mercados de tierras bajo la regularización no parece encaminarse hacia una solución de la informalidad urbana (Smolka, 2003).

No existen prácticamente estudios sobre el impacto del título en los mercados inmobiliarios, aunque sí aproximaciones como parte de una discusión más general. En el mundo no existen muchos estudios analizando y cuantificando tales impactos. Sólo hay una data rudimentaria para pocas naciones (Baharoglu, 2002). No obstante, las revisiones muestran ciertos consensos y debates.

Hay un consenso respecto a que los títulos incrementan el valor de la propiedad. En el Perú se ha estimado el impacto marginal de un título de propiedad en cada pieza en US\$ 925 (Apoyo, 2003). En Ecuador se estima que el título incrementa el valor de las propiedades en un 23,5% y, en Yakarta, un lote titulado tiene un premio de 45% sobre otro no titulado en el proceso de venta. La evidencia mundial sugiere que el precio se incrementa en un 25% gracias al título (Payne et al., 2007, p. 15).

No obstante, existe un disenso respecto a quién se beneficia del incremento del valor que otorga el título de propiedad. Unos dicen que es una buena noticia para los que están vendiendo, pero no para los que están comprando. Incluso para los que venden, el precio puede tener un rebote en los valores de otras zonas de la ciudad hacia la que ellos quieren desplazarse, negando así parcialmente los beneficios inicialmente obtenidos.

La conocida y difundida obra de Hernando De Soto (1986, 2000), que sienta sus bases en la corriente neo-institucionalista, ha abierto nuevos puntos polémicos en torno a la propiedad, los mercados inmobiliarios y la economía en general. Es un particular tema de debate si, como afirma de Soto (2000), los bienes no fijados en un sistema formal de propiedad difícilmente se mueven en el mercado o lo hacen en un círculo muy restringido. Gilbert (2001), más bien piensa que en América Latina las tierras y viviendas sin título se venden, que existen mercados de alquileres de vivienda antes que lleguen los títulos y que la ilegalidad de la transacción sólo afecta hacia abajo el precio pero no anula el mercado. Asimismo, se debate sobre si los títulos abrirán paso a procesos de movilidad residencial o no (Gilbert, 2001)³.

En cuanto al nexo entre los títulos de propiedad y el acceso a los créditos formales, en el Perú, desde diversas disciplinas y perspectivas (Apoyo Consultoría, 2000 y 2003; Calderón 2001, 2002, 2003 y 2007a; Field y Torero, 2004; Caria, 2008), se ha mostrado que no hay relación entre unos y otros. Incluso, a veces, la población sin título accede a más créditos que los titulados. El entusiasmo del Banco Mundial al respecto se habría matizado (Payne et al., 2007). No obstante, en la escena internacional prima la idea que los títulos facilitan el acceso a los créditos.

3 En un asentamiento en Bogotá, Gilbert encontró que en un año sólo 4 de 276 propietarios se habían movido, esto es, el 1,4%. Similares situaciones se verificarían en Caracas y México.

La formalización de la propiedad

En este contexto, hace más de dos décadas surge un discurso a favor de la formalización de la propiedad. De Soto (1986, 2000) ha insistido en que la vivienda informal es un bien cuyos aspectos económicos y sociales, al no encontrarse fijados en un sistema formal de propiedad, difícilmente se moverá en el mercado, y que la propiedad sólo se venderá en un círculo restringido, dado que el comprador abrigará dudas sobre la titularidad del derecho y trasladará dicho riesgo como un costo al vendedor. La falta de derechos de propiedad adecuados dificultaría su inserción en el mercado inmobiliario⁴. Sobre esta propuesta ha cobrado fuerza la idea de que la distribución de títulos de propiedad, como una reforma institucional, generará en los actores económicos un comportamiento proclive a la formalidad.

En la bibliografía vinculada al Proyecto Derechos de Propiedad Urbana –PDPU (1998-2004)– se formulan algunos nexos entre los títulos de propiedad y los mercados inmobiliarios. Apoyo Consultoría (2000), al elaborar la Encuesta de Línea de Base del PDPU – COFOPRI (Comisión de Formalización de la Propiedad Informal), consideró que la formalización traería cuatro tipos de beneficios: social, económico, interacción social y recaudación fiscal. Entre los beneficios económicos se mencionaba el mercado laboral e ingresos, el potencial económico del predio, acceso a crédito, capacidad de consumo y ahorro y mercado inmobiliario formal (Apoyo Consultoría, 2000, p. 27).

En particular frente al nexo titulación y mercados inmobiliarios, considerando las transacciones de compra/venta y de alquileres⁵, la política de formalización esperaría tres beneficios:

- *Hacer la propiedad definible, defendible y enajenable*

Se plantea que con la titulación la propiedad formalizada será definible, defendible y enajenable. "...definible supone que existan en la ley mecanismos para reconocerlos como derechos exclusivos, oponibles y legítimos...defendibles implica la posibilidad legal de que sus titulares empleen la coerción estatal para defenderlos... enajenables significa que sus titulares puedan legalmente disponer de todo o parte

4 De acuerdo a la Nueva Economía Institucional el derecho de propiedad es la libertad de elegir, o la capacidad de adoptar una decisión referente a un bien o servicio. Los costos de transacción son los de transferir derechos de propiedad y de establecer y mantener los derechos de propiedad. Coase, sostiene que la adecuada definición de derechos de propiedad privados permite internalizar las externalidades que surgen bajo un sistema donde los bienes son de acceso general o libre, es decir, donde ninguna persona puede estar excluida del derecho a usar el bien en cuestión (Aldana & Fort, 2001). El teorema de Coase dice "si no existieran los costos de transacción, la asignación de recursos sería siempre la más eficaz cualquiera que fuese la distribución de derechos de propiedad". La estructura de los derechos de propiedad determina quién se apropia de los beneficios y asume los costos de llevar adelante actividades económicas, definiendo a los actores en el proceso económico y estructurando el sistema de incentivos (Barrantes & Trivelli, 1994).

5 El profesor Ciro Biderman, sobre la base de una teoría del riesgo, sostiene que deben esperarse efectos del título en el mercado de compra/venta pero no en el de alquiler (comunicación personal). En cambio, los propulsores de la formalización sostienen que la seguridad jurídica del predio disminuirá los costos de transacción, aumentará las oportunidades del intercambio formal de activos e incrementará el valor de la propiedad, concluyendo que "se esperaría que el título de propiedad de Cofopri alivie las restricciones a la compra, venta y alquiler de viviendas o locales comerciales y aumente las transacciones financieras en el mercado" (Morris, 2004, p. 115).

de sus derechos, de diferentes maneras, con bajos costos de transacción y a través del derecho a contratar libremente” (Mosqueira, 2000, p. 107).

- *Integrar la propiedad a los mercados inmobiliarios formales*
 - La formalización permitirá: “...la integración social y económica de los pobladores de escasos recursos económicos, reconociendo el ahorro y la inversión realizados en los predios que ocupan, y revalorizando sus propiedades a través de la titulación de sus predios...la formalización...busca convertir en activos líquidos la propiedad predial de los sectores informales de menores recursos, para integrarlos en el mercado inmobiliario y que sean objeto de transacciones” (Mosqueira, 2000, p. 127).
 - El Programa de Derechos de Propiedad Urbana de Perú (PDPU) consideró que un beneficio económico a las familias se desprendería de un uso más eficiente de la propiedad por la seguridad obtenida. Ese uso incrementaría el valor del predio, otorgaría la posibilidad de realizar mayores transacciones en el mercado inmobiliario y de usar la propiedad como garantía para obtener créditos. Al disminuirse los costos de transacción, se aumentaría la oportunidad de intercambio formal de activos. El resultado sería una reducción de la dependencia del mercado informal, para tender hacia la formación de un mercado inmobiliario reconocido al cual integrarse (Morris, 2005, pp. 103 y 115).
 - Apoyo (2000) plantea una secuencia: el título facilita intercambio de activos en el mercado formal ► reduce la dependencia al mercado informal ► aumenta las oportunidades de transacción (algo vinculado al aumento del valor de la propiedad por la inversión individual y colectiva) ► aumenta el volumen de transacciones de lotes ► impulsa el desarrollo del mercado inmobiliario formal en la zona.
- *Una reducción de los precios de los inmuebles (a largo plazo).*
 - El modelo de Apoyo (2000), oponiéndose a las eventuales consecuencias negativas y excluyentes, sostiene que, a la larga, el desarrollo de mercados inmobiliarios formales beneficiará a la población en general. Razona que, en una situación de ausencia de registro de la propiedad, existe un impuesto sobre la tierra no titulada en la medida que existen precios diferenciados para una tierra titulada y una no titulada. Cuando todos los predios se titulan, la oferta de tierras tituladas aumenta y, por tanto, el precio de las tierras tiende a disminuir. Así: “al mismo tiempo, la demanda por tierras que habían sido no tituladas tiende a aumentar, la titulación remueve el impuesto. El resultado neto es el incremento del precio de un predio no titulado y la caída del predio titulado” (Apoyo, 2000, p. 75). Como consecuencia, los

dueños de las tierras tituladas verían reducir el precio de sus tierras: una pérdida neta para ellos pero no para la sociedad (Apoyo, 2000, p. 76).

Enfoque del estudio

Mi enfoque asume que las personas pobres, o salidas de la pobreza, que habitan en los asentamientos populares, son familias que, ubicadas en la ciudad, buscan su mejoría y bienestar en la reproducción social. En ese camino, ponen en juego todos los recursos sociales y económicos de los que disponen, incluyendo la propiedad de su tierra y/o vivienda. El uso de la propiedad predial (su compra, venta, alquiler, reserva como tierra baldía o vivencia) dependerá de prácticas razonables en que el actor pondrá en juego un conjunto de disposiciones⁶.

El mercado inmobiliario, como todo mercado, es un espacio de coordinación de agentes, un proceso social y económico en la búsqueda de seguridad, localización, movilidad social, diferenciación social, objetivación de gustos, estatus, establecimiento o reforzamiento de diferencias y distinciones. Por parte de la oferta operan criterios de rentabilidad y de recurso al patrimonio. En general, la sociología urbana ha observado al mercado inmobiliario como un medio de diferenciación de los grupos sociales y de las actividades económicas en el espacio (usos del suelo)⁷.

Se considera que la propiedad inmobiliaria, en tanto tal si es reconocida jurídicamente por el Estado, es un capital económico que las personas/familias tienen. A la vez, este capital económico se expresa en un capital simbólico en la medida que implica el reconocimiento de la sociedad a través de situaciones asociadas a respetabilidad, seguridad, estabilidad emocional, confianza y estatus (saber que no podrán ser desalojados). Un fenómeno que captan bien las expresiones “ser dueño” o “ser propietario”.

En tanto parte del patrimonio familiar, la propiedad inmobiliaria se pone en práctica en los mecanismos de reproducción social, a través de su uso y también de los mercados de tierras y viviendas, bajo mecanismos *institucionalizados (legales) o no*. Desde mi punto de vista, y a diferencia de un cierto consenso internacional en los círculos oficiales o afines, sostengo que de la tenencia de un título de propiedad no debe deducirse que los actores insertarán sus actos subsecuentes, tales como las transacciones inmobiliarias, en la formalidad. Mi enfoque se aleja del relativo consenso que supone que, tras la legalidad, los actores propietarios se insertarán en un mundo de formalidad. Las prácticas de los actores en el mundo social son más complejas de

6 “La ortodoxia económica pasa por alto el hecho de que las prácticas pueden tener principios distintos de las causas mecánicas o la intención consciente de maximizar las propias utilidades y aún así obedecer a una lógica económica inmanente. Las prácticas conforman una economía, esto es, siguen una razón inmanente que no puede restringirse a la razón económica, pues la economía de las prácticas puede ser definida en referencia a un amplio espectro de funciones y finalidades” (Bourdieu, 2005, p. 179).

7 Para la Escuela de Chicago esta diferenciación (segregación) era un producto natural de la competencia entre los individuos, y la mano invisible del mercado definía el predominio de las personas de mayores ingresos que alcanzaban los mejores lugares de la ciudad. Para la Nueva Sociología Urbana, el mercado inmobiliario, más bien, condensa y expresa fenómenos como la segregación urbana, el refugio y aislamiento de las elites y el desplazamiento de los más débiles y pobres hacia los peores terrenos.

comprender que un razonamiento simple que deduce de modificaciones institucionales una serie de comportamientos económicos orientados por la legalidad.

Es cierto que la tenencia de una propiedad registrada del suelo y de la vivienda sienta una base para un comportamiento orientado a la formalidad. Pero no debe deducirse que los actores actuarán con sujeción a las leyes que rigen la sociedad, dado que, siguiendo a Max Weber, los agentes obedecen la ley en la medida que su interés por seguirla supere su interés por ignorarla (Bourdieu, 2005).

En la inserción de las familias a los sistemas de estrategias de reproducción social, el uso y recurso, formal o informal, de la propiedad inmobiliaria, dependerá de los beneficios diferenciales que puedan esperar en función de los poderes efectivos de los que dispongan; los cuales se establecen de acuerdo a su volumen y estructura de capital (incluyendo ingresos, empleo, ahorros, prestigio, etcétera). Poderes que, a su vez, dependerán de la inserción de los actores en la estructura de distribución de la sociedad.

De manera que los aprovechamientos de la propiedad inmobiliaria (compra/venta, alquileres) estarán sujetos a límites y beneficios diferenciales estructurales vigentes (tales como la localización del barrio, la característica y dimensión de la vivienda, el estigma social de la zona), difícilmente modificables por los actores en cierto periodo de tiempo. Por otro lado, como lo indica una discusión hoy casi olvidada, los actores se inclinarán por la informalidad en tanto el costo de actuar en la formalidad sea mayor. Por ejemplo, un arrendador optará por alquilar informalmente si el costo de hacerlo formalmente le implica pagar impuestos y le reduce beneficios, más allá que cuente o no con un título de propiedad.

Los métodos

El estudio es de corte comparativo, y se pregunta si en los mercados inmobiliarios –en asentamientos viejos/consolidados y en los jóvenes/no consolidados– de Lima el título de propiedad está haciendo alguna diferencia. Encontrar diferencias en el valor del predio entre zonas tituladas o no, proporcionará pistas que permitirán vincular los valores y precios del mercado de tierras con la tenencia de un título de propiedad. Asimismo, permitirá establecer asociaciones entre zonas tituladas o no y el desarrollo de mercados inmobiliarios formales o no.

Para estos efectos la metodología es cuantitativa y cualitativa, aplicando cuestionarios de encuesta y entrevistas a los actores. Se plantea que ambas aproximaciones son complementarias y necesarias. A diferencia de otros estudios meramente cuantitativos, se considera que una investigación sólo basada en encuestas resulta insuficiente y limitada y no permite entender, por ejemplo, las razones expuestas por los actores.

La metodología cuantitativa se rige por la forma canónica de la indagación empírica en sociología. Aplica una encuesta mediante cuestionarios a una muestra representativa. Se trata de un proceso hipotético-deductivo que ha establecido ciertas hipótesis en función de las teorías existentes. En específico, la encuesta indaga com-

parativamente sobre las diferencias entre los precios de los mercados inmobiliarios en asentamientos con título de propiedad, y sin él, a partir de tres dimensiones plasmadas en índices de urbanización, localización e institucionalidad.

La encuesta por muestreo se aplicó en cinco asentamientos con casos titulados y en “casos-control”, no titulados (Tabla 1). Para ello un especialista en estadística hizo una previa definición de manzanas para las encuestas. Los asistentes cubrieron las zonas seleccionadas encuestando a los pobladores que participaban de alquileres, compras y ventas durante el último año (mayo 2007 - abril 2008). No se definió un cupo para cada tipo de transacción, sino que se encuestó lo que se encontraba, lo cual permite una expresión más cabal del tipo de transacciones que ocurren.

CUADRO 1 | Asentamientos considerados, población total y muestra

CASOS	TOTAL DE LOTES	MUESTRA
CONSOLIDADO TITULADO		
Villa El Salvador Sector I	10,207	112
Huáscar B	1,797	52
CONSOLIDADO SIN TÍTULO		
“Caso Control” Huáscar C	1,412	48
NO CONSOLIDADO TITULADO		
Ampliaciones Huáscar	2,396	112
NO CONSOLIDADO SIN TÍTULO		
“Caso Control” Zona Alta	1,127	74
Huaycán		

FUENTE JULIO CALDERÓN.

La metodología cualitativa, a diferencia de la anterior, indagó en un fragmento de la realidad histórica social sobre la que no se sabía gran cosa *a priori*: los relatos de vida (Bertaux, 2005, pp. 35-37) referidos a la narración y significado que para las familias tiene la transacción inmobiliaria. Sobre este tema existe un mayor desconocimiento en la investigación social. El estudio, a partir de las entrevistas, indaga en los relatos acerca de los “mecanismos genéricos” y de configuraciones específicas de relaciones sociales que describen situaciones. En particular, indaga sobre las lógicas de acción que los compradores establecen desde un punto de partida (inquilinos o alojados) hasta la adquisición del inmueble. Se aplicaron diez entrevistas a compradores. Las entrevistas se distribuyen: una en Huáscar B consolidado y titulado; una en Huáscar C consolidado y no titulado; una en Ampliaciones Huáscar no consolidado y titulado; y 7 en Huaycán Zona Alta no consolidado y no titulado.

La consideración de los casos no ha sido tomada a la manera “antropológica”, esto es, como un objeto de estudio peculiar en sí, sino como un medio que permite alcanzar una comprensión más desarrollada del problema más general enunciado (Gundermann, 2004), a saber, el nexos entre los títulos y los mercados inmobiliarios.

La selección de los casos ha respondido a la búsqueda del mayor aislamiento posible de la variable a analizar: zonas con títulos de propiedad y sin él. Se ha establecido, en esa medida, un criterio de localización espacial de los casos a partir de similitud en el tiempo de traslado desde el centro histórico de la ciudad. La comparación entre asentamientos consolidados (“viejos”) y no consolidados (“nuevos”) establece un aspecto temporal que, a su vez, da cuenta de niveles de consolidación que deberían ser considerados en las políticas urbanas y sociales que se implementan en las zonas informales e ilegales de las ciudades del Tercer Mundo.

Dentro de los asentamientos consolidados y viejos se seleccionaron a Villa El Salvador Sector I (con título), Huáscar (con título) y la variable “control” fue Huáscar (un sector sin título).

El Sector I de Villa El Salvador, en el distrito del mismo nombre, cuenta con aproximadamente 10,207 lotes y fue fundado en 1971 como una acción de reubicación por parte del sector público. Actualmente, las viviendas se encuentran consolidadas y tienen servicios. Inicialmente fue titulada por la Municipalidad de Lima en la década de 1980 y el registro de las propiedades fue obra de la COFOPRI una década después. Se ubica a unos 50 minutos del centro de la ciudad en transporte público. El sector B de Huáscar, en San Juan de Lurigancho, con aproximadamente 1,797 lotes, fue fundado por una reubicación del sector público en 1976. Sus viviendas están consolidadas y cuentan con servicios. Fue titulado por la Municipalidad de Lima en los ochenta y las propiedades registradas por la COFOPRI en los noventa. Se ubica a unos 50 minutos del centro de la ciudad en transporte público. El sector C de Huáscar (“caso control”), en San Juan de Lurigancho, cuenta con 1,412 lotes y sus pobladores, a pesar de compartir una historia común con el Sector B, por un error de los funcionarios gubernamentales fueron asentados en una zona que, un año antes (1975), un Tribunal había retornado a los propietarios privados expropiados. Actualmente existe un juicio entre los propietarios y los pobladores, quienes se resisten a pagar. La Municipalidad de Lima otorgó a fines de la década de 1980 títulos de propiedad pero estos no han sido registrados por la COFOPRI, aduciendo que existe un conflicto judicial pendiente. Por lo tanto, es un asentamiento no titulado que se ubica a 55 minutos del centro histórico de la ciudad en transporte público.

Dentro de los asentamientos jóvenes y no consolidados se seleccionaron a “ampliaciones Huáscar” (con título) y zona alta de Huaycán (sin título). En ambas situaciones hubo un emparejamiento en las zonas seleccionadas, tratando que se parecieran lo máximo posible entre sí, de manera de dejar más despejado el impacto de la variable independiente (título de propiedad). Ambos asentamientos se ubican a unos 70 minutos del centro histórico de la ciudad.

Ampliación Huáscar, con unos 2,396 lotes pertenece al distrito de San Juan de Lurigancho. Se formó por invasión de los cerros hacia 1996 y recibieron sus títulos al año 2000. Cuentan con servicio de luz eléctrica domiciliaria, alumbrado público y agua potable (2005-2007), lo cual incide en la compra y venta de lotes (Calderón, 2007). El “caso control” es la Zona Alta de Huaycán (1,127 lotes) en el distrito de

Ate, poblada desde 1998-2000 como una continuación no planificada del Proyecto Especial Huaycán creado por la Municipalidad de Lima en julio de 1984. Según un autocenso de la población en el 2006, sólo 2% tenía título de COFOPRI, 38% tenía título municipal y 60% no tenía título. El principal escollo para la titulación era levantar las observaciones del Instituto de Defensa Civil respecto a la ubicación de las viviendas en área de riesgo (Villanes, 2006). En la zona hay expectativa por la titulación y la provisión de servicios.

FIGURA 1 | Área de estudio



Los resultados

La indagación central buscó establecer si los títulos de propiedad en los asentamientos están haciendo la diferencia con relación al establecimiento de mercados inmobiliarios formales, tal como lo señala la política de formalización y, a su vez, si están aportando a los valores de los predios.

Una primera consideración general, observando la Tabla 2, es que en los asentamientos consolidados con título predominan como transacciones inmobiliarias los alquileres de viviendas (86%) y, en los no consolidados con título, los procesos de compra (65%) y venta (25%). De manera que en asentamientos consolidados y mejor localizados los propietarios de viviendas no están vendiendo sino más bien alquilando. Estas tendencias se mantienen en los “casos control”, lo cual, en principio, quiere decir que las variables de localización y urbanización son factores que

impulsan los alquileres. En términos del análisis estadístico, el aporte del título al valor de los predios es factible de establecer en el caso de los asentamientos no consolidados en que predominan compras y ventas⁸.

CUADRO 2 | Transacciones inmobiliarias en asentamientos titulados o no

TRANSACCIONES	ARRIENDO	%	VENTA	%	COMPRA	%T	TOTAL
CONSOLIDADO Y TITULADO:	141	86	17	10	6	4	164
Huáscar B	46	88	6	12	0	0	52
Villa El Salvador I Sector	95	8	11	10	6	5	112
CONSOLIDADO NO TITULADO							
“Control”: Huáscar C	42	88	4	8	2	4	48
NO CONSOLIDADO Y TITULADO							
Ampliaciones Huáscar	11	10	28	25	73	65	112
NO CONSOLIDADO NO TITULADO							
“CONTROL”: ZONA ALTA DE HUAYCÁN	12	14	14	17	58	69	84

FUENTE JULIO CALDERÓN.

Asentamientos consolidados

En el mercado inmobiliario de los asentamientos consolidados predominan los alquileres. En los que cuentan con título de propiedad COFOPRI (Huáscar B, Villa El Salvador I Sector) los alquileres constituyen el 86%, siendo muy reducida la presencia de las ventas (10%) y de las compras (4%). Este hallazgo corrobora otros estudios en América Latina que verifican el predominio de alquileres en zonas urbano populares consolidadas, como ha podido ser verificado en ciudades como Bogotá y Caracas (Parias, 2006; Briceño- León, 2006). Esta tendencia tendría que ver con la localización de los asentamientos al interior de la malla urbana.

Urbanización, localización y tipo de inmueble

La zona en que se insertan los inmuebles alquilados tiene un buen nivel de consolidación. El índice de urbanización⁹ para la zona titulada por la COFOPRI es 54,6, muy parecido al caso “control” sin título de COFOPRI (56,4). El hecho de que el

8 Mientras que las compras y ventas no son estadísticamente significativas en los asentamientos consolidados, en aquellos en proceso de consolidación no lo son los alquileres.

9 El índice de urbanización fue elaborado en base a diversos componentes (materiales de pisos, paredes y techos y servicios) a los cuales se ha otorgado una ponderación. La sumatoria de los porcentajes pesados arroja un promedio, a su vez multiplicado por los pesos definidos por el investigador, dando por resultado el índice. Ver Anexo 1.

“caso control” (Huáscar C) carezca de título de la COFOPRI no ha afectado su nivel de consolidación¹⁰, que incluso es mayor en pisos, aunque no en techos de concreto (Cuadro 3).

CUADRO 3 | Índice de urbanización en asentamientos consolidados

ASENTAMIENTOS CONSOLIDADOS	TITULADOS %	SIN TÍTULO %
MATERIAL DEL PISO		
Tierra	1,4	
Cemento	87,9	73,8
Cerámico / Parquet	10,6	26,2
MATERIAL DE LAS PAREDES		
Madera (Nordex)	3,5	4,8
Ladrillo	66,7	95,2
Concreto	29,8	
MATERIAL DEL TECHO		
Eternit	2,1	
Calamina	19,9	31
Concreto	77,3	61,9
Madera	0	4,8
Aluminio, metal	0	2,4
SERVICIOS		
porcentaje con luz eléctrica	100	97,6
porcentaje con agua	99,3	100
porcentaje con desagüe	97,9	100
porcentaje con teléfono fijo	23,4	21,4
porcentaje calle pavimentada	50,4	85,7
ÍNDICE DE URBANIZACIÓN	54,6	56,4

FUENTE JULIO CALDERÓN.

La localización fue establecida procesando dos preguntas de la encuesta: “el motivo de primer orden que tuvo para alquilar el inmueble” y “a qué distancia queda el centro de trabajo del inquilino”. El índice de localización del asentamiento titulado fue de 12,25, en tanto que el asentamiento no titulado arrojó un índice de 21,15. Esto quiere decir que en Huáscar C, pese a no contar con título de propiedad, los inquilinos perciben una mejor localización respecto a sus centros laborales que el asentamiento titulado¹¹. Así, en los predios y viviendas no tituladas se destacan los indicadores de trabajo

10 Esta paradoja desdice el discurso predominante de la política de titulación (que afirma que el título promueve la edificación de la casa). Sin embargo, es preciso tomar en cuenta que el asentamiento se formó por reubicación pública, que en la década de 1980 la municipalidad otorgó títulos (aunque no registrados) y que las autoridades instalaban servicios básicos en los asentamientos al margen que estuvieran titulados o no (Calderón, 2005).

11 Por lo cual conviene distinguir el índice de localización, basado en la percepción del ocupante respecto a su centro laboral, de la localización de los asentamientos con relación al centro histórico de la ciudad, criterio inicial seguido para la definición de los casos.

en el mismo asentamiento (26%) y ubicación de menos de 30 minutos a pie. En cambio, para los inquilinos en la zona titulada el centro de trabajo es más lejano (indicador de menos de una hora de transporte).

CUADRO 4 | Índice de localización en asentamientos consolidados

MOTIVO DE PRIMER ORDEN	TITULADO	SIN TÍTULO
PARA ARRENDAR	%	%
Proximidad al trabajo	26,2	47,6
Trabajar en la vivienda	5,7	2,4
Acceso a escuela	4,3	4,8
Acceso a servicios y comercio	7,8	4,8
Proximidad a parientes	8,5	28,6
Costo del alquiler	9,2	4,8
Cambio en condición familiar	26,2	0
DISTANCIA LOCAL DE TRABAJO		
Mismo asentamiento	12,3	26,2
Menos de 30 minutos a pie	10,6	33,3
Más de 30 minutos a pie	2,8	7,1
Menos de una hora de transporte	34	16,7
Más de una hora de transporte	3,5	0
ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN	12,25	21,15

FUENTE: JULIO CALDERÓN.

En cuanto al tipo de inmuebles en alquiler, las piezas solas (62%) predominan, seguidas lejanamente por los apartamentos (16%), las viviendas con local comercial (13%) y las casas en lote (9%). La dinámica de densificación en la ciudad popular está generando la emergencia de un tipo de tugurio que ya debería ser regulado por las autoridades. Hay indicadores que dan cuenta de niveles de hacinamiento: un 28% de los predios tienen un solo ocupante, seguido por un 25% con tres ocupantes y un 24% con cuatro ocupantes. Al menos un 25% de los cuartos o piezas alquilados se encuentran habitados por 3 a 4 personas.

CUADRO 5 | Tipo de vivienda que se alquila en asentamientos consolidados

TIPO	TITULADO		SIN TÍTULO	
	No.	%	No.	%
Casa en lote	13	9	4	9
Pieza o cuarto solo	87	62	28	67
Lote sin construir	0	0	0	0
Vivienda provisional	0	0	0	0
Apartamento	22	16	10	24
Vivienda y local comercial	18	13	0	0
Vivienda compartida	1	0	0	0
TOTAL	141	100	42	100

FUENTE JULIO CALDERÓN.

Los precios

Reconocidas las diferencias entre asentamientos titulados, o no, en torno al índice de localización, mas no con relación a la consolidación urbana, corresponde analizar los precios. Los inmuebles alquilados con título de propiedad COFOPRI tienen un área promedio de 42,09 metros cuadrados y el pago promedio del alquiler es de USD 52,84 por mes, lo cual constituye USD 1.25/ m². La mediana del alquiler es USD 40.00 por mes. Los predios no titulados tienen un área promedio sumamente reducida, de 15,9 metros cuadrados, y un pago promedio de alquiler de USD 37.1 por mes, lo cual arroja un pago promedio de alquiler por metro cuadrado más alto, USD 2.33/ m², que el de las propiedades tituladas. La mediana es de USD 29 por mes, lo que quiere decir que, como posición central, hay en los no titulados menos pagos en términos absolutos por contar con una menor área promedio de extensión.

Se trata de un resultado que expresa ciertas paradojas. Los inquilinos de la zona titulada, a pesar de tener menores ingresos familiares mensuales (USD 257 versus USD 342), habitar áreas más pequeñas y enfrentar condiciones más altas de hacinamiento¹², pagan más por el alquiler en términos de metro cuadrado. De acuerdo al Cuadro 7, un 67% de los inmuebles alquilados en la zona sin título se ubica en rangos de alquiler de 1 a 40 USD y un 31% en el rango de 41 a 80 USD. Los inquilinos están dispuestos a pagar relativamente más por las ventajas de localización que perciben, indiferente a si la zona cuenta o no con título.

12 En la zona consolidada no titulada hay un mayor hacinamiento, si se considera que tiene un promedio de 2,2 habitantes por inmueble frente a 15,9 metros cuadrados, a diferencia de la zona titulada en que 2,7 pobladores deben habitar en un área promedio de 42 metros cuadrados.

CUADRO 6 | Alquileres en asentamientos consolidados, ingreso de los inquilinos y área de la propiedad

	TITULADO	SIN TÍTULO
ÁREA PROMEDIO DE LA PROPIEDAD EN M ²	42,09	15,9
Mediana	20	12
COSTO PROMEDIO DEL ALQUILER MENSUAL	52,84	37,1
Mediana	40	29
COSTO ALQUILER POR M ²	1,25	2,33
Ingreso individual promedio (USD/mes)	289,73	233,29
Mediana de ingreso individual (USD/mes)	250	221,5
Ingreso familiar promedio (USD/mes)	341,81	256,65
Mediana de ingreso familiar (USD/mes)	290	250
Habitantes promedio	2,7	2,2

FUENTE JULIO CALDERÓN

CUADRO 7 | Rangos de alquiler en asentamientos consolidados con y sin título

RANGOS DE ALQUILER MENSUAL (USD)	1-40		41-80		81-300	
	No.	%	No.	%	No.	%
TITULADOS	72	51.4	51	36.4	17	12
Huáscar B	44	95.7	1	2.2	0	0
Villa El Salvador I	28	29.5	50	52.6	17	18
SIN TÍTULOS (HUÁSCAR C)	28	66.6	9	30.9	1	2.4

FUENTE JULIO CALDERÓN.

Nivel de institucionalidad de transacciones

El estudio elaboró un índice de institucionalidad con el objetivo de establecer el nivel de formalidad o no de las transacciones inmobiliarias, sometiendo directamente a prueba la proposición de la política de formalización que la titulación impulsa hacia mercados inmobiliarios formales. En realidad, tanto en la zona titulada como en la no titulada, la mayoría de los contratos de alquiler son verbales y no firmados (53% y 55%, respectivamente).

De acuerdo al índice de institucionalidad, existen mayores niveles de formalidad en las transacciones entre los agentes en la zona no titulada que en la titulada.

El índice de institucionalidad se ha construido sobre indicadores de cómo se obtuvo la información para alquilar el inmueble, el tipo de contrato, la duración del contrato, la cercanía o no entre arrendadores e inquilinos, la existencia de reajuste y la responsabilidad en los pagos por servicios de agua y electricidad¹³. El índice de institucionalización arroja un resultado paradójico: es mayor en la zona que carece de título COFOPRI (41.8) que en la zona titulada por la COFOPRI, (33.37). Los indicadores que hacen la diferencia son la duración de los contratos, más prolongados en el asentamiento no titulado, y el pago por los servicios a cargo de los inquilinos en los asentamientos no titulados, a semejanza de este tipo de transacciones en la ciudad formal.

En cuanto a otros indicadores:

- En los asentamientos titulados por la COFOPRI un 58% de los arrendadores habitan en el mismo inmueble que los inquilinos, situación que se incrementa a 67% en el asentamiento no titulado. En ambos resulta común que propietarios o poseedores habiliten cuartos ampliando su inmueble pero permaneciendo en parte de él. A su vez, en la zona titulada hay mayor presencia de los propietarios en los asentamientos (21%), existiendo en un 79% relaciones “cara a cara” entre arrendadores e inquilinos. En la no titulada, un 7% es habitante del mismo distrito y un 21% de otro distrito. Lo cual quiere decir que, en el asentamiento no titulado, los arrendatarios que no viven en el asentamiento constituyen un mayor porcentaje que en el caso del asentamiento titulado. Un argumento en contra para quienes piensen que la no existencia de un título de propiedad pudiera generar en los dueños el temor a que la propiedad sea apropiada por el inquilino.
- Casi la mitad de los inquilinos (46%) en el asentamiento con título COFOPRI desconocía si el propietario tenía título de propiedad, asunto que parecería no preocuparles demasiado. En el asentamiento no titulado, un 48% de los inquilinos también desconocía esta información.

En conclusión, la existencia de un predio con título de propiedad no garantiza que las transacciones referidas a los alquileres se desarrollen dentro de niveles de formalidad y de institucionalidad. A pesar de haber alcanzado un nivel de formalidad jurídica, el mercado de alquiler de los predios no da lugar a transacciones dentro de la legalidad. Antes bien, hay un mayor índice de institucionalidad –y pa-

13 La idea de generar un índice de este tipo fue desarrollada por Parías (2006). En este caso, las ponderaciones elevan el peso de las situaciones formales. Por ejemplo, un contrato escrito tiene más peso que un contrato verbal, la información por redes sociales (parientes, amigos, boca a boca) es menos ponderada que aquella ofrecida por asociaciones de vecinos o anuncios, la duración del contrato se estima como un indicador de confianza entre los agentes, por ejemplo.

rece de confianza– en la zona no titulada. La tenencia de un título COFOPRI no inclina institucionalmente a transacciones de los agentes dentro de la formalidad.

CUADRO 8 | Índice de institucionalidad en asentamientos consolidados

COMPONENTE	TITULADO %	SIN TÍTULO %
INFORMACIÓN		
Boca a boca	6,4	4,8
Por parientes	27,7	45,2
Por amigos	19,9	19
Asociación de vecinos	0	0
Anuncio en espacio público	41,1	0
Anuncio en local comercial	3,5	2,4
Cartel en inmueble	7	28,6
CONTRATO		
Verbal	52,5	54,8
Firmado	47,5	45,2
DURACIÓN DEL CONTRATO		
6 meses	37	4,8
12 meses	48,2	92,9
Más de 12 meses	8,4	0
PREVISIÓN DE REAJUSTE		
No tiene	89,4	97,6
Sí tiene	7,8	2,4
ARRENDADOR VIVE EN		
Misma vivienda	0,7	0
Mismo inmueble	56,7	66,7
Mismo asentamiento.	21,3	4,8
Mismo distrito	10,6	7,1
Otro distrito	6,4	21,4
Otra ciudad	2,8	0
PAGO AGUA Y ELECTRICIDAD		
Arrendador	13,5	7,1
Mixto	15,6	0
Inquilino	70,2	92,9
ÍNDICE DE INSTITUCIONALIDAD	33,37	41,8

FUENTE JULIO CALDERÓN.

Asentamientos no consolidados

Los asentamientos no consolidados, con unos 8 a 12 años de existencia, fueron titulados hacia el año 2000, en la gran ola de titulación que se produjo por entonces. Sus ocupantes tienen entre sus manos hace al menos ocho años el título de propiedad, y lo recibieron cuando aún se encontraban en las etapas iniciales de su urbanización. El mercado inmobiliario que predomina es el de compra y venta. Las compras predominan con un 65% de las transacciones, un 25% se encontraban vendiendo y sólo un 10% en alquiler.¹⁴

En el caso de los asentamientos no consolidados que aún no cuentan con título de propiedad, también existe un mercado inmobiliario bullente, pero con otras connotaciones institucionales y económicas, en tanto enfrenta una demanda compuesta por sectores de menores recursos.

Una pregunta recurrente en torno al mercado inmobiliario en zonas urbanas de pobres y sectores de bajos ingresos es ¿por qué venden? si se trata de personas y familias pobres más bien necesitadas de una vivienda. Esto es otro modo de preguntar ¿por qué hay mercado inmobiliario allí? En realidad, la mayoría de los ocupantes de estos asentamientos requiere las viviendas para residir en ellos (valor de uso). Asimismo, el stock de viviendas y terrenos vendidos se mantiene en los límites convencionales: en “Ampliaciones Huáscar”, considerando a las personas que están vendiendo,¹⁵ un 79% fueron invasores originales de la tierra y un 21% ya había adquirido el inmueble. Esto quiere decir que en un lapso promedio de 10 años sólo un 20% de los predios había cambiado de propietario.

El mercado inmobiliario existe en zonas no consolidadas porque hay una demanda de población que requiere un terreno o vivienda, que cuenta con cierto dinero y que no está dispuesta a invadir un terreno y a asumir el “costo de invasión”. Esta demanda estimula a una oferta que debe adecuarse a ella. El estudio muestra que hay un mercado de terrenos titulados y no titulados, establecidos en correspondencia con dos estratos diferentes. Un terreno sin título es menos caro y hacia allí se orientará la demanda de menores recursos.

En las zonas tituladas la oferta se constituye por factores de rentabilidad, o por la necesidad impostergable de vender el terreno por razones de salud o matrimonio. Parte de esa oferta está constituida por personas que tienen dos terrenos, algo que se genera por los bajos controles de las autoridades encargadas de la formalización. Así, hay personas que tienen dos lotes: uno en el que viven y otro que pueden vender¹⁶. Este es un tópico recurrente del sector académico y de la cooperación, pero no es un tema que preocupe mucho a las autoridades.

14 Esta tendencia también se produce en el “caso control”, no titulado, en el cual las compras de inmuebles llegan al 69% y los que estaban vendiendo al 17%.

15 Los vendedores suman 28 casos en “ampliaciones Huáscar” en términos absolutos, por lo que no se puede establecer inferencias estadísticas y estas proposiciones deben considerarse referenciales.

16 Lo cual explica que haya en los asentamientos no consolidados entre un 20% a un 30% de lotes vacantes, titulados pero no ocupados, como lo muestran diversos estudios (Calderón, 2007, 2007a; Ramírez y Riofrío, 2006) y diagnósticos de las firmas de ingenieros que efectúan obras de agua y saneamiento.

Esta situación se corresponde con el hecho de que los vendedores de las zonas tituladas, interrogados sobre el uso futuro del dinero obtenido por la venta del predio, en un 39% declaran que lo destinarán a adquirir otro inmueble, un 25% lo utilizará como capital para un negocio y un 14% lo utilizará en un viaje en busca de una oportunidad laboral. Esto es, más de la mitad de los que vendieron ya contaban con un terreno y vivienda.¹⁷

Nivel de urbanización, localización y tipo de predio

En los asentamientos titulados no consolidados, con 10 años de existencia, la población ha avanzado con la provisión de servicios básicos como luz eléctrica y agua potable. En cambio, la unidad de vivienda continúa siendo sumamente precaria. El índice de urbanización elaborado respecto a los inmuebles transados muestra en los titulados un 32.33. Con todo, este índice es mucho mayor que el de los asentamientos no titulados en que alcanza un 18.88. Esta diferencia, como lo muestra el cuadro 9, se establece a partir de los indicadores de materiales de pisos y techos y servicios básicos. Esta situación concuerda con el hecho de que en los asentamientos no titulados el lote sin construir alcanza al 71% de las compras.

El nexo entre titulación y mayores avances en construcción y servicios básicos parece dar la razón a quienes sostienen que la titulación produce un aumento de los niveles de inversión para mejorar la calidad de la vivienda (Apoyo, 2000; Kagawa, 2000). Si se reconoce esto, y a la vez se excluye una explicación de la inversión por el acceso al crédito, se asigna este logro al incremento de la seguridad (Field, 2005).

Como he indicado (Calderón, 2003), la correlación entre titulación y mayor nivel de urbanización debe considerar adecuadamente las modificaciones que se vienen dando en la política urbana, que trascienden el tema de la seguridad de tenencia. Hasta el año 2000 el Estado peruano no exigía la condición de tenencia del título de propiedad para proceder a la instalación de los servicios de agua y saneamiento, ni para otorgar el crédito subsidiado del Banco de Materiales para la edificación de las viviendas. A partir del 2001, el Estado en cierto modo ha “ordenado” la secuencia del desarrollo urbano en los asentamientos barriales al exigir la tenencia del título como un requisito para el acceso a los servicios básicos y los préstamos públicos para mejora de la vivienda. Esta decisión resulta coherente con el estímulo a la política de formalización de la propiedad.¹⁸

En cuanto al índice de localización de los asentamientos no consolidados, titulados o no, no hay mayores diferencias: 12,68 versus 11,75. En ambos casos la mitad de los compradores trabajan a más de una hora en transporte. Por lo que podría decirse que la diferencia de precio la hace el nivel de urbanización y el título de propiedad.

17 Fue curioso encontrar un encuestado que declaró que vendía el inmueble para “mejorar mi casa”.

18 No obstante, en el 2006, ante la presión por agua potable de asentamientos no titulados se ha creado la figura de la Constancia de Posesión Municipal que permitiría acceder al servicio a población no titulada.

CUADRO 9 | Índice de urbanización en asentamientos no consolidados

COMPONENTES	TITULADO %	SIN TÍTULO %
LOTE SIN CONSTRUIR	28.8	70.7
MATERIAL PISO		
Tierra	42.5	17.2
Madera	1.4	1.7
Cemento	26	10.3
MATERIAL PAREDES		
Quincha	1.4	1.7
Madera (Nordex)	52.1	24.1
Cartón, plástico		3.4
Ladrillo	6.8	0
Concreto	9.6	0
Lote sin construir	28.8	70.7
MATERIAL DEL TECHO		
Eternit	9.6	3.4
Calamina	54.8	13.8
Concreto	6.8	1.7
Plástico, cartón, estera		10.3
Lote sin construir	28.8	70.7
SERVICIOS		
porcentaje con luz eléctrica	90.4	77.6
porcentaje con agua	75.3	60.3
porcentaje con desagüe	80.8	36.2
porcentaje con teléfono fijo	1.4	3.4
porcentaje calle pavimentada	6.8	1.7
ÍNDICE DE URBANIZACIÓN	32.33	18.88

FUENTE JULIO CALDERÓN.

En cuanto a los inmuebles comprados en asentamientos titulados, en un 37% se trata de casa en lote, en un 33% de viviendas provisionales y en un 29% de lotes sin construir. El área promedio es de 102.59 M2 y la mediana es 90 m². Obsérvese en el “caso control” no titulado el alto porcentaje de ventas de lotes no construidos (71%), modalidad ampliamente mayoritaria.¹⁹

19 A modo referencial, en cuanto a los inmuebles en oferta en la zona titulada en consolidación se tiene un área promedio de 99.29 m² y una mediana es de 90 m². El precio por un lote promedio es 3,265 USD (a 32.8 USD/m²), aunque la mediana es 2,590 USD. Se ofertan viviendas provisionales (53%), casas en lote (36%) y lotes sin construir (11%). Predomina la oferta de inmuebles con pisos de tierra (54%) y de cemento (36%), paredes de madera (75%) y techos de calamina (61%). Un 71% tienen agua, desagüe y luz eléctrica y predomina la venta de dos cuartos (43%).

CUADRO 10 | Índice de localización en asentamientos no consolidados

COMPONENTE	TITULADO %	SIN TÍTULO %
MOTIVO DE PRIMER ORDEN PARA COMPRAR		
Proximidad al trabajo	12,3	12,1
Acceso a escuela	21,9	0
Acceso a servicios y comercio	1,4	0
Proximidad a parientes/ amigos	6,9	3,4
Cambio en condición familiar	17,8	10,3
Ya vivió en la localidad	26	56,9
Estatus social	1,4	12,1
DISTANCIA LOCAL DE TRABAJO		
Mismo asentamiento	4,1	5,2
Menos de 30 minutos a pie	5,5	13,8
Más de 30 minutos a pie		5,2
Menos de una hora de transporte	35,6	27,6
Más de una hora de transporte	49,3	48,3
ÍNDICE DE LOCALIZACIÓN	12,68	11,75

FUENTE JULIO CALDERÓN.

CUADRO 11 | Inmuebles adquiridos en asentamientos no consolidados

TIPO DE INMUEBLE	TITULADO		SIN TÍTULO	
	No.	%	No.	%
Casa en lote	27	37	9	15,5
Pieza o cuarto solo	1	1	1	1,7
Lote sin construir	21	29	41	70,7
Vivienda provisional	24	33	7	12,1

FUENTE JULIO CALDERÓN.

Los precios

En promedio, en los asentamientos titulados no consolidados se paga USD 1,637.51 (4,700 Nuevos Soles) por un lote de 102 m², esto es 15.96 USD/ m². Este precio es muy superior a lo que se paga por el terreno en los asentamientos no titulados en que hay un costo promedio de USD 629.71 que, a razón 90 metros cuadrados, arroja un precio de 5.5 USD / m², tres veces menos. A su vez, otro modo de observar esta amplia diferencia es ver que en los asentamientos no titulados se concentran los predios de menor precio (Cuadro 12).

CUADRO 12 | Precios de compra en asentamientos no consolidados

RANGOS DE PRECIOS (USD)	TITULADO		SIN TÍTULO	
	No	%	No	%
1-1100	13	17,8	46	79,31
1101- 1900	28	38,4	11	32,75
1901-3000	9	12	0	0
3000-10000	21	28,8	1	1,7
Total	73		58	

FUENTE JULIO CALDERÓN.

El mayor precio de los predios titulados es producto no sólo de un mayor índice de urbanización, sino del aporte que da el título de propiedad como tal. La muestra de compras de “Ampliación Huáscar”, considerando variables significativas, y sobre un R² de 0.621, arroja que la Beta de contribución del título al precio de compra es de 0.457, seguido de materiales de piso (0.303) y el número de cuartos (0.234).²⁰

En un nivel perceptivo, los compradores de lotes titulados, que declararon cuánto hubieran pagado por el mismo lote si no hubiera contado con el título, estimaron un monto promedio de USD 654.75, mucho menor al que realmente pagaron con título, que fue de USD 1,745.5. El diferencial establecido por el título es de USD 1,087 en la percepción del comprador.²¹ Los compradores valoran un terreno titulado 2.6 veces más.²²

20 R² es el coeficiente de determinación, que es el cuadrado del coeficiente de correlación de Spearman, prueba no paramétrica que mide la asociación o interdependencia entre dos variables continuas. Su valor va de 0 a 1. Es uno de los indicadores básicos en el análisis de regresión.

21 Este hallazgo corrobora el estudio cualitativo de Cuánto (2001) que determinó que los propietarios reconocían el valor del título de propiedad como instrumento de plenos derechos y pensaban que incrementaba el valor del precio entre 20% y 30%. En nuestro caso el aporte del título al valor es mucho mayor. También corrobora la encuesta de Apoyo Consultoría (2003) que, aplicada no sobre precios de transacciones reales sino sobre un modelo matemático mediante un enfoque de precios hedónicos, mostró que el diferencial de precios causado por el título de propiedad era de aproximadamente US\$ 925, lo que equivalía a un 25% del valor promedio de un lote sin titular.

22 Los propulsores de la formalización suelen multiplicar esa cifra por el número de “primeros títulos” otorgados por la COFOPRI (565,536), derivando un beneficio económico bruto del orden de US\$ 523 millones. Un proceso similar podría hacerse con mis cifras, aunque recomiendo que el estimado se haga sobre un aproximado al número de transacciones probables, y no sobre el total de títulos otorgados.

Nivel de institucionalidad de las transacciones

De acuerdo a los impulsores de la formalización de la propiedad, los títulos reducirán costos de transacciones e incrementarán un mercado inmobiliario que tenderá a insertarse en la formalidad. El estudio muestra que, aunque se observan avances en esa dirección, aún se está distante de promoverse mercados inmobiliarios formales.

Las transacciones en los asentamientos titulados tienen un índice de institucionalidad de 38%, mayor que en los no titulados (30.2%). Dos indicadores inciden en estos resultados. En primer lugar, en las viviendas tituladas predominan contratos de compra/venta escritos, a diferencia de los que ocurre en los asentamientos no titulados, en que tienden a ser verbales, de palabra. En segundo lugar, el registro de la transacción ante la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) en un 25%, que, como es obvio, no puede ocurrir en asentamientos no titulados. No obstante, debe indicarse que el registro de sólo un 25% de las transacciones es poco.

La presencia de contratos escritos otorga mayores niveles de seguridad a los agentes que participan de las transacciones. Un 60% de los compradores encuestados declaró que no hubiera comprado un predio sin título de propiedad. A su vez, el título de propiedad está adquiriendo una mayor valorización social, por razones de seguridad y de prestigio.

No obstante, hay indicios de que la formalidad del mercado inmobiliario aún está lejana. Un 18% de los compradores de lotes titulados por la COFOPRI no hizo ningún tipo de registro de la adquisición, mientras que un 56% sólo registró a nivel de notario público. Como se ha indicado, si los actos posteriores (“segundos actos”) que realizan los titulados de COFOPRI –tales como transferencias de titularidad del predio formalizado– no se inscriben en el registro, este se volverá obsoleto y constituirá un retroceso frente a lo alcanzado por la política (Webb, 2006, p. 58).

En cuanto al pago de impuestos, sólo un 16% de los compradores había cumplido con pagar el impuesto de transacción (llamado de *alcabala*), y sólo un 4% había pagado el impuesto predial correspondiente a la municipalidad.

No se puede suponer que luego de registrar las propiedades, los actores se ceñirán a las normas institucionales de manera mecánica. Esto revive el viejo debate acerca de en qué medida los costos de actuar en la formalidad siguen siendo altos y los agentes actúan por fuera de ella.

Las transacciones en los asentamientos no titulados constituyen un mundo por explorar. Las entrevistas cualitativas indagaron en el hecho de que se adquiriera inmuebles sin título de propiedad. Al respecto, los compradores emiten un juicio despojado de valores morales frente a la ley. Recuerdan, con dolor, la situación de carencias que vivían en los cuartos de alquiler en los que habitaban (ver al respecto los cuartos de alquiler en los asentamientos consolidados), y la necesidad imperiosa de adquirir un terreno. Bajo esas condiciones, se les ofrecen las opciones de predios titulados o no, siendo el menor precio de los segundos lo que inclina su decisión. Para ellos se trata de mejorar sus condiciones de vida, tener seguridad y tranqui-

lidad, y el hecho de que los predios titulados sean más caros los lleva a recurrir al mercado ilegal para alcanzar sus objetivos.

CUADRO 13 | ÍNDICE DE INSTITUCIONALIDAD EN ASENTAMIENTOS NO CONSOLIDADOS

COMPONENTE	TITULADO %	SIN TÍTULO %
INFORMACIÓN		
Boca a boca	95,9	22,4
Por parientes	2,7	46,6
Por amigos	1,4	25,9
Asociación de vecinos	0	3,4
REGISTRÓ LA TRANSACCIÓN		
No registró	17,8	13,8
Otros	0	5,2
Directivas Asociación de vecinos	1,4	72,4
Notario público	56,2	8,6
SUNARP	24,7	0
CONTRATO DE COMPRA VENTA		
Escrito	95,9	27,6
Verbal	4,1	72,4
PAGO IMPUESTO DE TRANSACCIÓN		
Sí	16,4	0
No	80,8	100
PAGO PREDIAL ÚLTIMOS AÑOS		
Sí	4,1	5,2
No	95,9	94,8
ÍNDICE DE INSTITUCIONALIDAD	38	30,2

FUENTE JULIO CALDERÓN.

CUADRO 14 | Precio del inmueble e índices de urbanización, institucionalidad y localización

VARIABLE	CONSOLIDADO ALQUILERES		NO CONSOLIDADO COMPRAS	
	Titulado	Sin título	Titulado	Sin título
Precio por metro cuadrado (USD)	\$1.25	\$2.33	\$15.96	\$5.50
Índice de urbanización	54,6	56,4	32,33	18,88
Índice de institucionalidad	33,37	41,8	38	30,2
Índice de localización	12,25	21,15	12,68	11,75

FUENTE JULIO CALDERÓN.

La encuesta muestra que sólo un 28% establece contratos escritos de compra y venta. El mercado inmobiliario en asentamientos no titulados es informal y se desarrolla en un ambiente precario. Poseedores de facto de la tierra, que incluso cuentan con cierto reconocimiento público (municipal) o de la organización vecinal, son socialmente considerados “dueños”. El tráfico de lotes es altamente informal. Hay mecanismos de administración de la tierra a cargo de directivas vecinales que permiten acceder a los lotes a precios desde USD 70 a 120.

Conclusiones y recomendaciones

El estudio permite concluir que la política de titulación no ha anulado los mercados inmobiliarios informales, sino que los ha recreado. El título de propiedad, tal como afirman los promotores de la política, está aportando un peso importante al valor del inmueble en los procesos de compra y venta. Representa un premio de más de mil dólares comparado con un lote sin título en las zonas no consolidadas. Pero, a diferencia de lo que esperan los promotores de la política, los títulos no están conduciendo a los agentes económicos a mercados inmobiliarios formales. De manera que las prácticas subsecuentes de los mercados inmobiliarios posttitulación observan una elevación del precio del predio pero no el establecimiento de transacciones formales.

Esto tiene dos consecuencias. Por un lado, los mercados no están siendo capaces de asumir los *costos de permanencia en la formalidad*. Continúa la informalidad en los alquileres subestándar de las zonas consolidadas y se generan nuevos tugurios mediante los cuartos en alquiler; y en las zonas no consolidadas las adquisiciones de predios no se están registrando (sólo un 25% de los titulados lo hace) ni se están pagando los impuestos por el terreno y por las transacciones (96% y 81% no lo hacen, respectivamente). Tanto en la zona titulada como en la no titulada, la mayoría de los contratos de alquiler son verbales y no firmados (53% y 55%, respectivamente).

Cabe explicar esta antinomia (mayor precio y menor formalidad) porque la recreación de la informalidad en zonas tituladas responde a prácticas razonables que los actores implementan en la mejora de sus condiciones de vida y que los llevan a evadir los costos de la formalidad. En todos los casos, los costos de la formalidad son más altos que actuar en la informalidad. Por ejemplo, una familia, con los suficientes ingresos para huir del “cuarto de alquiler”, comprará un terreno aunque no tenga título de propiedad porque se ajusta a su realidad económica. El arrendador de cuartos de alquiler en los asentamientos consolidados optará por no declarar esos ingresos en tanto hacerlo reduciría su rentabilidad. El comprador de un lote en un asentamiento no consolidado no lo registrará para evadir el pago de impuestos y procedimientos.

Por otro lado, el alza del precio del terreno por la valorización del título de propiedad es una buena noticia para el nicho estructurado de vendedores y compradores. Estos agentes constituyen, a juzgar por la información, estratos sociales

parecidos si se estima que el ingreso familiar promedio mensual de los compradores (USD 378) es igual al de los vendedores (USD 378). No hay desplazamientos de pobres por menos pobres, o viceversa. El mercado no está produciendo procesos de “invasión-sucesión”. Pero, para la demanda que no forma parte del nicho establecido por el mercado, que es de menores recursos, la única solución para escapar al costo de invasión es adquirir un terreno de menor costo, y éste forma parte del mercado inmobiliario informal. Seguimos aquí una lógica implacable: una mayor titulación producirá una elevación de precios y restringirá las perspectivas de cierta demanda de adquirir un inmueble titulado, a la cual la titulación le acorta los canales mercantiles formales de acceso al suelo.

En segundo lugar, los mayores precios que los predios con títulos de propiedad tienen en el mercado responden a consideraciones sociales, simbólicas y económicas. Los títulos de propiedad son valorizados tanto por quienes compran predios titulados como por quienes compran predios sin título (Tabla 15). Esta valorización se asocia a ser “dueño” reconocido por el Estado (y no sólo por un círculo social estrecho), seguridad jurídica y posibilidad de dar en herencia al patrimonio. Hay una consideración social, simbólica y jurídica que viene adquiriendo el predio titulado, y que se traslada al precio.

CUADRO 15 | Valor del título en asentamientos en proceso de consolidación

BENEFICIO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD	TITULADO		SIN TÍTULO	
	No.	%	No.	%
Seguridad jurídica de la propiedad	14	19	16	28
Acceso a crédito formal	14	19	28	48
Mayor valor de la vivienda	5	7	3	5
Posibilidad de venta	31	43	8	14
Darlo en herencia	8	11	3	5

FUENTE JULIO CALDERÓN.

En términos económicos, la valorización del predio se asocia a la posibilidad de obtener préstamos, vender y evadir los costos de no tener título. Quienes carecen de él reconocen las gestiones y gastos que tendrán que hacer para obtenerlo, lo cual explica que cueste más. Los compradores de predios titulados son plenamente conscientes de la posibilidad de la venta del predio (43%), factor más valorado que la propia seguridad jurídica (19%) o el acceso al crédito formal (19%).

En síntesis, la titulación ha desarrollado mercados inmobiliarios con predios más caros por razones sociales y económicas, pero bajo transacciones que continúan siendo informales.

Entrando a las consideraciones de la política pública, no es adecuado basar políticas solamente pensando en la respuesta positiva de mercados inmobiliarios forma-

les *óptimos*. Se trata de un enfoque atado a la visión economista sobre los mercados óptimos y eficientes. Una visión que observa el *lugar* bajo el mecanismo ordenador del mercado, una influencia de la Escuela de Chicago en sociología a la economía urbana (Logan y Molotch, 2008, pp. 8-9). Una visión en la que diversos supuestos niegan la condición de actor social, bajo individuos que compiten por los *lugares*, siendo el precio determinado por maximizadores y eficientes.

El razonamiento economista que imagina que una titulación total de todos los asentamientos informales a la larga reducirá el precio de los inmuebles (Apoyo, 2000), requiere políticas de vivienda o de acceso ordenado al suelo que neutralicen o tornen innecesarias las invasiones y la formación de barriadas. Un escenario futuro en que se ha regularizado lo informal y, a su vez, se ha frenado el crecimiento de la ciudad informal.

Las barriadas viejas y consolidadas de Lima, que absorbieron la llegada a las ciudades de los inmigrantes entre las décadas de 1960-1980, acogen hoy modalidades de alquiler de verdaderos tugurios. Los pobres y los inmigrantes que están asentándose en la ciudad tienen la opción de la invasión o de la adquisición de un terreno, por lo común en el mercado ilegal. Enfrentar esta situación requiere de políticas de vivienda que aprovechen las fortalezas que otorga el título de propiedad. Observar a la propiedad no sólo como valor de cambio sino también como valor de uso (*lugar* de seguridad, inversión y calidad de vida). Un componente del derecho a la ciudad. EURE

Referencias bibliográficas

- Aldana, Ú. & Fort R. (2001). *Efectos de la titulación y registro de tierras sobre el grado de capitalización en la agricultura peruana*. Lima: INEI – GRADE.
- Alvarado, J. (1995). Los derechos de propiedad de la tierra: una aproximación desde la economía. *Debate Agrario* N° 23.
- Apoyo Consultoría (2000). *Encuesta de Línea de Base. Reporte final*. Proyecto Derechos de Propiedad Urbana – COFOPRI.
- Apoyo Consultoría (2003). *Estudio para el diseño de un sistema de información de precios del mercado inmobiliario urbano marginal e implementación del mismo*. Proyecto Derechos de Propiedad Urbana – COFOPRI.
- Baharoglu, D. (2002). *World Bank experience in land management & the debate on tenure security*. World Bank.
- Barrantes, R. & Trivelli C. (1994). Tenencia de tierras y liberalización de mercados: un estudio de caso del Valle de Cañete”. En I. Hurtado, C. Trivelli y A. Brack (Eds.). *Perú el problema agrario en debate*. Lima: SEPIA.
- Bertaux, D. (2005) *Los relatos de vida. Perspectiva etnosociológica*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.
- Bourdieu, P. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. México: Siglo XXI.
- Briceno – León, R. (2006). Cinco dimensiones sociales del mercado de tierra informal en Caracas. *Mercados de suelo en asentamientos informales en América Latina*, 18-20 septiembre, Panamá.
- Calderón, J. (2001). Análisis comparativo de la población beneficiada y la no beneficiada por el Plan Nacional de Formalización. En Centro de Investigación y Desarrollo (Eds.) *¿Ha mejorado el bienestar de la población?* Lima: INEI.

- Calderón, J. (2002) The mystery of credit. *Land Lines. Newsletter of the Lincoln Institute of Land Policy*. Vol 14, number 2.
- Calderón, J. (2003). *Propiedad y crédito. La formalización de la propiedad en el Perú*. Quito: PGU-Hábitat.
- Calderón, J. (2005). *La ciudad ilegal. Lima en el siglo XX*. Lima: UNMSM.
- Calderón, J. (2006) *Mercado de tierras urbanas, propiedad y pobreza*. Lima: LILP-SINCOS.
- Calderón, J. (2007). *Mercados Inmobiliarios en Asentamientos Informales de Lima y procesos de diferenciación social*. Cambridge: Lincoln Institute - INFOmercados.
- Calderón, J. (2007a). Después de la formalización ¿Qué sigue? *World Bank Urban Research Symposium*, Washington DC- 14-16 may.
- Caria, A. (2008). *Titulos sin desarrollo: los efectos de la titulación de tierras en los nuevos barrios de Lima*. Lima: DESCO.
- Clichevsky, N. (2003). *Pobreza y acceso al suelo urbano. Algunas interrogantes sobre las políticas de regularización en América Latina*. Santiago: CEPAL.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero*. Lima: ILD.
- De Soto, H. (2000). *El misterio del capital. Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima: El Comercio.
- Field, E. (2005). Property rights and investment in urban slums. *Journal of the European Economic Association*. Vol. 3, pp. 279-290.
- Field, E. (2002). Entitled to work: urban property rights and labor supply in Peru. *Princeton Law & Public Affairs*. Working paper 02, october.
- Field, E. & Torero, M. (2004). *Do property titles increase credit access among the urban poor? Evidence from a nationwide titling program*. Cambridge: Harvard University.
- Gilbert, A. (2001). *On the mystery of capital and the myths of Hernando de Soto: what difference does legal title make?* Lovaina: NAERUS.
- Gundermann K. H. (2004). El método de los estudios de casos. En M. L. Tarrés (Ed.). *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. México: PRO-RRUA – FLACSO.
- Instituto Libertad y Democracia ILD (2007). *La guerra de los notarios*. Lima: ILD.
- Instituto Libertad y Democracia ILD (2004). *Trabas notariales niegan libre comercio e integración de los pobres*. Nota de prensa, diciembre, Lima.
- Kagawa, A. (2000). *Measuring the measure: the effects of land tenure regularisation policy in Peru*. Enschede: ITC.
- Logan, J. & Harvey M. (2007). *Urban fortunes. The political economy of place*. Los Angeles: University of California Press.
- Mitchell, T. (2006). The Works of economics: how a discipline make its world. *European Journal of Sociology*, vol 45, núm. 2, pp. 297-320.
- Morris, F., Víctor E. & Rafael U. (2004). *Develando el misterio. La formalización de la propiedad en el Perú*. Lima: COFOPRI-Banco Mundial.
- Mosqueira, E. (2000). Las reformas institucionales para la creación de un sistema de derechos de la propiedad. En R. Abusada (Ed.). *La reforma incompleta*. Lima: Universidad del Pacífico-Instituto Peruano de Economía.
- Párias, A. (2006). Mercados informales de suelo y movilidad de los pobres en América Latina. El caso de Bogotá. Taller *Mercados de suelo en asentamientos informales en América Latina*, 18-20 septiembre, Panamá.

- Path to Property (1997). *La formalización de la propiedad: la solución PROFORM*. Lima: Path to Property.
- Payne, G.; Durand- Lasserre, A. & Rakodi, C. (2007). *Social and economic impacts of land titling programmes in urban and peri-urban areas: a review of the literature*. World Bank Urban Research Symposium, Washington DC- 14-16 may.
- Ramírez D. & Riofrío G. (2006) *Formalización de la propiedad y mejoramiento de barrios: bien legal, bien marginal*. Lima: Estudios urbanos, DESCO.
- Ramírez, R.; Fiori J.; Harms H. & Mathey K. (1992). The commodification of self help housing and state intervention. *Beyond self help housing*. Londres: Mansell.
- Smolka, M. (2003). Regularizacão da ocupação do solo urbano. A solução que é parte do problema, o problema que é parte da solução. En P. Abramo (Ed.) *A cidade da informalidade*. Rio: Sette Letras – LILP.
- Varela, D. (2008). *Formalización de la propiedad predial en el Perú*. Proyecto de Consolidación de los Derechos de Propiedad Inmueble, Seminario de Lanzamiento, 6 de marzo, Lima.
- Villanes, J. (2006). *Análisis de los UCV de las partes altas de Huaycán*. Curso Vivienda y Ciudad, Maestría en Arquitectura Universidad Nacional de Ingeniería, Lima.
- Webb, R.; Beuermann, D. & Revilla, C. (2006). *La construcción del derecho de propiedad. El caso de los asentamientos humanos en el Perú*. Lima: Colegio de Notarios.

Anexo 1: Elaboración de los índices

La investigación ha recurrido a la elaboración de índices de urbanización, localización e institucionalización con el objetivo de afinar el análisis que explique el precio del suelo y la formalidad de las transacciones. El índice, entendido como una propuesta en construcción es un cuantificador que busca valorar la situación del fenómeno bajo estudio, y es concurrente en la medida que tiene la propiedad de expresar varias características de una distribución en una sola, la cual sirve para comparar situaciones en un momento del tiempo (entre asentamientos titulados o no) y entre tiempos diferentes.

1) El índice de urbanización da cuenta del nivel de consolidación urbanística de los asentamientos, considerando dos variables, la vivienda (y sus indicadores de materiales de pisos, paredes y techos) y los servicios (y sus indicadores de agua, luz, desagüe, teléfono y calle pavimentada). Entre más elevado el valor del índice, más alto el nivel de urbanización. Un mayor nivel de consolidación en cada indicador, por ejemplo piso de madera a diferencia de piso de tierra, tiene un peso mayor, por el cual se multiplica la distribución porcentual obtenida.

2) El índice de localización busca expresar la “geografía de oportunidades” que se ofrecen a las familias compradoras o inquilinas de inmuebles. Se establece en base a dos variables: motivo de compra o alquiler y distancia al centro de trabajo.

La variable de motivo de compra o alquiler remite a la intención de la familia, y sus indicadores refieren a factores económicos (proximidad al trabajo, trabajar en la vivienda) con un peso 3, factores geográficos y sociales (acceso a escuela o comercio, redes sociales) con un peso 2, y factores sociales (vivencia anterior, estatus social, cambio en condición familiar) y económicos (bajo costo del alquiler) con un peso 1. Los aspectos económicos, salvo el caso de “costo de alquiler”, tienen un mayor peso bajo el supuesto de que las familias obtienen mayor beneficio diferencial a partir de la proximidad al trabajo.

La variable de distancia al centro de trabajo es estrictamente económica, y tiene relación con las consideraciones de la economía espacial (urbana). A menor tiempo de desplazamiento, mayor peso y mayor aporte al índice.

3) El índice de institucionalización busca establecer el nivel de formalidad de las transacciones inmobiliarias. A mayor puntaje del índice, mayor formalidad. Considera la variable de obtención de información, dando un peso 2 a indicadores como su provisión por la Asociación de vecinos, lo cual implica mayor institucionalización, a diferencia de su provisión por redes sociales (parientes, boca a boca y amigos) con un peso 1. En la variable de registro de la transacción, el indicador de registro ante la autoridad pertinente tiene un peso 3, ante notario público 2 y ante directivas de asentamiento u otros 1. En la variable de contrato de compra venta

el indicador de contrato escrito tiene un peso de 3 frente a 1 que tiene el contrato sólo verbal. En la variable de pago de impuestos (predial y de transacción) haberlo realizado tiene un peso de 2 frente a cero que representa no haberlo hecho.

El análisis contrasta el precio del suelo en asentamientos titulados y no titulados con los índices de urbanización, localización e institucionalidad con el doble propósito de explicar las diferencias en los precios y el despliegue de las prácticas institucionales.