

Estrategias residenciales y relaciones de mercado : El caso de la Villa 20 - Lugano

Tesis de Maestría

**Alumna: Natalia Arbelo
Tutor: Prof. Cynthia Goytia (PhD)**

Febero 2015

Agradecimientos

- A Cynthia Goytia, por orientar esta investigación y compartir su vasta experiencia y conocimiento.
- A mis seres queridos, Diego, Mario, Cecilia y Agustina por brindarme su aliento y apoyo.
- A todos aquellos que de alguna manera colaboraron en el desarrollo de este trabajo.

INDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| Agradecimientos | 2 |
| INDICE DE CONTENIDO | 3 |
| RESUMEN | 5 |
| OBJETIVO Y PROPÓSITO | 5 |
| MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL | 6 |
| MÉTODO ANÁLITICO | 9 |
| Criterios de selección del caso de estudio | 10 |
| ANTECEDENTES | 11 |
| EL TERRITORIO..... | 13 |
| Historia..... | 13 |
| Comuna 8..... | 15 |
| Villa 20 - Lugano..... | 17 |
| CARACTERISTICAS GENERALES..... | 19 |
| Ubicación de la vivienda..... | 21 |
| Antigüedad | 21 |
| Cuestión de género | 21 |
| Relevancia del género en las decisiones económicas de los habitantes de la villa | 22 |
| PREFERENCIAS SEGÚN NACIONALIDAD | 23 |
| En el comercio | 25 |
| En la localización | 26 |
| En las decisiones de inversión en la vivienda..... | 27 |
| INSTITUCIONALIDAD EN LA VILLA: vínculos y relaciones de reciprocidad | 28 |
| Mercados: algunas relaciones y su estabilidad..... | 31 |
| Empleo: Medición de economías endógenas en la villa..... | 33 |
| Seguridad Social | 34 |
| Servicios Públicos e infraestructura | 35 |
| SITUACION HABITACIONAL: ¿Cómo se habita la Villa 20? | 35 |
| Características del grupo A | 36 |
| Características del grupo B | 39 |
| Características del grupo C | 42 |
| Comparativa de precios: Grupo A y Grupo B | 45 |
| Mercado Formal e Informal | 45 |

| | |
|--|----|
| DINAMICA DE PRECIOS: Alquileres en la Villa 20 | 46 |
| Testeando un modelo teórico tradicional..... | 47 |
| Resultados | 49 |
| Formación de precios y expectativas..... | 53 |
| CONCLUSIONES | 55 |
| BIBLIOGRAFIA | 59 |
| ANEXO - Modelo de entrevista | 62 |

Estrategias residenciales y relaciones de mercado informal: El caso de la Villa 20 - Lugano

Natalia Arbelo

RESUMEN

El presente documento busca aportar conocimiento científico al estudio del funcionamiento del mercado informal del suelo. Se busca contribuir a la discusión actual sobre el modelo de ciudad deseable, en virtud de los procesos de expansión informal urbana, desde la perspectiva institucional de la economía. A partir de un trabajo de campo que incluyó la utilización de encuestas, se examinan las estrategias de ocupación de la ciudad y las relaciones sociales vecinales de reciprocidad en la Villa 20- Lugano, con el objeto de entender la economía de los asentamientos informales en la ciudad y dilucidar los atributos esenciales que constituyen dichos mercados.

OBJETIVO Y PROPÓSITO

Me propongo investigar el mercado del suelo urbano en asentamientos informales, más precisamente la economía del suelo en la Villa 20, en Lugano, provincia de Buenos Aires. Este trabajo, pretende contribuir a entender la economía de los asentamientos informales en la ciudad y sus relaciones de mercado, haciendo foco en el estudio acerca de las estrategias de ocupación que despliegan sus residentes. Por otro lado, analizar el mercado del suelo en un asentamiento informal, presupone sobrellevar varios interrogantes relacionados: ¿Existe homogeneidad en las características de los residentes u homogeneidad en relación con sus características socio-económicas?, ¿Son residentes fijos, que habitan ese espacio a largo plazo, o son contribuidores activos del mercado inmobiliario informal, por medio de la rotación de viviendas a través del mercado de alquileres? ¿Son una comunidad y/o funcionan como tal, con redes sociales de reciprocidad activa?, ¿Desempeñan estas relaciones una función crítica en la morfología o estabilidad de la villa? ¿Existe libertad relativa de construcción de propiedades? Estas relaciones inciden en el gradiente de precios que se observa? ¿Cuáles es la lógica racional que guía el comportamiento económico del residente en la villa? ¿Cómo ésta, afecta los precios?, ¿Qué rol juega la provisión de infraestructura previa? Son demasiados interrogantes que el objeto de análisis de este trabajo no pretende abarcar. Analizar en profundidad dichas cuestiones requeriría incluir la construcción de algún índice de rotación de las propiedades o la movilidad residencial inter temporal y como ésta se encuentra asociada a la movilidad socio-económica. A su vez, dicha movilidad residencial encontraría un correlato con los precios del mercado formal, análisis que se escapa de nuestro objeto de estudio.

No obstante, el análisis aquí presentado, incluye información vital para comprender la función que desempeñan las relaciones de reciprocidad y las normas tácitas que caracterizan la lógica de los mercados activos de suelo informales en América Latina. De las mismas se desprenden los atributos que contribuyen a las variaciones de precios.

MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Resulta interesante indagar sobre los mercados informales en asentamientos desde la perspectiva institucional, puesto que siempre se supone que las estructuras provienen de la economía formal (Beckert, J. 2002), aun en situaciones donde la interacción económica se rige por la “improvisación, basada en la aplicación de conocimientos generales compartidos a partir de los cuales, la gente, crea nuevas formas, o en este caso, mercados” (Beckert, J. 2000). El caso de los asentamientos y el mercado informal del suelo puede analizarse desde la perspectiva institucional y contribuir a esclarecerla. El análisis de los mercados informales, como instituciones, contribuye a la idea de que los mercados no pueden estudiarse como un fenómeno independiente de la sociedad (Mackenzie D. 2006), menos cuando “las instituciones son el determinante fundamental del desempeño de largo plazo de las economías ”(North, 1990).

En “La teoría económica de la Favela”, el economista urbano Pedro Abramo analizó la relación entre el mercado inmobiliario informal en las favelas de Río de Janeiro y la dinámica de la movilidad residencial de los pobres. Dicho análisis implicó preguntarse ¿Cómo emergen estructuras y roles estables y reproducibles en este mercado informal?

En „Relaciones entre el mercado inmobiliario informal y las redes sociales en asentamientos informales del área metropolitana de Buenos Aires“ Cravino propone „demostrar cómo el mercado inmobiliario informal en los asentamientos consolidados del Área Metropolitana de Buenos Aires puede ser entendido a partir del prisma de las redes sociales, organizaciones barriales y relaciones familiares de reciprocidad y cómo este mercado modifica a su vez, dichas relaciones sociales, e incluso introduce nuevas reagrupaciones, no exentas de conflictos“.

Por otro lado mucho se ha discutido sobre “lo legal y lo informal”. Como sostienen Fernandes y Varley, la ilegalidad atraviesa claramente toda clase social y por ende (Ward, 1989), excede las relaciones que emanan los procesos de suelo y vivienda, aun cuando “la ilegalidad sea la única manera de conseguir vivienda para los más pobres en muchas ciudades”. Tampoco la ilegalidad es dominio exclusivo de los pobres ni de la ubicación de sus barrios (Fernandes y Varley, 1998).

El uso de la terminología no es casual y tiene sus implicancias intencionales (Ward, 2003; Gilbert, 2007; Varley, 2002). El diagnóstico y la medición de la misma se determina por las dimensiones que se aceptan en su definición (Biderman, 2007; Fernandes, 2007; Goytia y Lanfranchi en Lall, 2009). Muchas veces a los habitantes de barrios informales - que carecen de tenencia legal del suelo - no se les proveen los servicios básicos- con lo cual los mismos se ven obligados a incurrir en otro tipo de delitos (Pirez, 2008 –Caso de la electricidad en Argentina). Si bien dicha situación no se evidenció en los datos

obtenidos en la muestra sobre los habitantes de la Villa 20, es interesante considerar las distintas implicancias de los términos. En dicho sentido, resulta entonces vital una definición precisa que nos aleje de percepciones erróneas y los indicadores débiles (Smolka y Biderman, 2009, 19). Lo que en este trabajo me propongo, se enmarca dentro del concepto de informalidad urbana en el sentido en que se expone en “Informality, illegality and the implications of terminology, Goytia, 2009, London School of Economics”.

Al igual que Abramo y Cravino, en este trabajo examinaré las preferencias de localización y estrategias residenciales de los habitantes de la Villa 20, en Lugano. Para ello es necesario determinar las características principales de los procesos que intervienen en el funcionamiento de este mercado, especialmente lo que se refiere a formación de precios, mecanismos de adquisición del suelo y formación de certidumbre de la propiedad en un contexto informal, para comprender el impacto económico y espacial que resulta de su funcionamiento.

La hipótesis principal de este trabajo sostiene que en la Villa 20 - Lugano existen estructuras y roles estables y reproducibles, no solo para el caso del intercambio del suelo, sino para toda la cadena de valor. Bajo el supuesto de que el mercado no es “un mercado abstracto”, sino “innumerables mercados concretos”, en principio en dicha villa deberían visualizarse instituciones particulares. Considerando la existencia de la expectativa que – en condiciones de aislamiento regulativo (ilegalidad) y en condición de una ‘economía cerrada’ – dicho asentamiento debería ser una solución de mercado única.

En dicho contexto se buscara probar que no existe un modelo abstracto de mercado identificable o reproducible en dicho espacio, sino que emergen convenciones de la vida social y económica e interacciones sociales correlacionadas, que al ser relativamente estables, posibilitan la expansión del fenómeno.

Abramo identificó una secuencia de ocupación informal que él denominó “forma clásica de acceso a una vivienda localizada en una villa”. Se buscará probar esa lógica secuencial de ocupación abstracta y su aplicabilidad en la Villa 20.

Refutando dicha hipótesis, la villa 20 funcionará sin instituciones ni patrones de mercado abstractos tradicionales definidos y podría considerarse una isla donde la determinación de certidumbre, propiedad y precios, se produce bajo reglas propias, o lo que es lo mismo, bajo las reglas de sus propios mercados.

El estudio de los mercados, bajo la óptica tradicional, requiere investigar los procesos económicos en contexto microeconómico. Implica analizar el comportamiento de los agentes económicos individuales: consumidores, empresas, trabajadores, inversores y mercados y sus decisiones. En dichas decisiones están involucrados los siguientes elementos básicos: bienes, precios, mercados y agentes económicos.

Ante la pregunta, ¿Cómo hay que estudiar los mercados para descubrir su funcionamiento?, desde esta óptica uno debe preguntarse si se cumple la teórica del consumidor, cuáles son sus preferencias, sus restricciones presupuestarias, sus utilidades, tipos de bienes involucrados, cuales son las curvas de demanda, como se produce la maximización del beneficio del productor, que tipo de estructura de mercados es, si se

produce en un contexto de competencia perfecta u otros tipos como ser, monopolio, oligopolio o competencia monopolística.

En cambio, cuando miramos el problema de los asentamientos ilegales desde la perspectiva del mercado, definiendo a este, como aquella estructura, formal o informal, que surge de la interacción humana económica y social (North 1991), aparecen muchas preguntas sin respuesta inmediata aparente. En los asentamientos informales no se conoce como cambia de mano la propiedad de la tierra, tampoco como se produce el intercambio de viviendas, ni como se determina la propiedad informal. No está claro quién determina la propiedad, quien es dueño de que y por qué. Sería interesante saber cómo se forma la noción de propiedad bajo la ilegalidad y que factores contribuyen a la generación de la certidumbre. No está claro tampoco que situaciones determinan el momento en que un bien (vivienda) se puede transferir y en qué condiciones se acepta al nuevo dueño. También surge preguntarse qué papel juega la ocupación simple en este proceso de apoderación de las cosas y si existen o no, medios de oposición ante reclamos o situaciones poco definidas. Por otro lado, tampoco se conoce si el intercambio de cosas en los asentamientos se produce solo entre sus habitantes del mismo o gente en la misma situación o si se permite implícitamente o explícitamente la participación de externos al mismo.

Determinar la permeabilidad de las fronteras entre lo formal e informal en un asentamiento ilegal nos lleva a analizar en detalle la interacción económica y social que allí se produce. De ese modo podemos indagar qué peso tiene la propiedad informal en la formación de capital y en el desarrollo de las ciudades.

El desafío consiste entonces en investigar cómo se produce el funcionamiento de los mercados informales del suelo, que expanden los límites de la ciudad sin defender un “modelo de mercado abstracto” (Callon, 1998) contra la evidencia empírica contemporánea, donde rara vez el intercambio actual sucede de acuerdo a las leyes del mercado tradicional.

Es necesario señalar, que en los países latinoamericanos, la producción de las ciudades modernas se caracteriza por patrones de expansión bien diferenciados, que no existen, por ejemplo en la ciudad europea. En Latinoamérica, la producción de ciudades modernas responde al funcionamiento de dos lógicas de coordinación social: la del mercado y la del Estado; pero también de una tercera: la lógica de la necesidad (Abramo, 2008). Por ello, nuestra segunda hipótesis intentará testear el modo de producción de ciudades populares de (Abramo, 2003a), para el caso de la Villa 20 Lugano, donde se evidencia, según dicho autor, un ciclo ocupación/autoconstrucción/autourbanización y, finalmente un proceso de consolidación del asentamientos popular informal.

Si consideramos que el mercado formal es regulado por instituciones robustas que se encargan de ajustar las relaciones de intercambio y reciprocidad a derecho legal, avalado por el Estado, podríamos caer en la tentación de afirmar que las instituciones informales en las relaciones de mercado estarían subordinadas a las legales (Abramo, 2003a) y servirían para aumentar su eficacia o minimizar costos (Williamson, 1985). Intentaré demostrar que en la Villa 20 existe un conjunto de instituciones y normas informales, que se han originado de modo histórico en dicho asentamiento por la vía de las prácticas sociales y las relaciones de reciprocidad. Dichas normas, no formales, al

mantener cierta estabilidad, terminan configurando un sistema completo de regulación informal de las transacciones que allí se producen.

Entonces, las normas y regulaciones legales no son ingrediente esencial de la existencia de mercados, no obstante, si se requiere la existencia de alguna estructura institucional propia que funcione a modo de garantía de las relaciones de naturaleza contractual y que se constituyan en el elemento de confianza recíproca. Es decir, el mercado no se reproduce, o desaparece como mecanismo de coordinación de las acciones individuales (Bruni, 2006). El intercambio se realiza bajo relaciones de confianza. Ahora bien, ¿qué factores contribuyen a generar esas relaciones de confianza? En otras palabras, cuando el mercado formal admite participantes anónimos, el informal necesita tejer lazos de conocimiento que personalizan las relaciones contractuales.

MÉTODO ANÁLITICO

La información básica y primaria que aporta información nueva, proviene de los resultados de un proceso de realización de encuestas semi-estructuradas, individuales con informantes clave, en general jefas y jefes de hogar, todos habitantes de la Villa 20.

Dichas encuestas se realizaron gracias al apoyo de instituciones locales, que realizan un trabajo socio-político en el barrio, y que nos permitió construir los lazos de confianza necesarios para poder visitar y recorrer la villa, en condiciones de mínima seguridad.

Además, se contó con la ayuda desinteresada de voluntarios, convocados a tal fin, para poder maximizar el tiempo de estadía en el barrio.

En esta investigación el proceso de observación directa, fue fundamental, como así también el establecimiento de relaciones de confianza con los vecinos, a fin de intentar obtener el mayor número de respuestas concretas, sobre cuestiones sensibles, como ser, valores de precios e información personal que no siempre se está dispuesto a brindar. La Villa 20, Lugano está dividida en 33 manzanas y en este trabajo se contó con la premisa de intentar cubrir la totalidad de las manzanas. Los resultados arrojan, que se cuenta con al menos una observación y un máximo de 28, para 26 de las 33 manzanas de la villa. Se lograron recopilar 202 observaciones entre el 13 de septiembre y el 25 de octubre de 2014. De ese modo y a pesar de la gran densidad de población del lugar, se espera contar con una muestra lo suficientemente representativa de sus habitantes.

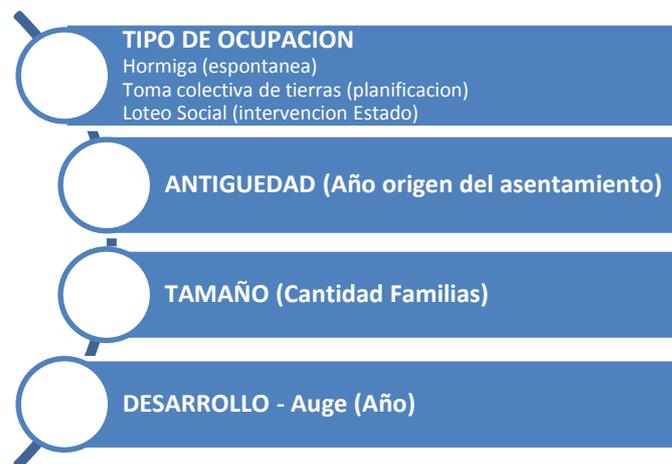
Estadísticamente y considerando el último dato oficial de población, que proviene del último Censo Nacional, para una población que ronda los 20 mil habitantes y aceptando un error menor al 6%, con un grado de confianza del 90%, nuestra muestra de 202 observaciones está dentro de los parámetros recomendados. También hay que tener en cuenta que aún en el caso en que dicha población se encuentre subestimada, el tamaño de la muestra no se altera significativamente para poblaciones mayores de 20 mil personas.

Se utiliza además, literatura secundaria, análisis de datos históricos y fuentes adicionales como ser cuestionarios estandarizados ya realizados de carácter cualitativo. Para el caso de la utilización de definiciones consensuadas y/o recortes de información, se utilizaron datos que provienen del Instituto de Estadísticas y Censo del Gobierno Nacional de la República Argentina -dicho organismo releva cada diez años la situación de precariedad habitacional en el país y la última información publicada data del año 2010- como así también los resultados de las encuestas cualitativas sistematizadas que confeccionó el Centro de Investigación Social de la Fundación TECHO.

Criterios de selección del caso de estudio

La situación irregular en cuanto la propiedad de la tierra, el déficit en el acceso a los servicios básicos y la precariedad habitacional no son atributos exclusivos de villas, asentamientos y barrios populares informales. Existe un sinnúmero de otras formas de paliar la emergencia habitacional. Pero en esta investigación, como he señalado, utilizaremos las definiciones y recortes metodológicos que utiliza el Censo Nacional y las encuestas sistematizadas que confecciona el Centro de Investigación Social de la Fundación TECHO. Adoptar dichos criterios permite el abordaje del problema de los datos de manera más sencilla.

Por otro lado, para hacer factible el trabajo de recolección de información, se ha decidido trabajar con un tipo de asentamiento, en una Comuna particular de la Ciudad de Buenos Aires. La Villa 20, Lugano, es en la Comuna 8, la que mayor cantidad de familias posee. Por otro lado, del cruce de datos acerca de los siguientes factores:



Fuente: Elaboración propia

Surge interesante investigar a dicha Villa, puesto que en cuanto al tipo de ocupación, la mayor parte de los asentamientos informales en la ciudad, se formaron mediante estrategias de ocupación del suelo que utilizaron esta modalidad, lo cual la vuelve necesariamente representativa. Dicha característica se nota con énfasis en las villas y en las zonas más densamente pobladas, como es la ciudad. En la ciudad más del

87% del total de asentamientos corresponde a villas, debido a la natural carencia de terrenos vacantes donde se pudieran asentar nuevas familias. Ello hace que los nuevos habitantes tiendan a concentrarse en las villas ya existentes, y por consiguiente en su densificación. En la medida en que uno se aleja geográficamente de la ciudad, el porcentaje de villas disminuye notablemente y se redistribuye la población en asentamientos. En cuanto a la antigüedad, las villas son el fenómeno más antiguo de todos y en este caso en particular, la Villa 20 data de los años '70.

Respecto al tamaño, en la ciudad de Buenos Aires, la Comuna 8 es la que mayor número de familias posee con 31 mil y le sigue en segundo lugar, la Comuna 7 con 14 mil. Dentro de la Comuna 8, la Villa 20 es la que mayor cantidad de familias posee y actualmente se encuentra en un proceso de expansión, con la toma reciente de un predio lindero.

Finalmente, en relación con la época de auge de la misma, la Villa 20 mantiene en los últimos 10 años un gran movimiento en cuanto a cantidad de nuevas viviendas construidas. Entonces, por las características descritas líneas arriba, he seleccionado la Villa 20, Lugano como foco de estudio, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

ANTECEDENTES

El mercado del suelo y sus precios en nuestro país se determinan por la conjunción de ciertas particularidades que es preciso señalar: en la región, más del 70% de la población es propietaria de su vivienda. Para el caso del mercado de viviendas, ello implica que el incremento en la oferta, en general, va de la mano de la posibilidad de construcción de nuevas unidades funcionales y no tanto de la decisión de los agentes de ofrecer las que poseen en el mercado. La demanda, como en todo mercado se satisface a cierto precio, sin que necesariamente la necesidad de vivienda se encuentre, de hecho, satisfecha. El mercado financiero es relativamente pequeño. Históricamente los bancos han recibido pocos depósitos, y en general la mayoría de los préstamos son a corto plazo, la lógica de descalce financiero no funciona bien, por ello, la oferta de créditos hipotecarios es escasa y normalmente subsidiada por el propio Estado. Si bien desde 2003 el país evidencia signos de recuperación económica que posibilitaron lo que se conoció como el “boom inmobiliario”, el acceso a la vivienda continúa siendo un privilegio para muchos sectores de la población. Para el caso del suelo, la oferta de terrenos y sus precios depende de la localización y accesibilidad.

Pero el mercado del suelo también incluye aquellos terrenos que se intercambian en un contexto informal. Es un enigma no resuelto, las razones que hacen que solo en la Ciudad de Buenos Aires, que es la ciudad más rica de la Región Metropolitana de Buenos Aires, con una situación demográfica relativamente estable, unos 2.800.000 habitantes, existan unas 1.479.000 viviendas y alrededor de 160.000 habitantes viviendo en villas miseria. Dicha ciudad, mantiene aún hoy esa situación de emergencia habitacional, cuando cifras de estadística del gobierno de la ciudad, señalan que viviendas hay en cantidad suficiente, solo que muchas están sobreocupadas o desocupadas en un

contexto de baja densidad (Smolka, 2002), al contrario de lo que sucede con muchas otras ciudades en Latinoamérica.

A nivel regional, es interesante señalar que la Región Metropolitana de Buenos Aires es extensa en superficie y la localización de actividades económicas y población ha sido históricamente determinante en la valorización de sus tierras. Además, el fenómeno de la ocupación de tierras en asentamientos informales presenta un problema actual sin aparente solución viable. Encuestas recientes locales indican que más del 65% de los municipios situados en los grandes aglomerados del país tienen invasiones y ocupaciones de suelo en su territorio (Goytia et al. 2012). La expansión de los asentamientos informales en los últimos años explica buena parte del crecimiento de las ciudades del país². Un actual estudio académico, que analizo imágenes satelitales de los 200 municipios más importantes del país por períodos de diez años, en 1990, 2000 y 2010, advierte que considerando todo el país, sólo el 30 por ciento del crecimiento urbano fue a través de la densificación de los mismos, es decir, creciendo en altura o llenando los vacíos. En cambio, un 60 por ciento creció extendiendo el área urbanizada en forma indefinida, y otro diez por ciento sin ningún orden ni continuidad, creando barrios cerrados en cualquier lugar.

Por otro lado, mucho se ha estudiado a las villas y los asentamientos informales a través de “procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas” de los mismos (García Ferrando; 1994:147) y existe abundante información actualizada sobre calidad y condiciones de vida de dicha problemática en la región³, así como también la magnitud del fenómeno y su evolución en los últimos 10 años, (Censo 2010), pero poco se sabe sobre el funcionamiento de los mercados informales del suelo y las interacciones económicas y sociales que allí se producen, así como tampoco se sabe bajo qué condiciones se produce el intercambio. Ahondar en dichas cuestiones nos permitirá obtener respuestas muy útiles en la comprensión de la dinámica del mercado suelo en nuestro país, considerando que la región concentra la mayor producción de riqueza geográfica del mismo.

La problemática de los asentamientos ilegales ha sido analizada desde diversas perspectivas. Algunos autores han investigado aspectos relacionados, igualmente importantes, como ser la regulación de la tierra y los procesos de formalización de la propiedad (Calderón Cockburn, J., 2003), los derechos de propiedad y sus reivindicaciones en los asentamientos del Gran Buenos Aires (Cravino, M. C., 1998), la propiedad de la tierra como un proceso, en estudios comparativos de tierras en la zona metropolitana (Cravino M. C., 2006) y el papel del estado en la regularización dominial como solución para el hábitat popular en un contexto de desarrollo sustentable (Clichevsky, N., 1997).

Son muy valiosos los aportes académicos en intentar desarrollar conceptos tales como la informalidad (Hernando de Soto, 2008) como obstáculo para el desarrollo de las

¹ Centro de Investigación de Políticas Urbanas y Vivienda (CIPUV) - Universidad Torcuato Di Tella

² Según datos del INDEC, el proceso de expansión de la metrópoli se caracterizó por presentar dos fases bien diferenciadas, una de crecimiento concentrado y otra de crecimiento por expansión del área ocupada. La primera fase se produjo hasta los años 1900 y luego la densidad disminuye casi a la mitad.

³ Centro de Investigación Social, Un Techo por mi país (TECHO, 2013)

ciudades modernas. Y es amplia la discusión acerca de si la informalidad es solo uno de los obstáculos o el más relevante en una fase del desarrollo del capitalismo tardío. Un estudio reciente ha demostrado el efecto causal positivo que tiene la implementación de medidas de inclusión sobre la probabilidad de que los hogares sean propietarios o inquilinos formales, en detrimento de la condición informal. En particular, la asignación de suelo para viviendas sociales, regularización de la tenencia, o donaciones para equipamiento público. (Goytia y Pasquini, 2010). Otras investigaciones sobre el tema señalan una perspectiva contraria, al sostener que los sectores populares muchas veces no es que no pueden formalizarse, sino que lo evitan en la medida que les resulta conveniente (Gonzalez de Olarte E., 1994). El énfasis en los altos costos que acarrear los procesos de formalización, pone el acento en la informalidad como una protección, antes que un obstáculo.

También se ha demostrado que a mayor regularización por parte de los gobiernos en material de propiedad de la tierra, mayor resulta la informalidad (Di Tella, Galiani, 2007) y que los habitantes en situaciones irregulares, que obtienen un título de propiedad, gradualmente cambian su manera de vivir al adoptar conductas más individuales que fomentan el materialismo y la acumulación de capital.

En cualquier caso, en esta discusión resulta invaluable el aporte de haber puesto a la informalidad en un contexto mayor, más cuando dicha discusión aún sigue vigente. Por otro lado, existe una vasta serie de conceptos y marcos conceptuales útiles para abordar el fenómeno de la informalidad. La exclusión de “los informales” además de ser un asunto legal y político, es un problema económico y social. Desde dicha perspectiva pretendo enmarcar el aporte que presento en este estudio.

EL TERRITORIO

Historia

Como parte de la historia de la Comuna 8 de la Ciudad de Buenos Aires, se sabe a través de registros con que cuenta la Ciudad, que el área geográfica que hoy constituyen los barrios de Villa Lugano, Villa Riachuelo y Villa Soldati formó parte durante muchos años del siglo XIX del entonces Partido provincial de San José de Flores. Característica importante de esta zona es que la mayor parte de su extensión siempre ha sido inundable. La estación terminal del premetro o tranvía porteño, que une la estación “Virreyes” de la línea “E” del subterráneo con estos barrios es considerado uno de los hitos de desarrollo urbano en la zona. En dicho sentido, uno de los antecedentes fue el tranvía a vapor que en 1903, Ricardo Seeber, vecino propietario de tierras, solicitó instalar para el transporte de cargas y pasajeros, uniendo el Riachuelo con los nuevos Mataderos a través de la calle Larrazábal.

Los barrios que integran esta comuna fueron fundados por un mismo hombre. El nacimiento de Villa Lugano tuvo lugar en 1908, cuando don José Ferdinando Francisco Soldati decidió la fundación de un pueblo que llevaría el nombre de la que fuera en 1864 su ciudad natal en Suiza. Aprovechando al máximo las posibilidades especulativas de la

época reunió una apreciable fortuna, que le permitió adquirir la chacra que perteneció a la sucesión Cazenave, ubicada en las inmediaciones de las actuales calles Murguiondo y Av. de la Riestra. Las primeras construcciones fueron los hermosos chalets de Soldati, donde luego se instalaron una escuela y la sede de la Comisaría 48. El fundador retornó a Suiza y falleció en su ciudad natal el 20 de enero de 1913. Su historia y la historia de desarrollo del barrio están intrínsecamente relacionadas. Soldati había adquirido en la primera década del siglo XX estos terrenos que, al igual que Villa Riachuelo, eran conocidos como los “bañados del sur”. EN dicha zona vivían familias de escasos recursos, que no tenían que pagar alquiler alguno, a consecuencia de las condiciones insalubres de esas tierras y además, porque en esa época era una extensión básicamente despoblada.

Soldati conoció estas tierras y luego las compro a muy bajo precio. Su intención era poblar esas tierras, por ello, realizó el loteo de terrenos, ofreciendo descuentos a los empleados del entonces ferrocarril. En su honor y homenaje, la estación Villa Lugano, inaugurada en 1909 es réplica de la casa natal de Don José Soldati, que además construyó dos estructuras similares destinadas luego a una comisaría y una escuela. La zona fue denominada Lugano en referencia a la ciudad natal del adquisidor de estas tierras. En este barrio se fundó, en 1910, el primer aeródromo de Soldati: el Campo de Aviación de Lugano.

Así nació luego el barrio de Villa Soldati, sobre una superficie de no más de dos manzanas. La mayoría de los primeros pobladores eran inmigrantes, que debían soportar las complicadas inundaciones que sufría la zona. Sobre el área que había adquirido la Sociedad de Tierras General Pobladora, nació Villa Riachuelo. EL proceso de origen de este barrio se produjo en 1888, cuando el Gobierno Nacional dio permiso a dicha sociedad para dragar el cauce de los últimos 33 km de trayectoria del río. Dicha tarea finalmente no se realizó, pero sí se abrieron calles y se lotearon los predios para ser vendidos. Así fue como se instalaron entonces los primeros pobladores del barrio que se denominó “Villa Riachuelo”, en chacras y tambos. La quema y el vaciadero de basura que circundan el barrio han impedido su crecimiento y lo aislaron del resto de la ciudad durante mucho tiempo.

Para que la hacienda de la Sociedad de Tierras, pasara a los mataderos de Liniers - en ese momento parte de la provincia-, fue fundamental la construcción del Puente La Noria que comenzó en 1905. En 1944, este puente debió desplazarse a su localización actual, por la rectificación que se hizo del Riachuelo, a fin de evitar inundaciones en Villa Lugano, Villa Riachuelo y Villa Soldati.

El problema de las inundaciones data de décadas anteriores a la rectificación. En 1911 y 1913, las tierras que hoy son Villa Lugano y Villa Soldati sufrieron inundaciones muy importantes, que provocaron rechazo en potenciales nuevos pobladores, dada la peligrosidad de la zona. Dos años después de la segunda inundación, se dio inicio a los adoquinados de las avenidas Fernández de la Cruz, Cnel. Roca y de la calle Lafuente hasta el cementerio de Flores. La Av. Coronel Roca, se llama así en homenaje a José Segundo Roca, padre del general y hoy es una de las arterias con mejor parquización, excelente iluminación y una de las más transitadas de la villa. El Barrio Soldati que está delimitado por Lacarra, Av. Cnel Roca, Mariano Acosta y Veracruz, fue inaugurado en 1979. Es un conjunto de torres interconectadas. Son 3200 viviendas que albergan a 16.000

habitantes. La Av. Riestra y Martiniano Leguizamón es una esquina y paseo de tango con murales alusivos.

En 1916, se fundó la primera escuela primaria en Villa Soldati. Antes de los empedrados, las calles eran de tierra, convirtiéndose en pantanos en días de lluvia. Por el estancamiento en su desarrollo en términos de infraestructura a consecuencia de las inundaciones, fue uno de los últimos barrios de la Capital Federal a los que llegó la luz eléctrica (recién en 1931).

En la década de 1940, Villa Soldati enfrentó una problemática que involucraba la recolección de los residuos. Éstos eran depositados en la vía pública, generando un permanente colapso sanitario, que se agravaba con las lluvias. Más de 30 años después se dio cierre a ese manejo de la basura, prohibiéndose bajo Ordenanza Municipal que se arrojaran desechos en el “Vaciadero de Soldati”. Paralelamente a este avance, Villa Soldati fue mejorando progresivamente su infraestructura en tanto se fueron reemplazando precarios galpones por modernos edificios.

En 1952, se construyó el Autódromo Municipal de la Ciudad de Buenos Aires, al Sur de la Comuna, en el barrio Villa Riachuelo. Con su extensión de más de 150 hectáreas, donde estaba ubicado el primer puente La Noria, fue sede de importantes competencias, tanto nacionales como internacionales. En 1971 se concluyó una obra destacable en esta Comuna: el complejo habitacional conocido como Lugano I y II por su nombre original, que pasó a denominarse Barrio General de División Manuel Nicolás Savio. Este complejo comprende una serie de monoblocks en varios edificios, con un centro cívico que incluye diversos servicios. A mediados de la década del '80 se construyeron nuevas torres, otorgando viviendas a más de 20.000 personas, el más grande de la República Argentina, tanto en extensión como en número de habitantes.

Hacia fines del siglo XX, algunos sectores de los barrios que componen la Comuna 8, fueron ocupados por población en situación de alta vulnerabilidad social, generando la demanda e instalación de nuevos complejos de solución habitacional, entre ellos los Barrios Piedrabuena, Cardenal Samoré, Copello y Ramón Carrillo. Asimismo, también emergieron muchos barrios de urbanización informal (“villas miseria”) con distinto grado de consolidación en el territorio. Entre los de mayor tamaño se registran diversos asentamientos, tales como las Villas 15 (Ciudad Oculta), 19 (Barrio INTA), 20 y Mariano Acosta.

Comuna 8

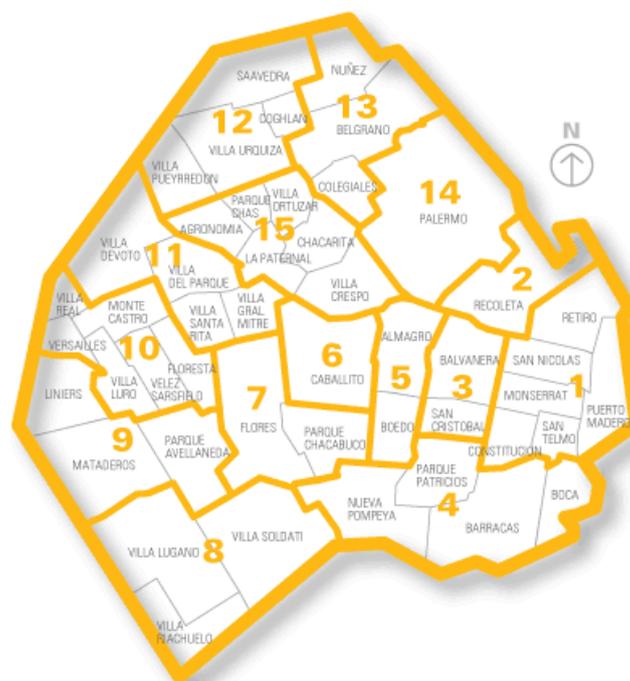
Dicha Comuna se encuentra integrada por los barrios de Villa Soldati, Villa Lugano y Villa Riachuelo y tiene una superficie de 21,70 km², limitados por la calle Esteban Bonorino, las avenidas Gral. Fernández de la Cruz, Varela, Perito Moreno, Castañares, Escalada, Eva Perón, General Paz y 27 de Febrero. Según datos del último Censo Nacional, la habitan un total de 187.237 personas, con una densidad de habitantes por kilómetro cuadrado de algo más de 7.400.

Estrategias residenciales y relaciones de mercado: El caso de la Villa 20 - Lugano



Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano – Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

En cuanto al trazado urbano, el mismo es muy distinto al resto de las comunas de la Ciudad, ya que la estructura urbana del damero municipal es minoritaria en los barrios de la Comuna 8 y se encuentra constantemente interrumpida por diversos equipamientos urbanos y urbanizaciones no tradicionales. Esta característica del tramado, llena de interrupciones que alteran el tradicional entramado urbano de edificios y calles son los grandes parques públicos (Parque Roca, Indoamericano, de la Ciudad), clubes o infraestructuras de gran tamaño como el autódromo municipal. A su vez es inevitable no incluir en esta definición a los asentamientos informales y villas, como así también los complejos habitacionales de gran tamaño (Lugano I y Lugano II).



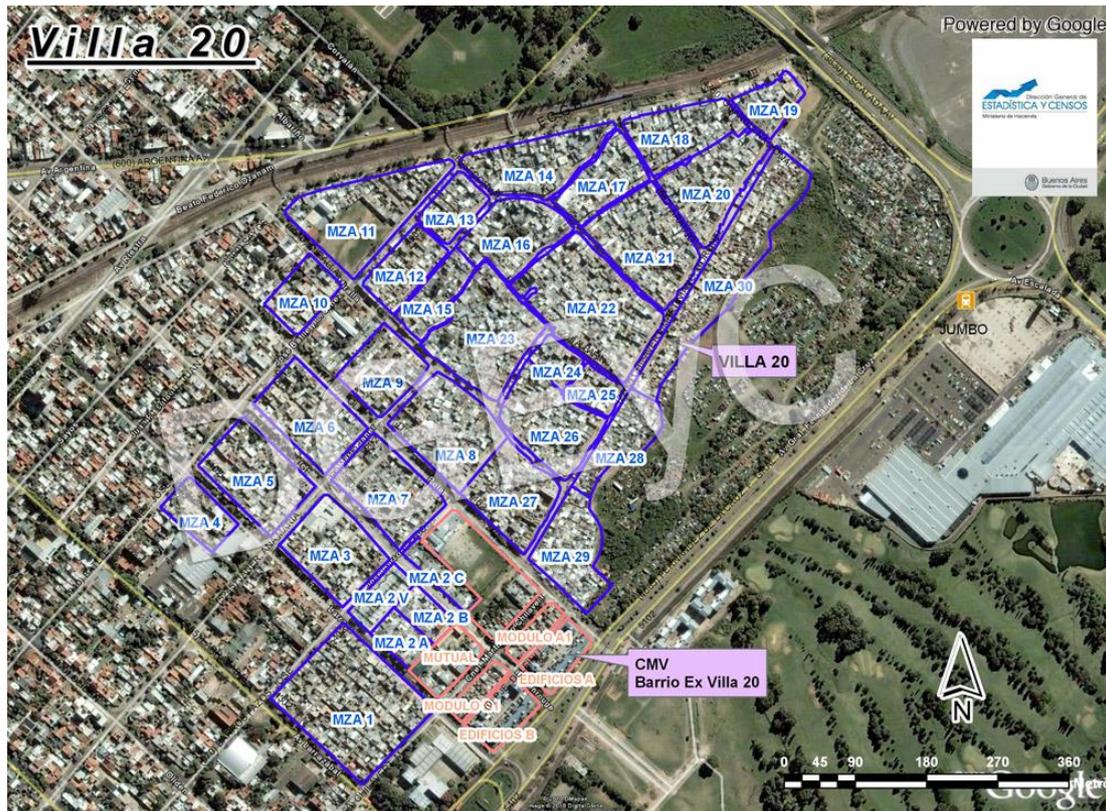
Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano – Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Villa 20 - Lugano

La villa 20 Lugano, se encuentra ubicada en el barrio con el mismo nombre, perteneciente a la Comuna N° 8 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Del último relevamiento de datos, realizado por la Fundación Techo surge que las villas, asentamientos y barrios informales más antiguos de dicha Comuna, datan de 1940. Determinar la fecha exacta de un proceso de ocupación espontáneo, como el que originó esta villa, no resulta del todo preciso, pero la misma fuente señala que la Villa 20, como barrio, se originó aproximadamente en el año 1970 y si bien su morfología se fue consolidando mediante un proceso de ocupación hormiga o toma de tierras de manera espontánea, ningún encuestado declaró residir en dicha villa en alguna fecha previa a ese año, lo cual nos permite tener una noción bastante certera acerca de sus orígenes y conformación como tal.



Fuente: www.noticiario-sur.com.ar



Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos – Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Específicamente, la Villa 20, Lugano está dividida en 33 manzanas. Según los censos poblacionales del INDEC, en 1991 la cantidad de habitantes de la villa 20 era de 7.460 personas, en 2001 se había ido a 16.323, y para 2010 ya había llegado a 19.195, cifra que hoy muy posiblemente sea incluso mayor. Es la cuarta villa más grande de la Ciudad, después de la 21-24, la 31-31 bis y la 1-11-14.



Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano – Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Caminar por las calles y pasillos de la villa, siendo para el resto de los ojos presentes, claramente un foráneo, no resulta cómodo. No solo no resulta cómodo, sino que implica adoptar ciertas actitudes – cada uno encuentra su modo- para no sentirse expulsado, al menos metafóricamente hablando. La naturalidad con que hay que transitar el terreno desconocido, implica pasar por alto todo detalle del paisaje, situaciones solo cotidianas para los habitantes de la villa, excremento a montones de perros sin dueño, niños caminando entre aguas servidas, entre medio de vidrios, chapas oxidadas, etc., paisaje que se combina con el transitar rápido de sendas camionetas 4x4 que uno debe no mirar demasiado. Esa naturalidad, es la misma que uno adopta cuando son las mujeres, las que en su mayoría, aceptan contestar una encuesta. Al menos en la Villa 20,

los hombres están, pero no disponibles. Los hombres acostumbran observar. Es común ver en las esquinas, reuniones de hombres que miran, pero no charlan. Ellos parecen ocuparse de mantener cierto equilibrio que se respira en el aire. Nuestro objetivo era entrevistar y encuestar jefas y jefes de hogar. La realidad fue que aun estando el hombre en la casa, solo la mujer accedía a responder, en la mayoría de los casos, amablemente. La respuesta “no soy de acá”, por parte de los hombres, fue escuchada muchas veces a lo largo de los meses que recorrimos las calles de la villa. Incluso cuando resultaba más que evidente que esa persona vivía en esa casa.

Por otro lado, la amabilidad ha sido, en general, una constante. La amabilidad puede suponer varias cosas. Por un lado, que los habitantes de la villa están acostumbrados a los censos y encuestas. Las paredes de las casas y construcciones precarias guardan el recuerdo de los múltiples censos que han pasado –la policía, según dicen los habitantes, en la antigüedad escribía el número de manzana y casa con aerosol negro- a modo de marca. Más modernamente, el gobierno de la ciudad, señalizó de manera oficial algunas calles principales del barrio. No obstante la normalidad pasa por ver direcciones escritas a mano sobre las paredes de las casas, por los mismos habitantes. Por otro lado, al sabernos foráneos, es casi imposible no entablar un juego, donde el entrevistado buscará determinar su grado de conveniencia en función de corroborar su idea de que “venimos de algún un sector del gobierno” y que “quizás eso los pueda favorecer en el futuro”. La lógica clientelista está presente, y forma parte de la vida diaria de miles de habitantes de la villa, como una más de las formas de supervivencia y progreso en un ámbito hostil. Esa misma idea, muchas veces dificultó nuestra tarea, cuando nos vimos depositarios de reclamos por parte de vecinos frustrados por promesas incumplidas.

Aun explicando detalladamente nuestro propósito y procedencia, resultó difícil explicar en ese contexto a los que los habitantes de la villa, otra lógica diferente a la que rige la mayoría de los intercambios que allí se producen. Un vecino explicó su versión de ese uso y costumbre cuando consultó con naturalidad: “¿Y vos que ganas con esto”? El dar para recibir describe y caracteriza muchos tipos de intercambios, pero en la villa, la inmediatez es clave. No solo eso, sino que no se concibe el recibir a largo plazo, una contribución científica a un problema social no puede ser valorada. El explicitar de donde veníamos, no facilitó la tarea.

En la rama de la sociología se utilizan a menudo técnicas para medir el grado de contribución del encuestado a la investigación, es decir, intentar captar el rol que el entrevistado asume cuando es consultado. El responder más de lo que se pregunta, muchas veces es signo de una persona que se siente bien al poder ser escuchado. Eso pasó muy poco en nuestra experiencia en la Villa 20. Otro vecino dijo un día: “No hay que soñar”. Esa frase refleja mucho el sentir y actuar de los habitantes de un espacio que vive el día a día y espera poco.

Ubicación de la vivienda

La mayoría de los encuestados vive en una vivienda ubicada en un pasillo o calle interna de la Villa 20.

| Total muestra | Ubicación de su vivienda en la Villa 20 Lugano - Octubre 2014 | | |
|----------------------|--|------------------|-------------------------|
| | Nacionalidad | Calle con acceso | Pasillo o calle interna |
| Argentina | 7,34% | 12,84% | 20,18% |
| Boliviana | 19,27% | 30,28% | 49,54% |
| Colombiano | 0,92% | 0,00% | 0,92% |
| Paraguaya | 13,76% | 13,76% | 27,52% |
| Peruana | 0,00% | 0,92% | 0,92% |
| Uruguaya | 0,92% | 0,00% | 0,92% |
| Total general | 42,20% | 57,80% | 100,00% |

Si bien la Villa tiene una antigüedad que data de los años 70, en esta muestra, la mayoría de los habitantes declaró haber llegado a la Villa 20 entre los años 2000 y 2009, esta situación se verifica también cuando analizamos -en los apartados subsiguientes- los grupos de personas que han comprado ya sea el terreno o la vivienda y no para el caso de los que actualmente alquilan. La mayoría de los encuestados en este último grupo declaró haber llegado al barrio luego del año 2010.

Antigüedad

| Total Muestra | Año de llegada a la Villa 20 - Lugano | | | | | | Total |
|----------------------|---------------------------------------|--------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------------|----------------|
| | Nacionalidad | Años 70 | Años 80 | Años 90 | Entre 2000 y 2009 | A partir del año 2010 | |
| Argentina | 0,99% | 2,97% | 6,93% | 7,92% | 0,50% | 1,49% | 20,79% |
| Boliviana | 1,49% | 1,98% | 7,92% | 15,84% | 11,39% | 5,94% | 44,55% |
| Colombiano | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,50% | 0,00% | 0,50% |
| Paraguaya | 0,50% | 0,99% | 2,97% | 12,38% | 5,94% | 8,42% | 31,19% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,49% | 0,00% | 0,99% | 2,48% |
| Uruguaya | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,50% | 0,00% | 0,50% |
| Total general | 2,97% | 5,94% | 17,82% | 37,62% | 18,81% | 16,83% | 100,00% |

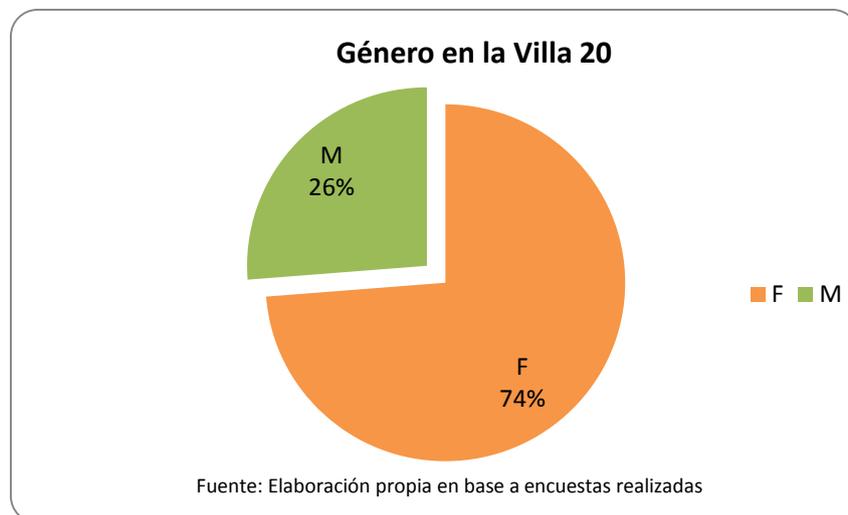
Cuestión de género

Del total de entrevistados, casi el 74% corresponde a mujeres con edades entre 15 y 75 años. Las más jóvenes, muchas veces declararon vivir en una parte de la casa de sus padres, formando una nueva familia, dentro de la misma unidad habitacional, por lo cual no habían sido ellas quienes habían ocupado o comprado el terreno original, ni construido

en el, como así tampoco lo alquilan. El prestar un lugar para residir, entre familias numerosas y a falta de alternativas, es una modalidad que permite que muchos jóvenes en la villa se mantengan ajenos y no participen del mercado de alquileres. Es muy común que varias familias emparentadas vivan en una misma casa. Como suelen crecer en altura, las casas terminan cobijando a varias generaciones de habitantes.

| Total Muestra | Género Habitantes de la Villa 20 - Lugano | | |
|----------------------|---|---------------|----------------|
| | Femenino | Masculino | Total |
| Nacionalidad | | | |
| Argentina | 14,36% | 6,44% | 20,79% |
| Boliviana | 36,14% | 8,42% | 44,55% |
| Colombiano | 0,00% | 0,50% | 0,50% |
| Paraguaya | 21,29% | 9,90% | 31,19% |
| Peruana | 1,49% | 0,99% | 2,48% |
| Uruguaya | 0,50% | 0,00% | 0,50% |
| Total general | 73,76% | 26,24% | 100,00% |

El grueso del universo femenino encuestado, tiene entre 28 y 52 años. Y casi la mitad, son mujeres de nacionalidad boliviana, en su mayoría amas de casa (37%). Un 27% de ellas, se dedica al comercio, ya sea en forma de local a la calle en la villa o en forma de puesto itinerante, donde ofrecen comidas y productos varios en la feria que todos los fines de semana se organiza en una de las calles principales del barrio. Un 23% tienen algún tipo de empleo, formal o informal, y el resto algún oficio. Solo un 2% de estas mujeres se encuentran jubiladas.



Relevancia del género en las decisiones económicas de los habitantes de la villa

Parece interesante indagar el rol de la mujer, no solo en el barrio, sino también su papel dentro de las decisiones económicas. Para ello, se analizó el total de encuestados que declaro considerarse comerciante o puestero. De ese modo, se puede determinar el

peso del universo femenino. Adicionalmente, cuando la persona afirmó ser comerciante o puestero, se le formuló preguntas sobre precios y sus determinantes para saber cómo se forma el precio de un producto vendido en la villa. Además, se consultó sobre el origen de los productos que se vendían, si pertenecían al mercado formal o al informal, y donde se vendían, si a comerciantes del mercado formal o habitantes informales dentro de la villa. Se preguntó específicamente sobre precios para intentar responder la siguiente pregunta: ¿La persona que vende, mide sus precios de venta contra los valores de costo que ha pagado por el producto o simplemente coteja en el mercado informal, sus precios, contra otros precios de productos similares que se estén vendiendo? Este análisis se extenderá en la sección sobre mercados en la villa.

Para responder a la pregunta que motiva esta sección, se encontró que un 22% de los encuestados se dedican al comercio, y el 91% de estas personas, son mujeres. La mujer tiene por ello un papel predominante en las actividades comerciales de la villa. En su mayoría, casi un 60% son mujeres bolivianas, con entre 2 y 5 hijos, seguidas por las mujeres de nacionalidad paraguaya con un guarismo del 19%.

El 46% del total de mujeres que se dedican al comercio en la villa, compran los productos que venderán luego en el mercado formal. Hay varios supermercados en la zona o incluso viajan en centro de la ciudad en busca de mayoristas.

Un 34% compran la mercadería de modo mixto, es decir, algunas cosas en el mercado formal y otras de manera informal en los mercados conocidos como "La Salada", y un 19% compran solo en el mercado informal.

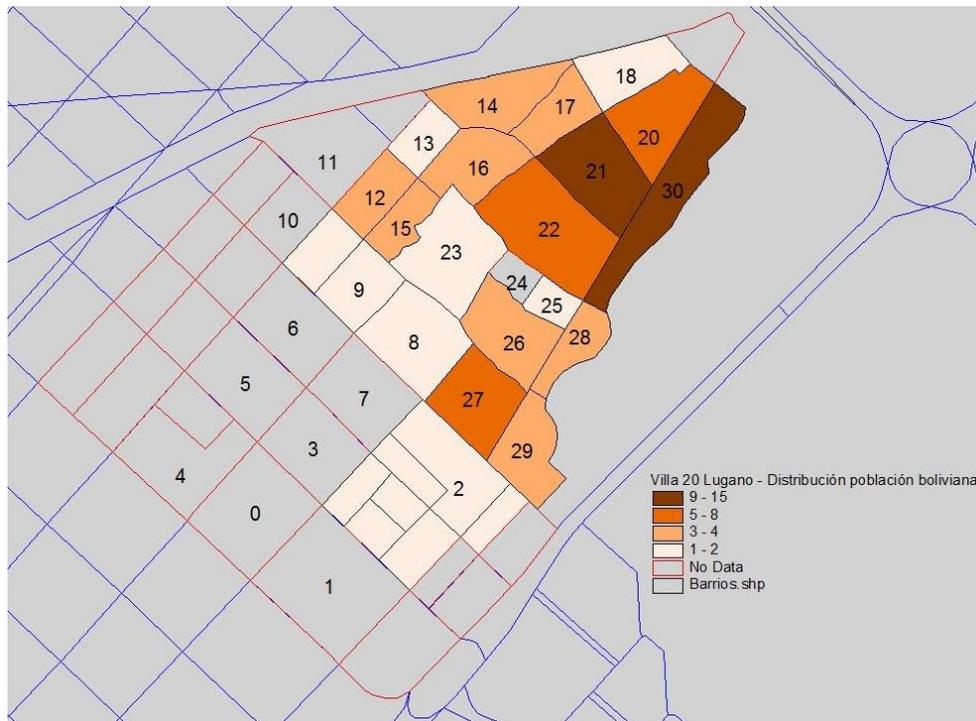
Ante la pregunta que se les realizó a los vecinos, sobre si al comprar en el mercado formal, lo hacían con algún descuento o registrados como comerciantes, aún en los casos en que han comprado en mayoristas, todos respondieron que dichas compras, las hacían como consumidores finales, es decir, no como revendedores. Con lo cual, se concluye no acceden a los beneficios de tales y en consecuencia, manejan precios que ya incluyen márgenes de ganancia de otros intermediarios. Así, es de suponer que sus productos no deberían poder competir con otros en precio. Naturalmente y como se esperaba, estas mujeres, todas, venden en el mercado informal, con lo cual se corrobora la hipótesis planteada, sus precios no deberían ser competitivos, no obstante ello, existe y se expande el comercio informal en la feria de la villa. Analizaremos más adelante la estabilidad del comercio informal para todo el grupo de comerciantes, no solo para el caso de las mujeres.

Podemos corroborar la hipótesis planteada: efectivamente el papel de la mujer y su rol como principal protagonista en el intercambio comercial del barrio, es una de las características salientes del asentamiento.

PREFERENCIAS SEGÚN NACIONALIDAD

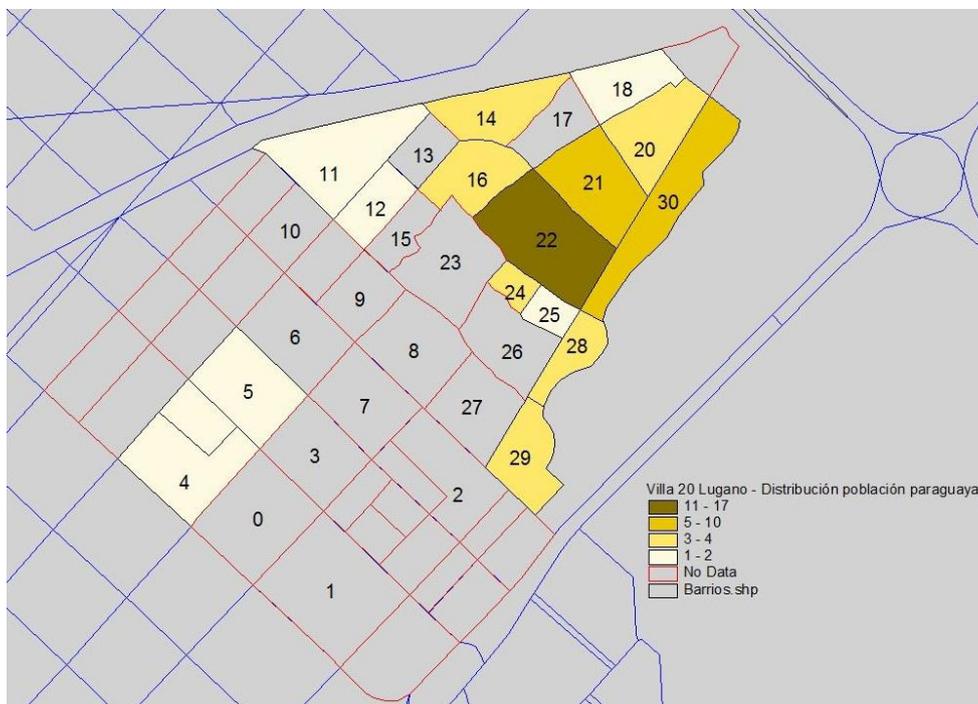
En la Villa 20, el 44,55% de los encuestados son de origen boliviano. Un 31% paraguayos, un 20% argentinos, y el resto se reparte entre peruano, uruguayos y colombianos en un 2,48%, 0,5% y 0,5 respectivamente.

Distribución de la población boliviana por Manzanas en la Villa 20 Lugano – Octubre 2014



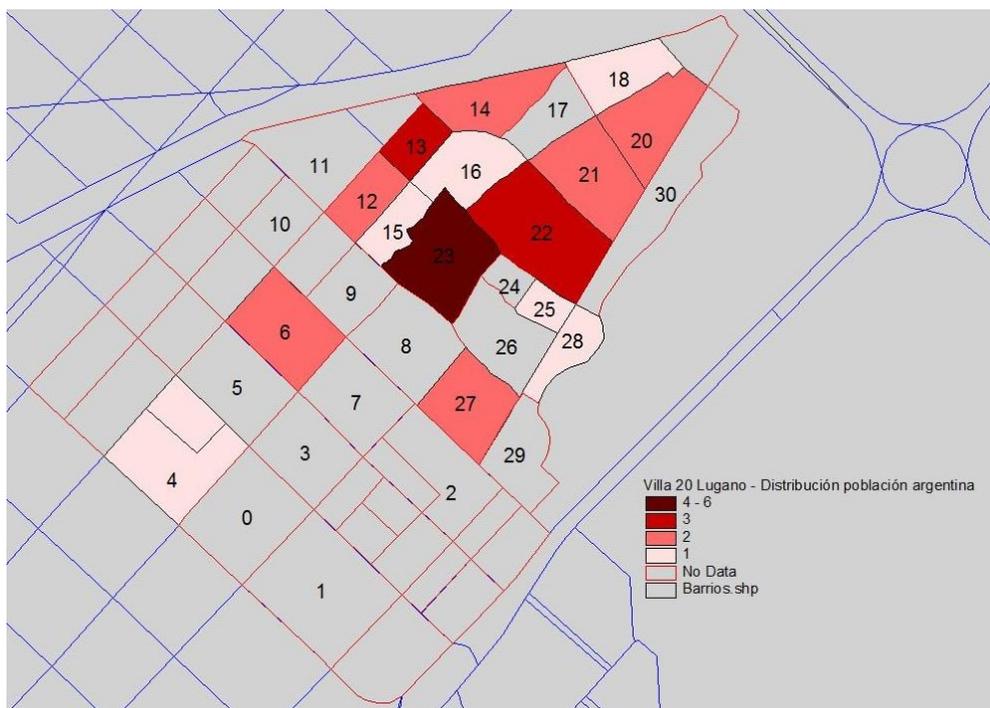
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta

Distribución de la población paraguaya por Manzanas en la Villa 20 Lugano – Octubre 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta

Distribución de la población argentina por Manzanas en la Villa 20 Lugano – Octubre 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuesta

Respecto a la distribución territorial, los bolivianos se concentran en las manzanas 30 y 21, y en menor medida en las manzanas 27 y 22. En cambio la población paraguaya se concentra en la manzana 22 y los argentinos en manzana 23 y 13 y en menor medida en la manzana 22.

En el comercio

Casi un 37% de los vecinos encuestados compra los productos que luego vende en el mercado, de modo mixto, es decir, buscando precios, tanto en mercado formal en supermercados y mayoristas, como en las ferias informales. Sólo el 24% compra y vende exclusivamente en el mercado informal.

| Total Muestra | Donde vende?- Villa 20 Lugano | | |
|---------------|-------------------------------|----------|---------|
| | FORMAL | INFORMAL | Total |
| Donde compra? | | | |
| FORMAL | 1,37% | 36,99% | 38,36% |
| INFORMAL | 0,00% | 24,66% | 24,66% |
| MIXTO | 0,00% | 36,99% | 36,99% |
| Total | 1,37% | 98,63% | 100,00% |

Las preferencias de los vecinos cambian, cuando analizamos su nacionalidad de origen. Por ejemplo, al comprar, los vecinos de origen boliviano, tienen preferencia por el mercado formal. Sostienen que "afuera" siempre es más barato que "adentro" de la villa.

Los paraguayos prefieren el modo mixto al comprar y el mercado informal y en cambio los argentinos compran mayormente en las ferias.

| Total Muestra | Donde compra según Nacionalidad – Villa 20 | | | |
|----------------------|--|---------------|---------------|----------------|
| | Lugano | | | |
| Nacionalidad | FORMAL | INFORMAL | MIXTO | Total |
| Argentina | 3,47% | 6,93% | 10,40% | 20,79% |
| Boliviana | 17,33% | 8,91% | 18,32% | 44,55% |
| Colombiano | 0,50% | 0,00% | 0,00% | 0,50% |
| Paraguay | 5,94% | 8,42% | 16,83% | 31,19% |
| Peruana | 0,99% | 0,50% | 0,99% | 2,48% |
| Uruguay | 0,50% | 0,00% | 0,00% | 0,50% |
| Total general | 28,71% | 24,75% | 46,53% | 100,00% |

Al vender, todos lo hacen en el mercado interno de la villa. Lo más parecido a una venta al mercado formal se produce cuando aquellos que tienen un oficio, por ejemplo, costureros, a los que se les encargan costuras de ropa, venden el resultado de su trabajo en el mercado formal. El mercado formal se alimenta así del trabajo de esta minoría, de modo marginal y a las sombras. Este porcentaje de vecinos es muy bajo, apenas un 1,37%, muchos de los cuales, son trabajadores insertos en el mercado de la construcción, donde se desempeñan como albañiles y solo encontramos argentinos y bolivianos que declararon tener un oficio y vivir de él.

Al respecto de la compra en el mercado formal, el caso de la población boliviana y su preferencia a comprar en dicho mercado podría explicarse por el hecho de que ellos se dedican casi con exclusividad a la venta de frutas y verduras, proveyéndose en el mercado central de buenos aires.

En la localización

Con la misma lógica, analicé las preferencias de localización, según nacionalidad del encuestado. ¿Cómo llegó al barrio?, fue la pregunta que se le realizó a los encuestados. Se buscaba determinar los móviles de localización. El motivo que más menciones obtuvo fue "la familia", con un guarismo del 43%. El segundo móvil de localización más mencionado, fueron las "cuestiones económicas" 27%, seguido por "Búsqueda de oportunidades y mejoras" con un 18%. El resto se distribuye entre quienes señalaron a las "cuestiones de trabajo" como móvil de localización y la cercanía a los servicios públicos.

Al respecto, es importante explicar estas preferencias, en el sentido de que, la mayoría de las personas, llegaron al barrio, porque básicamente tenían un familiar ya viviendo allí, no buscando un lugar determinado para asentarse, o por las oportunidades que dicho lugar ofrecía. La cercanía a servicios, que es declarada como una causa histórica del origen de muchos asentamientos informales, no parece tener la relevancia esperada. En dicho sentido, resulta curioso, que esos mismos vecinos aprecien la provisión de servicios, al momento de decidir quedarse en el barrio o irse. Afuera de la villa, el costo de vida es superior, porque deberían pagar todos los servicios, por ello, la provisión de

infraestructura de servicios públicos funciona como una barrera que contiene a la población, convirtiéndose en un factor que se aprecia, cuando se goza del status de vecino establecido y no como móvil de localización en sí mismo.

En cuanto a la nacionalidad, la mayoría de los argentinos han llegado al barrio buscando oportunidades y mejoras, como principal móvil de localización, seguido por cuestiones familiares. En cambio para la comunidad boliviana de la villa, existe una polarización marcada entre para quienes el factor familiar nuclea la mayoría de las preferencias de localización y aquellos que han llegado al barrio en busca de oportunidades y mejoras, con una proporción levemente superior para el primer grupo. Los pocos colombianos y peruanos que hay en el barrio se han localizado allí por su cercanía al trabajo y los vecinos de origen paraguayo son los únicos que mayormente señalaron al móvil "existencia de servicios públicos" en primer lugar, la familia y la búsqueda de oportunidades en segundo lugar.

En cuanto al móvil de localización que pueda impulsar a los vecinos de la villa a emigrar hacia otros lugares, todos los grupos han señalado al factor educación, como factor superador que permite en el futuro mejores posibilidades. La idea de que los hijos estudien para algún día ellos puedan encontrar mejores modos de vida y lugares donde vivir, es una idea que se abona, aun cuando la encuentren lejana.

Una vecina de la comunidad boliviana dijo: "yo quiero estudiar abogacía, si fuese abogada, podría resolver mis propios problemas, yo siempre le digo a mis hijos que estudien, que aprendan inglés".

Finalmente se consultó a los vecinos, a donde les gustaría vivir, si pudiesen elegir. El 57% ante la pregunta de ¿a dónde le gustaría vivir si pudiese elegir y abstraerse de que ahora se encuentra en la villa? respondió que le gustaría mudarse a un barrio formal. El 31% se quedaría, el 7% si pudiera volvería a su país, y el resto se iría a otro barrio informal. Los pocos uruguayos y colombianos entrevistados, prefieren quedarse. Los peruanos se dividen entre una mitad que quiere quedarse y otra que quiere mudarse a un barrio formal o irse a su país (25%, respectivamente). En cambio los argentinos se destacan por ese el grupo donde más se acentúa su preferencia (70% de los casos) por un barrio formal en detrimento de las otras opciones (24% quedarse y 7 mudarse a otro barrio informal, donde saben o creen que estarían mejor). Para los bolivianos se da una dinámica similar, 62% quisieran mudarse a un barrio formal, y el resto otras opciones, un 26% quedarse y el resto, casi un 8% preferiría volver a su país de origen.

En las decisiones de inversión en la vivienda

Otra cuestión que investigué, fueron los móviles al invertir en mejoras de vivienda. ¿Cuáles son las motivaciones que llevan a los habitantes de la villa a invertir en mejoras edilicias? Esta pregunta fue pensada para responder con cuatro posibles opciones: Simplemente para mejorar, para aprovechar precios, como modo de ahorro o previendo oportunidades futuras.

Casi el 38% de los encuestados invierte o mejora su casa como modo también de mejorar sus condiciones de vida y la de su familia. En general este tema está asociado a la existencia de viviendas multifamiliares. El separar habitaciones o dormitorios es una necesidad que se va plasmando a lo largo del tiempo. Con un guarismo casi similar, el motivo: "para ahorrar y para aprovechar oportunidades" alcanzó el 21% en ambos casos y con el 18% restante, el motivo "aprovechar precios".

Si bien la idea original pretendía indagar formación de precios en la villa. Al respecto de este tema, fue interesante descubrir que el grueso de las construcciones y mejoras en vivienda, dependen en realidad de una organización estatal que depende del Gobierno de la Ciudad, llamada UGIS o Unidad de Gestión de Intervención Social. La Unidad de Gestión Intervención Social tiene como objetivo, según el Ministerio de Desarrollo Económico de la Ciudad, la contención y asistencia de las necesidades básicas en materia de prestación de servicios públicos. Las principales líneas de acción están destinadas a cubrir la demanda de servicios de salubridad e integridad física y los principales ejes de Gestión 2013-2015 que las UGIS se han trazado, son los siguientes: Plan de Saneamiento Integral: plan de fumigación, desratización, recolección de basura, remoción y limpieza de áridos, entre otras acciones. Provisión de Servicios Básicos: provisión de servicios básicos (desagote de pozos sépticos, desobstrucción de sistemas cloacales y pluviales, suministro de agua potable y mantenimiento eléctrico). Plan logístico estratégico: sistema de control de integral, servicio personalizada a través de la línea gratuita 147 del Gobierno de la Ciudad. Obras de Emergencia: plan de obras infraestructurales de cloacales, pluviales, eléctricas y agua potable en la villas. Mediante la ejecución de este programa esperan brindar un servicio paliativo de emergencias urbanas en villas de emergencia, barrios carenciados y núcleos.

Este último punto es de suma importancia, porque se ha convertido, para los vecinos, en el modo y medio principal de canalización de sus demandas de mejoras edilicias. En dicho sentido resulto difícil considerar móviles y preferencias de mejora en vivienda.

Finalmente y considerando nacionalidades, los argentinos invierten en su vivienda para mejorar, pero no hay diferencias significativas cuando lo hacen como forma de ahorro, búsqueda de oportunidades o precios. Sucede lo mismo con la comunidad boliviana y paraguaya de la villa, aunque para ellos el motivo "precios" es el que menos relevancia posee.

INSTITUCIONALIDAD EN LA VILLA: vínculos y relaciones de reciprocidad

En la Villa 20, existe un sinnúmero de instituciones, vecinales, del estado, privadas, etc. Luego de recorrer la zona e identificar a las principales instituciones de la villa, investigué el mejor modo de medir el vínculo de los vecinos y las instituciones del barrio. Como carecía de sentido identificar el vínculo uno a uno, se consultó a los vecinos sobre si participa de alguna de las siguientes instituciones y si ésta se sitúa dentro o fuera del barrio, en los casos en que correspondía:

- Tribunal de Justicia
- Salita/Hospital
- Escuelas
- Organizaciones políticas
- Comedor
- Iglesia
- Junta Vecinal

Solo el 7% de los encuestados dijo haber necesitado los servicios de justicia del barrio y a mitad de las consultas corresponde a mujeres, amas de casa, con algún problema con sus hijos.

En cambio, las instituciones de la salud, son muy demandadas en el barrio. El 91% de los encuestados reconoce atenderse en hospitales y salitas. El 62% lo hace en la salita del barrio, aunque los vecinos se quejan de que nunca tienen turnos disponibles, la demora en la atención es enorme y que muchas veces, según la nacionalidad, no reciben buenos tratos. EL resto se dirige a hospitales de las cercanías, aunque tampoco tienen problemas en desplazarse por atención específica, cuidado de ojos, o dolencias particulares.

La educación es considerada importante, pero solo el 56% de los encuestados se vincula con instituciones de este tipo. Sucede que no todos tienen hijos, y no todos de los que tienen, están en edad escolar. Para el grupo que tiene hijos en edad escolar, la mitad envía a sus hijos a escuelas dentro de la villa y el resto afuera. Pero ello también se podría explicar porque dentro de la villa, solo hay escuelas primarias funcionando. Para ir a escuelas secundarias, los vecinos del barrio deben salir del mismo.

Solo el 3% participa de organizaciones políticas o de trabajo, respectivamente y cuando lo hacen, participan en organizaciones dentro de la villa.

Respecto de una institución considerada clave en la resolución de los conflictos locales, como lo es la junta vecinal, solo el 11% participa de la misma de algún modo, aunque varios vecinos reclaman que la junta no tiene la incidencia real que debería tener en la vida de los habitantes del barrio.

Lo mismo sucede con los comedores, solo el 8% de los encuestados admitió utilizarlos actualmente o alguna vez en el pasado. Sobre ello, los vecinos se quejan de la formación de grupos de intereses y nacionalidad que monopolizan los comedores, cobrando una entrada a los que no pertenecen al mismo.

En el barrio hay una iglesia católica y el 21% de los encuestados sostiene que va asidua o esporádicamente.

Distribución de la participación institucional de los habitantes en la Villa 20 – Lugano según nacionalidad

| Nacionalidad | Justicia | Iglesia | Org. Sindical | Comedor | Asociación barrial | Junta Vecinal | Org. Política | Salud | Educación |
|--------------|----------|---------|---------------|---------|--------------------|---------------|---------------|--------|-----------|
| Argentina | 14,29% | 11,63% | 66,67% | 11,76% | 18,75% | 9,09% | 14,29% | 20,65% | 22,58% |
| Boliviana | 35,71% | 44,19% | 33,33% | 70,59% | 62,50% | 50,00% | 57,14% | 45,11% | 48,39% |

Estrategias residenciales y relaciones de mercado: El caso de la Villa 20 - Lugano

| | | | | | | | | | |
|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Colombiano | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| Paraguaya | 50,00% | 44,19% | 0,00% | 17,65% | 12,50% | 36,36% | 28,57% | 32,61% | 26,61% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 6,25% | 0,00% | 0,00% | 1,09% | 2,42% |
| Uruguaya | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 4,55% | 0,00% | 0,54% | 0,00% |
| Total | 100,00% |

En relación con la distribución de la participación institucional de los habitantes, según nacionalidad, la comunidad boliviana se destaca por tener una participación estable en todas las ramas institucionales –con énfasis en la utilización del comedor barrial –, en comparación con la comunidad paraguaya, que entre ambas, componen a la mayoría de la población de la Villa 20. Los argentinos, en cambio, prefieren participar más en organizaciones de tipo sindicales.

Distribución de la participación institucional de los habitantes en la Villa 20 – Lugano según estatus social

| Estatus Social | Justicia | Iglesia | Org. Sindical | Comedor | Asociación barrial | Junta Vecinal | Org. Política | Salud | Educación |
|-----------------------|-----------------|----------------|----------------------|----------------|---------------------------|----------------------|----------------------|----------------|------------------|
| Ama de casa | 57,14% | 18,60% | 0,00% | 17,65% | 25,00% | 13,64% | 28,57% | 27,72% | 28,23% |
| Comerciante | 0,00% | 11,63% | 50,00% | 5,88% | 18,75% | 9,09% | 0,00% | 14,13% | 14,52% |
| Desocupado | 0,00% | 4,65% | 0,00% | 5,88% | 12,50% | 9,09% | 0,00% | 3,26% | 3,23% |
| Jubilado | 0,00% | 4,65% | 16,67% | 5,88% | 0,00% | 9,09% | 0,00% | 3,26% | 1,61% |
| Oficio | 7,14% | 23,26% | 0,00% | 11,76% | 12,50% | 22,73% | 57,14% | 15,22% | 15,32% |
| Puestero | 7,14% | 6,98% | 0,00% | 5,88% | 0,00% | 9,09% | 0,00% | 8,15% | 8,87% |
| Trabajador | 28,57% | 30,23% | 33,33% | 47,06% | 31,25% | 27,27% | 14,29% | 28,26% | 28,23% |
| Total | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Por otro lado, las amas de casa son las que más consultan a la Sede de Justicia del barrio y a las asociaciones barriales, los trabajadores son los que más van a la iglesia, utilizan el comedor, consultan a los centros de salud del barrio y participan de la junta vecinal. Los comerciantes son los que más participan en instituciones de tipo sindical y los que tienen un oficio son los más comprometidos con las organizaciones políticas. Finalmente respecto a la participación en instituciones de tipo educativo, las amas de casa y los trabajadores son los que más participan en ellas, fundamentalmente a través del compromiso de enviar a sus hijos al colegio. Y en relación con el género, las mujeres, que son las que en mayor medida accedieron a responder la encuesta, presentan obviamente mayor participación institucional.

Distribución de la participación institucional de los habitantes en la Villa 20 – Lugano según género

| Género | Justicia | Iglesia | Org. Sindical | Comedor | Asociación barrial | Junta Vecinal | Org. Política | Salud | Educación |
|------------------|-----------------|----------------|----------------------|----------------|---------------------------|----------------------|----------------------|----------------|------------------|
| Femenino | 78,57% | 74,42% | 50,00% | 58,82% | 75,00% | 63,64% | 71,43% | 74,46% | 76,61% |
| Masculino | 21,43% | 25,58% | 50,00% | 41,18% | 25,00% | 36,36% | 28,57% | 25,54% | 23,39% |
| Total | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% | 100,00% |

Si bien no es objeto del presente estudio medir las dimensiones de la cohesión social en la villa, los indicadores que sugiere O'Connor en el año 1998, y que también fue citado por Berger Schmitt y Noll en 2000, permiten analizar un poco la existencia de redes sociales y asociaciones, infraestructura, valores e identidad. Berger Schmitt intenta dimensionar la disponibilidad de relaciones sociales midiéndolas a través de consultar si existen relaciones personales o membresías a organizaciones. En este caso, se consultó la participación en la institución, pero no se midió el grado de compromiso con esa actividad. Por ejemplo, no se consultó la frecuencia o asiduidad en que se efectuaba ese vínculo, como así tampoco la calidad del mismo.

Aun así, resultaría interesante conocer la cohesión social de la villa 20, porque la misma describiría la sociedad que la integra y las oportunidades que esta ofrece a todos sus miembros, en un marco de aceptación de sus valores e instituciones. En la medida en que los habitantes de la villa no acepten o no participen de los valores e instituciones que comparten, no podría esperarse –siguiendo a estos autores - alta cohesión social, y en línea con ese razonamiento, tampoco grandes oportunidades para sus habitantes. De los datos analizados no se pueden hacer grandes inferencias, pero sí está claro que la salud y la educación son pilares institucionales, no así el resto de las instituciones que allí se encuentran.



Fuente: Edición Revista Movimiento Villero

Mercados: algunas relaciones y su estabilidad

La medición del comercio y las relaciones comerciales en la villa, fueron una sección amplia de la encuesta. Pero además de preguntas directas, como por ejemplo, consultar si la persona vende algo o no, también se utilizó la observación para lo que denominé: variables autoconstruidas. Independientemente de la respuesta que se obtuviese, si encontrábamos alguien trabajando en un puesto de venta en la calle, la categoría asociada para esa persona en la variable "estatus social" es "puestero".

Muchos vecinos respondieron la encuesta en alguna de las calles de la villa, cuando se encontraban de paso hacia alguna tarea, compras, etc, por lo cual, la pregunta directa capta situaciones no observadas.

Se crearon siete categorías para la variable estatus social: ama de casa, comerciante, desocupado, jubilado, oficio, puestero y trabajador. Se denomina comerciante a aquel vecino que tiene un comercio dentro de la villa y el mismo posee local fijo. Puesteros, en cambio, refiere a aquellos vecinos que si bien ejercen el comercio, lo hacen en un puesto de venta ambulante y callejera. La categoría trabajador es amplia, porque engloba a todos aquellos que declararon trabajar de algún modo, sea venta ambulante, atendiendo el puesto de otra persona, etc. La mayoría de los encuestados pertenece a esta última categoría que alcanza casi el 30%, seguida por las amas de casa, con un 27% y comerciantes y oficio con un 13% respectivamente. Los puesteros alcanzan solo el 8% del total de encuestados. Dicha cifra puede considerarse pequeña, al observar las dimensiones de la gran feria que se organiza todos los fines de semana en los accesos principales de la villa. Ello también denota el lugar de privilegio que poseen aquellos que efectivamente logran tener un puesto funcionando. Lo que parece ser una feria vecinal, no es otra cosa que expresiones de comercio organizado y autorizado por unos pocos, según las palabras de los propios vecinos.

| Total Muestra | | Estatus social habitantes de la Villa 20 - Lugano | | | | | | | |
|----------------------|---------------|---|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|----------------|
| Nacionalidad | Ama de casa | Comerciante | Desocupado | Jubilado | Oficio | Puestero | Trabajador | Comerciante | Total |
| Argentina | 6,93% | 2,48% | 0,50% | 1,98% | 3,47% | 1,49% | 3,96% | 0,00% | 20,79% |
| Boliviana | 10,40% | 6,93% | 2,48% | 0,00% | 6,93% | 5,45% | 11,88% | 0,50% | 44,55% |
| Colombiano | 0,00% | 0,50% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,50% |
| Paraguaya | 8,91% | 2,48% | 0,50% | 0,99% | 3,47% | 1,49% | 13,37% | 0,00% | 31,19% |
| Peruana | 0,99% | 0,50% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,99% | 0,00% | 2,48% |
| Uruguaya | 0,00% | 0,50% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,50% |
| Total general | 27,23% | 13,37% | 3,47% | 2,97% | 13,86% | 8,42% | 30,20% | 0,50% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

| Total Muestra | Vende alguna cosa? Según Estatus Social Habitantes Villa 20 - Lugano | | |
|--------------------|---|--------|--------|
| | No | SI | Total |
| Ama de casa | 22,77% | 4,46% | 27,23% |
| Comerciante | 0,00% | 13,37% | 13,37% |
| Desocupado | 2,48% | 0,99% | 3,47% |
| Jubilado | 2,48% | 0,50% | 2,97% |
| Oficio | 11,39% | 2,48% | 13,86% |
| Puestero | 0,50% | 7,92% | 8,42% |

| | | | |
|----------------------|---------------|---------------|----------------|
| Trabajador | 24,26% | 5,94% | 30,20% |
| Comerciante | 0,00% | 0,50% | 0,50% |
| Total general | 63,86% | 36,14% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

El 22% de los encuestados se encuentran en las categorías comerciantes o puesteros, pero un 36% declaró dedicarse a la venta de alguna cosa. Sobre este último grupo se intentó indagar formación de precios al vender.

| Total Muestra | | | | | | | | | |
|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|----------------|
| Quienes afirmaron vender algo según Estatus social y Nacionalidad en la Villa 20 - Lugano | | | | | | | | | |
| Nacionalidad | Ama de casa | Comerciante | Desocupado | Jubilado | Oficio | Puestero | Trabajador | Comerciante | Total |
| Argentina | 5,48% | 6,85% | 0,00% | 1,37% | 1,37% | 4,11% | 4,11% | 0,00% | 23,29% |
| Boliviana | 1,37% | 19,18% | 2,74% | 0,00% | 5,48% | 13,70% | 8,22% | 1,37% | 52,05% |
| Colombiano | 0,00% | 1,37% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% |
| Paraguaya | 5,48% | 6,85% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 4,11% | 2,74% | 0,00% | 19,18% |
| Peruana | 0,00% | 1,37% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% | 0,00% | 2,74% |
| Uruguay | 0,00% | 1,37% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% |
| Total general | 12,33% | 36,99% | 2,74% | 1,37% | 6,85% | 21,92% | 16,44% | 1,37% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

Se buscó determinar si al establecer el precio del producto que venden, toman en consideración el precio del producto cuando lo compraron, o independientemente de ello, simplemente se fijan en el precio que otros comerciantes o vecinos le ponen al mismo producto en la feria. El 28% de las personas que venden, determinan sus precios, tomando como referencia, los precios que observan en el mercado informal y solo un 15% considera el costo real del producto y de allí un margen de ganancia.

Respecto de la estabilidad en el comercio informal, se consultó los años de antigüedad en el rubro. El 46% de los que declararon vender algo, se dedican al comercio desde hace al menos un año y hasta 5 años de antigüedad. Casi un 27% declaró tener una antigüedad mayor a 6 años y hasta 17 años en el rubro y el resto son relativamente nuevos en la actividad, declarando periodos inferiores al año.

Podría decirse que la actividad comercial en la villa es una actividad estable y no solo eso, sino que es una actividad con un desarrollo activo.

Empleo: Medición de economías endógenas en la villa

En cuanto al empleo, el 70% de los encuestados, desarrolla alguna actividad que le permite sobrellevar su economía familiar. Al cruzar este dato, con la variable estatus social surge la conclusión de que casi en todas las categorías existe consistencia en los datos. Esto significa, que los categorizados como comerciantes, oficio, puesteros y

trabajadores, también dijeron realizar alguna actividad a la que denominan trabajo. Los que dijeron ser jubilados también dijeron no trabajar. Misma situación se evidencia para el caso de la categoría desocupados. El único caso donde dicha correspondencia de variables no se da de modo perfecto, es para el caso de las amas de casa. Casi un 15% de las mismas dijeron además, tener un trabajo. Ello podría explicarse, porque la venta ambulante dentro de la villa es una práctica muy extendida y donde la participación de las mujeres es casi excluyente.

Considerando que la variable estatus social es una variable autoconstruida, producto de la observación directa, el encontrar que más del 64% de los vecinos son comerciantes, puesteros, tienen un oficio, o son trabajadores, significa que la mayoría de los vecinos de la villa trabajan y cuando lo hacen, lo hacen dentro de la villa. Cruzar las fronteras de la villa en busca de empleo no parece ser una característica saliente de los habitantes actuales de la Villa 20. Las soluciones económicas de las familias se generan y resuelven dentro del barrio.

No son pocos los vecinos que señalaron que salir y volver a entrar también supone un riesgo de perder el lugar que ocupan. Las estrategias de supervivencia llevan a originar nuevas estrategias donde algunos administran y disponen y otros participan. Tal es el caso de la feria que todos los fines de semana, se desarrolla en la calle principal del barrio.

Seguridad Social

EL cruce de variables resulta fundamental para esclarecer relaciones de los datos y más aún para obtener un abordaje científico de la problemática urbana⁴. Por ejemplo, un 46% de los encuestados declaró recibir algún plan social. Casi el 50% de las amas de casa, de hecho reciben uno. El 40% de los comerciantes y el 42% de los desocupados también. El 54% de aquellos que tienen un oficio también están cubiertos por la seguridad social. En dicho sentido y si bien existen un sinnúmero de ayudas para los sectores vulnerables, la Asignación Universal por Hijo y el subsidio Ciudadanía Porteña son las dos ayudas sociales que más beneficiarios poseen dentro de la villa.

| Distribución de la Seguridad Social por Estatus Social – Villa 20 Lugano | |
|--|----------------|
| Estatus Social | Plan Social |
| Ama de casa | 28,72% |
| Comerciante | 11,70% |
| Desocupado | 3,19% |
| Jubilado | 6,38% |
| Oficio | 15,96% |
| Puestero | 7,45% |
| Trabajador | 26,60% |
| Comerciante | 0,00% |
| Total general | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

| Estatus Social | Tasa de cobertura Plan Social según Estatus Social |
|----------------|--|
| Ama de casa | 49,09% |
| Comerciante | 40,74% |
| Desocupado | 42,86% |
| Jubilado | 100,00% |

⁴ http://arq.clarin.com/inmobiliario/Vivienda-abordaje-cientifico_0_898110432.html

| | |
|-------------|--------|
| Oficio | 53,57% |
| Puestero | 41,18% |
| Trabajador | 40,98% |
| Comerciante | 0,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

Servicios Públicos e infraestructura

En la Villa 20 nadie paga por los servicios públicos. Ni por el agua ni la luz. No obstante, no todos cuentan con una vivienda con las condiciones mínimas de habitabilidad en relación con la tenencia o no de estos servicios. Casi el 7% de los encuestados dijo tener problemas con la luz eléctrica, cortes o deficiencias en el suministro. Un 13% declaró problemas con el agua. En verano suele suceder que se queden sin agua varias veces al día. Además, la presión de agua no siempre es la misma. Cuentan los vecinos, que es común tener que esperar hasta altas horas de la madrugada para poder sacar algo de agua o en su defecto, esperar que pase el camión del gobierno que la reparte cuando ésta escasea.

El 23% de los encuestados dice tener algún otro servicio, red de cable, internet, servicio de telefonía celular, Direct TV o servicio de televisión satelital, teléfono o antena del gobierno nacional. En la Villa 20 los vecinos no cuentan con agua caliente en invierno y la necesidad de gas se satisface con la compra de garrafas.

SITUACION HABITACIONAL: ¿Cómo se habita la Villa 20?

Existe poca información y conocimiento sobre pobreza urbana en todos los niveles, más aún en el caso de las villas, señalan autores como Sumila Gulyani y Debabrata Talukdar. Otros autores, preocupados por los mismos temas, como Kismer (2009) encuentran interesantes resultados en dicho camino de investigación. Kismer realizó un estudio en las Villas 31 y 31bis, con las preguntas que Gulyani y Talukdar se habían formulado en ese entonces: quiénes son, cómo viven, qué hacen, cuánto pagan y qué explica las variaciones en los precios que pagan quienes alquilan en esos barrios. Abramo, investigador brasileño, va más allá cuando indaga sobre formación de precios y vincula a ésta con la movilidad residencial. En esta última línea analizó aquí la situación habitacional en la Villa 20.

Los resultados del análisis de los datos de las observaciones nos permiten señalar que son mayoría los habitantes que en un terreno que tenían – presumiblemente ocupado – comenzaron a edificar una solución habitacional.

| | Observaciones | N° | % |
|--------------|------------------|-----|--------|
| GRUPO | TOTAL | 202 | 100,00 |
| A | Autoconstrucción | 73 | 36,14 |

| | | | |
|----------|-------------|----|-------|
| B | Alquila | 72 | 35,64 |
| C | Compró | 47 | 23,27 |
| | No contesta | 10 | 4,95 |

Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

Abramo realizó estudios, focalizando en este grupo. El detectó lo que él llamó: “La forma clásica de acceso a una vivienda localizada en una villa”. Esta forma se puede esquematizar, de acuerdo a su análisis que originalmente describía el caso de las favelas en Brasil, del siguiente modo:

1. Ocupación individual y colectiva de terreno y finca urbana;
2. Rápida construcción de una vivienda precaria
3. Larga inversión familiar en la mejora de la vivienda;
4. División de la unidad residencial en “fracciones” familiar

En el presente trabajo no se recabaron datos para lograr reconstruir dicha secuencia pero sí se recopilaron algunas variables sociales vinculadas para poder caracterizar los rasgos dominantes de la población encuestada.

Por otra parte “la dinámica de funcionamiento y de formación de precios del mercado informal presenta una gran sofisticación cognitiva y su comprensión exige todavía mayores inversiones en investigación empírica y elaboración conceptual”, según Abramo. Por ello, esta investigación pretende contribuir a llenar ese vacío y generar conocimiento científico que mejore el conocimiento del mercado informal en las villas, no solo la dinámica del suelo urbano, sino las relaciones de intercambio que allí se producen.

Para lograr una comprensión adecuada de la información recolectada, me pareció mejor caracterizar a cada uno de los grupos poblacionales, según el modo o estrategia habitacional utilizada. El grupo A son los encuestados que declararon tener un terreno y haber construido de a poco su casa, el grupo B son aquellos que alquilan en la actualidad y el grupo C los encuestados que compraron una casa ya construida dentro de la villa. De ese modo intentaré detallar las características que permiten descubrir los rasgos dominantes de la población encuestada.

No obstante expongo a continuación algunos tabulados con información descriptiva de la muestra en general.

Características del grupo A

1. Nacionalidad: En nuestra muestra, el 74 % de los habitantes que construyó su propia vivienda (en un terreno comprado u ocupado) son extranjeros y el 26% argentinos. Dichos guarismos son muy similares a los que encontró Kisser (2009) cuando realizó un estudio en las de las Villas 31 y 31bis. Entre los extranjeros, el 45% son bolivianos, el 27% paraguayos y el 1% peruanos. En dicho análisis Kisser cita a Cravino, quien afirma que un 50% de la población total en villas en el año 2005, eran migrantes de países limítrofes. Dicha proporción también resulta diferente en el presente análisis, solo que

la comunidad boliviana tiene mayor participación de habitantes en la Villa 20 respecto de las Villas 31 y 31bis.

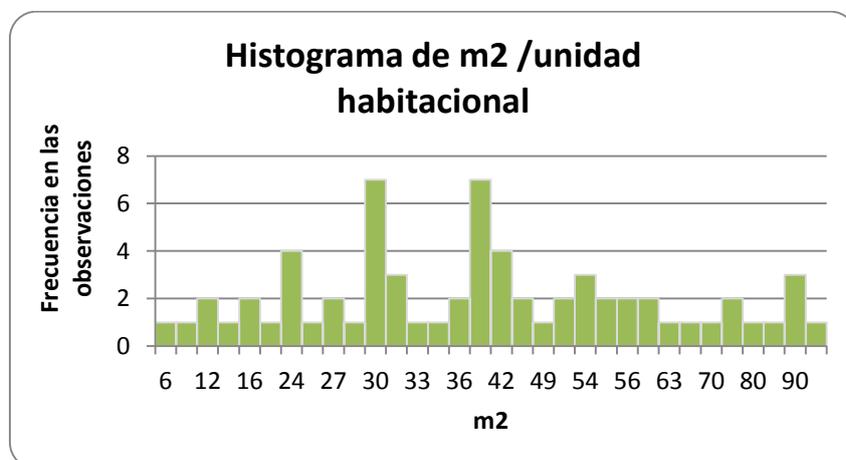
| Grupo A | | | | | | |
|--|---------------|------------------------|-------------------------|--------------|------------------|----------------|
| ¿Si pagó por el terreno, cuánto pagó el mt2? Valuado en USD – Banco Nación – Cotización Octubre 2014 | | | | | | |
| Nacionalidad | Hasta USD 50 | Entre USD 51 y USD 100 | Entre USD 101 y USD 300 | Mas USD 300 | Ocupó el terreno | Total |
| Argentina | 2,74% | 1,37% | 1,37% | 1,37% | 19,18% | 26,03% |
| Boliviana | 8,22% | 2,74% | 6,85% | 2,74% | 24,66% | 45,21% |
| Paraguaya | 9,59% | 2,74% | 1,37% | 0,00% | 13,70% | 27,40% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% | 1,37% |
| Total general | 20,55% | 6,85% | 9,59% | 4,11% | 58,90% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

| Grupo A | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------------|-----------------------|--------------|----------------|
| Año de llegada a la Villa 20 - Lugano | | | | | | | |
| Nacionalidad | Años 70 | Años 80 | Años 90 | Entre 2000 y 2009 | A partir del año 2010 | Sin dato | Total |
| Argentina | 1,37% | 2,74% | 9,59% | 10,96% | 1,37% | 0,00% | 26,03% |
| Boliviana | 1,37% | 2,74% | 15,07% | 21,92% | 1,37% | 2,74% | 45,21% |
| Paraguaya | 1,37% | 1,37% | 6,85% | 12,33% | 5,48% | 0,00% | 27,40% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% | 0,00% | 0,00% | 1,37% |
| Total general | 4,11% | 6,85% | 31,51% | 46,58% | 8,22% | 2,74% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

2. Estatus Social: En nuestra muestra, el 26 % de los habitantes son amas de casa, el 23% tienen un oficio, el 19% son trabajadores, el 11% comerciantes o puesteros respectivamente y el resto se divide entre desocupados y jubilados.
3. Dimensiones: En cuanto a las dimensiones en metros cuadrados de las viviendas analizadas en la muestra, pertenecientes a aquellos vecinos que dijeron que habían construido su propia vivienda, el promedio es de 42,59 m² y la mediana es de 40 m².



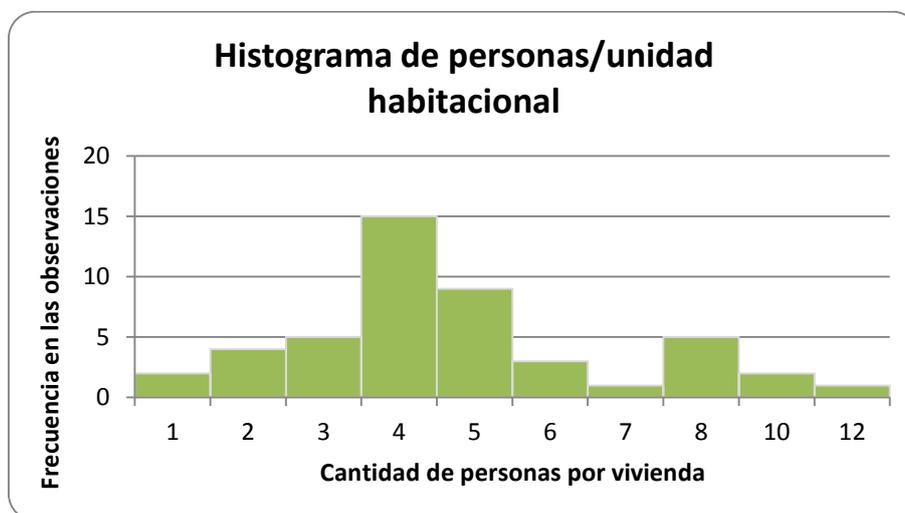
Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

4. Ocupantes por vivienda: El promedio de m² por persona es de 12,27 USD. En relación a la cantidad de personas que habitan en cada vivienda autoconstruida, el promedio es de 4,82 personas y la mediana es de 5,5 personas.

| Grupo A | Grupo Familiar: cantidad de personas que viven en el hogar – Octubre 2014 | | | | | Total |
|----------------------|---|----------------------|-----------------------|--------------------|---------------|----------------|
| Nacionalidad | Hasta 3 personas | Entre 4 y 6 personas | Entre 7 y 10 personas | Más de 10 personas | Sin dato | Total |
| Argentina | 5,48% | 5,48% | 4,11% | 0,00% | 10,96% | 26,03% |
| Boliviana | 5,48% | 20,55% | 6,85% | 0,00% | 12,33% | 45,21% |
| Paraguaya | 4,11% | 10,96% | 0,00% | 1,37% | 10,96% | 27,40% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,37% | 1,37% |
| Total general | 15,07% | 36,99% | 10,96% | 1,37% | 35,62% | 100,00% |

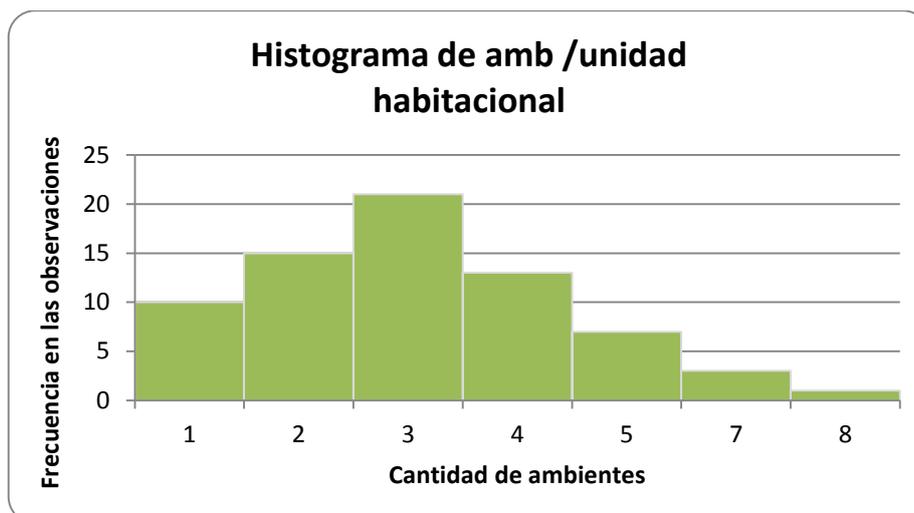
Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

En un análisis comparativo con el estudio de la Villa 31 y 31bis citado líneas arriba, resulta evidente que aquellos vecinos que lograron construir su propia vivienda gozan de mayor espacio habitable, muy similar al que posee un departamento considerado pequeño en la Ciudad de Buenos Aires con dimensiones promedio entre 40 m² a 44 m². No obstante ello, la cantidad de personas que habita esas viviendas, también es mucha, con lo cual se reducen los supuestos beneficios del espacio, encontrando signos de hacinamiento.



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

5. Precios: De las 202 observaciones encuestadas sólo 73 (36%) corresponden a viviendas autoconstruidas. El 61% tienen 3 ambientes o más. El promedio de los precios por metro cuadrado de terreno comprado, cuando se pagó por éste es, a diciembre de 2014 US\$ 124,16 y la mediana US\$ 52,71. Para las viviendas que hoy cuentan con entre uno y dos ambiente el precio que se pagó en promedio de m² de terreno es de US\$ 197,07 y la mediana US\$ 134,10.



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

6. Condiciones de la vivienda: En relación a la calidad constructiva se destaca que el 93% de las viviendas encuestada tienen el piso de cemento alisado, casi un 98% cuentan con revoque o paredes de material y un 37% cuentan con techo de losa. Se trata, en consecuencia, de viviendas precarias con escaso nivel de terminación. Sobre estos aspectos nos volveremos a referir al analizar la ecuación de precios hedónicos para el caso de los alquileres.
7. Comodidades: de las viviendas autoconstruidas encuestadas el 91% cuentan con baño individual, el 83% cocina individual, el 79% energía eléctrica sin problemas y el 68% agua de red sin problemas dentro de la unidad. Tanto para el caso de la luz como en la provisión de agua potable, los vecinos declaran tener problemas.

Características del grupo B

1. Nacionalidad: En este grupo de la muestra, casi el 62 % de los habitantes que llegaron a la villa y compraron una vivienda ya construida son extranjeros y el 38% argentinos. Entre los extranjeros, el 65% son bolivianos, el 17% paraguayos y el 4% peruanos.

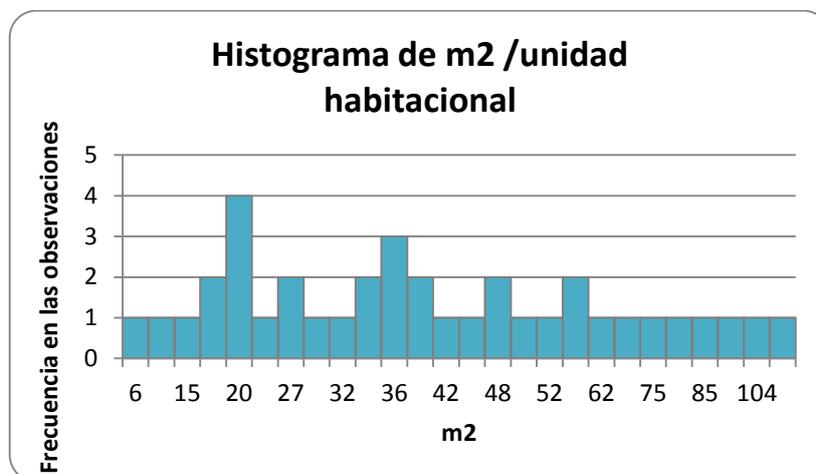
| Grupo B | | | | | | |
|---|--------------|------------------------|-------------------------|---------------|---------------|----------------|
| ¿Si pagó por la vivienda, cuánto pagó el mt2? Valuado en USD – Banco Nación – Cotización Octubre 2014 | | | | | | |
| Nacionalidad | Hasta USD 50 | Entre USD 51 y USD 100 | Entre USD 101 y USD 300 | Mas USD 300 | Sin dato | Total |
| Argentina | 0,00% | 2,13% | 6,38% | 6,38% | 23,40% | 38,30% |
| Boliviana | 0,00% | 6,38% | 10,64% | 2,13% | 21,28% | 40,43% |
| Paraguaya | 0,00% | 0,00% | 2,13% | 2,13% | 12,77% | 17,02% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 2,13% | 0,00% | 2,13% | 4,26% |
| Total general | 0,00% | 8,51% | 21,28% | 10,64% | 59,57% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

| Grupo B | Año de llegada a la Villa 20 - Lugano | | | | | | Total |
|----------------------|---------------------------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------------|--------------|----------------|
| | Años 70 | Años 80 | Años 90 | Entre 2000 y 2009 | A partir del año 2010 | Sin dato | |
| Argentina | 0,00% | 8,51% | 12,77% | 14,89% | 0,00% | 2,13% | 38,30% |
| Boliviana | 4,26% | 2,13% | 8,51% | 14,89% | 10,64% | 0,00% | 40,43% |
| Paraguaya | 0,00% | 2,13% | 2,13% | 10,64% | 2,13% | 0,00% | 17,02% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 4,26% | 0,00% | 0,00% | 4,26% |
| Total general | 4,26% | 12,77% | 23,40% | 44,68% | 12,77% | 2,13% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia - Octubre 2014

2. Estatus Social: En este grupo de la muestra, el 32 % de los habitantes son trabajadores, el 29 % amas de casa, el 19% comerciantes, el 8% son puesteros, el 6% jubilados y el resto, un 4% tienen un oficio.
3. Dimensiones: En cuanto a las dimensiones en metros cuadrados de las viviendas analizadas en la muestra, pertenecientes a aquellos vecinos que dijeron que llegaron a la villa y compraron una vivienda, el promedio es de 43,96 m² y la mediana es de 36 m².



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

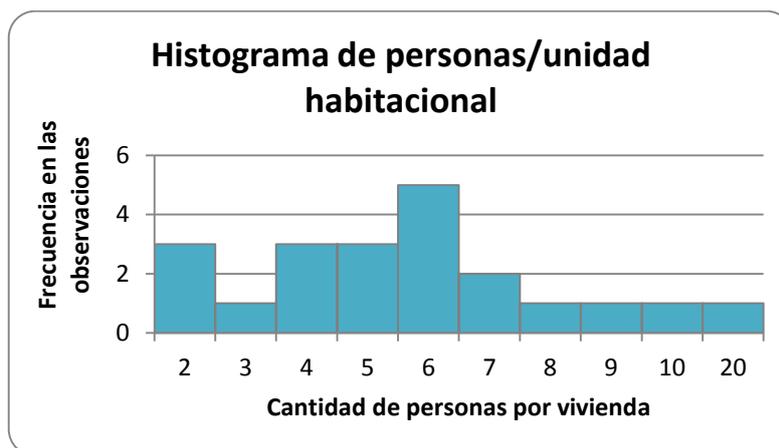
4. Ocupantes por vivienda: El promedio del m² por persona es de 8,50 USD. En relación a la cantidad de personas que habitan dichas unidades habitacionales, el promedio es de 6,85 personas y la mediana es de 5 personas.

| Grupo B | Grupo Familiar: cantidad de personas que viven en el hogar – Octubre 2014 | | | | | Total |
|-----------|---|----------------------|-----------------------|--------------------|----------|--------|
| | Hasta 3 personas | Entre 4 y 6 personas | Entre 7 y 10 personas | Más de 10 personas | Sin dato | |
| Argentina | 4,26% | 6,38% | 8,51% | 2,13% | 17,02% | 38,30% |

| | | | | | | |
|----------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| Boliviana | 2,13% | 10,64% | 2,13% | 0,00% | 25,53% | 40,43% |
| Paraguaya | 2,13% | 4,26% | 0,00% | 0,00% | 10,64% | 17,02% |
| Peruana | 0,00% | 2,13% | 0,00% | 0,00% | 2,13% | 4,26% |
| Total general | 8,51% | 23,40% | 10,64% | 2,13% | 55,32% | 100,00% |

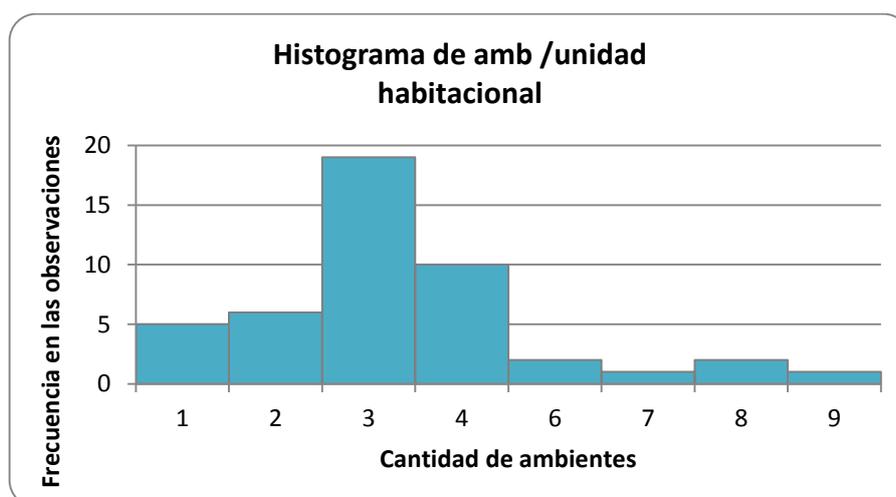
Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

Haciendo un análisis comparativo con el Grupo A, en las viviendas autoconstruidas se registra un menor hacinamiento. En este grupo se evidencia con mayor fuerza los altos niveles de hacinamiento que se dan en la Villa 20.



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

5. Precios: De las 202 observaciones encuestadas sólo 47 (23%) corresponden a viviendas compradas. El 89% tienen por lo menos 3 ambientes o más. El promedio de los precios por metro cuadrado construido, cuando se pagó por éste es, a diciembre de 2014 US\$ 273,78 y la mediana US\$ 251,50. Para las viviendas con entre uno y dos ambientes el precio que se pagó en promedio de m² es de US\$ 380,73 y la mediana US\$ 326,38.



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

6. Condiciones de la vivienda: En relación a la calidad constructiva, en este grupo se destaca que el 90% de las viviendas involucradas tienen el piso de cemento alisado, un

95% cuentan con revoque o paredes de material y un 85% cuentan con techo de losa. Las personas que llegaron al barrio y compraron una casa ya construida, gozan de mejores condiciones en la vivienda que el primer grupo, que fue construyendo su casa de a poco.

7. Comodidades: en cuanto a la tenencia de baño adentro de la vivienda o afuera, cocina interior o compartida, y acceso a luz eléctrica y agua potable, e este grupo, de las viviendas autoconstruidas encuestadas el 80% cuentan con baño individual, el 86% cocina individual, el 95% energía eléctrica sin problemas y el 76% agua de red sin problemas dentro de la unidad. Tanto para el caso de la luz como en la provisión de agua potable, los vecinos declaran tener problemas, al igual que en el grupo anterior.

Características del grupo C

1. Nacionalidad: La mayoría de las personas que alquilan en la Villa 20 son de nacionalidad paraguaya. Ellos alcanzan un 45,83% del total de la muestra. Un 44,44% son bolivianos, y el resto se reparte entre argentinos, con un 4,17%, peruanos, con un 2,78%, uruguayos, con un 1,39% y colombianos con el mismo guarismo. Evidentemente el mercado de alquileres de la Villa 20 se reparte entre paraguayos y bolivianos.

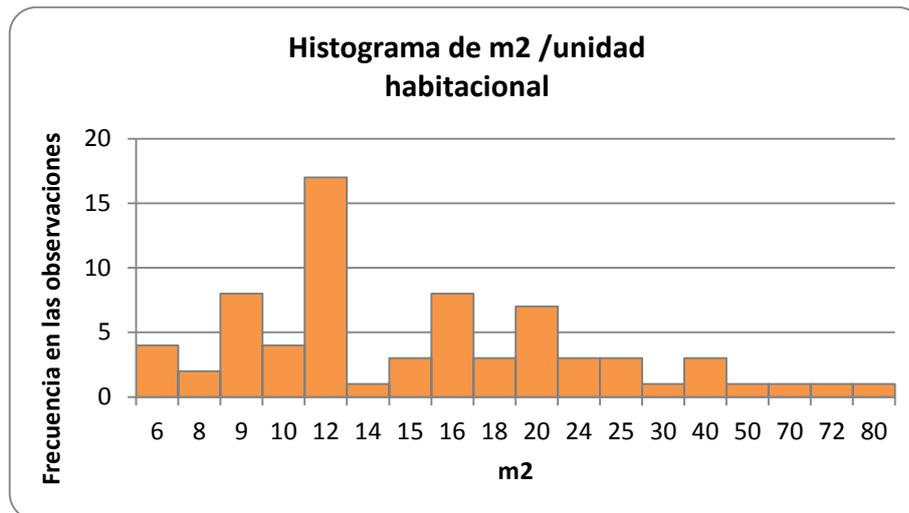
| Grupo C | | Precio que paga en concepto Alquiler - Octubre 2014 | | | | | |
|----------------------|---------------|---|-----------------------|-----------------------|---------------|----------------|--|
| Nacionalidad | Hasta \$500 | Entre \$500 y \$1000 | Entre \$1000 y \$2000 | Entre \$2000 y \$3000 | Más de \$3000 | Total | |
| Argentina | 0,00% | 1,39% | 2,78% | 0,00% | 0,00% | 4,17% | |
| Boliviana | 6,94% | 27,78% | 8,33% | 1,39% | 0,00% | 44,44% | |
| Colombiano | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,39% | 1,39% | |
| Paraguaya | 5,56% | 29,17% | 9,72% | 1,39% | 0,00% | 45,83% | |
| Peruana | 0,00% | 2,78% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 2,78% | |
| Uruguay | 0,00% | 0,00% | 1,39% | 0,00% | 0,00% | 1,39% | |
| Total general | 12,50% | 61,11% | 22,22% | 2,78% | 1,39% | 100,00% | |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

| Grupo C | | Año de llegada a la Villa 20 - Lugano | | | | |
|----------------------|--------------|---------------------------------------|-----------------------|---------------|----------------|--|
| Nacionalidad | Años 90 | Desde 2000 hasta 2009 | A partir del año 2010 | Sin dato | Total | |
| Argentina | 1,39% | 1,39% | 0,00% | 1,39% | 4,17% | |
| Boliviana | 0,00% | 9,72% | 23,61% | 11,11% | 44,44% | |
| Colombiano | 0,00% | 0,00% | 1,39% | 0,00% | 1,39% | |
| Paraguaya | 0,00% | 12,50% | 11,11% | 22,22% | 45,83% | |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 2,78% | 2,78% | |
| Uruguay | 0,00% | 0,00% | 1,39% | 0,00% | 1,39% | |
| Total general | 1,39% | 23,61% | 37,50% | 37,50% | 100,00% | |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

2. Estatus Social: En este grupo, la mayoría declaró ser trabajador (40,85%), un 29,58% son amas de casa, un 12,68% tienen un oficio, un 9,86% son comerciantes y el resto puesteros, desocupados y jubilados, con guarismos que nunca sobrepasan el 3% sobre el total del grupo.
3. Dimensiones: En cuanto a las dimensiones en metros cuadrados de las viviendas analizadas en la muestra, pertenecientes a aquellos vecinos que alquilan, el promedio es de 18,81 m² y la mediana es de 14 m².

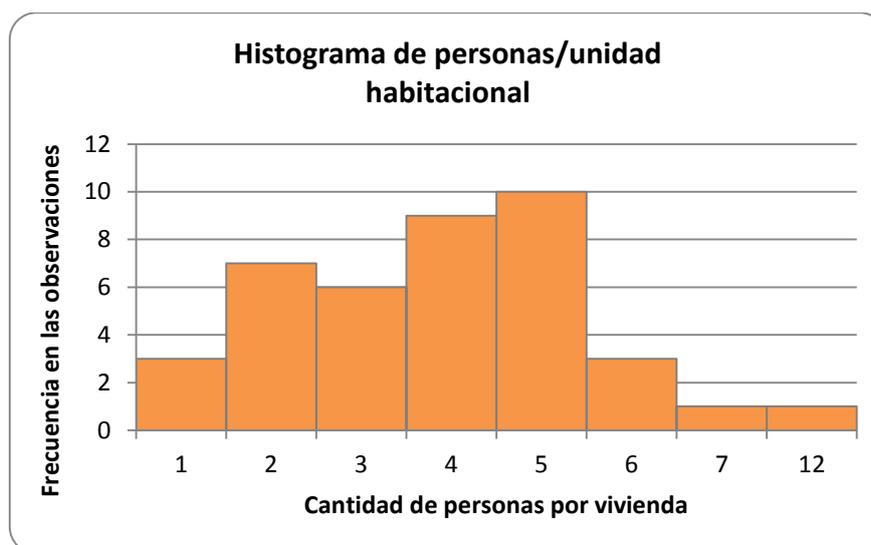


Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

4. Ocupantes por vivienda: El promedio de m² por persona es de 4,2 m². En relación a la cantidad de personas que habitan en cada vivienda alquilada, el promedio es de 3,95 personas y la mediana es de 4 personas.

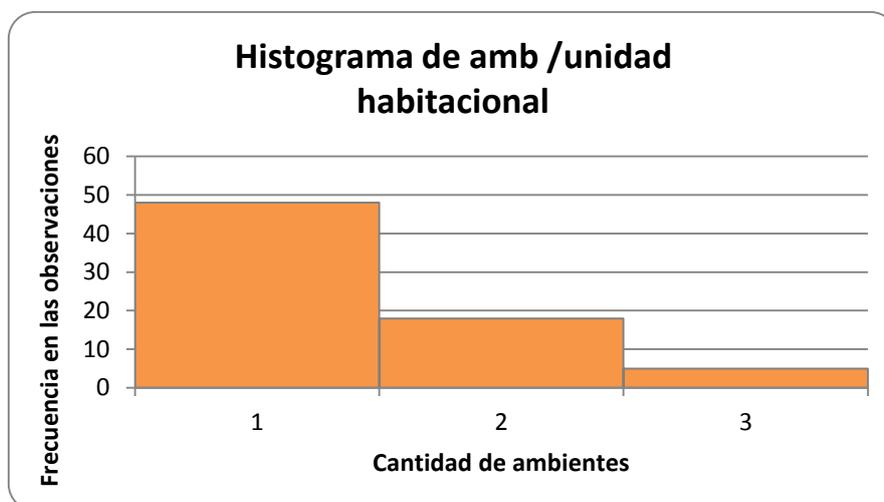
| Grupo B | Grupo Familiar: cantidad de personas que viven en el hogar – Octubre 2014 | | | | | Total |
|----------------------|---|----------------------|-----------------------|--------------------|---------------|----------------|
| | Hasta 3 personas | Entre 4 y 6 personas | Entre 7 y 10 personas | Más de 10 personas | Sin dato | |
| Argentina | 2,78% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,39% | 4,17% |
| Boliviana | 8,33% | 19,44% | 1,39% | 1,39% | 13,89% | 44,44% |
| Colombiano | 1,39% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,39% |
| Paraguaya | 9,72% | 9,72% | 0,00% | 0,00% | 26,39% | 45,83% |
| Peruana | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 2,78% | 2,78% |
| Uruguaya | 0,00% | 1,39% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 1,39% |
| Total general | 22,22% | 30,56% | 1,39% | 1,39% | 44,44% | 100,00% |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

5. Precios: De las 202 observaciones encuestadas sólo 72 (35,64%) corresponden a viviendas alquiladas. El 48% tiene solo un ambiente. El promedio de los precios de los alquileres es de \$ 1108 y la mediana \$ 800. Para el caso de las viviendas con más de un ambiente el precio de alquiler es en promedio un 41% superior alcanzando la cifra de \$1433. La mediana en este caso resulta ser de \$ 1150.



Fuente: Elaboración propia, Oct 2014

6. Condiciones de la vivienda: En relación a la calidad constructiva se destaca que la totalidad de las viviendas que se alquilan tienen el piso de cemento alisado, casi un 98% cuentan con revoque o paredes de material y un 85% cuentan con techo de losa. Se trata, en consecuencia, de viviendas precarias pero con un alto nivel de terminación. Sobre estos aspectos nos volveremos a referir al analizar la ecuación de precios hedónicos para el caso de los alquileres.
7. Comodidades: de las viviendas alquiladas encuestadas el 50% cuentan con baño individual, el 52,5% cocina individual, el 90% cuenta con energía eléctrica sin problemas

y el 80% agua de red sin problemas dentro de la unidad. Tanto para el caso de la luz como en la provisión de agua potable, los vecinos declaran tener problemas. Respecto a las comodidades, en este grupo la posesión de baño individual adentro de la casa es una comodidad más escasa, debido a que el mercado de alquileres se compone básicamente de piezas o viviendas mono ambiente, con lo cual, el baño es muchas veces un servicio compartido.

Comparativa de precios: Grupo A y Grupo B

| | Precio pagado por mt2 | Promedio | Mediana |
|----------------|-----------------------|------------|------------|
| Grupo A | Hasta 2 Amb | USD 197,07 | USD 134,10 |
| | Más de 3 Amb | USD 124,16 | USD 52,71 |
| Grupo B | Hasta 2 Amb | USD 380,73 | USD 326,38 |
| | Más de 3 Amb | USD 273,78 | USD 251,50 |

Fuente: Elaboración propia – Octubre 2014

Si bien ambos grupos responden a una lógica de precios diferente, resulta interesante resumir la información de precios por metros cuadrado pagados por los habitantes de la Villa 20 – Lugano. Para el Grupo A se exponen los promedios y medianas de precios de compra del terreno –en caso de haber pagado- y se diferencia por tamaño de vivienda auto-construida. Para el Grupo B se exponen los promedios y medianas de precios pagados por metro cuadrado construido.

Mercado Formal e Informal

Al comparar precios del metro cuadrado construido en el mercado formal contra el mismo precio en el mercado informal en Octubre de 2014, se evidencia que los valores en el mercado informal son muy inferiores. Y estos valores se registran en un contexto habitacional donde las viviendas involucradas tienen en su mayoría el piso de cemento alisado, un 95% cuentan con revoque o paredes de material y un 85% cuentan con techo de losa y respecto a las comodidades, el 80% cuentan con baño individual, el 86% cocina individual, el 95% energía eléctrica sin problemas y el 76% agua de red sin problemas dentro de la unidad.

| Mercado | Tipo vivienda | Precio mt2 construido |
|-----------------|-------------------|-----------------------|
| Formal* | Departamento | USD 610,94 |
| | Vivienda Familiar | USD 559,65 |
| Informal | Unidad Vivienda | USD 279,00 |

*INDEC: Costos de Construcción a Octubre 2014

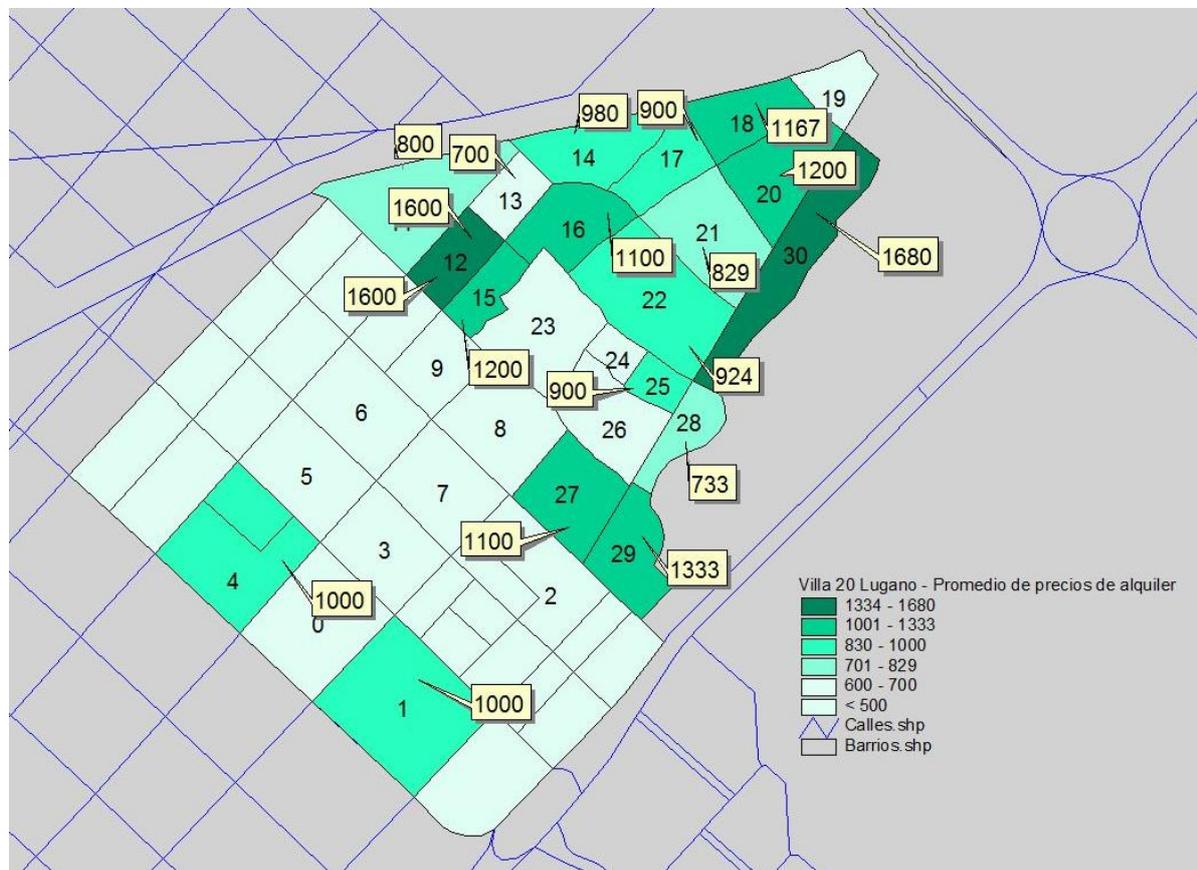
DINAMICA DE PRECIOS: Alquileres en la Villa 20

El mercado de alquileres en la villa ha sido estudiado muchas veces. Los inquilinos que como máxima aspiración no pueden acceder a la compra de una vivienda en la villa ocupan terrenos, pero en otros casos terminan pagando el creciente aumento del costo del alquiler (Cravino, 2010). Dicha autora ha encontrado en investigaciones recientes que este incremento en los alquileres del mercado informal se ha multiplicado aproximadamente 8 veces en 4 años, incremento muy por encima de la inflación.

Hay entonces, dos alternativas para los “parias urbanos” (Wacquant, 2007): ocupar terrenos, como ha sucedido en los espacios contiguos a las villas 31 bis, 31 (Retiro), 1-11-14 (Bajo Flores), 21-24 (Barracas) y 20 (Lugano), 15 (Mataderos) y en otros espacios libres, particularmente en tierras ferroviarias, tal como sucedió en los barrios de Barracas, Palermo, Paternal, Chacarita, Caballito y otros (Cravino, 2010) o someterse a las reglas del mercado de alquileres.

El precio de los alquileres afecta directamente a la población que demanda soluciones habitacionales. No digo casa, porque la solución habitacional de los habitantes en la villa, es en la mayoría de los casos, una pieza. La pregunta que intento responder en esta sección es: ¿Qué factores determinan el precio de estas soluciones habitacionales y en que magnitud?

Distribución de precios promedio de Alquiler – En pesos. Villa 20 Lugano



Fuente: Elaboración propia en base a observaciones de alquileres Villa 20 – Lugano – Octubre 2014

La mayoría de los inquilinos paga en promedio \$ 1100 pesos y hace 61 meses que vive en el barrio (al menos 5 años). Además la mayoría vive en una unidad habitacional que posee en promedio 18,81 m2, con casi un ambiente y medio.

A continuación se exponen algunos datos de estadística descriptiva sobre los alquileres en la Villa 20.

Estadísticos principales, usando las observaciones

| Variable | Media | Mediana | Mínimo | Máximo |
|---------------|---------|---------|---------|---------|
| Precio (\$) | 1108,06 | 800,000 | 350,000 | 3500,00 |
| Antig (meses) | 61,2258 | 36,0000 | 1,00000 | 264,000 |
| M2 | 18,8100 | 14,0000 | 6,00000 | 70,0000 |
| Amb | 1,48387 | 1,00000 | 1,00000 | 3,00000 |

| Variable | Desv. Típica. | C.V. | Asimetría | Exc. de curtosis |
|---------------|---------------|----------|-----------|------------------|
| Precio (\$) | 738,478 | 0,666457 | 1,61007 | 2,17749 |
| Antig (meses) | 58,8295 | 0,960862 | 1,59557 | 2,73718 |
| M2 | 13,9786 | 0,665645 | 1,84437 | 3,34773 |
| amb | 0,625618 | 0,421612 | 0,891618 | -0,226573 |

| Variable | Porc. 5% | Porc. 95% | Rango IQ | Observaciones ausentes |
|---------------|----------|-----------|----------|------------------------|
| Precio (\$) | 380,000 | 3080,00 | 1000,00 | 0 |
| Antig (meses) | 1,00000 | 206,400 | 72,0000 | 0 |
| M2 | 7,20000 | 58,0000 | 12,0000 | 0 |
| amb | 1,00000 | 3,00000 | 1,00000 | 0 |

Testeando un modelo teórico tradicional

El enfoque teórico denominado Modelo de precios hedónicos sostiene que el precio de una vivienda puede expresarse como función directa de sus características o atributos, como por ejemplo: metros cuadrados, cantidad de habitaciones, y otras características de la construcción, inclusive la vista o ubicación de la misma, que no resulta un atributo menor. En las villas, la ubicación puede ser en una calle principal o un pasillo. La morfología en los asentamientos dista mucho del clásico damero con dimensiones bien delimitadas que se evidencia en la urbe formal.

Dicho enfoque, al tratar a la vivienda como un paquete de atributos y características reconoce que en realidad no existe un mercado para la vivienda, sino uno implícito para cada atributo de la misma. Así, el precio de la vivienda es el resultado de la suma de estos precios implícitos. No puede existir un mercado único para la vivienda, porque existen múltiples características que diferencian una unidad habitacional de otra.

La vivienda no es un bien homogéneo, por lo tanto, carece de sentido analizarla como un único mercado.

Solo aislando y analizando las múltiples características, es posible desmenuzar el mercado de alquileres de viviendas, porque dichos atributos resultan fundamentales para describir este mercado, tan distinto a otros.

Entonces, voy a testear y exponer los resultados del Modelo de Precios Hedónicos, luego de estimar, a través de herramientas econométricas - cálculo de una regresión por mínimos cuadrados-, una función de precios sobre la base de los atributos y características asociadas a la construcción y localización de las viviendas en alquiler. De esa manera es posible conocer no solo los atributos de los determinantes de los precios de los alquileres, sino también, el peso que cada uno de ellos tiene en dicho precio y su variabilidad asociada.

La idea es obtener indicios que ayuden a dilucidar la lógica de comportamiento de los determinantes de los precios en este mercado y ver si, al igual que Kismer (2009) en su investigación en la Villa 31 y 31bis, dicho modelo tiene capacidad de explicar la variabilidad del precio de los alquileres.

Para ello utilizo los datos de la muestra, es decir, las observaciones para las cuales la persona respondió que alquilaba y apporto información detallada sobre ello. Voy a tomar la especificación de la Función de Precios Hedónicos Harrison que utilizaron Rubinfeld y Crane y Daniere tal que:

$$P_j(Alq) = \beta_0 + \sum_i \beta_i Atrib_{ij} + u_j$$

La variable dependiente es el precio del alquiler, que es una función conformada por una constante más la sumatoria de una cantidad de cada atributo conocido. Dichos atributos son las variables independientes. A su vez, como en todo modelo a estimar, donde la variable dependiente no puede ser explicada en su totalidad por las variables independientes conocidas, se le agrega una variable adicional que representa a todos aquellos factores no explicados por dichos atributos, es decir, la variable u . Es decir, es un término de error, el cual contiene a las variables explicativas no tenidas en cuenta en el modelo.

Como la relación entre el precio del alquiler y los atributos no es lineal, según el mejor ajuste de este modelo, puesto que estos no varían proporcionalmente, sino que depende básicamente de las preferencias y al ingreso, adopto el criterio de Quigley y otros, de estimar la ecuación como doblemente logarítmica, que se denota así:

$$\ln P_j(Alq) = \beta_0 + \sum_i \beta_i \ln Atrib_{ij} + \sum_k \beta_k Dico_{kj} + u_j$$

En dicha función, el precio de mercado del alquiler y de todos los atributos que lo componen, excepto los expuestos mediante variables dicotómicas, se expresan mediante sus logaritmos naturales.

Como en todo modelo de estimación de mínimos cuadrados, se estimarán los parámetros (β_i) correspondientes a las características o atributos que mejor ajustan para la muestra de alquileres encuestada.

Las siguientes variables independientes que analizo son:

- $\ln m^2$: el logaritmo natural de los metros cuadrados de cada vivienda, lo cual permite dimensionarlas.
- \ln ocupantes: logaritmo natural de la cantidad de personas que habitan la vivienda.
- \ln amb: logaritmo natural de la cantidad de ambientes
- Comodidades: Incluyo siete variables dicotómicas que describen la calidad de los siguientes atributos. Dichas variables tienen valor 1 para la opción de mayor calidad y 0 para la de menor. En pisos, el valor 1 corresponde a piso de material (no tierra), en techos, el valor 1 corresponde a losa como opción de mejor calidad y 0 para el caso de techo de chapa. Para las paredes, el valor 1 corresponde a paredes con revoque. La variable baño tendrá el valor 1, cuando el baño se encuentre dentro de la unidad habitacional o vivienda y cero cuando esté afuera. La variable cocina tendrá valor 1, cuando sea individual y no sea compartida. La variable agua con 1 indica que posee red de agua corriente sin problemas, y lo mismo para el caso de la luz eléctrica.
 - pisos,
 - techos,
 - paredes,
 - baño,
 - cocina,
 - agua,
 - luz
- \ln ant: Es el logaritmo natural de los meses de locación de la misma vivienda.
- localización: la caracterizamos como una variable dicotómica que se pondera con 1 cuando la vivienda se encuentra en una calle con acceso y 0 cuando es un pasillo interno. Mide el impacto de la localización intravilla sobre el precio del alquiler.

La existencia o no de servicios públicos no se ha considerado, ya que los mismos son provistos de manera gratuita por el gobierno de la ciudad.

Resultados

Para estimar la regresión se estimaron varias alternativas, en ellas, se desecharon las observaciones incompletas y se redujeron las variables cuando éstas no resultaban significativas.

Modelo log-log: MCO, usando las observaciones 1-73
Variable dependiente: l_precio

| | <i>Coefficiente</i> | <i>Desv. Típica</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>Valor p</i> | |
|------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|----------------|-----|
| const | 4,99239 | 0,988579 | 5,0501 | 0,00005 | *** |
| ubic | 0,11805 | 0,211082 | 0,5593 | 0,58190 | |
| l_antig | 0,0581739 | 0,0819923 | 0,7095 | 0,48582 | |
| l_M2 | 0,235291 | 0,224985 | 1,0458 | 0,30754 | |
| l_amb | 0,474527 | 0,366975 | 1,2931 | 0,21003 | |
| pared | 0,584415 | 0,610301 | 0,9576 | 0,34917 | |
| techo | -0,214152 | 0,30575 | -0,7004 | 0,49135 | |
| bano | 0,327479 | 0,261287 | 1,2533 | 0,22386 | |
| cocina | 0,125737 | 0,302638 | 0,4155 | 0,68201 | |
| luz | 0,177901 | 0,34578 | 0,5145 | 0,61228 | |
| Media de la vble. dep. | 6,839084 | D.T. de la vble. dep. | | 0,571520 | |
| Suma de cuad. residuos | 4,784428 | D.T. de la regresión | | 0,477315 | |
| R-cuadrado | 0,511746 | R-cuadrado corregido | | 0,302495 | |
| F(9, 21) | 2,445603 | Valor p (de F) | | 0,043917 | |
| Log-verosimilitud | -15,02347 | Criterio de Akaike | | 50,04695 | |
| Criterio de Schwarz | 64,38682 | Crit. de Hannan-Quinn | | 54,72139 | |

En virtud del pobre ajuste de esta forma funcional se testearon otras bajo el criterio de algunos autores que sostienen que en el caso de precios hedónicos se deben estimar varias formas funcionales con el fin de estimar la forma funcional más apropiada (Amemiya & Powell, 1981; Cropper et al., 1988; Green, 2000). Con ello, se esperaba identificar si los coeficientes presentan o mantienen la robustez respecto a signos y significancia. De acuerdo con este criterio, se obtuvieron los siguientes resultados:

Modelo lin-log: MCO, usando las observaciones 1-73
Variable dependiente: precio

| | <i>Coefficiente</i> | <i>Desv. Típica</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>Valor p</i> |
|---------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------|
| const | -1559,87 | 1336,9 | -1,1668 | 0,25638 |
| ubic | 270,552 | 286,985 | 0,9427 | 0,35653 |
| l_ocupa | 72,9517 | 230,487 | 0,3165 | 0,75474 |
| l_antig | 91,008 | 106,319 | 0,8560 | 0,40167 |
| l_M2 | 243,933 | 319,765 | 0,7628 | 0,45404 |
| l_amb | 609,253 | 494,736 | 1,2315 | 0,23176 |
| pared | 658,094 | 725,916 | 0,9066 | 0,37492 |
| bano | 460,361 | 346,816 | 1,3274 | 0,19863 |

| | | | | |
|------------------------|-----------|-----------------------|--------|----------|
| cocina | 141,305 | 405,37 | 0,3486 | 0,73087 |
| luz | 333,712 | 493,642 | 0,6760 | 0,50641 |
| Media de la vble. dep. | 1108,065 | D.T. de la vble. dep. | | 738,4778 |
| Suma de cuad. residuos | 8395686 | D.T. de la regresión | | 632,2931 |
| R-cuadrado | 0,486831 | R-cuadrado corregido | | 0,266902 |
| F(9, 21) | 2,213580 | Valor p (de F) | | 0,064251 |
| Log-verosimilitud | -237,8803 | Criterio de Akaike | | 495,7607 |
| Criterio de Schwarz | 510,1005 | Crit. de Hannan-Quinn | | 500,4351 |

Modelo log-lin: MCO, usando las observaciones 1-73

Variable dependiente: l_precio

| | <i>Coefficiente</i> | <i>Desv. Típica</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>Valor p</i> | |
|------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|----------------|-----|
| const | 5,23664 | 0,770343 | 6,7978 | <0,00001 | *** |
| ubic | 0,145252 | 0,250671 | 0,5795 | 0,56909 | |
| ocupa | -0,00470721 | 0,0491386 | -0,0958 | 0,92469 | |
| antig | 0,000132949 | 0,00237034 | 0,0561 | 0,95586 | |
| M2 | -0,00101991 | 0,00975576 | -0,1045 | 0,91783 | |
| amb | 0,340519 | 0,215591 | 1,5795 | 0,13073 | |
| pared | 0,668295 | 0,655771 | 1,0191 | 0,32096 | |
| techo | -0,249899 | 0,326722 | -0,7649 | 0,45375 | |
| bano | 0,47583 | 0,295668 | 1,6093 | 0,12403 | |
| cocina | 0,195422 | 0,322504 | 0,6060 | 0,55172 | |
| luz | 0,655915 | 0,486608 | 1,3479 | 0,19353 | |
| agua | -0,343134 | 0,343851 | -0,9979 | 0,33086 | |
| Media de la vble. dep. | 6,839084 | D.T. de la vble. dep. | | 0,571520 | |
| Suma de cuad. residuos | 4,973579 | D.T. de la regresión | | 0,511632 | |
| R-cuadrado | 0,492443 | R-cuadrado corregido | | 0,198595 | |
| F(11, 19) | 1,675841 | Valor p (de F) | | 0,155722 | |
| Log-verosimilitud | -15,62446 | Criterio de Akaike | | 55,24891 | |
| Criterio de Schwarz | 72,45676 | Crit. de Hannan-Quinn | | 60,85824 | |

Modelo lin-lin: MCO, usando las observaciones 1-73

Variable dependiente: precio

| | <i>Coefficiente</i> | <i>Desv. Típica</i> | <i>Estadístico t</i> | <i>Valor p</i> |
|-------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------|
| ubic | 255,259 | 296,08 | 0,8621 | 0,39836 |
| antig | -1,46196 | 2,89651 | -0,5047 | 0,61900 |
| M2 | -4,90935 | 11,6921 | -0,4199 | 0,67883 |
| amb | 402,267 | 275,315 | 1,4611 | 0,15879 |
| pared | 293,193 | 644,484 | 0,4549 | 0,65383 |
| techo | -221,054 | 415,326 | -0,5322 | 0,60015 |
| bano | 626,635 | 368,807 | 1,6991 | 0,10407 |

| | | | | |
|------------------------|-----------|-----------------------|----------|---------|
| cocina | 201,826 | 403,828 | 0,4998 | 0,62243 |
| luz | 626,049 | 510,467 | 1,2264 | 0,23361 |
| agua | -573,172 | 437,175 | -1,3111 | 0,20399 |
| Media de la vble. dep. | 1108,065 | D.T. de la vble. dep. | 738,4778 | |
| Suma de cuad. residuos | 9006974 | D.T. de la regresión | 654,9073 | |
| R-cuadrado | 0,834499 | R-cuadrado corregido | 0,763570 | |
| F(10, 21) | 10,58875 | Valor p (de F) | 3,82e-06 | |
| Log-verosimilitud | -238,9697 | Criterio de Akaike | 497,9394 | |
| Criterio de Schwarz | 512,2793 | Crit. de Hannan-Quinn | 502,6138 | |

| Comparación bondad de ajuste | |
|------------------------------|----------------|
| Modelo | R2 Equivalente |
| Lineal | 0.76 |
| Log-Lin | 0.19 |
| Lin-Log | 0.26 |
| Log-Log | 0.30 |

Para comparar modelos doblemente logarítmicos y semilogarítmicos en la variable dependiente con modelos lineales, no se debe utilizar el coeficiente de determinación, sino el coeficiente de determinación equivalente. No obstante, ninguna de las formas funcionales se ajusta a la realidad del mercado de alquileres de la Villa 20, por lo que en consecuencia se puede afirmar que el modelo no tiene capacidad de explicar la variabilidad del precio de los mismos.

En los resultados de varias de las formas funcionales testeadas se puede observar que hay un número de variables cuyos coeficientes no difieren significativamente de cero para un intervalo de confianza del 95% y ello sucede no solo en las variables dicotómicas que ya han demostrado no ser significativas en otras investigaciones que indagan esta misma temática. Las variables dicotómicas relacionadas con la valorización de los atributos como ser: existencia de baño, cocina integrada a la vivienda y no compartida, acceso a la red de agua sin problemas o energía eléctrica, o incluso la antigüedad en la locación o la cantidad de ocupantes no muestran tener la relación esperada y visualizada en el mercado formal de alquileres.

Se observa que una de las variables, que está relacionada con la calidad de la vivienda, por ejemplo, la cantidad de ambientes, mantiene siempre estabilidad en el signo. Misma situación se verifica para la variable ubicación, lo que indica que a mayor cantidad de ambientes, mayor será el precio de alquiler y con una mejor ubicación, o sea, en una calle principal y no en un pasillo, el precio del mismo también se verá incrementado. Localización y tamaño presentan signos razonables en todos los modelos testeados. No obstante, no siempre son significativas.

Los resultados obtenidos no son consistentes con aquellos obtenidos en trabajos similares. Por ejemplo en la investigación que realizaraon Gulyani y Talukdar⁵ se obtuvo que “las variables relacionadas con la dimensión de la unidad y la calidad constructiva tenían el mayor poder explicativo de la variación en el precio de los alquileres”. En dicho trabajo ese, dichas variables explicaban al menos el 32% de la variación observada en los precios de los alquileres en las villas de Nairobi.

En la Villa 20 el modelo de precios hedonicos no es un buen modelo para explicar la dinpamica de precios del mercado informal de alquileres. No fue posible idenficar un modelo abstracto de mercado o reproducible en dicho espacio. Se puede presumir que la dinámica de precios deberá ser explicada entonces por otro tipo de convenciones que emergen convenciones de la vida social y económica u otras interacciones sociales correlacionadas, que al ser relativamente estables, posibilitan la existencia y expansión del fenómeno en el territorio.

Formación de precios y expectativas

Finalmente se incluye un breve análisis sobre formación de precios y expectativas. Al total de encuestados se les consultó sobre la posibilidad de venta de su vivienda. Dicha pregunta invitó al encuestado, a imaginar la posibilidad de vender la vivienda donde habita, aún en el caso en que la vivienda donde vive sea alquilada. ¿Usted vendería? ¿? A qué precio?, fueron las dos preguntas realizadas.

Los resultados fueron los siguientes:

| ¿Vendería su casa (si fuese suya)? | |
|---|----------|
| Observaciones | % |
| 202 | 100 |
| SI | 14% |
| NO | 86% |

Se buscó indagar en el proceso que lleva a determinar un precio, en un mercado informal. Los resultados preliminares son interesantes. Del total de encuestados, un 14% venderían la vivienda que hoy habitan. La mayoría, un 69% lo haría aceptando como moneda de cambio, el peso argentino, y el resto, un 31% solo aceptaría el equivalente en dólares.

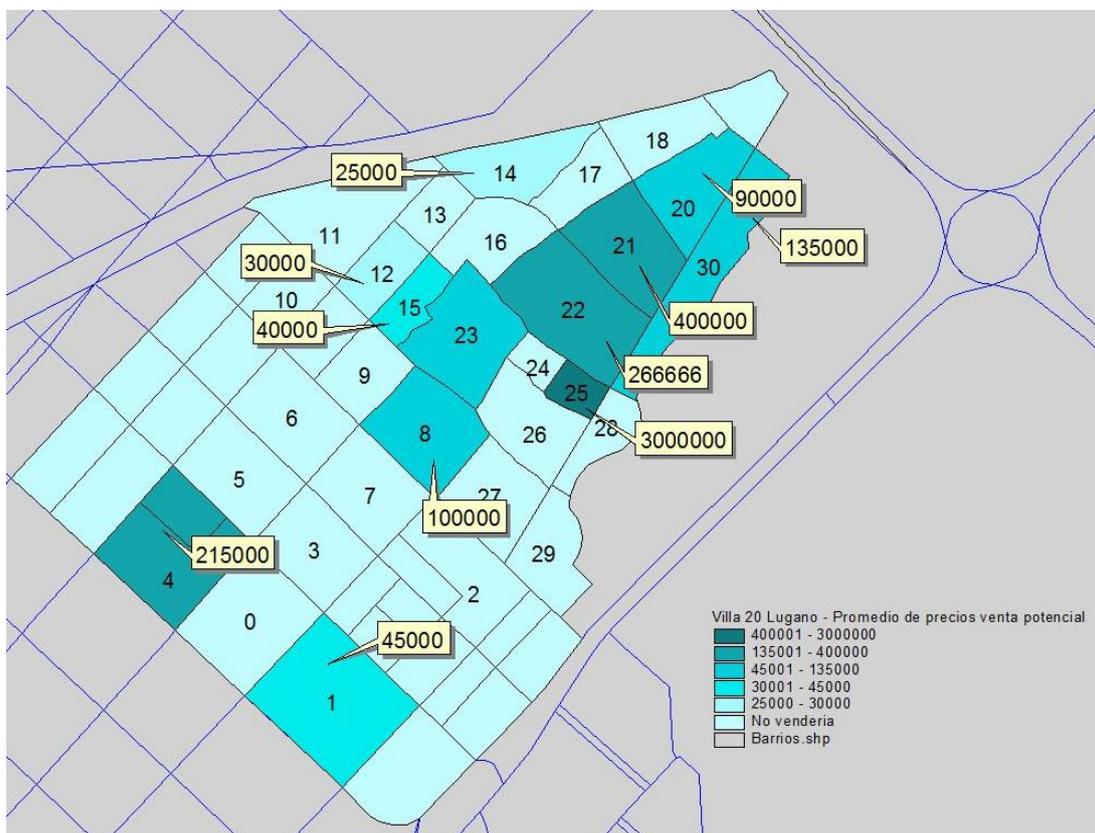
| Venta potencial: ¿En qué moneda vendería? | |
|--|----------|
| Moneda | % |
| DÓLAR | 31% |
| PESO | 69% |

⁵ Gulyani, Sumila y Talukdar, Debabrata (2008). Slum Real State: The Low-Quality High-Price Puzzle in Nairobi's Slum Rental Market and its Implications for Theory and Practice. World Bank.

Este último grupo manifiesta implícitamente conocer las reglas del mercado formal de la vivienda y declaran valores potenciales de venta de entre 8 mil y 100 mil dólares, cuando el rango de precios que pagaron (en el caso de que hayan pagado) ronda un mínimo 2.500 y un máximo de 60.000 pesos.

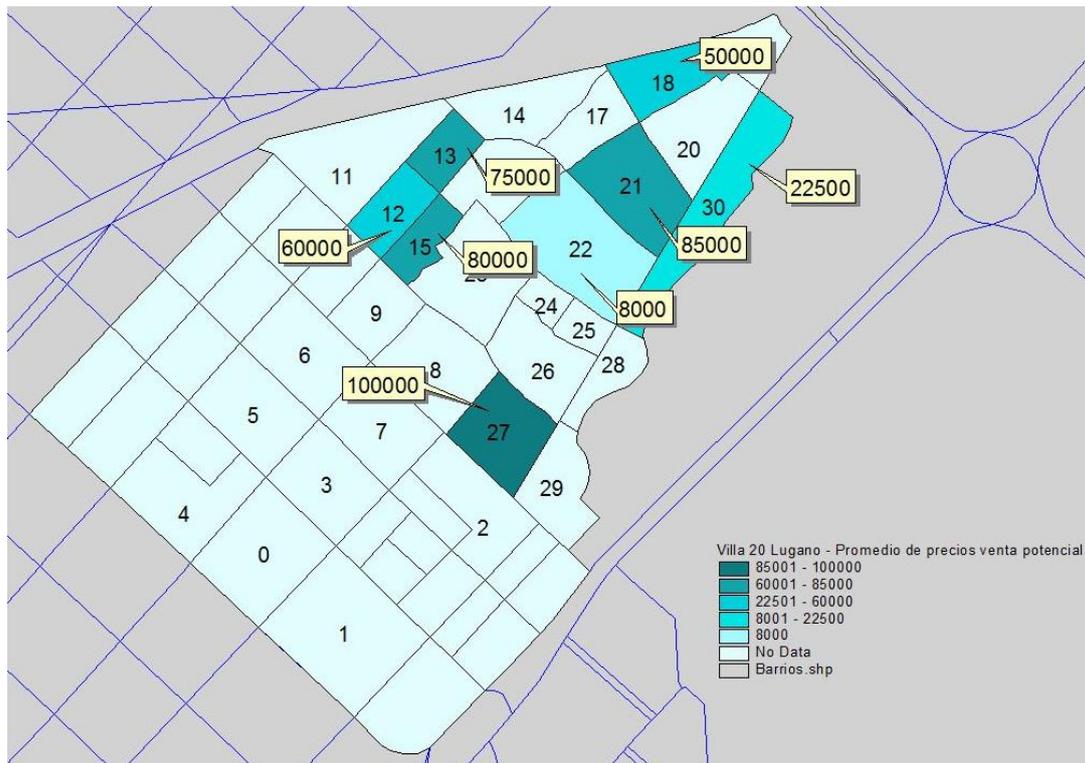
Cuando los encuestados manifiestan su deseo de venta y además afirman que aceptarían un pago en pesos, declaran cifras en un rango de entre 25 mil y hasta 400 mil pesos, cuando ellos mismos declararon pagar (en el caso que lo hayan hecho) entre 1500 y hasta 25 mil pesos.

Distribución de precios promedio de venta potencial – En pesos. Villa 20 Lugano



Fuente: Elaboración propia – octubre 2014

Distribución de precios promedio de venta potencial – En dólares. Villa 20 Lugano



Fuente: Elaboración propia – octubre 2014

CONCLUSIONES

En la Villa 20 el mercado no es “un mercado abstracto”, sino “innumerables mercados concretos”. Se visualizan también instituciones particulares que emergen de convenciones de la vida social y económica y de las interacciones sociales correlacionadas. Como dichas relaciones son relativamente estables, considerando que este asentamiento no es nuevo, posibilitan la expansión del fenómeno. La determinación de certidumbre, propiedad y precios, se produce bajo reglas propias, o lo que es lo mismo, bajo las reglas de sus propios mercados.

Entre el 2000 y el 2009 se produce el mayor dinamismo en cuanto a la llegada de habitantes a la Villa, aunque el mercado de alquileres se expande con mucha más fuerza a partir del año 2010. Otro aspecto destacado de la vida social y económica en la Villa 20, se caracteriza por el hecho de un destacado rol de la mujer y su relevancia en las decisiones económicas. La mujer tiene un papel predominante en las actividades comerciales de la villa. El factor nacionalidad como factor decisivo en la mayoría de las interacciones económico-sociales del territorio también es un factor a destacar. Al igual que otros estudios relacionados (Cravino, 2011) existe una fuerte relación entre la nacionalidad del “propietario” y el inquilino o lo que es lo mismo „existe una estrecha relación entre las formas de movilidad residencial y las redes sociales de diferente tipo“.

Los diferentes grupos que se visualizan en la muestra acostumbran alquilar a sus connacionales, relación que no se verifica en el caso del porcentaje de argentinos que habitan este territorio. Se accede al territorio y se consolidan estrategias de ocupación del mismo, mediante la información que se difunde entre conocidos, amigos o parientes, evidenciando el rol fundamental de las redes sociales previas, como instituciones centrales en la circulación de la información y la expansión del fenómeno de ocupación del suelo informal, como resultado de estrategias de supervivencia.

Por otro lado, a pesar de ser un mercado ineficiente, con precios no competitivos, el mercado de la villa funciona, se expande y es estable, gracias a un público cautivo que lo retroalimenta, donde los habitantes operan en un doble rol: son consumidores y también vendedores. Así la villa funciona como un mercado cuasi cerrado, donde la mitad de la gente se dedica al comercio, con estabilidad en dicha actividad de al menos un año y hasta 5 años de antigüedad. La lógica de precios aquí no es la lógica de un mercado de oferta y demanda con agentes racionales invisibles en busca del propio beneficio. La lógica del mercado informal se ve distorsionada por las instituciones locales, donde el mercado se expande y asegura su preferencia al jugar los vecinos un doble rol, ser vendedores y compradores dentro de ciertas libertades fuera de toda norma, que se van afianzando con la práctica.

No obstante, las fronteras entre lo formal e informal son también difusas, solo el 24% compra y vende exclusivamente en el mercado formal. Los que venden lo hacen casi exclusivamente en el mercado informal, ello implica que la venta informal se nutre de la compra formal.

La relación entre lo formal e informal se evidencia también en la variabilidad de precios potenciales de venta. Aquellos habitantes que consideran la opción teórica de vender, enuncian precios que varían mucho de acuerdo con criterios individuales. Desde el temor a quedarse sin un lugar para vivir, hasta “reponer el dinero gastado” en la obtención del lugar que hoy habitan, los habitantes de la villa 20 forman sus expectativas de precios de manera variada. Aun así, fue posible visualizar dos grandes grupos, aquellos que venderían y aceptarían como moneda al peso argentino y aquellos, que se mostraron mucho más informados acerca del mercado formal, que solo aceptarían dólares.

Se trata de un mercado personalizado, donde no existen anónimos. Todos los participantes se enteran y concretan acciones de compra, venta o alquiler en un marco de relaciones sociales pre-existentes.

En resumen, las relaciones sociales reemplazan las formalidades anónimas, entre ellas, la registración de las operaciones. Esta misma lógica funciona en situaciones donde se necesitan préstamos de dinero o “garantías” ante terceros. El ser conocido, amigo o pariente de tal persona, es ingrediente necesario para participar

En relación al comercio en la Villa 20, este se tiñe de las características que provee la nacionalidad de sus habitantes. Así como el boliviano prefieren la compra formal, el argentino se inclina por la compra informal.

Otra institución a destacar es la familia y el peso de las relaciones intrafamiliares y de confianza. La gente que terminó viviendo en la Villa 20 no se localizó allí porque apreciaba las bondades de localización o servicios de infraestructura pública – a pesar de que los servicios de salud, resultaron ser aquellos más consultados - o cercanía al trabajo, como los antiguos pobladores de las primeras villas de la ciudad, sino que lo hicieron porque tenía un familiar o un conocido y éste ya se encontraba allí viviendo.

En cuanto al mercado de alquileres, no es posible explicar la variabilidad del precio de los alquileres a través del modelo de precios hedónicos. El comportamiento de los precios en la Villa 20 no arrojó resultados satisfactorios en ninguna de las varias formas funcionales estimadas. Puede presumirse entonces, que la Villa 20, como asentamiento estable donde el mercado de alquileres tiene una participación del 35% sobre el total de estrategias ocupacionales visualizadas, admite participaciones que necesitan de la existencia de lazos de conocimiento que personalizan las relaciones contractuales. Los lazos de confianza más predominantes en la Villa 20 son los lazos de nacionalidad y de familia o lo que es lo mismo, la pertenencia a redes sociales existentes. Esta característica es esencial en para que sea posible la existencia de una economía informal, con transacciones de todo tipo, comercio o vivienda. El mercado inmobiliario informal se apoya sobre la base de las redes sociales y sobre reglas tácitas no escritas. Ese conjunto de reglas tácitas adquiere legitimidad con su aplicación a través del tiempo o lo que es lo mismo, en la medida en que las mismas adquieren institucionalidad.

Como resultado de indagar en el proceso de formación de precios, se destaca el hecho que del total de encuestados, solo un 14% venderían la vivienda que hoy habitan. Dicha realidad se condice con los resultados de otros estudios donde se también se encontró que los habitantes de la villa tienen miedo de quedarse sin casa –actitud que también se refleja en el hecho de que aquellos que alquilan no quieren que un inquilino permanezca en el lugar por varios años, debido al miedo de que los inquilinos se sientan dueños (Cravino, 2013). En relación con la disparidad de precios, la mayoría de los que venderían -un 69%- lo haría aceptando como moneda de cambio el peso argentino, y el resto, un 31% solo aceptaría el equivalente en dólares. Este último grupo se destaca por conocer las reglas y precios del mercado formal.

Un análisis más amplio y detallado sobre este punto, excede al presente trabajo, que en realidad forma parte de una investigación de doctorado más exhaustiva sobre mercados informales en las villas y asentamientos de la ciudad de Buenos Aires.

Finalmente y a modo preliminar, atendiendo al hecho de que buena parte de la vida en la villa transcurre bajo lazos sociales e institucionales propias, sería bueno

considerar para la formulación de las políticas públicas que atienden la demanda de estos sectores olvidados de la ciudad, soluciones que incluyan el componente institucional con fuerte énfasis. En un contexto donde las instituciones que realmente funcionan incluyen fuertes lazos de conocimientos y confianza, una posibilidad de encaminar soluciones, sería a través de instituciones públicas con fuerte presencia local, enfocadas en el desarrollo territorial articulado como mirada estratégica.

BIBLIOGRAFIA

- Abramo, P (2012) La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas.
- Abramo, P (2004) La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal
- Abramo, P. (Ed.). (2003a): A cidade da informalidade. O desafio das cidades latino-americanas. Río de Janeiro: Ed. Sette Letras.
- Abramo, P. (2006b). Características estruturais do mercado informal de solo nas grandes metrópoles latino-americanas. Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy.
- Abramo, P. (2010b). Mercado informal e impacto das políticas públicas nas favelas do Rio de Janeiro. [Relatório de Pesquisa]. Río de Janeiro: Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo (Oipsolo)/Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (Faperj).
- Abramo, P. (2009). Mercado e favela: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras. Porto Alegre: Habitare-Finep-Antac.
- Abramo, P (1999) El Mercado Informal de las Favelas
- Aranzadi del Cerro, J. (2004): El mercado como institución social. Revista Empresa y Humanismo, Vol. III, N° 1/01, pp. 19-44
- Azuela, A. (2001): Definiciones de informalidad. Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy.
- Barley, S.R. and Tolbert, P.S. (1997): Institutionalization and structuration: studying the links between action and institution. *Organization Studies* 18(1).
- Barzel, Yoram (1997). *Economic Analysis of Property Rights*. New York: Cambridge Univ. Press.
- Bathelt, H. and Glückler, J. (2013): Institutional change in economic geography. *Progress in Human Geography* 18.
- Beckert, J. (2002): *Beyond The Market: The Social Foundations Of Economic Efficiency*. New Jersey: Princeton University Pres.
- Beckert, J. (2008): *Economic Sociology and Political Economy*. MPIfG Working Paper 08/4
- Berger-Schmitt, Regina (2000) *Social Cohesion as an Aspect of the Quality of Societies: Concept and Measurement*
- Callon, Michel (ed.) 1998. *The Laws of the Markets*
- Clichevsky, Nora (2003) *Pobreza y acceso al suelo urbano. Algunas interrogantes sobre las políticas de regularización en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL. Serie Medio Ambiente y Desarrollo 75. — (2006) *Previendo la informalidad urbana en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL. Serie Medio Ambiente y Desarrollo 124.
- Cooney, K. (2007): Fields, organizations, and agency: toward a multilevel theory of institutionalization in action. *Administration and Society* 39.
- Cravino, María Cristina, DEL RÍO, Juan Pablo & DUARTE, Juan Ignacio (2008) “Magnitud y crecimiento de las villas y asentamientos en el Área Metropolitana de Buenos Aires en los últimos 25 años”. En: XIV Encuentro de la Red Universitaria Latinoamericana de Cátedras

- de Vivienda. Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo. Universidad de Buenos Aires. 1-4 de Octubre de 2008. Buenos Aires. Disponible en: http://www.fadu.uba.ar/mail/difusion_extension/090206_pon.pdf
- Cravino, María Cristina (2006) Las Villas de la Ciudad. Mercado e Informalidad Urbana (Cap. 3: Mercado Inmobiliario informal en las Villas de la Ciudad)
- Datta, A. (2009): A City Without Slums. Building Illegal Geographies through Urban Development in Delhi, Working paper, LSE Cities Programme.
- De Soto. H (2000): El misterio del capital: ¿Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?
- De Soto, Hernando; Ghersi, Enrique & Ghibellini, Mario (1987) El otro sendero, Buenos Aires: Sudamericana.
- Di Tella, R. y Galiani, S. y Schargrotsky, E (2012): Reality versus propaganda in the formation of beliefs about privatization. Journal of Law and Economics
- Di Virgilio, M, Arqueros Mejica, MS y Guevara, T. (2012): Urban conflicts in regularization processes of informal settlements in the Metropolitan Region of Buenos Aires (1983-2011). Revista Urban. Articles and research notes, pp. 43-60
- Di Virgilio, María Mercedes; Arqueros, María Soledad y Guevara, Tomás (2011) “Veinte años no es nada: procesos de regularización en villas y asentamientos en el Área Metropolitana de Buenos Aires”, Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales 167, pp:109-130
- Di Virgilio, María Mercedes (2007) Trayectorias residenciales y estrategias habitacionales de familias de sectores populares y medios en Buenos Aires. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Farole, T., Rodríguez-Pose, A. and Storper, M. (2010): Human geography and the institutions that underlie economic growth. Progress in Human Geography 10.
- Field, Erica (2005). “Property Rights and Investment in Urban Slums.” Journal of the European Economic Association, 3(2-3), pp. 279-290.
- Galiani, S.y Schargrotsky, E (2011): Land Property Rights and Resource Allocation, Journal of Law and Economics Vol. 54 (4), pp. S329-S345.
- García Díaz, P. (2007): Bruno Latour y los límites de la descripción en el estudio de la ciencia. Universidad de Granada. Departamento de Filosofía. Tesis Doctoral
- Glückler, J. (2005): Making embeddedness work: social practice institutions in foreign consulting markets. Environment and Planning A 37.
- Goytia ,C. (2006): Villas miseria y asentamientos informales: diez años para revertir el déficit en el país que queremos principios, estrategia y agenda para alcanzar una Argentina mejor, Berensztein,S, Rodríguez Larreta,H et Sturzenegger,F, Buenos Aires, Argentina.
- Goytia, C. (2009), London School of Economics: Informality, illegality and the implications of terminology.
- Green, A. (2011): Institutions matter, but in surprising ways: new evidence on institutions in Africa. Kyklos 64(1).
- Guevara, Tomás (2010) Políticas habitacionales y procesos de producción del hábitat en la Ciudad de Buenos Aires. El caso de La Boca. Tesis de Maestría en Políticas Sociales.

Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires. Directora, Dra. María Mercedes Di Virgilio.

Gulyani, Sumila y Talukdar, Debabrata (2008). Slum Real State: The Low-Quality High-Price Puzzle in Nairobi's Slum Rental Market and its Implications for Theory and Practice. World Bank.

Harrison, David y Rubinfeld, Daniel L. (1978) Hedonic Housing Prices and the Demand for Clear Air.

Herzer, Hilda & Pirez, Pedro (1993) Gestión Urbana en ciudades de tamaño medio de América Latina, Nairobi: Hábitat-ONU.

Jaramillo, Samuel (2009) Hacia una teoría de la renta del suelo urbano, Bogotá: Universidad de Los Andes.

Jaramillo, S. (2001): Experiencia colombiana en la recuperación estatal de los incrementos del precio del suelo. La contribución de valorización y la participación en plusvalías. En M. Smolka & F. Furtado (Eds.), Recuperación de plusvalías en América Latina: alternativas para el desarrollo urbano pp. 71-98.

Kisner, Raquel Cecilia (2009) Mercado Informal de Alquileres en las Villas 31 y 31bis

MacKenzie, D (2007): On the Performativity of Economics, co-edited with Fabian Muniesa and Lucia Siu Princeton, publisher's note.

MacKenzie, D (2006): Markets: Do Economists Make Markets? MIT Press, publisher's note.

Marmissolle, G. (2012): La sociología pragmática de Bruno Latour: dimensiones epistemológicas de la Teoría del Actor Red. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales. VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata

North, D. (1990): Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. (1991): Institutions. The Journal of Economic Perspectives 5(1).

Rodríguez-Pose, A. and Storper, M. (2006): Better rules or stronger communities? On the social foundations of institutional change and its economic effects. Economic Geography 82(1).

Smolka, M. (2007): Informalidad, pobreza urbana y precios de la tierra, en Martim Smolka y Laura Mullahy (comps.) Perspectivas urbanas. Temas críticos en políticas de suelo en América Latina (Cambridge, MA) 71-78.

TECHO.org. Centro de Investigación Social (CIS) (2013): Informe de relevamientos Informales. 1º Edición.

Torres, Horacio (2001) "Diagnóstico Socio-territorial de la Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires y su contexto metropolitano". Plan Urbano Ambiental, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires: Consejo del Plan Urbano Ambiental y Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo.

Valcarce Lorenc, F. (2012): Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio. Papeles de Trabajo, pp. 14-36.

Wacquant, L ois (2005) Castigar a los parias urbanos - Revista Oficios Terrestres

ANEXO - Modelo de entrevista

| ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA | | | Fecha |
|--|---|---|--|
| DIRECCION | | | |
| UBICACIÓN | CALLE CON ACCESO | PASILLO O CALLE INTERNA | |
| IDENTIDAD SOCIAL | | | |
| Nombre Jefe Hogar | | Sexo: <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M | Edad: |
| Nacionalidad: | | Cantidad Hijos: | |
| Estatus Social | Comerciante | Profesión | CANTIDAD PERSONAS VIVENDO EN LA CASA |
| | Puestero | Ama de Casa | |
| | Trabajador | Desocupado | |
| | Oficio | | |
| PARTICIPACION INSTITUCIONES PÚBLICAS - mide grado de funcionamiento redes públicas | | | |
| Participa de alguna de las siguientes instituciones? AF O AD | <input type="checkbox"/> Tribunal Justicia <input type="checkbox"/> SALITA HOSPITAL <input type="checkbox"/> ESCUELAS 19-5-3 | <input type="checkbox"/> Política <input type="checkbox"/> HORMIGONERA <input type="checkbox"/> COMEDOR | <input type="checkbox"/> IGLESIA <input type="checkbox"/> JUNTA VECINAL |
| EMPLEO - INGRESOS | | | |
| Trabaja? | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO | Cobra Plan Social? | |
| Paga impuestos? | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO | Paga Servicios Públicos? | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> Algunos |
| Donde compra mayoritariamente? | <input type="checkbox"/> Formal <input type="checkbox"/> Informal <input type="checkbox"/> Mixto | Si vende, donde lo hace mayoritariamente? | <input type="checkbox"/> Formal <input type="checkbox"/> Informal <input type="checkbox"/> Mixto |
| SI VENDE, COMO PONE PRECIOS? Compara precios? | <input type="checkbox"/> Formal <input type="checkbox"/> Informal | Hace cuanto vende? | |
| VIVIENDA | | | |
| Autoconstrucción? | | Adquirida? | |
| Alquila? | | Precio compra: | |
| Precio alquiler? | | Año compra | |
| Metros cuadrados | | Quiere vender? Precio: | <input type="checkbox"/> SÍ |
| Tipo de vivienda | | Cantidad amb: | |
| Que bienes posee? | | Como la pagó? | |
| SI ALQUILA, PUSO "GARANTIA?" | <input type="checkbox"/> SÍ | CONOCIDO? | <input type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> DINERO? <input type="checkbox"/> SÍ |
| Tiene piso material? <input type="checkbox"/> SÍ | Paredes material? <input type="checkbox"/> SÍ | Techo material? <input type="checkbox"/> SÍ | Baño adentro? <input type="checkbox"/> SÍ |
| Cocina adentro? <input type="checkbox"/> SÍ | Luz adentro? <input type="checkbox"/> SÍ | Agua adentro? <input type="checkbox"/> SÍ | Gas adentro? <input type="checkbox"/> SÍ |
| PREFERENCIAS LOCALIZACIÓN = MOTIVO DE SU LLEGADA AL BARRIO | | | |
| <input type="checkbox"/> Cuestiones económicas <input type="checkbox"/> Familia <input type="checkbox"/> Servicios Gratis <input type="checkbox"/> Cecañía al trabajo <input type="checkbox"/> Oportunidades | | | |
| Quien lo ayudo con la vivienda, para comprar o alquilar? | <input type="checkbox"/> Familiar que vivía <input type="checkbox"/> Conocido adentro <input type="checkbox"/> Conocido afuera <input type="checkbox"/> Nadie | | |
| Alguna vez necesito y le prestaron dinero? | <input type="checkbox"/> Familiar que vivía <input type="checkbox"/> Conocido adentro <input type="checkbox"/> Conocido afuera <input type="checkbox"/> Nadie | | |
| BUSCA MUDARSE? SUS HIJOS? MEDIO PARA HACERLO? | Motivos por los cuales se iría? | | |
| <input type="checkbox"/> Solo las ganas <input type="checkbox"/> Educación como móvil | | <input type="checkbox"/> Seguridad <input type="checkbox"/> Salud <input type="checkbox"/> Otro | |
| MEJORAS EN VIVIENDA PROPIA (Indique en escala de 1 a 4 sus preferencias AL INVERTIR) | | | |
| <input type="checkbox"/> Mejorar - Expectativas <input type="checkbox"/> Aprovechar Precios <input type="checkbox"/> Ahorrar <input type="checkbox"/> Oportunidades | | | |
| MOVILIDAD (Si pudiera elegir, preferiría otro lugar donde vivir?) | <input type="checkbox"/> Formal <input type="checkbox"/> Informal | | <input type="checkbox"/> Quedarse <input type="checkbox"/> Irse a su país |