

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LIMA. ANÁLISIS ECONÓMICO A PARTIR DE UN CASO DE ESTUDIO

THE SOCIAL HOUSING IN THE HISTORIC CENTER OF LIMA. ECONOMIC ANALYSIS FROM A CASE STUDY

LAURA LOZADA

Resumen

El centro histórico de Lima [CHL] cumple la función habitacional para una población de bajos ingresos a pesar de los procesos de pérdida de vivienda por deterioro y la presión de actividades terciarias más rentables (comercio y oficinas). No es una casualidad que las familias de bajos ingresos del centro mantengan su preferencia por la localización de su vivienda en tanto ésta les brinde acceso a oportunidades laborales y condiciones para su reproducción social; aunque esto signifique malas condiciones de habitabilidad como el hacinamiento. Dadas las condiciones del mercado de vivienda y la actual política habitacional, querer mejorar estas condiciones se lograría solo en la periferia de la ciudad donde el suelo es barato. Trasladar a familias bien localizadas a la periferia podría solucionar el déficit habitacional pero generaría otros costos sociales como el mayor tiempo en desplazamiento, la posible pérdida de empleo y la disolución de una importante red social de apoyo.

Palabras Clave

Vivienda de interés social, centro histórico, Lima

Abstract

The historic center of Lima [CHL] continues to play a role in housing for low-income population despite the loss of housing because property deterioration and the pressure of more profitable tertiary activities (commerce and offices). It is no coincidence that low-income families keep their preference for their home location as this gives them access to employment opportunities and conditions for social reproduction even if it means poor living conditions such as overcrowding. Given the housing market conditions and the current housing policy, a housing solution would only be achieved only in the periphery of the city where land is cheap. Moving families well localized to the periphery could solve the housing shortage but generate other social costs as longer time travel, the potential loss of jobs and the dissolution of an important social support network.

Key Words

Social housing, historic center, Lima

- * El presente artículo se basa en el estudio de Laura Lozada y Alejandra Wong para el curso de Investigación Económica de la Universidad del Pacífico en Junio del 2013.
- * Agradecimientos especiales a Susel Paredes y Carlos Cáceres de la Subgerencia de Organizaciones Vecinales de la Municipalidad Metropolitana de Lima por facilitar el acceso a las encuestas utilizadas para el caso de estudio. A la Asociación de Vivienda Rosario de Fátima por concederme las visitas y entrevistas. A Carmen Rosa Uceda por su ayuda en la propuesta arquitectónica para el caso de estudio.

En la actualidad existe un importante déficit habitacional en Lima. Según datos del XVII Estudio “El mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana y el Callao 2012” de CAPECO, en el año 2012 se han construido 4 millones 313 mil m² de viviendas en Lima, de las cuales el 57% fueron construidas en el sector “Lima Top” (distritos de La Molina, Surco, Miraflores, San Borja y San Isidro). Sin embargo, existe un 47.58% en Lima y Callao que demanda viviendas a precios entre US\$ 30,000 y US\$ 80,000, los cuales se encuentran muy por debajo de los precios del sector “Lima Top” (alrededor de los US\$266,000). Otro 43.39% de la población demanda viviendas cuyo valor esté por debajo de los US\$ 30,000 dólares. En otras palabras, existe una gran demanda insatisfecha, según el Censo del 2007, que alcanzaría las 384,581 unidades de vivienda en todo Lima urbana.

La demanda insatisfecha se encuentra relacionada a un grave problema de asequibilidad a la vivienda formal¹. En Lima, el 35% de familias no pueden adquirir una vivienda porque sus ingresos son demasiado bajos o debido al precio de las viviendas (Bouillon, 2012). La oferta de vivienda de interés social², que genera el Estado a través de Fondo MiVivienda, sigue siendo aún muy limitada. Por ejemplo, el programa Techo Propio destinado a familias con ingresos mensuales menores a S/. 1,665, generó entre agosto del 2011 y junio del 2012 una oferta de 1,416 viviendas en todo el departamento de Lima. A esta situación, se suma la menor disponibilidad de tierra barata que deriva en la provisión de soluciones de vivienda de interés social en zonas aisladas, dando lugar a otros problemas como la segregación residencial³ y el encarecimiento de provisión de servicios públicos.

El problema habitacional no es ajeno al centro histórico de Lima (CHL)⁴, según la Municipalidad Metropolitana de Lima existe alrededor de 1334 tugurios (viviendas hacinadas y de mala calidad) (De-

cretos de Alcaldía N° 161, 162 y 177). Según datos del Censo 2007, el 62% del déficit habitacional en Lima Cercado es de tipo cualitativo⁵, del cual se desprende que 3,370 unidades de vivienda se encuentran en estado de hacinamiento⁶.

La justificación de promover una vivienda de interés social en los centros urbanos no solo reside en el rol económico y arquitectónico que desempeña sino también en el social. Diversos estudios demuestran que las condiciones de vivienda y entorno influyen de manera decisiva sobre la educación y la salud (Moser, 1998). En otras palabras, una vivienda de calidad genera beneficios positivos⁷ que no son reflejados en el valor de mercado de las mismas. Así también se sabe que alentar la actividad financiera y comercial, y un uso mixto y equilibrado (vivienda, comercio, talleres) permite generar actividades productivas e implementar esquemas de financiamiento y subsidios en beneficio de la población de bajos ingresos (Delgadillo, 2008).

Si se toma en cuenta estas premisas, nos podemos cuestionar si la valorización de los beneficios sociales puede contribuir a justificar la revitalización de las inversiones en vivienda del CHL. En base a esta interrogante, la investigación se planteó como hipótesis ‘que los beneficios sociales de una vivienda de calidad en el CHL son mayores a los costos sociales que genera su construcción y, por tanto, estos justifican la intervención del Estado en su promoción’. Para corroborar la hipótesis planteada, se realizó una evaluación social de los beneficios y costos utilizando para la estimación del cálculo de los costos evitados que genera producir vivienda en el CHL. El caso de estudio es un solar ubicado en el Jirón Ilo en el distrito de Cercado de Lima, donde viven y son dueñas 56 familias organizadas como la Asociación de Vivienda Rosario de Fátima. El artículo empieza por explicar el rol económico de la vivienda en la ciudad para luego detallar el marco conceptual y metodológico utilizado en el análisis del caso de estudio. Finalmente, se presentan los resultados y conclusiones de la investigación.

1. La brecha de asequibilidad calculada como el porcentaje de hogares que gastarían más del 30% de sus ingresos en pagar una hipoteca de 20 años con una cuota inicial del 10% para una vivienda básica de 40 m². BID 2012.
2. Las viviendas de interés social son aquellas que se desarrollan para garantizar el derecho a la vivienda de los hogares de menores ingresos y que cumpla con los estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción. Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento del Perú.
3. Está demostrado que la segregación residencial afecta negativamente las tasas de ocupación, el rendimiento académico, se caracteriza por tener familias monoparentales y altos niveles de concentración de pobreza (Ruprah y Marcano, 2007).
4. Población centro histórico de Lima: 161,723 personas: Lima Cercado (71%) y Rímac (29%) (Censo 2007). Densidad poblacional: 160 habitantes por hectárea (Censo 2007).

5. El déficit cualitativo considera las deficiencias en la calidad de la vivienda como materialidad (paredes y pisos), espacio habitable (hacinamiento) y servicios básicos (agua potable, desagüe y electricidad). Fuente: INEI
6. Número excesivo de personas en un mismo lugar. Se considera como viviendas hacinadas aquellas en las que habitan más de 3 personas por habitación sin considerar el baño, la cocina y el garaje. Fuente: INEI
7. La realización del derecho a la vivienda debe entenderse como más que tener “un techo por encima de la cabeza”, como el derecho a vivir en seguridad, paz y dignidad (Golley y Ozden, 2010). Garantizando ciertos aspectos mínimos como seguridad legal de la ocupación, proximidad a servicios y centro de trabajo, costo asequible y protección.

El rol económico de la vivienda en la ciudad

El acceso a una vivienda es más que un techo que asegura el bienestar físico de las personas, ya que es una sumatoria de componentes de habitabilidad. Por ejemplo, Chatterjee (1982) afirma que para las familias de bajos recursos, la vivienda tiene una connotación económica y de bienestar crucial al proveer una combinación de servicios para el individuo y la sociedad. Estos servicios van desde el espacio hasta servicios de localización; como el acceso al trabajo e infraestructura social (entendida en términos de educación y salud). Así, la vivienda brinda protección a las familias contra la pobreza extrema y es por ello que es una sumatoria de componentes o atributos que cumplen funciones de habitabilidad (Mac Donald, 1985).

Dunn (2003) afirma que la vivienda tiene muchas dimensiones pero identifica al menos cuatro importantes para la vida de las personas: física, financiera, de espacio/ubicación y psicológica (Figura 1). Asimismo diversos autores (Platt, 1996; Malpas, 1999; Harvey, 1993; 1973) concuerdan que la vivienda es por excelencia el lugar vinculado a los temas de familia, amigos, apego a la comunidad y también la consideran parte fundamental en el desarrollo de la identidad personal, colectiva y cultural. Por otro lado, la vivienda genera bienestar a las familias ya

que si las familias habitan viviendas adecuadas los niños experimentarán mejores resultados educacionales (Carter y Polevychok, 2004).

Respecto al desarrollo económico, la vivienda puede convertirse en un potencial centro de trabajo para familias vulnerables. Precisamente desde el enfoque de bienestar social destaca el aspecto de la vulnerabilidad en relación a la tenencia de activos, como la vivienda y el suelo; los cuales son capaces de producir ingresos y reducir el costo de vida de las familias (Moser, 1996). La inversión en vivienda tiene un papel económico relevante que reside en su importancia social que, desde un punto de vista microeconómico, se presenta como un mecanismo de satisfacción de una necesidad básica que impone obligaciones de pago que abarcan largos periodos de vida (Borrás Alvarez y Hierro Recio, 2000). Adicionalmente existen otras facultades que la vivienda puede reforzar en una familia como la creación de comunidades (Kordesh y Alejo, 2005).

Las Naciones Unidas (1991) indica que una vivienda no es adecuada si no ofrece acceso a oportunidades de empleo, ya sea por la ubicación de la misma o por sus propias características físicas. Una vivienda de mala calidad, además, constituye un peligro para el entorno familiar con impactos negativos sobre el capital humano, la salud y el bienestar de estos (Hardoy et al., 1990). La vivienda adecuada

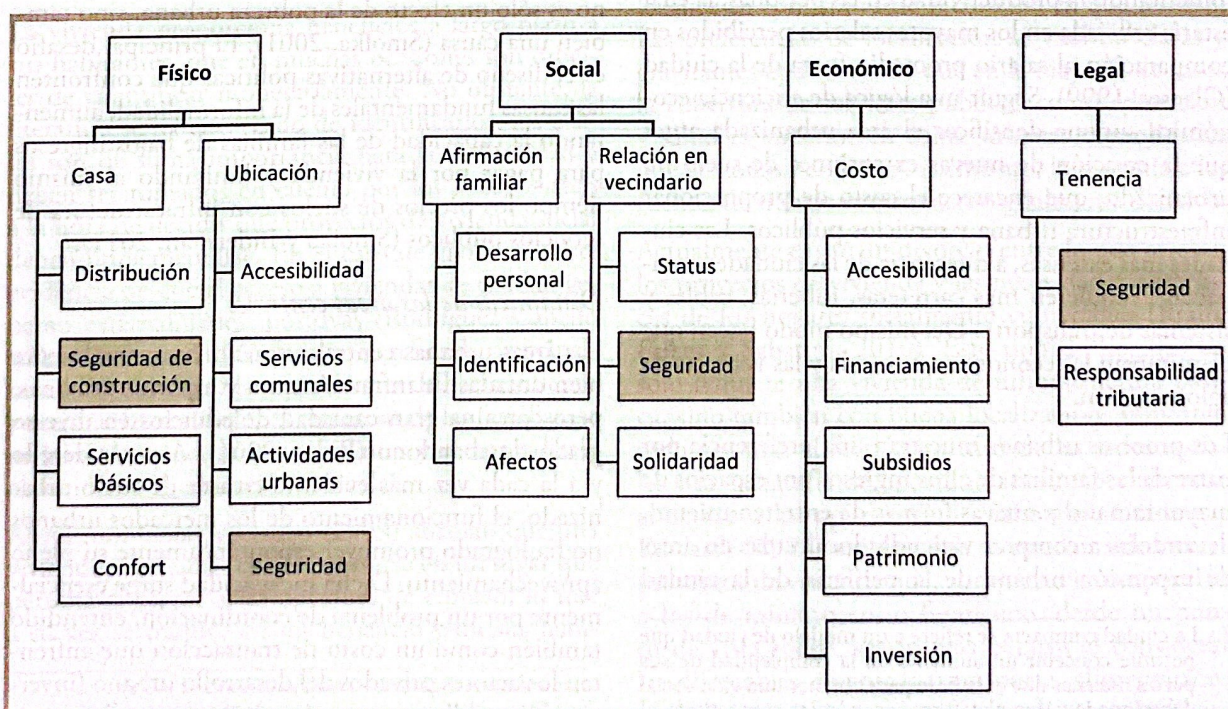


Figura 1: Aspectos de la vivienda, su importancia para la vida de la familia.

Fuente: Elaboración propia a partir de Dunn (2003) y conversaciones con los arquitectos Carmen Rosa Uceda y Adolfo Córdova.

debe encontrarse en un lugar que permita el acceso a las opciones de empleo, especialmente en grandes urbes donde los costos temporales y financieros de transporte a los centros de trabajo pueden imponer exigencias económicas excesivas a las familias pobres (Golay y Özden, 2009).

Como disciplina, la economía urbana trata de explicar los acontecimientos que se dan al interior de la ciudad, a través de la relación entre las actividades que se efectúan en la misma y su impacto en la conformación y el funcionamiento de ella (Polese, 1998). Es decir, su objetivo la comprensión de la relación entre el espacio ocupado y la vida económica. Es por ello, que la vivienda entra al análisis de la economía urbana como unidad básica del crecimiento urbano: definiendo los barrios, las demandas de movilidad, de servicios y gran parte de la relación ciudad y entorno ambiental. Son, así, las familias quienes eligen dónde vivir o trabajar y cuyo crecimiento determina las condiciones de vida y la configuración actual de las ciudades (O'Sullivan, 2003).

Hoy las ciudades albergan al 80% de la población mundial, transformadas por los cambios en las tecnologías de producción, transporte y comunicaciones, así como por el aumento de los ingresos y las políticas de Estado (ONU-Hábitat, 2012). La importancia de las ciudades dentro de la economía, como centros de aglomeración se debe a que contribuyen a reducir las barreras físicas, abaratan los costos de suministro de servicios básicos y agilizan la producción y distribución de bienes y servicios, fomentando la productividad en las personas, la cual estaría reflejada en los mayores salarios percibidos en comparación al salario promedio fuera de la ciudad (Glaeser, 1999). Seguir una lógica de eficiencia económica supone densificar el área urbanizada antes que la creación de nuevas extensiones de suelo no urbanizado, que encarece el costo de proporcionar infraestructura urbana y servicios públicos. Las ciudades más extensas, a diferencia de las ciudades compactas⁸, requieren más carreteras, tuberías, cables y sistemas de transporte. Del mismo modo hacen que disminuyan las economías de escala y las ventajas de aglomeración.

Los procesos urbanos muestran una preferencia por parte de las familias de altos ingresos por espacios de mayor tamaño y nuevas formas de entretenimiento, llevándolas a comprar viviendas localizadas en áreas de expansión urbana de la periferia de la ciudad

8. La ciudad compacta se refiere a un modelo de ciudad que permite concebir un aumento de la complejidad de sus partes internas que es la base para obtener una vida social cohesionada y una plataforma económica competitiva, al mismo tiempo que se ahorra suelo, energía y recursos materiales, y se preservan los sistemas agrícolas y naturales (Rueda Palenzuela, 2007).

(Rojas, 2004). A su vez, el funcionamiento de los mercados inmobiliarios incrementa el valor del suelo en las áreas mejor localizadas o de mejor calidad ambiental. Bajo este panorama, se produce un proceso de segregación social en el espacio impulsado por la lógica de los mercados del suelo que fijan el valor inmobiliario de éstos; desplazando a las familias de menores ingresos que no pueden acceder a ellos (Smolka, 2001).

Por otro lado, la informalidad en la vivienda y la ocupación del suelo, tan emblemáticas en Lima como en las principales ciudades de las economías en desarrollo, siguen siendo un fenómeno multidimensional. Abarcan temas complejos relacionados con la tenencia insegura del suelo; la falta de cumplimiento con las normas y regulaciones urbanas (como el tamaño mínimo de los lotes o la ocupación de áreas restringidas que presentan un riesgo ambiental o físico), el suministro inadecuado de infraestructura y servicios públicos, el hacinamiento en las viviendas, y los materiales y procesos de construcción improvisados (Smolka y Larangeira, 2008). A través de los años, los asentamientos informales han sido vistos tradicionalmente como una consecuencia directa de la pobreza urbana (Banco Mundial, 2006) y precisamente esta percepción ha afectado el planeamiento urbano. El atribuir la informalidad a la pobreza implica que los administradores urbanos locales se consideren exentos de responsabilidad ante el problema. En todo caso, la informalidad puede ser mejor descrita como un problema de acceso a la vivienda, en ese sentido, la evidencia sugiere que la informalidad no es sólo un efecto de la pobreza urbana, sino también una causa (Smolka, 2001). El principal desafío es el diseño de alternativas políticas que confronten las causas fundamentales de la informalidad, aumentando la capacidad de las familias de bajos ingresos para pagar por la vivienda y limitando al mismo tiempo los precios de suelos con infraestructura de servicios públicos (Smolka y Biderman, 2011).

Dinámicas de las áreas centrales

Las áreas urbanas centrales son zonas generalmente bien dotadas de infraestructura y espacios públicos, pero con una gran cantidad de edificios en diverso grado de abandono (Rojas, 2004). A pesar de ello y a la cada vez más evidente escasez de suelo urbanizado, el funcionamiento de los mercados urbanos no ha logrado promover espontáneamente su pleno aprovechamiento. Dicha incapacidad surge esencialmente por un problema de coordinación, entendido también como un costo de transacción que enfrentan los actores privados del desarrollo urbano (inversores inmobiliarios, propietarios, empresas, organizaciones de la sociedad civil, familias demandantes de viviendas y consumidores).

La recuperación de los centros históricos suele estar polarizada por dos corrientes: una más tradicional que busca recuperar el atractivo del centro y tornarlo más atrayente para la clase media y las grandes empresas y, la otra, que sin rechazar la necesidad de rehabilitar el centro, defiende la necesidad de garantizar el espacio de las familias de bajos ingresos en el centro, por medio de programas habitacionales y de la generación de ingresos y empleo (Bonduki, 2009). Esta segunda corriente supone la creación de alternativas de vivienda de interés social complementarias a la actual política habitacional que limita su oferta en la periferia de la ciudad.

La recuperación de las áreas centrales deterioradas debería ser de conveniencia para toda la ciudad ya que no sólo pone en uso más eficiente a los activos inmobiliarios y los bienes públicos urbanos de estas áreas, como parques, espacios de recreación y áreas patrimoniales, sino que también absorbe a una población y actividades económicas que podrían haberse localizado en la periferia. Lo cual también contribuye a reducir procesos de segregación residencial y social. Por tanto, es necesario abordar el problema por medio de una acción proveniente del sector público “es el único con la capacidad de desarrollar una visión a largo plazo y posee los instrumentos necesarios para abordar el problema de coordinación que los actores privados enfrentan en estas áreas” (Rojas, 2004, p.1).

Externalidades positivas e importancia de la localización de una vivienda de calidad

La vivienda proporciona beneficios a largo plazo a sus habitantes, que en muchas ocasiones son difíciles de cuantificar monetariamente. No obstante, la literatura se ha encargado de identificarlos, los cuales son de suma importancia para la comunidad y deben ser tomados en cuenta por los *policy makers* a la hora de decidir qué proyectos de vivienda social deben implementarse. En el caso de vivienda existe evidencia de que el acceso a viviendas de calidad generan externalidades⁹ positivas (Rodríguez Cabello y Roeschmann, 2006), las que se refieren, principalmente, al disminuir las condiciones de hacinamiento y mejorar las condiciones sanitarias de las familias, se mejoran la salud de los habitantes y el aprendizaje obtenido en la educación formal.

Asimismo, Golay y Özden (2009) afirman que una vivienda adecuada debe encontrarse en un lugar que permita el acceso a las opciones de empleo, lo que a su vez se traduce en un beneficio para sus habi-

tantes. Esto es particularmente cierto en ciudades y zonas grandes donde los costos temporales y financieros para llegar a los lugares de trabajo y volver de ellos pueden imponer exigencias excesivas en los presupuestos de las familias pobres. Es por esto que muchas veces la localización de la vivienda adecuada puede generar beneficios extra a sus habitantes. Lo que hay detrás de esta búsqueda por localización es lograr mejorar la “geografía de oportunidades” a las que acceden las familias reconociendo que las oportunidades, los recursos y los activos que tienen las personas y los hogares están fuertemente afectados por la localización.

El término ‘geografía de oportunidades’, de Galster y Killen (1995) trata un factor de creciente importancia para los hogares vulnerables de las ciudades actuales, cuando especialmente en los que la vulnerabilidad social y segregación espacial se han unido para estimular el avance de las zonas de aislamiento (‘guetos’) y desesperanza social (Sabatini, Edwards, Cubillos, y Brain, 2010). Las familias prefieren permanecer como allegados antes que migrar hacia sectores más periféricos. A las familias de menores ingresos económicos les es posible conseguir vivienda de menor precio en zonas de la periferia debido al menor precio del suelo, pero esto demandaría hacer un *trade off* al tener que sacrificar localización. Los habitantes de bajos ingresos económicos tienden a sustituir accesibilidad por espacio en situaciones difíciles (Alonso, 1964). Sin embargo, para Brain, Prieto y Sabatini (2010) actualmente la gran mayoría de familias prefieren que la vivienda social se localice en el mismo sitio o comuna en que residen. Las preferencias de localización se vuelven claras y gravitantes considerando que en la mayoría de casos la cobertura de servicios públicos como educación y salud es superior en zonas urbanas consolidadas que en zonas periféricas. Asimismo, la cercanía a las fuentes de trabajo es otro factor igualmente decisivo.

Actualmente existe un divorcio entre lo que ofrecen los proyectos de vivienda y las necesidades específicas de los hogares socialmente vulnerables (Brain, Prieto y Sabatini, 2010). Este tipo de hogares no solo requiere una vivienda de infraestructura básica, sino también con buena localización. Importan cada vez más el fortalecimiento de las redes sociales y la ‘geografía de oportunidades’, especialmente el acceso a las oportunidades laborales. Coloma y Edwards (1997) señalan que se pueden seleccionar proyectos de vivienda que, aunque no correspondan a los de mínimo costo financiero, desde un punto de vista social, serían más baratos al considerar las diferencias en costos (transporte, alimentación, etc.) que tendrían las familias en distintas localizaciones. El desafío del regulador urbano, el Estado, consiste en la búsqueda de una institucionalidad o

9. En economía, la existencia de externalidades son los efectos indirectos que repercuten en otros (es decir, en el consumo o la producción de terceros) pero el precio del bien o producto no incluye el valor de dicha externalidad y por tanto, el mercado no refleja su verdadero valor.

regulación que permita que los costos privados y sociales coincidan de la mejor forma posible.

El efecto de la localización de la vivienda y el valor social del tiempo (VST)

El principal enfoque sobre el valor social del tiempo parte del principio de maximización de utilidad del consumidor, donde se enfrenta tanto a una restricción presupuestaria como a restricciones del tiempo para viajar (Cervini, 2006). Entonces ¿por qué se dedican esfuerzos para medir el valor social del tiempo?, básicamente por su enorme impacto en proyectos de infraestructura; la mayor parte de los beneficios sociales en proyectos de vivienda, carreteras y viabilidad urbana están determinados por el ahorro de tiempo para los respectivos usuarios, estos ahorros de tiempo deben ser valorados a precios sociales. Según Wardam (1998) el valor social del tiempo es el costo de oportunidad de tiempo que cada persona utiliza a lo largo de su vida: en el caso particular del tiempo destinado a transportarse, es la disposición que cada persona tiene a pagar por reducir sus tiempos de viaje o la compensación que está dispuesta a recibir por perder tiempo. Dicho de otra forma, el valor social del tiempo es el costo o beneficio para la sociedad de tener tiempo disponible para realizar alguna actividad distinta a viajar. El cambio en el tiempo de viaje es un componente importante en el análisis costo-beneficio de los proyectos de inversión, en particular aquellos relacionados con el transporte. Sin embargo, el costo del tiempo puede ser un componente importante en proyectos que implican un ahorro del mismo, como aquellos dedicados a expandir la provisión de vivienda o algún otro servicio tomando en cuenta la localización del mismo (Cervini, 2006). Es por ello, que el ahorro de costo de transporte considerando la localización de la vivienda con fácil acceso a sus centros de trabajo podría generar beneficios para las familias que pueden ser cuantificados monetariamente.

Fallas en el mercado de vivienda

Para Aranda Vargas et al (2003) los mercados de vivienda no son ordinarios, son probablemente los que en menor grado cumplen con las condiciones que se le atribuyen a los mercados eficientes y de competencia perfecta. El principal motivo, por el cual este mercado no refleja el verdadero valor, es la singularidad del bien vivienda. Los bienes inmuebles se caracterizan por su inmovilidad espacial (no pueden ser desplazados fácilmente), lo que les otorga características únicas y los individualiza al punto que dos predios vecinos, de similares cualidades y proporciones, son diferentes ante ojos de los compradores y vendedores. Entre el grupo de variables que influyen en la demanda de vivienda se encuentran

variables demográficas: crecimiento de la población urbana; sociológicas: número de integrantes por familia; económicas: ingreso disponible que se destina para invertir en vivienda y los precios de las mismas, y financieras: costo del capital, garantías, costo de los préstamos o créditos así como la disponibilidad de los mismos (López, 1998). Por el lado de la oferta de vivienda las variables que afectan la disponibilidad de las mismas son: los precios, el proceso de formación de los mismos y la disponibilidad del suelo (que influye sobre los costos finales de la misma). La particularidad del bien vivienda genera distorsiones en el mercado, donde el precio del mercado de la vivienda no revela los verdaderos beneficios y costos que genera dicho bien.

Las asimetrías de información son una particularidad propia de los mercados inmobiliarios ya que los atributos específicos de los inmuebles, tanto físicos como legales, así como los vinculados con su localización, son conocidos con precisión por el vendedor, pero no así por el comprador, por lo que asegurar los derechos de propiedad requiere un marco jurídico que impida que cualquiera de las partes distorsione la información relativa al inmueble (Aranda Vargas, Castillo Soto y Felix Rodríguez, 2003). Los compradores poseen información incompleta sobre la ubicación del inmueble cuyas características se aproximan más a sus preferencias, y los vendedores poseen información incompleta sobre la ubicación del comprador que estaría dispuesto a pagar el precio más alto por su vivienda. Es decir, existe un problema de información asimétrica cuando algunos agentes participantes en el mercado, cuentan con condiciones que les permite acceder fácilmente y a menor costo a la información, por lo que tendrán mayor poder de negociación en la transacción al encontrarse mejor informado. Bajo estas circunstancias, tanto compradores como vendedores erogan tiempo y dinero en búsqueda de información con el consecuente impacto en los costos de transacción. Una forma de disminuir estos costos es la generación de contratos. Los contratos surgen porque a los consumidores les interesa disminuir los costos de transacción que genera la compra-venta de viviendas (North, 1998). Muchas veces las familias erogan importantes recursos para poder realizar las transacciones con base en contratos, ya que permiten disminuir la complejidad y la incertidumbre que rodea al mercado de vivienda. La incertidumbre que se genera, gira en torno a los derechos de propiedad, las características del bien vivienda y las condiciones bajo las cuales se desarrolla la compra-venta. Dado el contrato, es necesario contar con una instancia neutral que los haga cumplir y pueda dar solución a las controversias que se puedan presentar. Es por esto, que el Estado con su poder coercitivo, es quien mejor puede hacer cumplir estos contratos. Finalmente, de acuerdo a los

neoinstitucionalistas, en mercados con información imperfecta, el Estado es quien debe proveer los elementos para que, por medio de sus organizaciones, se concentre y divulge la información. En el caso del mercado inmobiliario, el Estado podría realizar esta tarea o proporcionar los incentivos para que la iniciativa privada la realice (Aranda Vargas et al, 2003).

Las fallas de mercado en la vivienda originan costos de transacción, que son todos aquellos no ligados directamente al proceso de producción de los bienes (construcción de la vivienda), como los costos de información, de negociación, contractuales, etc. (Aranda Vargas et al, 2003). En el mercado de vivienda los costos de transacción se pueden descomponer en dos secciones: a) costos de información, que mide los atributos valiosos de los bienes en intercambio, lo que a su vez otorga los elementos para realizar la negociación y b) costos de definir, proteger y hacer cumplir los contratos/acuerdos para dar certidumbre a la definición de los derechos de propiedad.

Muchas veces estos altos costos de transacción son los que dificultan el desarrollo de proyectos inmobiliarios privados enfocados a las poblaciones de más bajos ingresos. Entre las fallas del mercado de vivienda, la asimetría de la información y la negociación son sin duda las más difíciles de corregir para las poblaciones vulnerables, ya que en la mayoría de los casos, no tienen un fácil acceso al mercado de la información (inmobiliarias) o al de financiamiento (restricciones de oferta y demanda). Esto justificaría la intervención del Estado con el fin de encontrar soluciones viables al problema habitacional de los más pobres.

La intervención del Estado en vivienda debido a las fallas de mercado

Las justificaciones a la intervención pública en el mercado de vivienda giran en torno a argumentos de *eficiencia y equidad* (De Mesa y Valiño, 2006). Desde el punto de vista de la eficiencia, son las tradicionales fallas de mercado las que dan paso a la actuación del sector público. En el caso del mercado de vivienda, una de las condiciones ausentes es la información perfecta, debido a que no se conocen de manera precisa los precios. Las razones de estos problemas de información radican en que a diferencia de otros mercados, el de vivienda no favorece un continuo acercamiento al mercado en sí (no son compras recurrentes, dado el monto de dinero que involucran) y por tanto los individuos no permanecen informados de los precios. A pesar de ello, el mercado por su cuenta crea mecanismos de corrección a estos problemas: los mercados de información, como son las inmobiliarias. Las inmobiliarias son las encargadas de poner en contacto a los oferentes con los demandantes a cambio de una comisión que cubra el costo

de recoger y transmitir la información. El mercado por sí solo puede dar solución a estas fallas del mercado vivienda, pero resulta significativa la intervención del sector público como un regulador (aquí la importancia de una actuación eficiente).

Otra justificación para la intervención pública es el aspecto de equidad. Las principales razones son las dificultades de acceso a la vivienda y al mercado del crédito por parte de los demandantes. La intervención pública en este caso puede ser de regulación, pero también puede consistir en facilitar el acceso al mercado de capitales a aquellos a los que el mercado pone trabas, ya sea a través de préstamos directos, concediendo su aval para el mercado privado o subvencionando intereses (de Mesa y Valiño, 2006). Equidad tanto horizontal para evitar la desigualdad de oportunidades y acceso, como vertical para eliminar la desigual distribución de los ingresos (Borrás Alvarez y Hierro Recio, 2000). Es decir, igualdad de oportunidades de acceso a vivienda con unos estándares mínimos de calidad y cantidad. Con respecto a esto, los problemas de vivienda están íntimamente relacionados con la exclusión social y con la necesidad de proteger a los grupos más vulnerables. Por otro lado la equidad vertical hace referencia a como debe ser financiado el acceso, el cual puede conseguirse reduciendo el precio de los bienes viviendas o diferenciando los ingresos. Es por esto, que la equidad vertical se relaciona con la intervención tanto a través de la redistribución de la renta, que permite a los individuos realizar sus propias elecciones, o a través de la transferencia directa de viviendas. (Borrás Alvarez y Hierro Recio, 2000)

La inexistencia de competencia perfecta en el mercado de la vivienda deriva del hecho que existen imperfecciones en la forma en que las unidades de vivienda se producen y distribuyen, debido principalmente a la estrechez del mercado. Esta estrechez viene de parte de las exigencias de las familias, en cuanto a las características determinadas de la vivienda y a los altos costos de movilidad que afectan tanto la demanda como la oferta del mercado de viviendas. Finalmente, la variedad y complejidad de los contratos de vivienda sugieren que las asimetrías en información y externalidades son significativas. Debido a estas fallas, que afectan especialmente a los individuos de ingresos bajos, se tiene problemas de falta de equidad horizontal y, en ausencia de políticas redistributivas suficientes, desigualdades en la distribución de los ingresos pueden conducir a desigualdades en la distribución de viviendas. La actuación del Estado exige el diseño de un paquete de medidas de regulación y subsidios tal que permita alcanzar la eficiencia y la equidad en el mercado de viviendas.

Las instituciones eficientes son aquellas que permiten disminuir los costos de transacción a través de

la correcta definición de los derechos de propiedad, además del cumplimiento de los convenios que se establecen logrando así mayores beneficios (Aranda Vargas, Castillo Soto y Felix Rodríguez, 2003). Es necesario contar con una instancia neutral que dé soluciones a las controversias que se presentan. En mercados de información imperfecta el Estado, por su poder coercitivo, es quien mejor puede desempeñar este papel promoviendo los elementos para que por medio de sus organizaciones se concentre y divulgue la información.

Análisis de un proyecto de vivienda de interés social en el CHL desde el punto de vista privado y social

La evaluación privada de un proyecto de vivienda se basa en su rentabilidad, se ve a la vivienda como un “activo” que genera ingresos para uno o varios agentes privados. En ese sentido, las empresas constructoras están interesadas en las economías de escala para reducir sus costos fijos.

En cuanto al desarrollo de vivienda de interés social en el CHL, cualquier inversionista privado que quiera desarrollar un proyecto de vivienda en esta zona debe enfrentar ciertos factores que encarecen los costos de inversión. Entre estos factores se encuentran los parámetros de construcción, el diseño vial, la seguridad, el saneamiento físico y legal, la in-

seguridad jurídica y los costos de coordinación con las familias que ocupan los predios. A diferencia de la construcción de vivienda en suelo nuevo en las periferias de la ciudad, las zonas urbanas consolidadas como el CHL tienen una población que ya habita y con la cual se debe negociar. Paralelamente existen ciertas características del mercado inmobiliario del CHL que estimulan su condición actual (Tabla 1).

Por otro lado, el inversionista privado actualmente ha desarrollado ciertas percepciones respecto al desarrollo inmobiliario en el CHL. Como aspectos positivos se resalta la ubicación céntrica que hace fácil el acceso al transporte público y la cercanía al segmento potencial: comerciantes de Mesa Redonda, Barrio Chino y Mercado Central, profesionales de salud de la Maternidad de Lima, Hospital 2 de mayo y Hospital Obrero, y personal administrativo de instituciones públicas. Como elementos negativos se perciben la inseguridad jurídica, el estado de las propiedades (no están debidamente saneadas física y legalmente) y el precio del m² es elevado debido al valor comercial de la zona que no coincide con el precio que pagaría la actual demanda por vivienda. Sumado a esto, la zona es percibida como peligrosa o insegura ya que en ciertas zonas aledañas al CHL se vende drogas, hay prostitución y asaltos.

La evaluación social toma en cuenta los efectos indirectos y las externalidades que pueden generar un proyecto, además de considerar todos los beneficios y costos a precios sociales a fin de corregir las

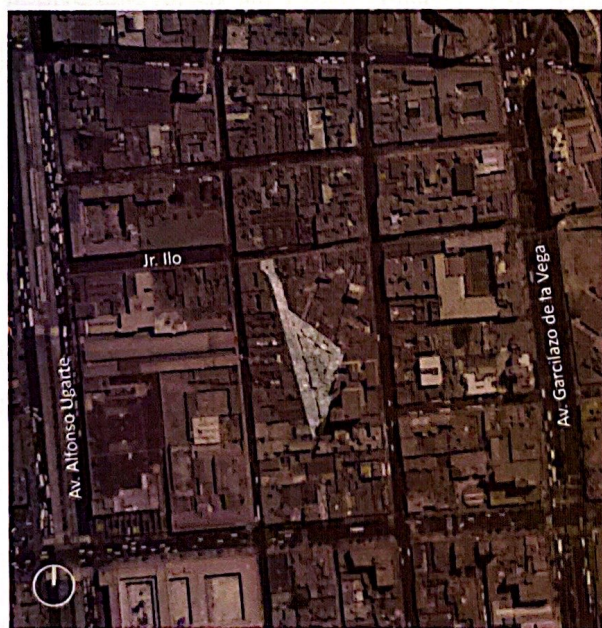


Figura 2: Ubicación del predio.

Fuente: Elaboración propia sobre imagen de Google Earth ©2012.



Figura 3: Fachada del solar.

Fuente: Fotografía de Gustavo Riofrío, 2012.

distorsiones del mercado. Es decir, es el proceso de identificar, medir y valorar los beneficios y costos de un proyecto, desde el punto de vista del bienestar social. El objetivo considerado en la literatura de la evaluación social, es incrementar la disponibilidad de bienes para el consumo al menor costo posible para la sociedad. Es por ello que esta investigación se centrará en el enfoque de la evaluación social desde el criterio de la eficiencia, es decir para medir si el bienestar social aumenta o disminuye basta con calcular el Valor Actual Neto Social de ejecutar el proyecto de vivienda (Contreras, 2004).

Una de las metodologías utilizadas en la evaluación social es el Análisis Costo Beneficio ACB, el cual tiene como principal misión comparar los costos (inversión y operación) del proyecto con los beneficios que este genera, con el objetivo de decidir la conveniencia de su realización. A su vez, Boardman (2006) asegura que el propósito del análisis costo-beneficio es brindar ayuda a la decisión social que se realice, ya que tiene como objetivo facilitar de manera más eficiente la asignación de los recursos de la sociedad. En este caso la implementación de un proyecto de vivienda de interés social entre otros beneficios traerá: fácil acceso a centros de trabajo, educación y de salud, disminución de la deserción escolar, aumento de la probabilidad de mayores ingresos futuros y disminución de la probabilidad de contraer enfermedades infecto-contagiosas, entre otras. Por el lado de los costos, se pueden identificar: la relocalización,

la rehabilitación del terreno, uso de recursos humanos para el apoyo en negociaciones, etc. La dificultad para aplicar un ACB radica en la intangibilidad de algunos impactos o la dificultad de monetizar algunos costos y beneficios (Tabla 2). A manera de ejemplo: ¿Cuánto mejorará el aprendizaje de los niños beneficiados por el proyecto de vivienda?, aquí sí se puede estimar cuántos niños se benefician, mas no se puede predecir cuánto aumentará la calidad de su proceso educativo, aun sabiendo que mejores viviendas brindan mejores oportunidades educativas y profesionales (Moser 1996).

Frecuentemente la intangibilidad se hace más notoria por el lado de los beneficios de una vivienda de calidad (salud, educación, mejora de redes sociales y familiares, etc.) que por los costos, lo cuales generalmente son más fáciles de valorar (Contreras, 2004). Es por este motivo, que la presente investigación toma como aproximación alternativa del análisis costo-beneficio la medición de costos, es decir se selecciona la alternativa que genere el menor costo posible (ahorro) y por ende resulte más eficiente. Para lograr la estimación de los mismos se calculan los costos evitados que genera tener una vivienda en el CHL. Los costos evitados son aquellos costos (inversión, operación y mantenimiento) que se generarían si el proyecto no se realiza (Kámiche Zegarra, 2013). Al realizar el proyecto, estos costos evitados se convierten en “beneficios” del proyecto. Una vez identificados estos costos, se procede a armar los flu-

Tabla 1: Características y consecuencias del mercado inmobiliario que enfrenta un inversionista privado en el CHL

Características	Consecuencias
Escasa cantidad y calidad de información sobre el comportamiento del sector.	La carencia de información hace difícil la elaboración de pronósticos y por ende disminuye la confianza entre los distintos actores, como para lograr que los agentes económicos del sector inmobiliario comprendan que es mayor el beneficio de proveer información. La información parcial promueve la alta especulación de precios de terrenos en todo el CHL.
Baja presencia de financiamiento a la actividad inmobiliaria. Falta de instrumentos que permitan financiar deuda de largo plazo.	La informalidad del comercio, principal fuente de empleo en el CHL, no permite un flujo de ingreso predecible mediante una relación laboral formal o la propiedad de medios de renta de largo plazo. Esto reduce considerablemente a los sujetos de crédito, factor que incide de manera sustancial en el desarrollo del sector.
Diversidad de actores en la gestión de los proyectos	La oferta y demanda puede organizarse por desarrolladores inmobiliarios, empresas constructoras, propietarios de casonas, inquilinos, precarios, empleados públicos, imprentas, vendedores, comerciantes e instituciones públicas.
Centro Histórico. Patrimonio de la Humanidad	Alto valor monumental de los inmuebles, restricciones de edificabilidad (parámetros propios de un centro histórico), el mantenimiento de los inmuebles es costoso, zona muy activa comercialmente para sectores populares, principales instituciones públicas se encuentran aquí y mantienen de alguna manera la zona. Muchos inmuebles en estado de abandono. Alto grado de accesibilidad a medios de transporte público, atención médica y escuelas.

Elaboración propia a partir de entrevistas a gerentes de empresas inmobiliarias y bancos.

Tabla 2: Beneficios y costos sociales relevantes de promover vivienda en el CHL

Beneficios sociales de una vivienda adecuada en el CHL	Costos sociales de una vivienda adecuada en el CHL
<ul style="list-style-type: none"> • Puesta en valor del patrimonio. • Se reduce la morbilidad por enfermedades respiratorias como la tuberculosis y enfermedades infecto-contagiosas. • Disminuye deserción escolar. • Mortalidad infantil se reduce. • Mayores ingresos futuros. • Menores índices de delincuencia entre las familias beneficiadas • Menor tiempo de viaje al centro de trabajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de gentrificación¹ a partir del aumento de los precios del suelo por las inversiones. Fomenta el desplazamiento de las familias de menores recursos. • Costo de mantenimiento de la vivienda por parte de las familias, lo que impone cargos financieros. • La relocalización de esta población produce una descontextualización social, donde el poblador pierde gran parte de los nexos comunitarios y el capital social adquirido durante su primera etapa de poblamiento. • Pérdida de "otros" beneficios o programas sociales otorgados por el gobierno, al ser familias beneficiadas con viviendas.

Fuente: Elaboración propia

1 La palabra gentrificación procede del inglés "gentry", el termino hace referencia al cambio socio-espacial, en donde los antiguos residentes son desplazados por un nuevo grupo de mayor ingreso económico

jos de caja de la situación "sin proyecto" y "con proyecto". Es importante señalar que en la investigación se planteó como situaciones: comparar los flujos de costos de promover vivienda de calidad en el CHL vs promoverla en otra zona de la periferia. Es de esperarse que al comparar ambos flujos el resultado sea positivo, lo cual indicaría que el proyecto es rentable y que se está eligiendo la alternativa que genera el menor costo posible. El resultado se obtiene del flujo incremental (Kámiche Zegarra, 2013), el cual se representa de la siguiente manera:

$$\text{Flujo incremental} = \text{Flujo Proyecto CHL} - \text{Flujo Proyecto zona urbana}$$

Entre los costos identificados para la comparación de proyectos de vivienda del caso de estudio, se encuentran principalmente los costos de relocalización y los costos de viaje hacia sus centro de trabajo ("gasto potencial") (Contreras, 2004). Para ello la evaluación presenta la comparación de costos de implementar proyectos de vivienda, tanto en CHL como en el distrito de Carabayllo (zona urbana elegida) y se elige el que representa ser el más eficiente y menos costoso, tanto para las familias como para el Estado. Contreras (2004) indica que en casos donde se dificulta la medición de beneficios sociales, se asume que la provisión del servicio es socialmente rentable y por tanto las metodologías no pretenden medir beneficios, sino la alternativa de mínimo costo.

El caso de estudio

La descripción de las familias y de la situación actual de sus viviendas se hizo posible gracias a la aplicación de encuestas y entrevistas. El solar recibió la declaratoria de tugurio en el año 2012 por parte de la Subgerencia de Renovación Urbana de la MML, en cumplimiento con el proceso de la Ordenanza N°1590¹⁰, y por tanto fue uno de los 35 inmuebles donde se realizó un empadronamiento de las familias que allí habitan.

La asociación de familias es propietaria del terreno de 3,340 m² donde están ubicadas sus viviendas desde el año 1998. Realizar la compra les tomó alrededor de 20 años por diversas razones: debían primero lograr un consenso entre las familias que vivían allí como inquilinas para decidir comprar el terreno y luego convinieron conformar la asociación de vivienda para lograr reunir el monto de dinero suficiente para la compra. El deseo de las familias siempre ha sido construir sus casas de manera individual en los 40 m² (aprox.) que le tocan a cada una, a pesar de que por ley municipal no es posible independizar terrenos de menos 54 de m². Al día de hoy, 25 años después, las familias siguen viviendo en casas precarias de un solo nivel. No logran acceder a un

10. Ordenanza N° 1590: "mejorar progresivamente las condiciones de habitabilidad y seguridad de los inmuebles tugarizados", además de "propiciar las condiciones que faciliten la inversión Pública y Privada de Proyectos de Vivienda y promover la participación de la población en los procesos de concertación en la formulación, ejecución y mantenimiento de proyectos con fines de destugurización de la vivienda".

Tabla 3: Características socioeconómicas de las familias del solar en Jr. Ilo

Principales resultados de la encuesta a familias	Unidad	Monto/ Resultado
Ingreso Promedio de las Familias	Nuevos soles	S/.730
Nivel Socioeconómico	Sector	D*
Venta de drogas y delincuencia	%	73% y 71% respectivamente
N° promedio de personas en edad de trabajar	Número	2
Situación Laboral	%	53% son independientes
Principal Tipo de Ocupación	%	90% son comerciantes
Lugar de Trabajo	%	98% trabaja en Lima Cercado

*Se encuentran en el Nivel Socio Económico D las familias con un ingreso familiar mensual entre S/. 420.7 y S/.1200. Los distritos con mayor población en este sector son: Cercado, Carabayllo, San Juan de Lurigancho, San Martín de Porres, Comas, Rímac, Ate, Villa El Salvador, San Juan de Miraflores y Villa María del Triunfo.

Fuente: Elaboración propia a partir de encuestas, APEIM e IPSOS Apoyo

préstamo hipotecario ya que no pueden sustentar sus ingresos. Seguirán viviendo en sus actuales viviendas de manera insegura y en hacinamiento hasta que, podría suponerse, se les presente una eventual oferta que pague lo suficiente para poner a todas las familias de acuerdo para vender el terreno. Sin embargo, esta posible venta sería poco probable si se toma en cuenta que: a) el 86% de las familias encuestadas expresan que prefiere una vivienda de mejor calidad en su mismo predio o uno cercano que en otro barrio o distrito. Además, el lugar de trabajo del 98% de las familias es el centro. Estos factores pondrían en evidencia la importancia de la localización de la solución de vivienda y la “geografía de oportunidades”. Por lo tanto también se sabe que los costos de coordinación y negociación (costos de transacción) para encontrar una solución de vivienda que incluya a todas ellas serán altos. Las familias seguirían teniendo la necesidad de conseguir una vivienda y el beneficio de la venta no asegura que puedan encontrar una solución de vivienda en propiedad en el mismo barrio.

Entre los resultados de las encuestas en torno a la situación de las viviendas, el 56% de las viviendas del solar presentan solo un dormitorio y solo el 31% cuenta con 2 dormitorios. Esta situación revela el hacinamiento que presentan las mismas, si se toma en cuenta que en promedio viven de 4 a 5 personas por familia. En la Tabla 4 se muestra un resumen con las principales características de las viviendas de este grupo de familias¹¹.

11. Encuesta realizada a las familias el día 18 de Agosto del 2012 a cargo de la Subgerencia de Organizaciones Vecinales de la Municipalidad Metropolitana de Lima. Ese día se logró recopilar información de 45 de las 56 viviendas.

Finalmente es necesario precisar que si bien existen distintas alternativas de acceso a la vivienda de interés social vigentes en el sistema peruano a través del Fondo MiVivienda, estas están sujetas a ciertos criterios de elegibilidad, los cuales no coinciden con el perfil de las familias del solar¹².

Como ya se ha señalado, los agentes privados no tienen incentivos suficientes para promover viviendas en el CHL para población de bajos ingresos. Bajo este contexto, primero se realizó una evaluación privada, para evidenciar las complicaciones existentes en lograr que el mercado solucione el problema de la vivienda de interés social para poblaciones pobres que viven en el CHL. Luego, y tras reconocer la existencia de externalidades positivas, se realizó una evaluación social, a fin de estimar los costos evitados que generan la promoción de vivienda de interés social en el CHL en comparación de movilizar a la población hacia zonas de la periferia.

Resultados de las evaluaciones privada y social

La evaluación privada se realizó tomando en cuenta que las familias propietarias logren asociarse a una empresa constructora para desarrollar un proyecto inmobiliario en su solar con un objetivo: tener una vivienda nueva de calidad. El supuesto principal es que la empresa privada se interesaría en desarrollar un proyecto inmobiliario en este terreno sí y solo sí le resulte rentable. Es importante señalar que la rentabilidad de cualquier proyecto inmobiliario reside

12. En Lima, el 53% de los hogares no pueden pagar una vivienda porque sus ingresos son demasiado bajos y/o porque no pueden documentar sus ingresos porque son auto empleados (Bouillon, 2012).

en gran parte en la capacidad de edificabilidad (número de pisos permitidos a construir). El CHL, por tratarse de un patrimonio de la humanidad, presenta un reglamento especial de alturas. El proyecto tendría 5 pisos, respetando la volumetría de la fachada del inmueble (Tabla 5) y contempla una capacidad para 150 familias que incluyen a las 56 existentes del solar, de manera que se maximice de manera sostenible la capacidad del uso del suelo urbano.

Si se realizara un proyecto privado de vivienda sobre el terreno de las familias del solar, la evaluación privada indica como resultado un Valor Actual Neto VAN negativo y con ellos se confirma que la empresa privada no estaría dispuesta a invertir en el CHL. El detalle del flujo se puede observar en la Tabla 6.

El VAN negativo indica que al privado no le es rentable construir un proyecto de vivienda ubicado en este solar. Se identificaron 4 variables críticas que influyen en este resultado:

1. El alto valor del suelo por la presión comercial de la zona
2. La capacidad de edificabilidad del terreno.
3. El costo y tiempo de coordinación con las familias y para las licencias y permisos de construcción.
4. El costo de la reubicación temporal de las familias hasta que el proyecto esté listo.

Estos resultados confirman que los costos de transacción específicos del mercado inmobiliario del CHL harían inviable la construcción de vivienda de modo privado. Es decir, la búsqueda de información, la negociación y la reubicación erogan gastos en tiempo y en dinero que el privado no quiere incurrir ya que no

le es rentable. Con estos resultados, una empresa privada no estaría interesada en promover un proyecto de vivienda para las familias del solar de Jirón Ilo.

La evaluación desde la perspectiva de la sociedad

Para realizar la evaluación social se estableció una comparación de costos de un mismo proyecto de vivienda en dos localizaciones distintas: en el CHL, donde actualmente viven y demuestran querer seguir viviendo las familias del solar, y en una zona de expansión urbana.

La elección de una zona de expansión urbana para la comparación del caso de estudio se basa en la experiencia que se tiene con la actual política habitacional. Este año, por ejemplo, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, anunció que antes del 28 de julio del 2013 el Gobierno lanzará un programa de venta de terrenos del Estado para el sector privado. Todos estos terrenos se encuentran en la periferia de la ciudad (Puente Piedra, Ancón, Carabaylo, Ate Vitarte, Lurín y Pachacamac). La elección de estas zonas para el desarrollo de viviendas de interés social pareciera responder a un principio de menores costos. Por ende, resulta pertinente evaluar el proyecto que garantice la vivienda de calidad a las familias del solar de Jr. Ilo ubicado en el CHL tanto como en una zona de expansión urbana. La intención es encontrar la alternativa que sea más beneficiosa en términos de la sociedad.

Por otro lado, ambas localizaciones asumen los mismos costos pero corregidos a precios sociales (Tabla 7) y los mismos supuestos anteriormente descritos, entre ellos el número de familias que puede alojar el proyecto (150), los departamentos tengan las mis-

Tabla 4: Características de las viviendas del solar Ilo

Características de las viviendas	Resultado
2 habitaciones con 1-2 dormitorios	87%
Material predominante adobe/quincha	58%
Muros con rajaduras	44,22%
Tiene como piso predominante el cemento	77,78%
4 a 5 personas por vivienda	46%
No considera segura a la vivienda	77,78%

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas.



Figura 4: Interior del predio.

Fuente: Fotografía de Gustavo Riofrío, 2012.

Tabla 5: Normas de zonificación de los usos del suelo del CHL

Zona	ZTE-2: zona de tratamiento especial 2
Características Urbanas	Mayormente fuera del Área Patrimonial cultural de la Humanidad. Concentra ambientes urbanos monumentales del siglo XX y gran densidad de inmuebles de valor monumental
Usos generales permitidos ⁽²⁾	Comercial, servicios, talleres y vivienda
Lote mínimo	El existente (no se permitirá subdivisión de lotes)
Altura de edificación ⁽¹⁾	Resto del centro Histórico: 11 m
Área Libre	En edificaciones nuevas exceptuando comercio: 30% en edificaciones comerciales: 20%
Retiro	Se permitirá retiro en el fondo del lote
Estacionamiento	Exigible en obra nueva que abarque la totalidad del lote con frente mayor a 10 m: 01 estacionamiento cada 100 m ² de área de comercio y oficinas y 01 cada 4 viviendas

Fuente: Elaboración Propia a partir de información publicada por la Gerencia de desarrollo Urbano de la MML

Tabla 6: Evaluación privada del proyecto de vivienda sobre el terreno de las familias

BENEFICIO / COSTO	-1	Año 0	1	2
1.- BENEFICIOS		7,302,506.40	8,600,729.76	8,438,451.84
1.1.- Beneficios Económicos				
Ingreso por Venta de departamentos 63 m ²			8,600,729.76	8,438,451.84
Ingreso por preventa departamentos 63 m ² (30%)		7,302,506.40		
2.- COSTOS		-18,921,166.70	0.00	0.00
2.1.- Costos de inversión				
Valor del terreno		-8,330,761.60		
Construcción		-7,752,000.00		
Gastos de Proyecto		-680,296.88		
Trámites	-125,880.00	-270,642.00		
Gastos de gestión	-680,592.74	-782,681.65		
Equipo de acompañamiento social - coordinación	-168,000.00	25,200.00		
Costo vivienda temporal	-540,000.00	-1,080,000.00		
2.3.- Otros gastos				
Comisiones de Banco (0.6% del costo de construcción)		-49,984.57		
Utilidad antes de impuesto a la renta (sin IGVA)		-9,803,962.48	7,288,754.03	7,151,230.37
Pago de impuesto a la renta		0.00	2,186,626.21	2,145,369.11
Flujo de caja privado		-11,668,644.87	6,414,103.55	6,293,082.73
Valor Actual Neto [VAN]	S/.	-1,332,688.87		
Tasa privada de descuento		15%		

Fuente: Elaboración de la autora con información de CAPECO (2012) y BBVA Research (2011).

Tabla 7: Parámetros de evaluación social utilizados en la investigación. Horizonte de evaluación de Proyectos de Inversión Pública (PIP)

Tipo de PIP	Periodos de beneficios a considerar
Agua potable y alcantarillado	20 años
Factor de corrección	
Insumos nacionales (no transable)	0.84
Mano de obra calificada	0.909
Mano de obra no calificada	0.86
Valor social del tiempo S/.Hora	
Área urbana	6.44

Fuente: MEF. Elaboración Propia.

Tabla 8: Precio del suelo por m² en Lima urbana. Año 2012.

Sector Urbano	Precio Medio (U\$ dólares)	Área Promedio m ²	Precio por m ² (U\$ dólares)
1.Lima top	923.668	696.4	1427
2.Lima moderna	911.417	635.1	1359
3.Lima centro	617.676	621.7	917
4.Lima este	688.291	2111.2	341
5.Lima norte	466.155	2233.2	341
6.Lima sur	526.482	3879.5	356
7. Callao	1167.086	4247.3	525

Elaboración propia con información CAPECO 2012.

Tabla 9: Principales costos de las alternativas de vivienda para las familias del solar

Tipo de costos	Costos cuantificables
Costos directos de la producción de vivienda nueva	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de terreno y construcción de viviendas • Equipo de acompañamiento social y de coordinación • Costo de alquiler vivienda temporal • Mantenimiento de áreas comunes • Habilitación urbana: pistas, veredas e instalación de servicios de agua y luz y construcción de espacios públicos
Costos indirectos por localización	<ul style="list-style-type: none"> • Costo del transporte desde su casa hasta el centro de trabajo ubicado en Lima Cercado • Costo del valor social del tiempo que pasan las personas transportándose de su hogar al centro de trabajo en Lima Cercado

Fuente: Elaboración propia.

mas dimensiones (63 m²) y los costos de edificación. Los principales costos que diferencian a estas dos alternativas de vivienda son los de localización. Es decir, el costo de transporte en el que deben incurrir las familias para desplazarse a su centro de trabajo de no vivir en el CHL, los altos costos de la habilitación urbana en los que se incurrirían si se opta por la vivienda de interés social en una zona de la periferia¹³ y el precio del suelo que es considerablemente más barato en las zonas de expansión urbana, Tabla 8.

El caso de comparación de localización elegido se ubica en el distrito de Carabaylo, el cual conforma el sector Lima Norte¹⁴. El *XVII estudio El mercado de edificaciones urbanas en Lima Metropolitana y el Callao* de CAPECO (2012) señala que este distrito ha experimentado un gran dinamismo inmobiliario dirigido principalmente a sectores de menos ingresos y desde hace 10 años es uno de los distritos que aloja gran parte de la expansión urbana del norte de Lima. Actualmente concentra el 44.99% de la oferta de viviendas multifamiliares.

Como se mencionó en el marco teórico las familias no solo requieren de una vivienda de cierta infraestructura básica mínima, sino también una buena localización. Como resaltan Coloma y Edwards (1997) existen proyectos de vivienda que, desde un punto de vista social, serían más baratos al considerar las diferencias en costos que tendrían distintas localizaciones. En el caso de las familias del Jirón Ilo, las oportunidades, los recursos y los activos (pérdida de redes sociales) están fuertemente afectados por la localización, ya que la mayoría trabaja en el centro de Lima, mudarse hacia otra zona implicaría un costo de transporte y una eventual pérdida de su empleo. Este hecho evidencia el beneficio y la necesidad de encontrarse cerca del lugar de trabajo (Tabla 9).

Para poder calcular y comparar el valor social del tiempo de transporte que significaría trasladarse hasta el centro de Lima fue necesario elegir un proyecto inmobiliario situado en el distrito de Carabaylo. De esta manera se tomó el proyecto de vivienda “Los Parques de Carabaylo” donde el precio de pre-venta es de US\$ 47,547.39, tiene un área de 62 m² por departamento y es una edificación de hasta 5 pisos. Es decir, un proyecto de características similares y precio asequible para las familias del solar. Sumado a esto, como se puede observar en la Tabla 10, se eligieron proyectos inmobiliarios en los otros distritos correspondientes al sector de Lima Norte.

13. Entre estos costos se tiene, por ejemplo, el caso de un terreno erizado en el cual se debe hacer el saneamiento físico y legal para luego hacer la instalación de la red de agua y desagüe, trámite de licencias de construcción, etc.

14. Se determina como Lima Norte al sector que comprende los distritos de Carabaylo, Comas, Los Olivos e Independencia. Fuente: CAPECO 2012.

Los proyectos elegidos son de precios similares y se analizó el principal costo social para las familias del solar generado por la localización de la vivienda, es decir el tiempo de viaje desde la vivienda ubicada en estos distritos hasta el centro de trabajo ubicado en CHL. Si bien la diferencia de tiempo de viaje entre los otros distritos no es significativa, sí es interesante notar que las familias estarían pagando en promedio \$11,717.64 adicionales por vivir en las zonas de expansión urbana si solo se considera el valor actual de los costos indirectos por transporte.

Es importante señalar que los cálculos del tiempo de viaje presentados en la tabla 10 corresponden aquellos usuarios que hacen uso de un vehículo particular calculado por la aplicación de mapas Google Maps. Según un estudio publicado por el Banco Central de Reserva del Perú, las familias del sector socioeconómico D, como las familias del solar, utilizan principalmente como medio de transporte principal al microbús. Por ende, para el caso de estudio los resultados de la aplicación Google Maps (2013) estarían subvaluados, ya que realiza el cálculo para el caso de vehículos particulares y no transporte público (Figura 5).

Tomando en cuenta el modo como se desplazan los individuos según nivel socio económico, se tomaron datos de la Gerencia de Operaciones de ProTransporte (operador del sistema de buses del Metropolitano). El tiempo aproximado de viaje utilizando transporte convencional desde Carabaylo hasta la Av. Tacna/Av. Emancipación en Lima Cercado es de entre 95 y 120 minutos, un aproximado de 3.2 horas al día utilizadas en transporte del hogar al centro de trabajo (ida y vuelta). Mientras que el costo del pasaje promedio sería de S/. 2.5 nuevos soles, al día serían S/5.00 (Tabla 11).

Dado que se están analizando los resultados desde una perspectiva de eficiencia económica, se debe de elegir la opción que minimice los costos. Al realizar el cálculo de la diferencia entre el Valor Actual de los Costos Sociales (VACS) del CHL y el de realizar el proyecto en Carabaylo se obtiene un flujo incremental positivo. Es decir, la opción de localizar el proyecto de vivienda de interés social en el CHL para las familias del solar es menos costosa.

Flujo Incremental = Flujo Costos Proyecto CHL - Flujo Costos Proyecto Carabaylo

VACS CHL:	S/. -19,756,526.77
VACS Carabaylo:	S/. -33,819,941.70
Flujo incremental:	S/. 14,063,414.94

Cabe resaltar que estos resultados son exclusivamente tomados a partir de las características propias de las familias del caso elegido, las cuales como se viene señalando tienen mucho arraigo por la localización de sus viviendas, sobre todo por el tema laboral y el

tiempo de transporte que implica que su vivienda se ubique fuera del CHL. En las tablas 12 y 13 se detallan los flujos de costos para el proyecto de vivienda en el CHL y en el distrito de Carabayllo.

De este resultado se deduce que los S/. 14,063,414.94 serían un costo evitado para la sociedad en su conjunto, por tanto desde un punto de vista de eficiencia económica sería conveniente que la solución de vivienda de calidad para las familias del solar de Jr. Ilo sea desarrollada en el CHL. Además, el resultado indicaría que los altos costos de transacción entre ellos, la negociación entre las familias del solar y con los ejecutores del proyecto, harían que un proyecto de vivienda de calidad para estas familias no sea viable desde el punto de vista privado, pero sí desde el punto de vista social. El análisis de costos evitados derivados del costo del transporte desde el distrito de Carabayllo hasta el Cercado de Lima, el valor social del tiempo, y la habilitación urbana juega un rol determinante en los resultados. La evaluación social aplicada nos indica que sí existen razones para considerar pertinente la realización de proyectos de vivienda de calidad para las familias, teniendo en cuenta la preferencia por su localización.

Es importante resaltar que el resultado de la evaluación social estaría subvaluado al no estar considerando beneficios de largo plazo como son la salud, educación y mejoras en el ingreso por tener una vivienda de calidad. Aun considerando esto último, el resultado de las evaluaciones realizadas confirmaría la hipótesis: los beneficios sociales de una vivienda de calidad en el CHL son mayores a los costos so-

ciales que genera su construcción, y por tanto ello justifica la intervención del Estado en su promoción.

Conclusiones

La intervención del estado a través de la construcción de la vivienda de interés social localizada en el CHL en lugar de alguna de las zonas de expansión urbana genera un ahorro para la sociedad en su conjunto. Para cumplir con el objetivo de la investigación se realizó una evaluación social, la cual permitió realizar un análisis integral del proyecto de vivienda de interés social y determinar su conveniencia teniendo en cuenta la ubicación actual de las familias a beneficiar. La evaluación social realiza un análisis costo-beneficio aplicado al caso de estudio de un solar de 56 familias ubicado en el Jr. Ilo en el Cercado de Lima, a través de la estimación de los costos evitados. El resultado final demostró la importancia del valor social del tiempo percibido por las familias debido a la localización de la vivienda y su proximidad a los centros de trabajo ubicados en el CHL.

La alternativa de evaluación de los costos evitados estableció una comparación de costos de un mismo proyecto de vivienda pero situado en dos localizaciones distintas: el CHL y el distrito de Carabayllo. El resultado indicó que el proyecto de vivienda en el CHL resulta ser menos costoso que el proyecto localizado en el distrito de Carabayllo a pesar que en que este último presenta un precio del suelo considerablemente menor. El resultado se debe principalmente al alto costo social que significaría para las familias desplazarse todos los días hacia sus centros de trabajo

Tabla 10: Proyectos Inmobiliarios, Ubicación, Precio y Tiempo de Transporte a Lima Cercado

Proyecto de vivienda ¹	Ubicación	Precio del Proyecto	Tiempo de viaje entre distrito y Cercado de Lima (Av. Abancay) en auto ²	Costo del valor del tiempo de trayecto del hogar al trabajo a 20 años en valor presente a una tasa social de 9%	Costo transporte de hogar a trabajo a 20 años en valor presente a una tasa social de 9%	Lo que realmente paga cada familia
"Los Parques de Carabayllo" (Carabayllo)	Av. Perimétrica S/N Lote San Juan Sub Lote 01, Altura Km. 30 de la Panamericana Norte	\$ 47,547.39	Aproximadamente 39 minutos (ruta: Av. panamericana y Av. universitaria)	\$7,759.99	\$4,819.87	\$60,127.39
"Los Parques de Comas" (Comas)	Av. Manuel González S/N Esq. Av. Víctor Andrés Belaúnde – Urb. El Retablo	\$49,478.00	Aproximadamente 35 minutos (ruta: Av. Túpac Amaru y Panamericana)	\$6,964.10	\$4,819.87	\$61,261.97
Residencial las Torres de los Olivos (Los Olivos)	Av. Alfredo Mendiola Cdra. 68 (2 cuadras de la Universidad César Vallejo)	\$ 47,606.00	Aproximadamente 30 minutos (ruta: Av. Universitaria)	\$5,969.23	\$4,819.87	\$58395.1

Fuente: Elaboración propia con cálculo de tiempos en base a información de 2013 Google Maps ©.

desde Carabayllo. Este resultado es determinante ya que los centros de trabajo de todas las familias se encuentran en el Cercado de Lima. Es por este motivo que la localización del lugar de trabajo de las familias a beneficiarse debe ser un factor importante en la decisión de la ubicación del proyecto de vivienda. Los resultados obtenidos ponen en evidencia que las fallas de mercado propias del mercado de vivienda estarían evitando que el “precio de mercado de la vivienda” refleje el verdadero valor de los beneficios.

El resultado de la evaluación social del caso de estudio, sumado a la inexistente oferta de vivienda de interés social en el CHL, justificarían la intervención del Estado para la promoción de un proyecto de vivienda para las familias del solar de Jirón Ilo. Es decir, el Estado al procurar el beneficio de la sociedad en su conjunto, podría promover el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social que al tomar en cuenta la llamada “geografía de oportunidades”, estén mejor localizados. Asimismo el Estado podría asumir los principales costos de transacción para incentivar al sector privado a invertir en este tipo de proyectos dirigidos a las familias más vulnerables, promoviendo así la integración social y brindando oportunidades laborales y de servicios básicos.

Cabe señalar que si bien la investigación no cuantificó monetariamente los beneficios sociales de tener una vivienda de calidad dada la intangibilidad de los mismos, como la salud y la educación, Contreras (2004) indica que en estos casos, en donde se dificulta la medición de beneficios sociales, “se asume que la provisión del servicio por parte del Estado es socialmente rentable y por tanto las metodologías

no pretenden medir beneficios, sino la alternativa de mínimo costo” (Contreras, 2004, p. 31).

Finalmente, algunas recomendaciones que se desprenden de esta investigación. La oferta de vivienda de interés social continuará siendo limitada si el sector privado carece de incentivos para invertir en vivienda para los segmentos de menores recursos. El Estado debiera considerar asumir los costos de transacción necesarios para hacer rentable la intervención del sector privado en favor de las familias que necesitan tener acceso a una vivienda bien localizada pero no tienen los medios suficientes para comprarla. La evaluación aplicada a un proyecto de vivienda de interés social evidenció las limitaciones que con las que se cuentan para cuantificar monetariamente las externalidades que este tipo de vivienda genera. La calidad de la vivienda influye en los resultados educativos y la salud de las personas, sin embargo, es difícil medir el efecto directo debido a que existen variables interconectadas que inciden en los resultados de la vivienda, salud y educación. Valorar la importancia de estos factores externos en la práctica es fundamental para la política habitacional del Estado. Por otro lado, las dificultades encontradas en el estudio de caso en cuanto al acceso de una vivienda nueva y el alto porcentaje de hogares que no pueden pagar una en Lima (déficit habitacional), debería cuestionar el sesgo de las políticas habitacionales actuales hacia la vivienda en propiedad y vivienda nueva. Se necesitan nuevas políticas que valoren más la rehabilitación y mejora del stock de vivienda existente, así como también ampliar opciones como la de alquiler.

Tabla 11: Estimación de costos sociales en transporte

Descripción	Unidad	Cantidad (anual)
Familias consideradas en el proyecto	150	-
Personas en edad de trabajar (2 personas por hogar) ¹	300	-
Horas al día para transporte hacia centro trabajo	3.2	22 días al mes
Valor social del tiempo por hora ³	6.44	S/. 1,648,475
Costo de transporte público al día si se vive en Carabayllo	S/. 5.00	S/. 33,8949.1525
Costo de habilitación urbana por vivienda ²	S/. 122.2	S/. 408,148.00

1. Ver resultados encuestas a familias.
2. \$25 x m² de área vendible y \$110 x m² de áreas de circulación y vías.
3. Anexo SNIP 10 parámetros de evaluación.

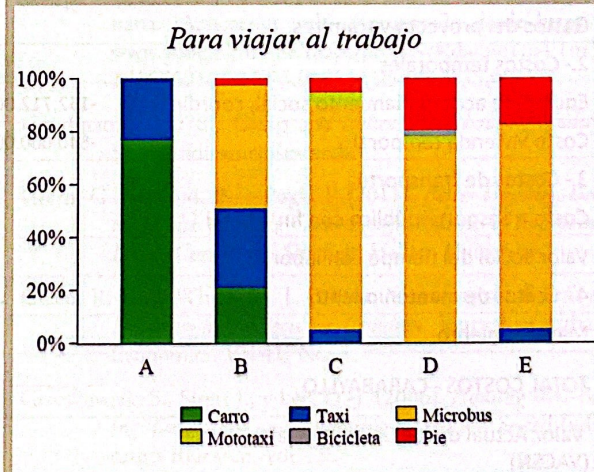


Figura 5: Medio de Transporte utilizado según NSE

Fuente: Calmet y Capurro, 2011, p. 78.

Tabla 12: Flujo de costos para la evaluación social del proyecto ubicado en el CHL

COSTOS CHL	-1	0	1	...	20
1.- Costos de inversión		-17,040,948.31			
Valor del terreno		-6,990,066.79			
Costos de construcción		-8,009,399.16			
Insumos nacionales		-4,714,540.84			
Mano de obra calificada		-1,361,994.64			
Mano de obra no calificada		-1,932,863.68			
Gastos de Gestión		-680,592.74			
Gastos del proyecto y trámites		-1,360,889.62			
2.- Costos temporales		-2,140,480.08			
Equipo de acompañamiento social, coordinación	-152,712.00	-305,424.00			
Costo vivienda temporal	-540,000.00	-1,080,000.00			
3.- Costos de mantenimiento					
Mantenimiento			-63,000.00	-63,000	-63,000
FLUJO - CHL	-1	Año 0	Año 1	...	Año 20
		-19,181,428.39	-63,000.00	-63,000	-63,000
Valor Actual de los Costos Sociales Neto (VACSN)		S/ -19,756,526.77			
Tasa Social de Descuento		9%			

Fuente: Elaboración de la autora con información de CAPECO (2012) y BBVA Research (2011).

Tabla 13: Flujo de costos para la evaluación social del proyecto de vivienda ubicado en el distrito de Carabayllo

COSTOS PERIFERIA	-1	0	1	...	20
1.- Costos de inversión		-12,992,704.64			
Costo de habilitación urbana		-342,463.50			
Valor del terreno		-2,599,359.62			
Costos de construcción		-8,009,399.16			
Insumos nacionales		-4,714,540.84			
Mano de obra calificada		-1,361,994.64			
Mano de obra no calificada		-1,932,863.68			
Gastos de Gestión		-680,592.74			
Gastos del proyecto y trámites		-1,360,889.62			
2.- Costos temporales		-2,140,480.08			
Equipo de acompañamiento social, coordinación	-152,712.00	-305,424.00			
Costo vivienda temporal	-540,000.00	-1,080,000.00			
3.- Costos de transporte					
Costo transporte público con fin laboral			-1,984,068.36	-1,984,068.36	-1,984,068.36
Valor social del tiempo con laboral			-335,593.22	-335,593.22	-335,593.22
Valor social del tiempo con laboral			-1,648,475.14	-1,648,475.14	-1,648,475.14
4.- Costos de mantenimiento					
Mantenimiento			-63,000.00	-63,000.00	-63,000.00
TOTAL COSTOS - CARABAYLLO	-1	Año 0	Año 1	...	Año 20
		-15,133,184.72	-2,047,068.36	-2,047,068.36	-2,047,068.36
Valor Actual de los Costos Sociales Neto (VACSN)		S/ -33,819,941.70			
Tasa Social de Descuento		9%			

Fuente: Elaboración de la autora en base a información de CAPECO (2012) y BBVA Research (2011).

Bibliografía

- Alonso, W. (1964). *Location and Land Use*. Harvard: Harvard University Press.
- Aranda Vargas, G., Castillo Soto, M., y Felix Rodríguez, A. (2003). *El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional*. Distrito Federal, México: Redalyc.
- Aristazabal, N., y Gomes, A. (2004). Improving Security without Titles in Bogotá. *Habitat International*, 245-258.
- Arriagada, C. (2003). *La dinámica demográfica y el sector habitacional en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Banco Mundial. (2006). *Informe Anual 2006 del Banco Mundial*. Banco Mundial.
- BBVA Research. (2011). *Situación Inmobiliaria Perú*. Recuperado el 5 de Julio de 2012, de http://serviciodeestudios.bbva.com/KETD/fbin/multi/inmobiliario_peru_2011_tcm346-261212.pdf?ts=272012
- Beltrán, A., y Cueva, H. (2007). *Evaluación social de proyectos para países en desarrollo*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Bengoa, J. (2006). *Pobreza y Vulnerabilidad*. Santiago: CEME.
- Bertraud, A. (1992). *The Impact of Land-Use Regulations and Land Supply, Consumption and Price*. Regional Development Dialogue.
- Boardman, A., Greenberg, D., Vining, A., y Weimer, D. (1996). *Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice*. Prentice Hall.
- Bonduki, N. (Abril de 2009). La lucha de la vivienda social en la áreas centrales: el caso de Sao Paulo. *Ecuador Debate*(76), 133-146.
- Borrás Alvarez, J. M., y Hierro Recio, L. (2000). *Evolución del mercado de la vivienda en la comunidad de Andalucía en los años noventa*. Universidad de Sevilla.
- Bouillon, C. P. (2012). *Un espacio para el desarrollo. Los mercados de vivienda en América Latina y El Caribe*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Brain, I., Prieto, J. J., y Sabatini, F. (2010). *Vivir en Campamentos: ¿ Camino hacia la vivienda formal o estrategia de localización para enfrentar la vulnerabilidad?* Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Calmet, D. y Capurro, J. M. (2011, marzo). El tiempo es dinero: Cálculo del valor social del tiempo en Lima Metropolitana para usuarios de transporte urbano. *Revista Estudios Económicos* (20), 73-86. Disponible en <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/20/ree-20-calmet-capurro.pdf>
- Cámara Peruana de la Construcción (2012). *XVII estudio "El Mercado de Edificaciones Urbanas en Lima Metropolitana y el Callao"*. Lima: CAPECO
- Carter, T., y Poleyvychok, C. (2004). *Housing is Good Social Policy*. Ottawa: Canadian Policy Research Networks Inc. (CPRN).
- Chatterjee, L. (Enero de 1982). Effective Targeting for Basic Shelter Provision. *Economic Geography*, 58(1), 62-74.
- Coloma, F., y Edwards, G. (1997). *Análisis Económico de la localización de viviendas sociales*. Santiago: Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Contreras, E. (2004). *Evaluación social de inversiones públicas: enfoques alternativos y su aplicabilidad para Latinoamérica*. Santiago de Chile: Cepal.
- Fuguitt, D., y J. Wilcox, S. (1999). *Cost-Benefit Analysis for Public Sector Decision Makers*. Praeger.
- Decreto de alcaldía N°161. (2003). Identifican microzonas de tratamiento de renovación urbana en el Centro Histórico de Lima. Municipalidad Metropolitana de Lima.
- Decreto de alcaldía N°162. (2003). Identifican microzonas de tratamiento de renovación urbana. Municipalidad Metropolitana de Lima.
- Decreto de alcaldía N°177. (2003). Municipalidad Metropolitana de Lima.
- Delgadillo, V. (2008). *Mejoramiento Habitacional en las áreas urbanas centrales de América Latina. Del combate de tugurios a la rehabilitación habitacional progresiva*. Ciudad de México: Universidad Autónoma.
- Dowall, D. E. (1991). *Less is More: The Benefits of Minimal Land Development Regulation*. Berkeley: University of California, Institute of Urban and Regional Development.
- Dunn, J. (2003). "A Needs, Gaps and Opportunities Assessment for Research". *Housing as a Socio-Economic Determinant of Health*. The Canadian Institutes of Health Research.
- Fontaine, E. R. (2002). *Evaluación social de proyectos*. Alfaomega.
- Fujita, M. (1999). *Urban Economic Theory: Land Use and City Size*. Cambridge University Press.
- Galarza, E., y Von Hesse, M. (2011). *Costos y Beneficios de la Adaptación al Cambio Climático en América Latina*. Lima: Cooperación Alemana al Desarrollo (GIZ).
- Galster, G., y Killen, S. (1995). *The geography of metropolitan opportunity: A case study of neighborhood conditions confronting youth in Washington, DC*. Washington .
- Glaeser, E. (1999). Learning in Cities. *Journal of Urban Economics*(46), 254-277.
- Golay, C., y Özden, M. (2009). *El derecho a la vivienda*. ONU.
- Google Maps (2013). Recorridos en el área de Lima Metropolitana. [Aplicación web]. Recuperado desde <https://www.google.com.pe/maps/preview#!data=!1m4!1m3!1d1676016412d-75.0195145!3d-9.2435385>
- Goodman, J. (1978). *Causes and indicators of housing quality*. Social Indicators Research.
- Green, G., Stafford, B., y Pugh, P. (2011). *Better Housing, Better Health in Leeds: Costo-Benefit Analysis of Improving Living Conditions*. Sheffield Hallam University.
- Green, R. K., y White, M. J. (1994). *Measuring the Benefit of Homeowning: Effects on Children*. *Journal of Urban Economics*. Vol 41, No. 3.
- Grzeskowiak, S., Sirgy, J., y Lee, D.-J. (2006). *Housing Well-Being: Developing and Validating a Measure*. Social Indicators Research, Vol. 79.
- Hardoy, J., Cairncross, S., y Satterthwaite, D. (1990). *The Poor Die Young: Housing and Health in Third World Cities*. Londres: Earthscan Publications.

- INEI. (2009). *Perú: Mapa del Déficit Habitacional a Nivel Distrital, 2007*. Lima.
- INEI. (s.f.). *Informe Técnico: Evolución de la Pobreza 2004-2010 Nueva Metodología*. Recuperado el 01 de mayo de 2012, de http://www.inei.gob.pe/DocumentosPublicos/Pobreza_InformeTecnico.pdf
- Kámiche Zegarra, J. (2013). *Metodología de Evaluación*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Katzman, R. (2001). *Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos*. CEPAL.
- Kolbe, P., Schenk, S., Burrell, L., y Redding, S. (1998). *Affordable Housing in Memphis: Revenue Sources and Cost-Benefit Analysis*. The University of Memphis.
- Kordesh, R., y Alejo, B. (2005). *Housing as a Productive Family Asset*. Annie E. Casey Foundation.
- Lagos Cabrera, W. (2012). *Estrategias para la Participación Social y Productiva en Renovación Urbana de Centros Históricos*. Tesis de maestría no publicada, Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Artes, Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú.
- Leal Maldonado, J. (2004). *La intervención en la vivienda en los centros históricos*. Madrid.
- Lopez Garcia, M.-A. (2009). *Precios de la vivienda, Expectativas Adaptativas y ¿Burbuja Inmobiliarias?* Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Lopéz, F. A. (2009). *La accesibilidad en la vivienda como valor social: costos y beneficios de la eliminación de barreras*. Madrid: Instituto Universitario de Estudios Europeos.
- Ludeña, W. (Mayo de 2002). *Lima: poder, centro y centralidad: Del centro nativo al centro neoliberal*. *Eure*, 28(83).
- Malpezzi, S., y Green, R. (1996). *What has Happened to the Bottom of the U.S. Housing Market?* Urban Studies.
- Megbolugbe, I. F. (1996). *Understanding Neighborhood Dynamics*. Urban Studies.
- Ménard, S. (2009). The Social Housing and Rental Housing Markets in an Equilibrium Rent Search Model. *Annals of Economics and Statistics*. (95/96), 183-199.
- Meyer, P. B. (1994). "Institutional Myopia and Policy Distortions: The Promotion of Homeownership for the Poor." 567-576: *Journal of Economic Issues*. Vol. 28, No. 2.
- Monk, S., y Whitehead, C. (Febrero de 1999). Evaluating the Economic Impact of Planning Controls in the UK: Some Implications for Housing. *Land Economics*, 75(1), 74-93.
- Moser, C. (1996). *Confronting crisis: A comparative study of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities*. Washington DC: World Bank.
- Moser, C. (1996). *Situaciones Críticas: Reacción de las familias de cuatro comunidades urbanas pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza*. Luzaka: Banco Mundial.
- Moser, O. C. (1998). *The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies*. Washington DC: World Bank.
- Naciones Unidas. (1991). *El derecho a una vivienda adecuada*. Ginebra: ONU.
- ONU-Habitat . (2012). *Estado de las ciudades de América Latina y El Caribe 2012. Rumbo a una nueva transición urbana*. Programa de las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos.
- Ordenanza N°1590 (2012). Ordenanza que declara de interés metropolitano el proceso de saneamiento físico legal de predios tugurizados con fines de renovación urbana en la jurisdicción de Lima Metropolitana. Municipalidad Metropolitana de Lima. Recuperado de <http://www.munlima.gob.pe/documentos/gerencias/GDU/ORDENANZA-N-1590-MML.pdf>
- O'Sullivan, A. (2003). *Urban Economics* (5ta ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Page-Adams, D., y Vosler, N. (1997). *Homeownership and Well-being among Blue-Collar Workers*. Washington University: St.Louis.
- Platt, K. (1996). *Places of Experience and the Experience of Place* Notre Dame, IN: Universidad de Notre Dame.
- Polese, M. (1998). *Economía Urbana y Regional: Introducción a la relación entre el territorio y el desarrollo*.
- Porteus, J., y Smith, S. (2001). *Domicide: The Global Destruction of Home*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Rohe, W. M., y Stegman, M. A. (1994). *The Impact of Home Ownership on the Social and Policial Involvement of Low-Income People*. *Urban Affairs Quarterly*.
- Rojas, E. (2004). *Volver al Centro. La recuperación de áreas urbanas centrales*. Washington, D.C.: BID. Departamento de Desarrollo Sostenible.
- Rodriguez Cabello, J., y Roeschmann, J. A. (2006). *Gasto Público en Vivienda*. Santiago: Gobierno de Chile.
- Rueda Palenzuela, S. (2007). *Modelos Urbanos y sostenibilidad*. Barcelona: Agencia de Ecología Urbana de Barcelona.
- Ruprah, I. J., y Marcano, L. T. (2007). *A Meta-Impact Evaluation of Social Housing Programs: The Chilean Case*. Inter-American Development Bank, Washington D.C.
- Sabatini, F., Edwards, G., Cubillos, G., y Brain, I. (2010). *Dispersión espacial de vivienda económica como vía de integración social urbana*. Santiago: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Smolka, M. (2001). *Tierra de exclusión*. Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy.
- Smolka, M., y Biderman, C. (2011). *Vivienda informal: una perspectiva de economista sobre el planeamiento urbano*. Lincoln Institute of Land Policy.
- TINSA. (2012). *INCOIN: Extracto mercado habitacional Lima Metropolitana y Callao*. Recuperado el 5 de Julio de 2012, de http://www.tinsa.pe/Pdf/NEWSLETTER_LIMA_METROPOLITANA_1T_2012.pdf