

Expectativas familiares y evaluación

■ *del proceso de adquisición de la vivienda
de interés social en el Distrito Federal'*

Ana María Durán Contreras

María Teresa Esquivel Hernández

Universidad Autónoma Metropolitana/Azcapotzalco

Ángela Giglia Ciotta

FLACSO-México



Un compromiso del Estado, si nos referimos a la política social, es el de elevar el nivel de vida y bienestar de la población, principalmente, de los grupos de más bajos ingresos. Por ello, en este contexto en México, es importante reconocer que la política habitacional ha constituido un elemento sustancial en el intento por dar solución al problema de vivienda, tanto para la clase trabajadora, como para la población de bajos recursos.

Desde los años setenta, el Estado mexicano tuvo un papel activo en la oferta de soluciones al problema de la vivienda, por medio de importantes inversiones del presupuesto federal para la creación de diversos organismos habitacionales. Esta intervención se tradujo en un apoyo fundamental a los destinatarios de la política a través de distintas formas, entre los que destacan las bajas tasas de interés y la aportación del suelo en donde se construiría la vivienda, por contar con reservas territoriales.

A mediados de la década de los ochenta, esta política llevada a cabo por el Estado sufre importantes transformaciones, pues se reduce su papel en la economía y se da un retiro paulatino de la producción de una serie de bienes y servicios. La nueva situación impactó, definitivamente, la política habitacional, la cual se orientó, principalmente, a conseguir más recursos para la vivienda y buscar recuperar los capitales invertidos. A su vez, esto se manifestó en una transformación de las reglas de operación de los diferentes organismos de vivienda, los cuales ante la disminución del financiamiento otorgado por el Estado, se vieron en la necesidad de reducir subsidios y retirar la aportación de suelo para la misma. Además, se abrieron las puertas al capital hipotecario bancario y al sector inmobiliario privado, traduciéndose en un encarecimiento de la vivienda de interés social, convirtiéndola en un bien cada vez más inalcanzable para la población de es-

1. Este trabajo forma parte del proyecto: "Pobreza, vivienda y condiciones de vida en la Zona Metropolitana de la ciudad de México", realizado en el Área de Sociología Urbana de la UAM-Azcapotzalco y contó con apoyo del CONACYT.

casos recursos (Ortiz, 1996; Herrasti y Villavicencio, 1998; Villavicencio y Durán, 1996).

En este trabajo, analizamos dos organismos de vivienda de interés social que operan en la Zona Metropolitana de la ciudad de México (ZMCM): el Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) y el Fideicomiso de Vivienda y Desarrollo Urbano (FIVIDESU).

En su creación (1981), el FONHAPO tuvo como objetivo financiar la construcción y el mejoramiento de viviendas y conjuntos habitacionales populares, para dar atención a la población de bajos recursos económicos, especialmente, no asalariados. Para la obtención de un crédito del organismo, se estableció que los solicitantes se encontraran oficialmente organizados, ser mayores de edad, ser jefes de familia o tener dependientes económicos y no rebasar los 2.5 veces salarios mínimos. Además, se estipuló que no deberían ser propietarios de otra vivienda, a menos que el crédito fuera para mejorarla. Al inicio el organismo otorgaba un subsidio de hasta el 50% del monto del crédito y se estableció como indicador el salario mínimo (Ortiz, 1996).

Por su parte, el FIVIDESU (creado en 1983), estableció como objetivo el dotar de vivienda digna a la población del Distrito Federal. Aunque los requisitos para postular no variaban significativamente de los establecidos por FONHAPO, las condiciones en el pago del financiamiento, además de estar tasados conforme al salario mínimo, el interés aplicado era más elevado (Durán, 1997).

En la actualidad, ambos organismos han modificado estas reglas de operación y, entre otros cambios, exigen que los grupos solicitantes de financiamiento sean propietarios del predio donde se realizará la construcción, además de contar con el dinero del enganche que puede ser del 10, 15 o 20% del total. Sostenemos que esto ha hecho cada

vez más difícil, para la población de escasos recursos, el poder acceder a una vivienda de interés social. En ese sentido en el presente trabajo realizamos un análisis del proceso de adquisición, a partir de la perspectiva de la propia población que ha sido beneficiaria de una vivienda de interés social financiada por FONHAPO o FIVIDESU.

Es decir, el proceso de adquisición de la vivienda en cuanto mecanismo social específico, requiere múltiples esfuerzos y compromisos por parte de los solicitantes, así como de la necesidad de activar distintas redes de relaciones horizontales y verticales, de tipo solidario o clientelar. Pero el esfuerzo no termina ahí, es menester enfrentar nuevos gastos para habitar la vivienda adquirida y paralelamente mejorar o en el peor de los casos, conservar sus condiciones de vida anterior. El análisis desde el proceso de adquisición hasta la apropiación y uso de la vivienda implican, de algún modo, evaluar la propia política habitacional.

Para el estudio, realizamos una combinación de técnicas de investigación. Por un lado, una encuesta sobre una muestra de 723 beneficiarios,² y esta información que arrojó la encuesta se combinó con un enfoque cualitativo³ (realizando 17 entrevistas abiertas a beneficiarios de distintos conjuntos habi-

2. La encuesta se aplicó a una muestra probabilística sobre el total de conjuntos habitacionales del FONHAPO y del FIVIDESU localizados en el Distrito Federal y que fueron entregados a sus beneficiarios entre 1988 y 1995. En total, la encuesta se levantó en 723 viviendas, que forman parte de 37 conjuntos habitacionales. Para el cálculo de la muestra se tomaron como criterios fundamentales: el tamaño, la localización y la antigüedad del conjunto.

3. El acercamiento cualitativo se realizó por medio de entrevistas abiertas de corte biográfico a los miembros de algunas familias seleccionadas a partir de los antecedentes proporcionados por la encuesta. Además, esta información se complementó con notas de campo elaboradas a través de la observación sistemática de algunos conjuntos seleccionados.

tacionales representativos de la muestra). Nuestro objetivo fue el indagar la experiencia individual y colectiva de los solicitantes a lo largo del proceso de adquisición y evaluar, cualitativamente, los distintos factores y procesos que hacen posible (o que obstaculizan) el conseguir una vivienda. Por ello, complementamos el estudio con el análisis del perfil de la población que finalmente pudo acceder a una vivienda de interés social a través de los organismos señalados.

Expectativas y proceso de adquisición de la vivienda

En esta parte, presentaremos algunos insumos de la encuesta cuantitativa con el fin de explicarlos, contrastarlos y profundizar en ellos a la luz de los relatos biográficos. Es importante señalar que en lo referente a la metodología, nuestro análisis pretende ser una contribución al cruce e intercambio entre distintos enfoques; y en lo referente a los contenidos, ofrecer nuevas pistas para el entendimiento de la política social de vivienda, desde el punto de vista de las repercusiones en la vida cotidiana de los beneficiarios.

De este modo, proponemos como marco de análisis el eje expectativas-proceso de adquisición-evaluaciones posteriores (a la obtención de la vivienda) por parte de los beneficiarios. Este eje nos permite elaborar una visión cualitativa del punto de vista de los solicitantes.

En relación con el análisis de *las expectativas* sobre la nueva vivienda, se observó que el tema principal es el de la propiedad de un techo donde uno puede hacer lo que quiere (en oposición a la cohabitación forzosa y a la situación de ser inquilino); un techo seguro del que uno no puede ser sacado; una seguridad para el porvenir de los hijos. Se trata de

satisfacer una necesidad que se considera básica, y que constituye el nivel mínimo de la seguridad social. La expectativa de una vivienda en propiedad se convierte, al mismo tiempo, en una importante fuente de motivaciones para emprender el proceso de adquisición.

Sin embargo, este proceso no es igual para todos. En primer lugar, si bien el tiempo promedio de espera desde que constituyeron el grupo de solicitantes de vivienda, hasta que recibieron la vivienda fue de 3.56 años, existe un número importante de familias (14.7%) que debieron esperar más de ocho años para que ésta les fuera entregada. Este tiempo promedio fue menor para los beneficiarios de FIVIDESU (3.42 años) mientras que los de FONHAPO debieron esperar más (4.06 años).

Sobre este punto, las entrevistas nos arrojan una información muy útil para entender el proceso, sus mecanismos y sus dificultades. En los relatos acerca del *proceso de adquisición* aparece un mecanismo en el que actúan múltiples actores—institucionales y no institucionales—, compuesto de distintas etapas, sobre todo, en las primeras, caracterizadas por las dificultades y los tremendos esfuerzos, tanto económicos como físicos.

En el proceso de adquisición, su funcionamiento y sus mecanismos característicos, destacan dos elementos que se refieren a la activación de redes de fidelidades y lealtades verticales y de solidaridades horizontales. Nos referimos al papel de los líderes y la activación de estrategias familiares.

El proceso empieza por una situación de dificultad—condiciones habitacionales precarias, amenaza de desalojo o lanzamiento, cohabitación con otros familiares en condiciones difíciles— y por la búsqueda de un canal mediante el cual llegar a formar parte de un grupo de solicitantes. Algún vecino o pariente sugiere al futuro solicitante que vaya

a entrevistarse con alguien que puede solucionar su problema. Aparece aquí la figura del líder.

Y por medio de esta señora ella me dijo: mira, sabes, hay una señora que ayuda a la gente para que obtenga viviendas, anda dando casas. Entrecorillas "dar", porque pus no la dan, sino que las tienes que pagar, pero sí le dan a uno la facilidad para obtenerla, ¿no? Pero pus eso no es gratis, ni es a cambio nada más así, tienes que andar... Ya fui yo y me metí en esto y le dije, mire yo vivo así y así, y yo fui lanzada y la verdad ahorita estoy viviendo provisionalmente, y ya hablé con ella y me dijo que sí como no, pero para que tú te puedas integrar al partido nada más, porque ésta era la condición, o sea afiliarse al partido y empezar a trabajar con ellos. Y al mismo tiempo que ellos nos apoyaban, nosotros los apoyábamos ¿no?

En algunos casos, empieza así un periodo de forzosa afiliación partidista y de casi total incondicionalidad hacia las iniciativas del grupo decididas por el líder. Este último aparece en muchos relatos al principio como benefactor y al final como un personaje mucho menos limpio, que acepta regalos aunque no los exige, que hace preferencias entre los solicitantes, que en el transcurso del proceso llega a conflictos abiertos con una parte de los solicitantes o con algún funcionario del organismo de vivienda y que, por eso, se transforma en una figura problemática y hasta en un obstáculo para conseguir la vivienda:

Antes era ella que nos organizaba para ir a las marchas, era ella que nos daba los informes, después ya no, incluso ya nos dijeron en FONHAPO que ella ya no tiene nada que ver en esto...

No obstante, el líder nunca dejar de ser un elemento clave e indispensable en el mecanismo de adquisición, a pesar de que no faltan, a lo largo del

proceso, líderes corruptos que se aprovechan de las aportaciones que hacen los integrantes del grupo.

Había muchas anomalías, una de ellas era que el señor mostraba el estado de cuenta de lejitos... y nunca decía hay tanto para tal persona de acuerdo a su aportación y tales intereses le ha generado, nunca lo hacía.

En otro caso:

La organización estaba presidida por un señor, que como en muchos casos se aprovecha de los bienes económicos. Las señoras sintieron inquietud por saber en qué se estaban gastando todo su dinero de las aportaciones... pero pues este señor les daba largas y largas y nunca les solucionaba nada. La señora X fue la principal persona que empezó a saber, sentir inquietud por saber dónde está mi dinero... a través de varias reuniones se dieron cuenta que este señor lo único que estaba haciendo era viriarles su dinero, porque no había tal casa.

Al mencionar a los líderes no nos referimos al sentido pomposo del concepto —de líderes políticos y de amplios movimientos sociales—, sino a un sentido más trivial, pero igualmente válido en cuanto a la efectividad y a la necesidad del liderazgo. Nos referimos al papel clave de personajes mediadores entre grupos de ciudadanos en búsqueda de vivienda y las instituciones correspondientes. La llamada "crisis de los líderes" no aparece en nuestras historias de búsqueda de vivienda, en donde los líderes-mediadores ocupan un lugar central. Puede hablarse de una crisis de autoridad de aquellos líderes de movimientos de amplio alcance. A nivel de nuestros entrevistados lo que se ve, más bien, es un proceso de fragmentación del liderazgo, que no reduce la importancia de los mediadores. Los líderes que hemos encontrado en las entrevistas son siempre líderes de rango, sin embargo, siempre están pre-

sentes en el proceso de adquisición, algunos lo utilizan para acrecentar su capital político y su fuerza de negociación frente a las instituciones.

Otro tema relevante se refiere a la visión que tienen los beneficiarios de los organismos oficiales. Hay diferentes opiniones, pero, en general, las personas coinciden en señalar una serie de deficiencias en cuanto a su organización administrativa, debido a lo cual el proceso de adquisición se prolonga por varios años.

Realizar los trámites para solicitar el financiamiento al organismo:

...es como andar a ciegas, o sea, no va uno a un lado a preguntar, a otro y hasta que va uno a otro lado y le dicen: tiene que traer esto y esto y luego otra vez, es cuestión de mucho tiempo, muchos trámites y gastos.

En muchas ocasiones, por lo tardado de los trámites, los comprobantes que se entregan para integrar el expediente pierden su vigencia y hay que volver a empezar de nuevo.

Las pocas opiniones favorables están relacionadas con procesos políticos, es decir, cuando los candidatos de partidos políticos intervienen para agilizar y facilitar los trámites ante autoridades y funcionarios con el fin de hacer proselitismo.

...ahora sí que el PRI pues nos ayudaron mucho y no fue tan tardado como hemos visto a otras gentes... nos construyeron en seis meses... lo tardado fue el drenaje.

Encontramos que los miembros de partidos políticos, en muchas ocasiones, logran agilizar los trámites para que puedan conseguir el crédito; en otras, utilizan el espacio de los conjuntos habitacionales para:

....hacer sus jolgorios, reuniones y entonces eso sí les beneficia pero no dan, no aportan nada.

En el caso de las autoridades de la delegación, existe una situación similar a la anterior, a veces retardan las licencias, la instalación de servicios y esto retrasa la entrega-ocupación del inmueble, hay mucho burocratismo.

Sin embargo, otros beneficiarios declararon que funcionarios de la delegación, arquitectos, licenciados y hasta el mismo delegado los han apoyado en diferentes asuntos, como la elaboración de planos, agilización en la entrega de documentos, en mantener en buen estado la Unidad, aportando tierra para poder sembrar plantas, agua tratada y también a recuperar dinero que algún líder se niega a entregar.

Como ya se mencionó, en la tramitación del financiamiento ante los organismos de vivienda, la opinión de los encuestadores va más en el sentido de que la burocracia predomina y que en pocas ocasiones han logrado que el proceso no sea tan pesado. Una constante se refiere a la mala información que proporcionan los funcionarios de los organismos, las personas no pueden entender cuál es el costo final de la vivienda. Un ejemplo es lo que afirma un beneficiario.

Ahorita estamos pagando una mensualidad de trescientos y tantos pesos, más o menos, lo que pasa es que como lo manejan por salarios mínimos, yo tampoco tenía muy claro eso, porque a nosotros nos hicieron firmar un pagaré de 42 millones, o sea los millones que eran antes... entonces si usted me está diciendo que yo debo tres mil y tantos salarios mínimos, entonces como que no se compensa con los 42 millones y me dice no, no, ese pagaré no, se puede decir que no sirve... el presupuesto que nos dijo el señor que nosotros debíamos creo que es de sesenta y dos mil pesos, algo así.

-Yo me pregunto ¿y el día que yo me muera y no pueda terminar de pagar mi casa? Como deudor solidario está mi esposo, y el día que mi esposo llegue a faltar, yo no creo que la vivienda quede liquidada, porque nos ha pasado con compañeros

que entraron aquí como titulares y como deudores solidarios y la casa no quedó liquidada. Ahora los hijos la tienen que estar pagando y pagando, y yo me pregunto ¿cuántos años van a tardar para pagar?

En realidad esta situación es más aplicable al caso de FIVIDESU, ya que la deuda además de estar tasada en salarios mínimos, el interés que se aplicaba era tan elevado, que efectivamente nunca podían liquidarla, pero estaba especificado en el contrato que al cumplir 20 años de estar pagando ésta quedaba cancelada.⁴

Para el caso de FONHAPO las condiciones del financiamiento son diferentes, ya que está calculado que el préstamo sea liquidado en un periodo no mayor a 8 años, además de que en un principio se aplicaron descuentos por cumplimiento en el pago.⁵

En la encuesta, el examen de las modalidades de obtención de la vivienda destacan ciertas irregularidades con respecto a lo establecido en los programas de los organismos. A pesar de la necesidad de estar constituidos en grupo para conseguir la vivienda, sólo el 74.9% de la muestra ha declarado haber participado en algún grupo para este objetivo. Esto significa que al lado de los solicitantes involucrados en el grupo, hubo familias que a última hora se incorporaron como demandantes beneficiarios con derechos similares a los demás, y con la prerrogativa de estar en condición de pagar de una sola vez el monto que los demás solicitantes han ido acumulando a lo largo de los años.

4. Como se señaló, actualmente las condiciones crediticias ya se modificaron, el financiamiento lo hacen instituciones bancarias, el organismo sólo funciona como intermediario (Durán, 1996).

5. Este instituto se encuentra con una cartera vencida muy elevada, lo que puede provocar su desaparición (Ortiz, 1996).

Estas discrepancias en la forma de acceso a la vivienda repercuten negativamente en las relaciones vecinales en los nuevos asentamientos (Giglia, 1995), en donde al llegar los beneficiarios desconocidos por los que estaban constituidos, se produce un clima de tensiones y recíprocos resentimientos que se convierten en un fuerte límite hacia la creación del espíritu de colaboración necesario para llevar a cabo las tareas colectivas de la gestión condominal.

Sin embargo, a pesar de estas situaciones el 83% de la muestra declaró que es mejor conseguir la vivienda en grupo que individualmente. Justifica esta afirmación sosteniendo que es "más fácil" (23.9%) que "así las autoridades les hacen caso" (41.8%) y que se puede ejercer una "mayor presión" (19.1%). Está claro, entonces, que existe una considerable interiorización del trámite grupal, que hay una mayor confianza en él y que se asume el corporativismo como modelo dominante de la relación con las instituciones. En otras palabras todavía hay una dificultad en concebirse como sujetos de derechos a nivel individual con una valoración importante de su fuerza para la acción colectiva y para lograr un reconocimiento frente al Estado y sus aparatos. Esto es sustancial de considerar frente al proceso de individualización actualmente impulsado por la política habitacional oficial.

Es necesario añadir en este análisis, que además del largo periodo que implica conseguir una vivienda, esto tiene un fuerte impacto económico en su calidad de vida, ya que durante todo ese tiempo y al ocupar la vivienda, tienen que realizar una serie de gastos extras, muchos de los cuales nunca son especificados, pero afectan a su economía familiar y, por consiguiente, a su calidad de vida. A continuación anotamos algunos de los mencionados por los entrevistados y cómo les afectan.

...tuvimos que comprar el terreno... tuvimos que pagar el avalúo del terreno... realizar muchos trámites.

A todos se les exige contratar seguros de vida y de inmueble, pago de agua, mantenimiento:

...para estar al corriente en el pago tengo que eliminar el consumo de carne... hacer aportaciones a la cooperativa... pago de copias, pago de certificados, gasto en transportes.

Debido a que, en general, las viviendas son entregadas en obra negra, se requieren realizar adaptaciones: como poner azulejos en el baño y cocina, enyesar paredes, poner boiler y otros acabados: comprar utensilios de jardinería y hacer arreglos en áreas comunes. Todo esto significa sacrificios económicos.

La casa nos la entregaron sin puertas porque las que mandamos a hacer no ajustaban, era principios de diciembre y no podíamos esperar más porque implicaba pagar 600 de renta en la accesoria en donde nos fuimos a vivir mientras nos construía, así que Vicente me dijo "vamos a meternos ya y con el dinero que nos ahorramos mandamos aplanar los muros". Así le hicimos, colgamos un trapo pero como no llegaba al suelo pusimos cajas de cartón, después, el aplanado fue lo más importante porque en las paredes habían grandes huecos y el frío se colaba, aún así, nos sentíamos felices aunque nuestros recursos económicos ya se habían agotado.

El análisis cualitativo nos demuestra, además, que una vez conseguida la vivienda, algunas de las expectativas que fueron movilizantes en el proceso no se cumplen en modo satisfactorio: la ilusión de "poder hacer en su casa lo que uno quiere" se enfrenta con los nuevos límites y las nuevas obligaciones de la vida condominal; y hasta la certidumbre de conseguir la propiedad —motor principal del

proceso— se ve cuestionada por las frecuentes dificultades en el pago que pueden comprometer el resultado esperado. Y en lo que se refiere a la evaluación del resultado conseguido, en varios casos son abiertamente críticas, dados los límites de espacios y de funcionalidad y, sobre todo, por la entrega "en obra negra" que obliga a vivir en algo que no puede ser propiamente definido como una casa terminada (falta de piso y de aplanados y pintura, falta de las puertas interiores, etcétera), por lo que hay que realizar una inversión considerable en obras y arreglos, que conviertan el departamento en un lugar donde sea posible "vivir con dignidad".

Pero pues pienso que valió la pena, así poco a poco vamos a poder acondicionar la casa, pintar, cambiar los muebles que están viejos... todavía nos falta mucho, me gustaría contar con dinero para arreglar mi casita, fue una lucha de muchos años, pero sí, sí valió la pena.

¿Quiénes son los beneficiarios?

El análisis de las características sociodemográficas y económicas de las familias a las que finalmente se les adjudicó una vivienda a través del FONHAPO y del FIVIDESU, es importante porque refleja los grupos que "soportaron" ese largo y difícil proceso de adquisición de una vivienda.

Una vez que los beneficiarios obtienen el tan anhelado sueño de tener su vivienda, las posibilidades que tienen para enfrentar la deuda adquirida y para mejorar o mantener sus condiciones de vida, dependen de la capacidad de sus integrantes para generar y organizar sus recursos, tanto materiales como humanos.

Como se puede apreciar en el Cuadro 1, en el conjunto de familias estudiadas existe un predomi-

Cuadro 1. **Algunas variables por organismo**
Distribución porcentual

Variables	Total	Organismo	
		FIVIDESU	FONHAPO
Relación de parentesco			
Nuclear	72.6	75.6	62.1
Extendida	24.1	21.5	32.9
Sin componente nuclear	3.3	2.8	2.8
Sexo de jefe			
Masculino	78.7	81.0	70.8
Femenino	21.3	19.0	29.2
Ciclo vital			
Jefe menor de 35 años	35.3	36.5	31.1
Jefe de 36 a 60 años	56.3	56.2	56.5
Jefe de más de 60 años	8.4	7.3	12.4
Tamaño promedio del hogar	4.33	4.31	4.39
Inserción laboral del jefe			
Asalariado manual	11.1	10.9	11.8
Asalariado no manual	42.3	42.7	41.0
Trabajador por cuenta propia	32.8	34.0	28.6
Ama de casa	6.7	5.7	10.6
Jubilado, pensionado	4.6	4.3	5.6
Desempleado	2.5	2.5	2.9
Promedio de ingresos familiares	\$2,563.17	\$2,604.38	\$2,416.32
Promedio de ingresos del jefe	\$1,588.57	\$1,605.90	\$1,522.80
Ingresos del jefe por salarios mínimos			
Menos de 2.5 s/m	48.4	48.6	47.8
De 2.5 a 4.5 s/m	26.7	27.6	23.6
Más de 4.5 s/m	24.9	23.8	28.6

Fuente: Encuesta propia, 1995.

nio importante de familias nucleares (72.6%) en un nivel más alto que para los datos que arrojan los censos nacionales, los cuales apuntan un 61% de este tipo de hogares. La cuarta parte son hogares extendidos, y su presencia es mayor en las familias beneficiadas por FONHAPO. Además, aunque el tamaño familiar promedio es de 4.33 personas, existen familias muy grandes, de 8 miembros y más, las cuales tienen mayor presencia en las viviendas del FONHAPO (7%) que en las de FIVIDESU (4%).

En relación con el jefe de familia, en la mayoría de los hogares hay un jefe masculino, pero se destaca una importante presencia de hogares encabezados por mujeres (23.5%), mayormente en los hogares beneficiados por FONHAPO (29%) con lo que se supera ampliamente la situación a nivel nacional que registra un 17% de hogares con jefatura femenina.

Otra característica del jefe es su edad, y observamos un predominio de hogares en ciclo intermedio, es decir, cuyos jefes tienen de 36 a 60 años. Sin embargo, sobresale que hay más familias jóvenes que optaron por FIVIDESU, y complementariamente, los beneficiarios de FONHAPO presentan un mayor porcentaje de familias (12.4%) encabezadas por una persona de 60 o más años.

La mayoría de los hogares cuentan con un jefe económicamente activo (86%). De ellos, la mitad son trabajadores "asalariados no manuales" y un tercio de los activos trabajan "por su cuenta". Se registra, también, una presencia poco importante de trabajadores asalariados manuales (alrededor del 10%). Esta situación es interesante de comentar ya que, como se dijo, los organismos estudiados fueron diseñados para atender, en especial, a la población no asalariada y en el caso de la muestra, sólo 4 de cada 10 beneficiarios corresponde a ese perfil. Además, si bien entre los beneficiarios de FIVIDESU el peso de las categorías ocupacionales de los jefes no ha variado

mayormente entre 1988 y 1995,⁶ en el caso del FONHAPO se observa una presencia cada vez mayor de jefes asalariados (de 46.2% antes de 1990 a 69.5% en 1995) (Véase Cuadro 2).

En cuanto a los ingresos, como se dijo anteriormente, los beneficiarios de programas de vivienda deben ser familias de bajos ingresos del Distrito Federal. En un comienzo, los organismos establecieron como condición un límite de ingresos de hasta 2.5 veces el salario mínimo (vsm) y más tarde, en el caso de FIVIDESU, se ha variado el tope a 3.5 veces el salario mínimo mensual.

En el caso de FIVIDESU observamos que el porcentaje de jefes que ganan menos de 2.5 vsm aumenta en el tiempo, mientras que los jefes con menores ingresos disminuyen su peso en las nuevas viviendas de FONHAPO. Consecuentemente, los jefes que ganan más de 4.5 salarios mínimos aumentan en el FONHAPO y disminuyen en el caso de FIVIDESU. En otras palabras, todo parece indicar que después de 1992, los jefes que accedieron a una vivienda de FONHAPO presentan un perfil económico más alto mientras que en FIVIDESU los nuevos adjudicados tienden a percibir menores ingresos, situación contradictoria ya que este organismo cambia sus reglas de operación convirtiéndose sólo en un intermedio con la banca privada (Véase Cuadro 3).

Las diferencias entre los beneficiarios se dan no sólo en relación con los ingresos sino, también, en lo que denominamos gasto en vivienda como puede observarse en el Cuadro 4. En primer lugar, y como es de esperarse, las viviendas entregadas después de

6. Hemos dividido la muestra en dos tipos de vivienda: aquéllas que denominamos *viejas* corresponden a las que fueron entregadas de 1988 a 1992, y *nuevas* a las que se adjudicaron de 1993 a 1995. Esto con el fin de comparar dos momentos, antes y después de las modificaciones en la operación de los organismos.

Cuadro 2. Inserción laboral del jefe por organismo y antigüedad de la vivienda

Inserción laboral del jefe	FIVIDESU		FONHAPO	
	Viejas (1988-1992)	Nuevas (1993-1995)	Viejas (1988-1992)	Nuevas (1993-1995)
PEA				
Asalariado manual	11.9	12.9	15.4	14.3
Asalariado no manual	49.4	48.2	30.8	55.2
Trab. por cuenta propia	38.7	38.9	53.8	30.5
PEI				
Ama de casa	51.5	44.1	66.6	57.7
Jubilado o pensionado	27.3	44.1		34.6
Desempleado	21.2	11.8	33.3	7.7

Fuente: Encuesta propia, 1995.

Cuadro 3. Ingresos del jefe en salarios mínimos por organismo y antigüedad de la vivienda

Ingresos del jefe en vsm	FIVIDESU		FONHAPO	
	Viejas	Nuevas	Viejas	Nuevas
Menos de 2.5	46.3	50.7	60.0	45.0
De 2.5 a 4.5	27.4	27.7	13.3	26.0
Más de 4.5	26.3	21.6	26.7	29.0

*Viviendas viejas: adjudicadas entre 1988 y 1992

**Viviendas nuevas: adjudicadas entre 1992 y 1995

Fuente: Encuesta propia, 1995.

1992, por ambos organismos, cuestan mucho más que las anteriores (viejas). Las de FIVIDESU aumentaron su costo en un 53.2%, mientras que las de FONHAPO lo hicieron en 96.9%. En segundo lugar, el monto de la mensualidad que los beneficiarios tienen que pagar al organismo o en su caso a la banca privada, también difiere entre ambos organismos y según el momento del beneficio. Así lo se-

ñalaron los mismos beneficiarios: para más de la mitad de ellos (51.7%) la nueva vivienda ha significado pagar más que en la que habitaban antes y sólo el 21.7% declaró pagar menos. Obviamente, el pago del predial es más alto para las familias que obtuvieron su vivienda después de 1992, sin embargo, llama la atención que el pago del agua en las nuevas viviendas es menor que en las más antiguas.

Cuadro 4. Gasto en vivienda por organismo y antigüedad de las viviendas

Gastos en vivienda	FIVIDESU		FONHAPO	
	Viejas	Nuevas	Viejas	Nuevas
Costo de la vivienda	37,498.96	57,454.82	23,122.22	45,548.35
Cuota de vivienda	288.38	367.33	186.96	380.76
Predial	17.85	22.07	17.21	24.89
Agua	52.05	30.97	28.45	18.20

Fuente: Encuesta propia 1995

Para enfrentar la nueva situación económica, una parte (35.9%) de las familias ha buscado nuevos ingresos, principalmente a través de otro trabajo para el jefe (aunque no necesariamente lo han encontrado). Otra parte (38.6%) se ha orientado a restringir gastos, mencionando principalmente recreación (29.8%), vestuario (17.9), bienes muebles (11.9%) y sólo en el 8.9% de los casos, la alimentación sufrió la merma de presupuesto. Pero para un importante porcentaje de las familias (23.6%) la nueva vivienda ha significado restringir gastos y buscar nuevos ingresos; es decir, la nueva vivienda les exige diferentes estrategias y sacrificios. Al contrario de lo que se esperaba, dadas sus condiciones socioeconómicas, estas estrategias las asumieron de manera similar tanto los beneficiarios de FONHAPO como los de FIVIDESU.

De esta forma, la encuesta arrojó importante información sobre el perfil de los beneficiarios que han adquirido una vivienda de interés social. Además, nos permite construir una idea de las dificultades con las que estas familias se enfrentan cotidianamente para poder pagar la vivienda. Sin embargo, la etapa anterior a la obtención de la vivienda no fue menos dura, más bien se trata de un largo y desgastante

proceso en el que la expectativa de contar con una vivienda propia y los lazos de solidaridad, sirvieron de aliciente en su lucha cotidiana.

Reflexiones finales

Con base en el análisis antes expuesto, podemos afirmar que las modificaciones experimentadas por FONHAPO y FIVIDESU han impactado la economía y la vida cotidiana de las familias que han accedido a una vivienda de interés social.

Así, el estudio a través del eje expectativas-proceso de adquisición-evaluación nos permitió recuperar, a partir de los testimonios de los propios beneficiarios, la experiencia vivida y el significado asignado a dicho proceso. La necesidad de vínculos de solidaridad, la presencia de personajes mediadores o líderes salidos de entre los vecinos, permitieron a estos grupos demandantes llegar a la meta buscada: la vivienda. Para la gran mayoría el camino fue duro, implicó múltiples sacrificios y desgaste no sólo económico sino emocional y físico, convirtiéndose la propiedad de la vivienda en el promotor principal del proceso. Proceso que no finaliza con la obtención de la misma, sino que continúa a lo largo de

varios años en los que, además de pagar la mensualidad de la vivienda, otros gastos aparecen en el panorama: cuotas de mantenimiento, predial, agua y luz. Aunado a esto, acondicionar la vivienda para poder habitarla y paulatinamente "arreglarla a su gusto" parece constituir el calvario que los beneficiarios de vivienda de interés social tienen que caminar si quieren convertirse en propietarios y habitar una vivienda "digna".

Los datos manejados en el presente trabajo resultan insuficientes para el planteamiento de alguna conclusión definitiva, pero nos dan la pauta para cuestionarnos acerca del futuro de la política de vivienda, de la supervivencia de los organismos y de quiénes serán sus beneficiarios, ya que la falta de subsidios, la intervención de la banca, la necesidad de organizarse y contar con un predio para poder acceder al crédito, se han constituido en serios obstáculos para que las familias de bajos ingresos puedan acceder a una vivienda. Además nos motiva para continuar investigando con la finalidad de conocer cuáles serán las alternativas de la población menos favorecida para cubrir su necesidad de vivienda.

Finalmente es importante resaltar que la triangulación de técnicas, es decir, la combinación de datos estadísticos con los relatos de vida, nos ha permitido conocer el impacto de la política social de vivienda, desde el punto de vista de las repercusiones en la vida cotidiana de los beneficiarios y, con ello, contribuir a la evaluación de un aspecto fundamental de la política social.

Bibliografía

- AMÉRIGO, M. (1995). *Satisfacción residencial. Un análisis psicológico de la vivienda y su entorno*. Madrid. Alianza Universidad.
COULOMB, R. (1990). *México: La política habitacional en la crisis*.

- México. México. Centro de la Vivienda y Estudios Urbanos, A.C.
DUHAU, E., N. Mogrovejo y C. Salazar (1998). "Bienes colectivos y gestión vecinal en los conjuntos habitacionales del INFONAVIT". En Steingart M y B. Graizbord (coords). *Vivienda y vida urbana en la ciudad de México. La acción del INFONAVIT*. México. El Colegio de México.
DURÁN, A. (1997). "Organismos de vivienda, reglas de operación y modificaciones". Ponencia presentada en el Precongreso UAM-Ciudad de México.
ESQUIVEL, M. (1997) "Características Sociodemográficas y Económicas de las Familias beneficiadas por el FONHAPO y el FVIDESU". Ponencia presentada en el Precongreso UAM- Ciudad de México.
GIGLIA, A. (1995). "La democracia en la vida cotidiana. Dos casos de gestión de condominio en la Ciudad de México". En *Alteridades*. Año 6, No. 11.
——— (1998). "Vecinos e instituciones. Cultura ciudadana y gestión del espacio compartido". En García Canclini N. (coord), *Cultura y comunicación en la ciudad de Mexico*. México. Grijalbo-UAM/Iztapalapa, pp. 132-181, vol 1.
HERRASTI, E. y J. Villavicencio (coord.) (1998). *La política habitacional en México y América Latina*. México. División de Ciencias Sociales y Humanidades, Colección Memorias. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
ORTIZ, E. (1996) "FONHAPO. Gestión y desarrollo de un fondo público de apoyo a la producción social de vivienda". México. *Habitat International Coalition*.
VILLAVICENCIO, J. (1996). "Vivienda, familia y habitación: el uso de la vivienda de interés social en el Distrito Federal". En *Revista Sociológica* No. 29. México. Universidad Autónoma Metropolitana/Azcapotzalco.
——— (1997) "La vivienda en el Distrito Federal: necesidad de cambios en la política habitacional actual". En Elbenschutz R. (coord.). *Bases Para la Planeación del Desarrollo Urbano en la Ciudad de México*. Tomo II. México. UAM-Porrúa. México.
——— (1997). "Evaluación de los programas habitacionales de interés social en el Distrito Federal". En *Revista Mexicana de Sociología* 2/97. México.
——— y A. Durán (1996). "La vivienda en la ZMCM". En Coulomb y Duhau (coord). *Dinámica urbana y procesos sociopolíticos*. México. UAM-CENVI.

