



**TESIS DOCTORAL**

Título	DETERMINANTES DE LA SATISFACCIÓN FAMILIAR CON LA VIVIENDA EN SEGMENTOS DE BAJOS INGRESOS: EL ROL DEL SUBSIDIO DEL ESTADO
Presentada por	ANA INÉS REÁTEGUI VELA
Centro	ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (Esade)
Departamento	DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA, FINANZAS, CONTABILIDAD Y CIENCIAS SOCIALES
Dirigida por	FRANCISCO XAVIER MENA Ph.D JUAN TIMANA DE LA FLOR Ph.D

**La autora expresa su agradecimiento a ESAN/ESADE por la oportunidad, el apoyo, las facilidades y la paciencia otorgados para realizar esta investigación, y contribuir así al conocimiento y solución de uno de los principales problemas de los países de América Latina, como es el acceso a una vivienda propia por parte de las familias de menores ingresos.**

## Resumen

La necesidad de refugio acompaña al ser humano desde el inicio de los tiempos. En la actualidad, la conformación de ciudades y el crecimiento de la población proponen un gran reto a los Estados para dotar de una vivienda adecuada a sus pobladores, especialmente a aquellos que requieren de mayor ayuda, generalmente brindada a través de los subsidios habitacionales. En este marco, el objetivo de esta investigación ha sido conocer los determinantes de satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos.

La literatura especializada ha identificado los determinantes de la satisfacción con la vivienda. Los autores hacen referencia a las características de las familias, de la vivienda y del entorno. La literatura permitió identificar brechas en el conocimiento sobre la vivienda que permitieron, tanto por el lado de la oferta, como la demanda, lo que permitió formular problemas de investigación. Así, se formularon tres preguntas de investigación ¿Qué criterios se tienen en consideración cuando se diseñan los programas habitacionales? ¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos? Y ¿Cuáles son los efectos del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos?

Para responder a la primera pregunta de investigación se realizó un estudio cualitativo con entrevistas a funcionarios públicos, constructores y banqueros, que estuvieron presentes en el momento del diseño y la implementación del programa de subsidios Techo Propio, implementado en el Perú en el año 2002. Se determinó que los lineamientos estuvieron centrados en asegurar la participación del sector privado, así como asegurar que las familias recibieran una vivienda con servicios básicos. No consideraron aspectos referidos a la calidad del entorno. Opinan que el programa ha tenido éxito, pero no es la escala esperada. Agregan que uno de los principales problemas ha sido la ubicación de terrenos habilitados con servicios básicos y con conectividad a la ciudad. Esta situación se agudiza por la existencia en el Perú de un mercado ilegal de terrenos.

Para responder la segunda y tercera pregunta de investigación se realizó un estudio cuantitativo. Se realizaron 212 entrevistas a familias que habían sido seleccionadas para recibir el subsidio del Estado. De esta muestra, 92 aceptaron una vivienda y 120 decidieron no utilizarlo. Para la segunda pregunta de investigación se diseñó un modelo general de satisfacción con la vivienda. Este modelo, era explicado por tres categorías: dominio, calidad de la vivienda y calidad del entorno. Las variables observables fueron: tenencia, exclusividad, calidad de los materiales, área, servicios básicos, mejoras, ampliaciones, servicios adicionales, problemas del entorno y servicios adicionales del entorno. Las variables significativas fueron: la tenencia, la exclusividad y el área.

Con respecto a la tercera pregunta de investigación, se analizaron las diferencias entre los dos grupos de entrevistados. En general las familias con subsidio tienen mejores indicadores, se encuentran más satisfechas con su vivienda, excepto en el área de la vivienda, los servicios básicos, y en los problemas del entorno. Estos resultados permiten observar que existe un riesgo latente de que las familias puedan en el largo plazo, manifestar insatisfacción con las viviendas subsidiadas adquiridas.

Se espera que los resultados hallados contribuyan a la mejor gestión de los programas de subsidios, y que el mercado tenga mayor información sobre este segmento de la población.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen .....	iii
Capítulo 1: Introducción .....	1
1.1. Estructura de la investigación .....	4
Capítulo 2: Revisión de literatura .....	7
2.1. Introducción.....	7
2.2. La teoría del bienestar y la economía del bienestar .....	8
2.3. Elementos del bienestar.....	12
2.4. Enfoques en el análisis del bienestar.....	13
2.5. La vivienda y su impacto en el bienestar de las personas.....	22
2.6. Las políticas públicas y el problema habitacional .....	28
2.7. Factores que toman en cuenta las familias de bajos ingresos al adquirir una vivienda	35
2.8. La calidad de la vivienda.....	36
2.9. Determinantes de satisfacción con la vivienda .....	37
2.10. La vivienda y el entorno residencial.....	43
Capítulo 3: Diseño de investigación .....	51
3.1. Introducción.....	51
3.2. Conclusiones de la revisión de la literatura.....	52
3.3. Problemas y preguntas de Investigación .....	53
3.4. Diseño general de la investigación.....	57
3.5. Ámbito de la Investigación .....	57
3.6. Decisiones de diseño .....	58
Capítulo 4: Estudio cualitativo .....	61
4.1. Introducción.....	61
4.2. Objetivo del estudio cualitativo y la pregunta de investigación.....	62
4.3. Contexto.....	63
4.4. Población de estudio y selección de la muestra.....	65
4.5. Recolección de datos .....	69
4.6. Procesamiento de los datos .....	70
4.7. Resultados.....	70
4.8. Discusión de los resultados .....	78
Capítulo 5: Propuesta de un modelo conceptual y formulación de hipótesis .....	82

5.1.	Introducción.....	82
5.2.	Modelo general de los determinantes de la satisfacción con la vivienda.....	83
5.3.	Formulación de las hipótesis de investigación.....	97
5.4.	Resumen.....	102
<b>Capítulo 6: Diseño y Método de la Investigación Cuantitativa.....</b>		<b>104</b>
6.1.	Introducción.....	104
6.2.	Diseño General.....	105
6.3.	Población y muestra.....	106
6.4.	Operacionalización de las variables.....	109
6.5.	Método de análisis estadístico.....	114
6.6.	Trabajo de campo y control de calidad.....	115
6.7.	Limitaciones en el trabajo de campo.....	116
6.8.	Confiabilidad y validez.....	116
6.9.	Resumen.....	122
<b>Capítulo 7: Resultados del estudio cuantitativo.....</b>		<b>123</b>
7.1.	Introducción.....	123
7.2.	Determinantes de la satisfacción.....	124
7.3.	Efectos del subsidio a la vivienda.....	129
7.4.	Resumen.....	136
<b>Capítulo 8: Discusión, contribución, implicancias, limitaciones y posibles futuras investigaciones.....</b>		<b>137</b>
8.1.	Recapitulación.....	137
8.2.	Discusión: Primera pregunta de investigación.....	140
8.3.	Discusión: Segunda pregunta de investigación.....	143
8.4.	Discusión: Tercera pregunta de investigación.....	146
8.5.	Contribución de esta investigación.....	148
8.6.	Implicancias.....	150
8.7.	Limitaciones de la investigación.....	153
8.8.	Posibilidad de futuras investigaciones.....	154
<b>Referencias.....</b>		<b>156</b>
<b>Apéndices.....</b>		<b>165</b>
	Apéndice N°. 1: Esquema de la investigación realizada para establecer la relevancia de la vivienda y la satisfacción.....	165

Apéndice N° 2: Guía de entrevistas a funcionarios públicos, constructores y funcionarios del sistema financiero .....	166
Apéndice N° 3: Entrevistas ejecutivos del sector público, constructores y banqueros que diseñaron e implementaron programas habitacionales en el Perú.....	168
Apéndice N° 4: Características generales de la muestra.....	190
Apéndice N° 5: Gráficas de distribución de las variables explicativas .....	191
Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa .....	193

## LISTA DE FIGURAS

Figura 2-1 Evolución histórica del debate entre las corrientes marginalistas y dualistas de la economía del bienestar, sobre las comparaciones interpersonales de utilidad .....	12
Figura 2-2 La pirámide de la conducta del consumidor .....	17
Figura 2-3 Los cinco valores que influyen en el comportamiento del consumidor .....	19
Figura 2-4 Proceso de toma de decisiones.....	20
Figura 2-5 Enfoques para abordar la problemática habitacional en los países más desarrollados..	32
Figura 2-6 Modelo de satisfacción residencial.....	44
Figura 2-7 Relaciones entre los atributos objetivos y subjetivos del entorno residencial, y su determinación en la satisfacción residencial .....	45
Figura 5-8 Modelo general de los determinantes de la satisfacción con la vivienda .....	96
Figura 6-9 Análisis de la Potencia para la regresión logística.....	121

## LISTA DE TABLAS

Tabla 2-1 Resumen de la vivienda y sus impactos en el bienestar .....	26
Tabla 2-2 Enfoques para abordar la problemática habitacional en los países de América Latina.....	34
Tabla 2-3 Variables referidas a las características de la familia.....	39
Tabla 2-4 Variables referidas a las características del entorno.....	39
Tabla 2-5 Variables referidas a las características de la vivienda .....	40
Tabla 2-6 Resumen de las investigaciones sobre la satisfacción y calidad de la vivienda .....	41
Tabla 4-7 Funcionarios públicos que participaron en el diseño de las políticas habitacionales a partir del año 2002.....	67
Tabla 4-8 Funcionarios del sector privado que participaron en proyectos de interés social a partir del año 2002.....	68
Tabla 4-9 Funcionarios del sector bancario que ofrecieron créditos para Techo Propio a partir del año 2002.....	68
Tabla 5-10 Categorización de los determinantes de la satisfacción con la vivienda .....	85
Tabla 6-11 Resumen de las variables seleccionadas.....	113
Tabla 7-12 Resumen de las hipótesis referidas a los determinantes de la satisfacción familiar con la vivienda en términos estadísticos.....	125
Tabla 7-13 Capacidad de predicción de la satisfacción del modelo.....	126
Tabla 7-14 Resultados de los coeficientes en la regresión logística .....	127
Tabla 7-15 Resultados de las correlaciones entre la tenencia y la calidad añadida de la vivienda	129
Tabla 7-16 Hipótesis de los efectos del subsidio en términos estadísticos .....	131
Tabla 7-17 Distribución de las familias según su satisfacción.....	132
Tabla 7-18 Distribución de las familias según el uso exclusivo de la vivienda.....	132
Tabla 7-19 Comparación de los sub grupos respecto de la media general .....	133



## Capítulo 1: Introducción

Desde las épocas inmemoriales las personas han valorado tener una vivienda. La necesidad de protección y abrigo ha estado presente desde que el hombre habitaba las cavernas. Con el transcurrir de los siglos las personas han satisfecho esta necesidad de diversas formas, una de ellas ha sido acudiendo al mercado y adquiriendo una vivienda que se adapte mejor a sus expectativas y presupuesto. Las familias con ingresos altos pueden solucionar más fácilmente esta necesidad, pero las familias de bajos ingresos que tal vez no puedan obtener una vivienda adecuada, se verán obligadas a vivir en condiciones precarias, generando insatisfacción, e impidiendo su adecuado desarrollo, (Hills, 2001; Zebardast, 2008). Frente a esta situación, los Estados suelen implementar políticas habitacionales para ayudar a estas familias a obtener la propiedad de una vivienda mediante la aplicación de subsidios, con el objeto de que puedan mejorar su posición en la vida, (Hills, 2001). Sin embargo, existen

evidencias de casos en cuales los resultados de estos esfuerzos no contribuyeron al bienestar de las familias. En este contexto, la motivación de esta investigación es profundizar la comprensión de los factores que determinan la satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos, con especial énfasis en aquellas que han recibido ayuda del Estado. La motivación de esta investigación surge de la participación de la autora en la implementación de la política de habitacional en el Perú para las familias de menores ingresos, aprovechando las experiencias ya desarrolladas por otros países Latino Americanos. En esta tesis se argumenta que la mejor comprensión de los elementos clave para que una familia de bajos ingresos se sienta satisfecha con su vivienda es valioso para quienes deban formular políticas públicas relacionadas con las viviendas subsidiadas, así el efecto de la ayuda estatal alcanzar los objetivos deseados. Asimismo, es valioso para aquellos agentes que quieran participar en la oferta de viviendas en este particular mercado.

El propósito central de esta investigación es la identificación de los determinantes de satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos. Para lograr este propósito se usa como marco conceptual los estudios sobre la satisfacción del consumidor, realizados dentro de la teoría económica, la psicología, la teoría del consumidor y la sociología. Sobre la base de estos enfoques, se analizaron también los estudios empíricos realizados sobre la calidad de la vivienda y su relación con la satisfacción de la familia.

Hoy en día el estudio de la vivienda es reconocido como importante debido a que es un bien que tiene múltiples implicancias en la vida de las personas, como en la salud, la educación, la estabilidad emocional, protección, entre otros, (Cattaneo et al., 2007 et al.; Hills, 2001; Kemeny, 2001), y es considerada uno de los elementos clave del bienestar, (Kemeny, 2001). Vera-Toscano y Ateca Amestoy (2008) señalan que la vivienda es el más grande bien de consumo e inversión de la vida de una persona, y que se trata de un importante componente de satisfacción con la vida.

La diversidad de formas que puede tener el impacto de la vivienda en la vida de los seres humanos, conlleva a que su estudio haya sido realizado desde varias perspectivas, en

distintas disciplinas. La economía, la psicología, la sociología, entre otras, han manifestado su interés en estudiar la vivienda.

Para la economía contemporánea, esta variable está asociada a la utilidad y al bienestar, por lo que ambos términos pueden usarse como sinónimos, (Sen, 2000). Tanto Easterling (2003), como Fuentes y Rojas (2001), señalan que para la psicología la satisfacción va más allá de la posibilidad de un mayor consumo de bienes y servicios, por lo que el nivel de ingresos, no es considerado tan importante para lograr la satisfacción, ya que hay aspectos cualitativos que influyen también en ella. En el caso de la sociología, se pone de manifiesto que la naturaleza humana se desenvuelve dentro de una sociedad, por lo que las expectativas individuales son influenciadas por un entorno cambiante de relaciones (De los Cobos, 1990; Pérez, 1997). Se espera que de la adecuada comprensión de los elementos que conforman la satisfacción de las personas permita establecer un modelo formal general de la satisfacción de las familias con su vivienda.

Al estudiar la literatura relacionada con la vivienda para las familias de los estratos de menores ingresos, surge la vivienda subsidiada como una de las alternativas para que este particular grupo pueda obtener una vivienda propia. Hills (2001) sostiene que la creación de la vivienda subsidiada es una respuesta del Estado para un segmento de la población que no puede obtener por sí misma una vivienda digna en el mercado inmobiliario, que provea no sólo un techo, sino también de un nivel básico de servicios. Los programas de vivienda subsidiada intentan evitar la discriminación del mercado a este grupo de personas que por sus escasos recursos se verían relegadas a áreas no deseadas de la ciudad, en las cuales la integración al entorno urbano es muy deficiente (Ducci, 2009; Hills, 2001).

Ante la relevancia de proveer viviendas a las familias de ingresos bajos, los Estados en muchos países han establecido diversas formas de subsidio o apoyo a las familias. Por ejemplo, Ecuador en el 2013 implementó el Programa de Exoneración de Pago de Impuestos a las familias que reciban una vivienda social. Igualmente, Uruguay en el 2014 exoneró el pago de impuestos a la renta de proyectos que promueven vivienda social. Perú inició entre los años 2002 y 2003, dos programas de subsidios, el Programa Crédito

Mivivienda, destinado a apoyar la compra de viviendas para la clase media de la población, y el Programa Techo Propio, destinado a sectores menos favorecidos. Francia, Finlandia Irlanda, y Reino Unido, han fomentado la capacidad de elección de las familias. Las inversiones de los países han sido relevantes, pero en general, hay poca investigación en relación con la satisfacción de las personas que adquirieron estas viviendas.

La satisfacción final de los usuarios es considerada uno de los principales indicadores de éxito de los proyectos promovidos por el sector público<sup>1</sup>. En el caso del otorgamiento de subsidios habitacionales, algunas investigaciones parecen indicar que este esfuerzo del Estado no es satisfactorio para todas las familias. En algunos casos solucionan un problema de corto plazo, pero en el mediano y largo plazo, la insatisfacción está presente, (Ducci, 2009; Moreno, 2013; Rodríguez, 2002; Rodríguez y Sungrayes, 2004).

Esta situación de insatisfacción va en contra del bienestar de las familias, pero también afecta al bienestar general de la sociedad, ya que los recursos para financiar los subsidios son extraídos de aquellos que tienen capacidad para generar excedentes. Se esperaría que el restarle capacidad de consumo o ahorros a algunas familias, se traduzca en bienestar para otras.

### **1.1. Estructura de la investigación**

Para abordar el tema presentado, la investigación se ha organizado en ocho capítulos, incluyendo el presente. El Capítulo 2 presenta la revisión de la literatura organizada por temas comenzando por el estudio de la teoría del bienestar y la importancia que tiene la vivienda dentro de ella. El bienestar, principalmente tratado por la teoría económica, se usa como base para el estudio de la satisfacción. Después de establecer la relevancia de la vivienda y su impacto en la vida de las personas, fue necesario enriquecer la perspectiva económica de la satisfacción, exponiendo también los enfoques que presentan la

---

<sup>1</sup> Yang et al (2011) sugiere que el uso de la satisfacción de los *stakeholders* como criterio para medir el éxito de los proyectos. En ese mismo sentido, Olander (2006) señalaba que un proyecto no puede ser considerado exitoso, si los *stakeholders* no están satisfechos, e incluso si se realiza dentro del tiempo, presupuesto y alcance. Es obvio que los *stakeholders* incluyen a los usuarios o futuros propietarios de las viviendas.

psicología, la teoría del consumidor y la sociología. Se espera que de la adecuada comprensión de la satisfacción de las personas, se pueda establecer un marco de análisis formal de la satisfacción con la vivienda.

En el Capítulo 2 también se presenta los estudios identificados referidos a los determinantes de la satisfacción con la vivienda. La literatura presenta investigaciones fundamentalmente empíricas, buscando identificar características que puedan influir más en la satisfacción. Se pone especial énfasis en los estudios realizados para grupos de familias de menores ingresos, y en los mecanismos creados por los Estados para facilitarles el acceso a una vivienda propia, como por ejemplo, los subsidios habitacionales.

De la revisión de la literatura sobre el bienestar y de la satisfacción con la vivienda, especialmente la de los grupos más vulnerables, se identifica el problema de investigación, que a su vez permitió formular las preguntas de investigación. El desarrollo de esta etapa se realiza en el Capítulo 3. En este capítulo también se expone el diseño general de la investigación, que incluye un estudio cualitativo y un estudio cuantitativo, propuestos para responder las preguntas de investigación planteadas. El primero estudio fue aplicado a funcionarios que actuaron en forma directa en la implementación de los programas habitacionales, así como a banqueros y constructores, quienes debían hacer posible el surgimiento de la oferta inmobiliaria. El segundo a las familias que postularon a los mismos. Ambos estudios se complementan y permiten abordar la problemática de la vivienda social en forma integral.

En el Capítulo 4 se presenta el estudio cualitativo, incluyendo su diseño detallado y los resultados del mismo. Para el estudio cualitativo se realizaron entrevistas a funcionarios del Estado que diseñaron e implementaron los programas de vivienda social<sup>2</sup> en el Perú, así como a otros profesionales del sector privado allegados a estos proyectos. Se investigó

---

<sup>2</sup> También denominados programas de vivienda subsidiada.

cómo se diseñaron las políticas habitacionales enfocados en las familias, que consideraciones se tuvo en cuenta, y cuáles fueron los principales problemas identificados.

En el Capítulo 5 se expone el modelo general conceptual propuesto y se formulan las hipótesis de investigación. En el Capítulo 6 se presenta el diseño y método de la investigación cuantitativa, incluyendo los procesos de medición, el muestreo, los procesos de recolección de datos, así como sobre la herramienta usada para el análisis de los datos.

En el Capítulo 7 se exponen los resultados del estudio cuantitativo, y en el Capítulo 8 se presentan las conclusiones de la investigación, se explican las limitaciones del estudio y se discuten las posibilidades para extender esta investigación.

## **Capítulo 2: Revisión de literatura**

### **2.1. Introducción**

En el presente capítulo se presenta la revisión de literatura referida al marco conceptual dentro del cual se desarrolló la presente investigación. Se inicia estudiando la evolución del pensamiento económico sobre la teoría del bienestar, la teoría de la utilidad, la satisfacción, la felicidad y el bienestar subjetivo. Históricamente, en la literatura existente se reconocían diferencias conceptuales entre estos términos (Bergson, 1938; Jevons, 1871; Pareto, 1896; Pigou, 1920), sin embargo, investigadores contemporáneos como Easterling (2003) consideran que pueden ser usados indistintamente. Dentro de la teoría del bienestar se ha formado una sub rama de la economía, denominada la economía del bienestar, la misma que tiene dos corrientes. La primera es la corriente marginalista, que propugna el libre

mercado; y la segunda es la corriente dualista que considera que es necesaria la redistribución de la riqueza en la sociedad, debido a la imperfección de los mercados, (Bergson, 1932; Pigou, 1920). Para esta última corriente, la presencia de subsidios hacia las poblaciones vulnerables es pertinente.

Igualmente se trata sobre los elementos que componen el bienestar según la literatura, y como ha sido estudiado por la economía, la psicología y la sociología. Se espera que el estudio del bienestar permita conocer mejor los elementos que componen la satisfacción de las personas. Se muestra también los estudios sobre la particular relevancia de la vivienda para las familias de menores ingresos, y por qué los Estados, a través de las políticas públicas, diseñan programas habitacionales subsidiados para facilitar la adquisición de viviendas nuevas y lograr una mayor equidad en la sociedad. Se describen también aquellas características identificadas asociadas a una vivienda de calidad.

Este capítulo centra las bases para formular un modelo general de investigación que permita comprender con mayor profundidad los elementos que definen la satisfacción familiar con la vivienda, especialmente, para las familias que necesitan ayuda estatal para acceder a la propiedad.

## **2.2. La teoría del bienestar y la economía del bienestar**

La teoría económica propone un marco conceptual para estudiar la satisfacción a través de la teoría del bienestar. Duarte y Jiménez (2007) definen el bienestar como el sentir de una persona al estar satisfecha sus necesidades fisiológicas y psicológicas en el presente, así como contar con expectativas alentadoras respecto del futuro. Los anhelos a futuro, y la posibilidad de poderlos realizar en el inmediato, corto y mediano plazo, son de vital importancia en dicho sentir. El bienestar individual requiere de diversos factores que varían en relación a su contribución al bienestar general. Los aspectos individuales fundamentales son la buena nutrición, la adecuada salud, una vivienda digna y acceso a la educación, entre otros, (Barr, 1992; Cattaneo et al., 2007; Duarte y Jiménez, 2007; Hills, 2001).



Duarte y Jiménez (2007) proponen que el bienestar social se define como la satisfacción de las necesidades de una comunidad, desde las más básicas hasta las más complejas, así como la existencia de una alta probabilidad de realizar sus anhelos en un tiempo razonable.

La teoría del bienestar de la sociedad estudia el ordenamiento de una escala de preferencias colectivas y de las situaciones económicas en las que una sociedad debe elegir entre múltiples alternativas. Cada elección implica realizar una toma de decisión para seleccionar aquella que se considera la mejor, dejando de lado otras opciones, (Barr, 1992; Duarte y Jiménez, 2007; Lampman, 1984). Se espera que cada elección permita alcanzar una satisfacción o bienestar mayor.

El esfuerzo para intentar medir los resultados de los intercambios que realizan las personas o la sociedad en su conjunto entre las alternativas que enfrenta, ha dado origen a una sub disciplina dentro de la economía, denominada economía del bienestar. Esta se vincula con la política económica e incluye el estudio de los fundamentos de las preferencias del consumidor, tales como la utilidad, satisfacción, o el bienestar logrado mediante la asignación de los ingresos de los consumidores, (Duarte y Jiménez, 2007). Intenta cuantificar los procesos de elección de las personas, asignando valores a cada una de las alternativas. Las metodologías para establecer el bienestar social, usando la economía del bienestar, se han basado en gran medida en el “óptimo de Pareto”, que indica que el criterio para ordenar alternativas, es la posición en la que es posible reasignar recursos para mejorar a alguien, sin perjudicar a nadie, (Agafonow, 2004; Hausman y McPherson, 1994).

Dentro de la economía del bienestar, existen dos corrientes de pensamiento, la economía marginalista y la dualista (Agafonow, 2004). Los denominados economistas marginalistas, o neoliberales, están en desacuerdo con las políticas redistributivas y con el incremento de los impuestos a quienes más tienen, debido a que el beneficio de unos se logra con la reducción de la satisfacción de otros, (Agafonow, 2004; Barr, 1992). Entre sus principales exponentes clásicos se encuentran economistas como Jevons (1871), Pareto (1896) y Robbins (1932). Según la corriente de estos economistas marginalistas, es imposible hacer

comparaciones interpersonales, pues las utilidades<sup>3</sup> de los seres humanos no son cuantificables, y por lo tanto, no se puede conocer si realizada la redistribución de los recursos, la nueva composición de la riqueza de una sociedad, genera mayor beneficio para la misma, (Agafonow, 2004; Barr, 1992; Duarte y Jiménez, 2007). Aquellos que apoyan esta perspectiva argumentan que podría resultar que quienes fueron obligados a ceder determinados recursos, los valoren más que aquellos a quienes se les entregó, por lo que el resultado final para la sociedad sería negativo.

Por otro lado, los economistas dualistas favorecen las políticas redistributivas. Ellos aceptan que las utilidades no son cardinales<sup>4</sup>, pero argumentan que es suficiente una medida ordinal<sup>5</sup> para comparar las utilidades entre dos personas e identificar a quienes disfrutan de una mayor o menor utilidad, lo que permitiría establecer un orden de preferencias en la comunidad. Exponentes de esta corriente como Pigou (1920) y Bergson (1938), argumentan que existe el concepto de la utilidad marginal decreciente, es decir que cuando una persona tiene una gran cantidad de un bien, la utilidad que le brinda ese bien es cada vez menor, por lo que en un proceso de redistribución, su pérdida de utilidad es menor que la utilidad que ganarán aquellos que tienen menos de ese bien. De esta manera es posible redistribuir los recursos y reducir las diferencias dentro de la sociedad, (Lopera, 1999; Agafonow, 2004).

Agafonow (2004) sostiene que la controversia acerca de la redistribución de los ingresos en una sociedad es una de las mayores de la teoría económica. Agrega que la utilidad es un concepto que está relacionado a los estados mentales de una persona, que trata de capturar algunas condiciones limitadas de su subjetividad y que explicaría su inclinación a preferir un bien determinado o adoptar una conducta que lo lleve a su propia satisfacción. En la Figura N° 2-1 se puede observar la evolución del pensamiento respecto del concepto del bienestar, la utilidad y la satisfacción explicado. El gráfico permite observar en una línea de tiempo la evolución de los economistas marginalistas y dualistas en aras de comprender

---

<sup>3</sup> Según esta corriente, las funciones de utilidad, no son cardinales, es decir no se tiene una medida de ellas, y por lo tanto no pueden ordenarse.

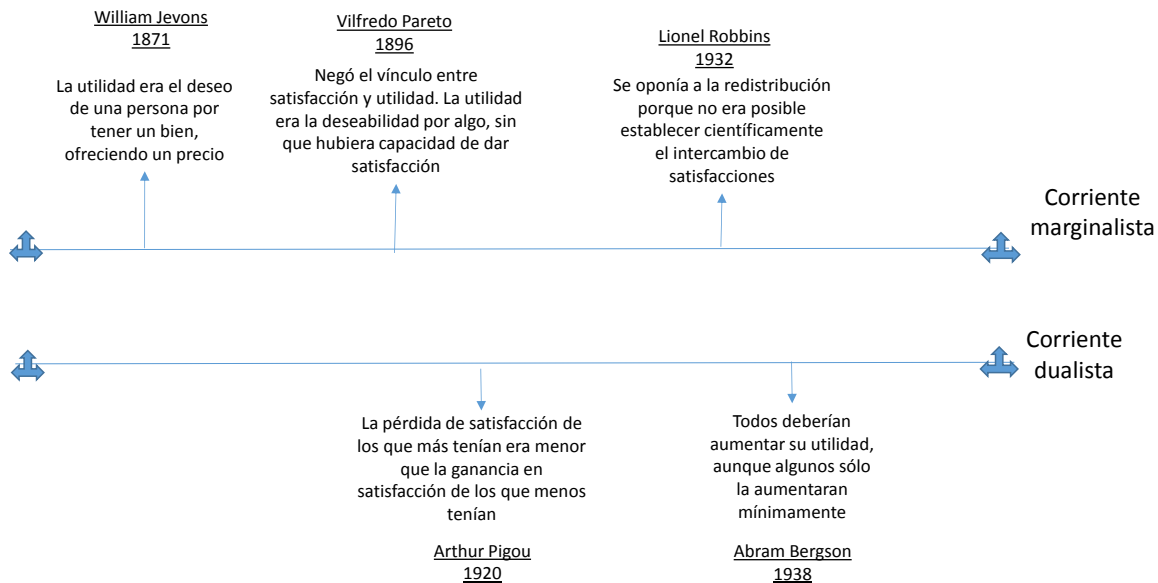
<sup>4</sup> Utilidad cardinal es una magnitud perfectamente cuantificable.

<sup>5</sup> Permite establecer un orden entre los elementos medidos.

la utilidad, el bienestar, la satisfacción. El concepto de la utilidad comienza a ser usado desde el siglo diecinueve, cuando Jevons (1871) lo vincula al intercambio de bienes a cambio de dinero. A finales de ese siglo ya se introduce el concepto de Bienestar. Pareto (1896) lo diferencia de la utilidad, indicando que el Bienestar va más allá de la satisfacción de alguna necesidad. Robbins (1932) se refiere a la satisfacción como algo muy particular, y por lo tanto imposible de intercambiar entre las personas. En contraposición los economistas que se ubicaban en la corriente dualista como Pigou (1920) y Bergson (1938) propugnan que si es posible hacer los intercambios de satisfacciones entre las personas, debido a que estas se pueden ordenar, y se puede conocer si finalmente la sociedad gana con la redistribución de los ingresos.

Los avances en el conocimiento del bienestar logrados por los autores mencionados en esta etapa permiten establecer que la presente investigación se enmarca dentro del pensamiento de los economistas dualistas. Es decir, se aceptan los mecanismos redistributivos de la riqueza al considerar que las personas deben acceder a bienes y servicios semejantes, y se asume que mecanismos como los subsidios, pueden ser usados para disminuir las inequidades en la sociedad.

Si bien los economistas clásicos como Pareto, en la corriente marginalista, y Bergson, de la corriente dualista, se refieren a la utilidad como una medida de satisfacción por el mayor consumo de bienes y servicios, y asumen la imposibilidad de medirla, economistas contemporáneos como Sen, (2000), y Easterling, (2003), amplían el concepto de utilidad, señalando que ésta puede ser entendida como felicidad, o como satisfacción. Veenhoven y Ehrhardt (1995) agrega que la satisfacción es el concepto central de la calidad de vida, así establece que la "Calidad de vida" se concibe como un amplio concepto que abarca tres dimensiones: i) Calidad del entorno en que vivimos; ii) Calidad de acción (capacidad para enfrentar la vida), y iii) Disfrute subjetivo de la vida, que incluye a la "Felicidad". Es decir para este autor, la calidad de vida no es sinónimo de felicidad, por lo que al parecer la controversia sigue latente.



Tomado de: Agafonow (2004)

Figura 2-1 Evolución histórica del debate entre las corrientes marginalistas y dualistas de la economía del bienestar, sobre las comparaciones interpersonales de utilidad

### 2.3. Elementos del bienestar

Kemeny (2001) señala que existen cuatro elementos que tienen que estar presentes para que exista el bienestar: i) acceso a vivienda, ii) seguridad social, iii) salud, y iv) educación. Agrega que respecto a los tres últimos factores, el Estado tiene caminos establecidos para proveerlos o transferir recursos continuamente, que son captados por los impuestos, para que las familias accedan a ellos. En el caso de la vivienda, este sistema de transferencias es más difícil, ya que requiere de fuertes inversiones para que las familias, especialmente las de menores ingresos, puedan acceder a la propiedad de una vivienda. Esta dificultad, además de la falta de información sobre la evolución de las edificaciones y sus características, ha hecho que el problema de la vivienda sea muchas veces postergado, e incluso no sea considerada explícitamente en los primeros estudios sobre el bienestar, (Bush-Baskette, et al., 2011). Kemeny (2001) cita como ejemplo el trabajo de Wilesnky y Esping-Andersen (1990), quienes excluyeron a la vivienda del estudio del bienestar reconociendo su complejidad. Su estudio implicaba el análisis de las políticas monetarias

propuestas, la evolución de las tasas de interés, la construcción de carreteras, la implementación del transporte público, deducciones tributarias, entre otros aspectos. Todos estos elementos son considerados relevantes para la formación de un mercado de compra y venta de viviendas eficiente. De lo expresado se puede inferir que la relación vivienda-satisfacción se convierte en un interesante objeto de investigación, (Donninson y Ungerson, 1982; Kemeny, 2001).

Lampman (1984) señala que el bienestar social puede ser aplicado en las políticas de gobierno en cuatro áreas: i) ingresos, ii) salud, iii) educación, iv) alimentos, vivienda y otros servicios, siendo los ingresos la principal fuente del bienestar, coincidiendo con Kemeny (2001). Barr (1992) agrega que los Estados pueden intervenir para lograr bienestar de la sociedad mediante: regulaciones, precios subsidiados, producción estatal, y transferencia de dinero o alimentos. Precisa que lograr el bienestar requiere de las actividades que el Estado pueda realizar, pero va más allá de ello. El bienestar involucra aspectos inherentes a las personas, y de la valoración que cada individuo le brinde a los elementos que los rodean.

#### **2.4. Enfoques en el análisis del bienestar**

La discusión sobre el bienestar no sólo ha estado circunscrita al ámbito de la teoría económica. La psicología, la sociología, la demografía, el marketing, la teoría del consumidor, el *management*, entre otras, también se han interesado en su análisis, (Solomon, 1992). La economía ha jugado un rol fundamental en su comprensión, pero el análisis de este tema comprende otros aspectos, además de los económicos. A estos enfoques se unirá también una perspectiva psicológica y sociológica. Se espera que al centrarse en el análisis de fenómenos individuales y colectivos (generado por la actividad social de las personas dentro del contexto histórico-cultural), puede aportar a una mejor comprensión de los factores que determinan la satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos.

### 2.4.1. El enfoque del bienestar desde la psicología

Easterling (2003) analiza el bienestar desde el punto de vista de la psicología, y confronta lo expuesto por la teoría económica. Propone una nueva interpretación del bienestar como sinónimo de utilidad, felicidad, satisfacción con la vida. Pese a abordar el sujeto desde el punto de vista de la psicología, marca distancia respecto de esta perspectiva estrictamente psicológica al argumentar que el análisis del bienestar dentro de esta disciplina es muy básico, porque lo circunscribe a aspectos como la genética o la personalidad<sup>6</sup>, y que por lo tanto aspectos como los eventos de la vida, como el matrimonio, divorcio, debilidad física, no tendrían efectos que perduren o influyan en el bienestar. Igualmente encuentra que la economía también tiene limitaciones para abordar el bienestar desde la teoría de las preferencias. Según el autor, mejorar los ingresos, y por lo tanto el consumo, no refleja necesariamente mayor bienestar. Easterling (2003) señala que se ha dado demasiada importancia al impacto de los ingresos, lo que lleva a una excesiva asignación de tiempo para alcanzar objetivos monetarios en desmedro de los no monetarios, como la vida en familia y la salud. Esta conducta, la búsqueda de mayores ingresos o mayor capacidad de consumo, puede eventualmente reducir el bienestar. Sobre la base de este argumento, propone una teoría del bienestar basada en la adaptación y en los efectos de la comparación social<sup>7</sup> en lugar aspectos estrictamente monetarios. Entonces, la posición de Easterling (2003) implica que el bienestar no sólo se refiere a la capacidad de consumo de una persona, dado su nivel de ingresos, sino que también se debe considerar aspectos intangibles, tales como las experiencias vividas, que también influyen en la satisfacción.

Fuentes y Rojas (2001) refuerzan lo propuesto por Easterling (2003). Del estudio realizado en dos ciudades mexicanas, concluyen que no existe una relación fuerte entre ingresos familiares y bienestar personal, sin embargo las personas tienden a sobre estresarse

---

<sup>6</sup> Easterling (2003) llama a este análisis básico, la Teoría del “*Set Point*”, teoría mediante la cual se dice que los seres humanos tienen un punto de referencia en el cerebro regulado principalmente mediante el tejido adiposo (que es el que segrega hormonas dirigidas a controlar la cantidad de comida que se ingiere). Cuando se activa ese punto, se tiene hambre y cuando se come suficiente, se desactiva.

<sup>7</sup> La Teoría de la comparación social fue presentada por León Festinger (1954). Hace referencia a la comparación que hace el sujeto de sus opiniones y habilidades con respecto a las de su grupo.

pensando en el impacto que un cambio de sus ingresos tendrá en su nivel de satisfacción. Es decir, estos autores consideran que la satisfacción de las personas no solo está influenciada por nivel de ingresos, sino también por aspectos cualitativos particulares.

Seligman y Csikszentmihalyi (2000), señalan que la psicología clásica se ha centrado en el estudio de las enfermedades del ser humano, lo que ha hecho que aspectos tales como el bienestar, la alegría, la satisfacción, la esperanza, el optimismo, y la felicidad, hayan sido dejados de lado, relegando los beneficios de los efectos que estos aspectos tienen en el ser humano.

Cuadra y Florenzano (2003), observando este vacío en la psicología, propusieron el concepto de la psicología positiva<sup>8</sup>, la que en el nivel individual se preocupa por analizar temas como inherentes a cada persona como la capacidad para el amor, el valor, las habilidades interpersonales, la sensibilidad estética, la perseverancia, el perdón, la originalidad, la espiritualidad, el talento y la sabiduría. Con respecto al bienestar social, estos autores exploran las virtudes ciudadanas y las instituciones que instan a los individuos a ser mejores ciudadanos: la responsabilidad, el altruismo, la civilidad, la tolerancia y el trabajo ético. Los autores agregan que la presencia de estas características permite una convivencia en armonía, que redundará en bienestar para la sociedad.

La psicología positiva da origen al estudio del bienestar subjetivo, que es la apreciación subjetiva de “estar bien”. En una primera etapa, los estudios de la psicología se limitaron a vincular bienestar a características demográficas tales como edad, sexo, ingreso, y las condiciones de salud, entre otras. Actualmente las investigaciones en este ámbito buscan comprender más los rasgos personales vinculados al bienestar subjetivo (Diener, 2000), tales como, el optimismo (Peterson, 2000), la felicidad (Myers, 2000), y la libre determinación (Cuadra y Florenzano, 2003).

Cuadra y Florenzano (2003) señalan que: “calidad de vida, bienestar subjetivo, satisfacción con la vida, bienestar social, son todos parte de una terminología que se relaciona con la

---

<sup>8</sup> Contreras y Esquerra (2006) citan a Seligman (1999) y definen a la psicología positiva como aquella que estudia el bienestar psicológico y la felicidad. Se enfoca en las fortalezas y virtudes humanas.

felicidad”, coincidiendo con los economistas Easterling, (2003) y Sen, (2000). Agregan que el bienestar tiene una dimensión básica que es subjetiva, y asimismo, está compuesta por dos facetas: una centrada en los aspectos afectivos-emocionales (referido a los estados de ánimo del sujeto), y otra centrada en los aspectos cognitivos-valorativos, referidos a la evaluación de satisfacción que hace el sujeto de su propia vida. Ambas facetas se relacionarían con la dimensión subjetiva.

Se puede observar por lo tanto que la psicología estudia el bienestar como sinónimo de utilidad, felicidad, satisfacción con la vida, coincidiendo con la economía contemporánea, pero a la vez marcando diferencia de la economía clásica, que consideraba que los ingresos definían la satisfacción porque permite consumir la mayor cantidad de bienes y servicios.

#### **2.4.2. El enfoque del bienestar desde la teoría del consumidor**

La teoría del consumidor también estudia el bienestar de las personas frente a la satisfacción de sus necesidades. El estudio de la satisfacción de necesidades desde esta perspectiva, unido al estudio desde la perspectiva económica y de la psicología, permite establecer un marco conceptual para profundizar el conocimiento de los elementos que determinan la satisfacción de las personas.

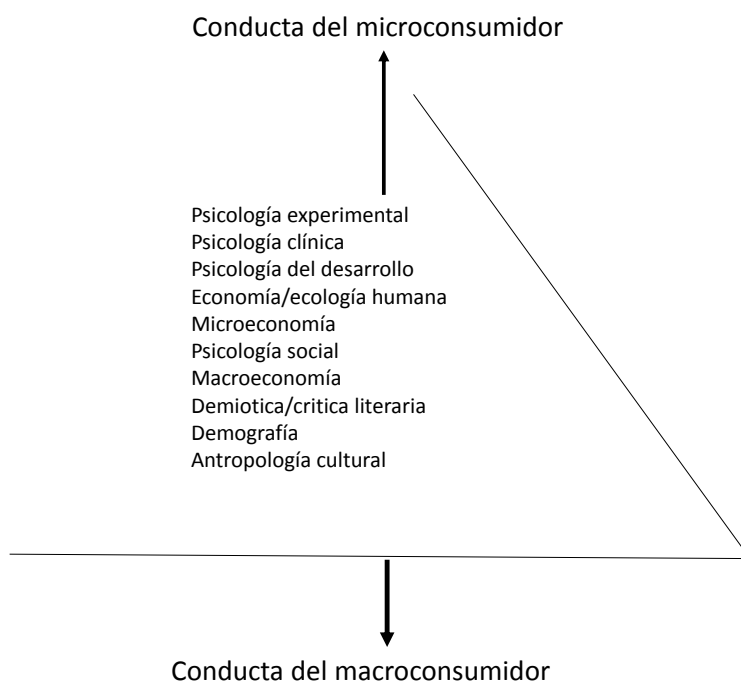
Las personas participan en los mercados para satisfacer sus necesidades. Esperan que en este espacio puedan hallar los bienes o servicios que correspondan con sus necesidades y con sus expectativas. Por lo tanto, estudiar los modelos que se refieren a los procesos de elección del consumidor contribuirá a esclarecer o comprender mejor los procesos que llevan al bienestar a las personas, (Kotler, 2008).

Solomon (1992), citado por Sandoval (1994), propone una perspectiva interdisciplinaria para abordar la conducta del consumidor. Contrasta la conducta del micro consumidor y del macro consumidor, que se refieren al orden y comportamiento individual versus actividades agregadas de grupos de individuos. Asimismo, se refiere a las diferentes disciplinas desde las cuales la satisfacción puede ser analizada. Según este autor, las diversas ramas de la ciencia pueden abordar el estudio del comportamiento del consumidor desde lo más general a lo más específico. Su perspectiva es ilustrada en la Figura N° 2.2. En esta



ilustración, en el extremo superior se ubica al micro consumidor, asociado a la psicología experimental, mientras que en la base se ubica a la macroeconomía del consumidor, asociada a la antropología cultural. El gráfico permite ver la complejidad del análisis del comportamiento del consumidor.

Solomon (1992) argumenta que la satisfacción del consumidor está compuesta por aspectos inherentes a individuo y que son tratados por la psicología y la microeconomía. Sin embargo, también se requiere un adecuado orden colectivo, abordado por la macroeconomía, demografía, y antropología cultural. Este ordenamiento propuesto por Solomon (1992) y expuesto por Sandoval (1994), puede compararse con el concepto de la psicología positiva, propuesto por Cuadra y Florenzano (2003), quienes estudian a la persona sobre la base del subjetivismo, y concluyen que en comportamiento individual tiene implicancias en el bienestar social.



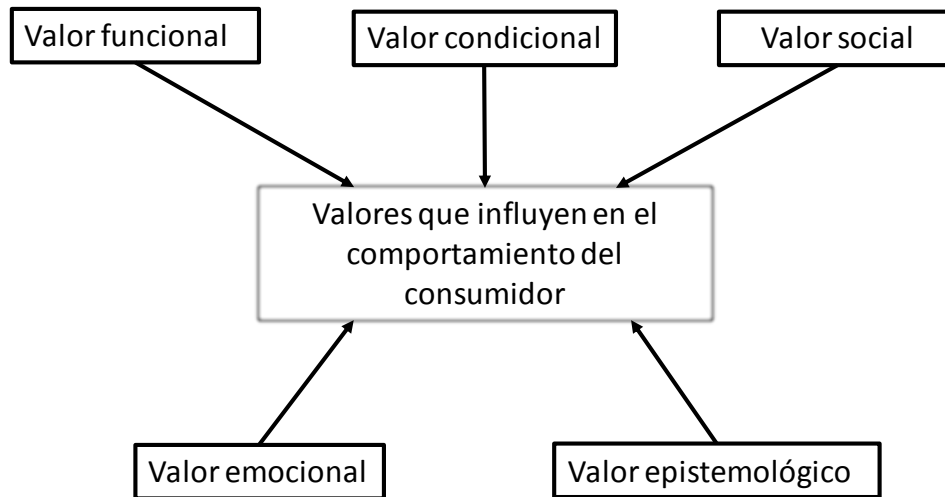
Fuente: Solomon (1992)

Figura 2-2 La pirámide de la conducta del consumidor

Aguado (2010), MacFadden (2001), Sheth, et al. (1991), y Thaler (1980), argumentan que en la teoría del consumidor, cada individuo distribuye sus ingresos entre un número de bienes y servicios tratando de maximizar su utilidad según sus preferencias. Sin embargo, sus decisiones están supeditadas a las decisiones que tomen otros agentes tales la Iglesia, las organizaciones no gubernamentales u organismos supranacionales. Por ejemplo, en el caso de la vivienda, cuando el Estado decide invertir en bienes públicos y construir infraestructura pública, cambia el entorno, y esta decisión influirá en la decisión del consumidor.

En la satisfacción de las personas intervienen una serie de evaluaciones personales del consumidor. Estas evaluaciones son realizadas de acuerdo a la valoración de cada individuo sobre los bienes y servicios que vaya a consumir. Sheth et al. (1991) identifican cinco fuentes de valor que influyen las elecciones del consumidor. Estas fuentes de valor son: i) valor funcional: percibido como la utilidad adquirida de una capacidad funcional, ii) valor social: valor asociado positiva o negativamente con estereotipos demográficos, socioeconómicos y culturales, iii) valor emocional: frecuentemente asociado con alternativas como la religión, las luchas por causas sociales, aunque puede incluir valores más tangibles como puede ser el asociar el consumo de un producto, o a una experiencia previa vivida, iv) valor epistémico: que es la utilidad percibida que se adquiere de la capacidad de despertar curiosidad, novedad, o satisfacer un deseo de conocimiento y de nuevas experiencias, v) valor condicional: que es la utilidad percibida adquirida como resultado de un experiencia particular en el mercado.

La conceptualización de Sheth et al. (1991) ratifica la presencia de múltiples dimensiones en el análisis de la satisfacción del consumidor, y por lo tanto muestra la complejidad del tema. El modelo se muestra en la Figura N° 2-3. Estos autores coinciden con Solomon (1992), pues este último considera que la satisfacción del consumidor puede ser analizado teniendo en cuenta aspectos inherentes al individuo, y también factores sociales.



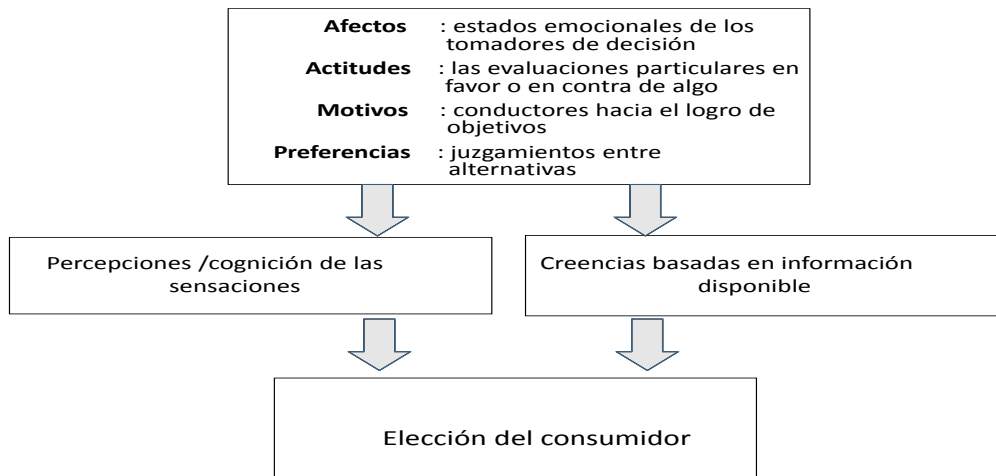
Fuente: Sheth et al. (1991)

Figura 2-3 Los cinco valores que influyen en el comportamiento del consumidor

Por su parte, Ben-Akiva, et al. (1999), agregan que la elección del consumidor puede ser caracterizada por un proceso de decisión que es formado por percepciones, y creencias basadas en información disponible, e influenciadas por afectos, actitudes, motivos y preferencias. Las percepciones son la cognición<sup>9</sup> de las sensaciones, los afectos se refieren a los estados emocionales de los tomadores de decisiones, y que a su vez impactan sobre la cognición de las tareas de decisión. Las actitudes se refieren a las evaluaciones particulares en favor o en contra de algo. Los motivos permiten el logro de los objetivos. Las preferencias son juzgamientos entre alternativas. Los autores agregan que el proceso cognitivo de la toma de decisiones es un mecanismo mental que define las tareas a realizar, el rol de las percepciones, los afectos, las actitudes, los motivos, y las preferencias, todo ello orientado a realizar una elección.

En la Figura N° 2-4 se establece las relaciones mencionadas por Ben-Akiva et al. (1999), y busca explicar el proceso de toma de decisiones.

<sup>9</sup> Proceso cognitivo es la capacidad para captar y procesar información, evaluarla y desarrollar conocimiento Rivas (2008).



Fuente: Ben-Akiva et al. (1999). Elaboración propia

Figura 2-4 Proceso de toma de decisiones

La literatura sobre la satisfacción desde la perspectiva de la psicología y de la teoría del comportamiento del consumidor, permite establecer que ambas coinciden con la teoría económica contemporánea cuando la vinculan a la calidad de vida, al bienestar individual, al bienestar social, y a la felicidad de los seres humanos, (Cuadra y Florenzano, 2003; Easterling, 2003; Sandoval, 1994; Sen, 2000; Sheth et al., 1991).

Se ha establecido también que la satisfacción del individuo se relaciona con factores que son inherentes a su propio ser, por lo tanto muy particulares; pero también comprende elementos vinculados a su relación con el entorno o con la sociedad que lo rodea. Si esta relación se deteriora también tendrá impactos negativos en el bienestar de las personas. Se espera que si encuentra un equilibrio entre estos dos ámbitos, el individuo podrá experimentar satisfacción.

### **2.4.3. El enfoque del bienestar desde la sociología**

La sociología estudia los fenómenos colectivos producidos por la actividad social de los seres humanos, dentro del contexto histórico-cultural en el que se encuentran inmersos. Desde esta perspectiva, De los Cobos (1990) precisa que los elementos que constituyen toda sociedad son su población y un territorio, y que mediante una serie de ritos y creencias se va conformando una colectividad territorializada. Este autor agrega que los hombres al estar inmersos en una sociedad no pueden ser aislados para contemplar su comportamiento, sino que los seres humanos son unidades de participación y cooperan con otros humanos.

Por su parte, Pérez (1997) concuerda con De los Cobos (1990), cuando señala que la naturaleza humana es una categoría social, de tal manera que las necesidades, las motivaciones y las expectativas son productos sociales, es decir, cada persona recibe una orientación que viene dada de un entorno cambiante de relaciones. Como ilustración, Pérez (1997) agrega que en el estudio sobre la satisfacción con el trabajo, desde una perspectiva sociológica, supone tener en cuenta la estrecha dependencia donde se desarrolla la actividad laboral, por lo que la motivación-satisfacción debe situarse en tres niveles íntimamente ligados entre sí: i) el relativo al ámbito del trabajo, ii) lo relativo al sistema de relaciones sociales que se estructura en torno a la actividad laboral, y iii) los sistemas sociales y modelos culturales. Respecto de la satisfacción del consumidor, la sociología establece que el consumo no se limita a un suceso de la conducta económica de las personas, sino que debe comprenderse con un patrón cultural del comportamiento que estructura determinado modo de relación del hombre con su entorno social, es decir el consumo es un proceso socio cultural, (Henaó y Córdova, 2007).

De Pablos et al. (1999) analizan el concepto de la calidad de vida en el ámbito de la sociología. Estos autores agregan que el bienestar o nivel de vida suelen ser usados como sinónimos de calidad de vida. Setién (1993) define la calidad de vida como el grado en que una sociedad posibilita la satisfacción de las necesidades materiales y no materiales de los miembros que la componen. Esto implica que es imposible hablar de calidad de vida sin

tener en cuenta la idea o valoración o juicio sobre el nivel de bienestar, aunque toda la concepción de la calidad de vida dependerá de sobre quien recaiga la responsabilidad de emitir esa valoración. De Pablos et al. (1999) definen la Calidad de vida como la disponibilidad de recursos y actividades para sacar adelante un programa de vida más allá de sólo la subsistencia, es decir se tiene calidad cuando se puede controlar la propia vida, así como el medio en que ésta se desenvuelve. Estos autores también especifican que por definición la calidad de vida implica la totalidad de la vida, pero son las actividades parciales y cotidianas las que proporcionan el bienestar. De acuerdo con Mackay (1997), citado por De Pablos et al. (1999), uno de los enfoques de la vida cotidiana corresponde al ámbito de la identidad y la expresividad, de la apropiación de los bienes que cotidianamente nos rodean y las representaciones sociales verdaderamente significativas para la gente. Respecto de la apropiación de los bienes, Dewey (1934) reconoce que las cosas guardan un estrecho vínculo con todo lo que tiene que ver con los procesos de objetivación y la expresión del propio ser. En esencia, todas y cada una de las cosas con las que a diario se relacionan las personas funcionan como vehículos para poder reproducir una y otra vez la vida cotidiana, y para que cada ser humano desarrolle su vida cotidiana de una manera única.

La perspectiva de la sociología refuerza la posición de la economía, la teoría del consumidor y la psicología. Son relevantes las valoraciones personales que se realice sobre la propia existencia, sobre las cosas que lo rodean y sobre las que trata de tener dominio, así como las valoraciones que realice respecto del entorno y la sociedad con la que interactúa cotidianamente.

## **2.5. La vivienda y su impacto en el bienestar de las personas**

En la literatura se ha identificado a la vivienda como uno de los elementos fundamentales del bienestar, la satisfacción o la felicidad (Easterling, 2003; Krause, 1996). Alguacil et al. (2013) la consideran como un espacio vital imprescindible para la socialización, y la inclusión social. La vivienda es un bien que las personas deberán “consumir” en el tiempo, es decir, no es un bien que una persona adquiere y luego de una experiencia desagradable lo desecha, o decide no volverlo a adquirir. El alto precio de una vivienda, hace que su

adquisición sea difícil, por lo que una vez adquirida, el propietario permanece con ella un largo período, o posiblemente durante toda su vida. En este sentido, y tomando en cuenta lo referido por la teoría económica, la teoría de la psicología del bienestar, la teoría del comportamiento del consumidor y la sociología, la vivienda debe ser un bien que brinde a sus usuarios satisfacción personal si es de calidad, y debe estar inmersa en un entorno apropiado.

Iglesias (2007) señala que el estudio de la vivienda se puede realizar desde las siguientes perspectivas: i) la vivienda entendida como un bien económico, directamente financiada, producida y distribuida por el mercado privado; para muchas personas, la vivienda será la compra que comprometerá buena parte de sus gastos futuros, ii) La vivienda como lugar especial donde estará la familia, por lo que este espacio debe ser protegido, iii) la vivienda como derecho humano, por lo que su comodidad y seguridad, es crítica para el desarrollo de la humanidad; es asimismo un factor que contribuye a la mejor educación, la salud, y permite ser un miembro productivo, parte de la fuerza de trabajo de una comunidad, iv) la vivienda como medio que promueve un orden social, es decir, la ubicación, el tipo de vivienda y quienes viven allí, crea un particular orden social; v) la vivienda como uno de los usos del suelo en un sistema funcional, necesario para la salud, buen funcionamiento de la ciudad, y por lo tanto, puede tener externalidades negativas y positivas. Es decir, la relevancia de la vivienda va más allá de ser el refugio de sus habitantes, es uno de los elementos clave para alcanzar otros aspectos del bienestar. Su ausencia y baja calidad pone en riesgo el desarrollo de quienes la habitan, (Cattaneo et al., 2007; Rindufss et al., 2007; Yilmazer et al., 2009).

Rindfuss et al. (2007) reafirma el carácter multidimensional del estudio de la vivienda, y también destaca el rol del sector privado y del Estado para que las personas puedan acceder a este bien, ya que como señala, será el bien que comprometa buena parte de su gasto, debe proveer seguridad, y debe protegerlos de los problemas de salud.

Krause (1996) señala que estudios enfocados en el impacto de la vivienda en la salud y el bienestar, muestran relación con la mortalidad, con diferentes medidas de bienestar, con

satisfacción, felicidad, y con los indicadores de salud. Keall et al. (2010) señalan que la vivienda es importante y su calidad es uno de los factores clave que determinan la calidad de la salud, la seguridad y sostenibilidad de las familias. Estos autores agregan que las malas condiciones de la vivienda se ven reflejadas en: i) accidentes en la vivienda, ii) muertes por incendios, iii) enfermedades respiratorias, iv) eventos coronarios y v) problemas de salud mental.

En el mismo sentido, Arimah (1992), Rindfuss et al. (2007), Suglia et al. (2011) y Sunka (1977), también señalan que la estructura física de la vivienda provee refugio, pero una vivienda es más que un techo donde refugiarse; una vivienda provee confort, privacidad, y sentido de seguridad. Agregan que la vivienda está también definida por el vecindario puesto que se relaciona con la seguridad fuera de la vivienda, facilidades, y conexión social, entre otros. Los mismos autores añaden que todas estas dimensiones tienen a su vez un impacto en la salud.

Galiani et al. (2013) enriquecen el concepto de vivienda y agregan que la vivienda es un bien superior y que provee una serie de beneficios. Así señalan: i) las viviendas son los lugares donde las familias pasan la mayor parte del tiempo, por lo que es crucial la buena condición de ésta; ii) las viviendas bien acondicionadas promueven la buena salud mental y psíquica, al ser un lugar de reflexión, al proteger a sus habitantes del calor y el frío, y por su puesto al proveer de agua y los servicios sanitarios; y iii) las viviendas proveen seguridad y sirven de defensa ante el crimen.

Cattaneo et al. (2007) investigaron los efectos de la vivienda en la salud de los niños y en el estado de ánimo de las madres. Luego de la implementación de pisos de cemento en los hogares pobres, las infecciones por paracitos se redujeron en 78 por ciento, las diarreas en 49 por ciento y los casos de anemia en 81 por ciento, lo que impactó favorablemente en el estado de ánimo de las madres.

Igualmente, la investigación de Evans et al. (2003) señala que la estructura de las viviendas está asociada a la salud mental. Por ejemplo, vivir en conjuntos habitacionales densos, con edificios muy elevados se vincula a los síntomas de depresión en las mujeres. El mismo autor



agrega que la relación entre la estructura de las viviendas y la salud mental puede deberse a factores como el estigma de vivir en casas deterioradas, la inseguridad, y saberse no propietario.

El concepto es corroborado por Keall, et al. (2010) y Byrne y Diamond (2007), quienes señalan que la vivienda tiene efectos relevantes en la salud, en la seguridad y la sostenibilidad. Por lo tanto, las políticas que buscan mejorar la salud de las poblaciones, deben considerar y abordar adecuadamente el tema de la vivienda.

Smith et al.(1998), señalan que la trascendencia que tiene la adquisición de una vivienda para una familia sólo se traduce en una mejora de su calidad de vida si esta propiedad viene acompañada de una serie de factores positivos que contribuyan en la tranquilidad emocional y en el desarrollo personal, educacional y profesional de sus miembros. Según estos autores, se considera relevante resaltar la vinculación entre el acceso a una vivienda y el nivel de vida, y no es solo un bien que las personas poseen, si no que juega un rol más trascendente en la calidad de vida de sus propietarios, por lo que sentir satisfacción con ella es vital.

Rindfuss et al. (2007), refuerza el rol que desempeña la vivienda en la satisfacción con la vida. Sostiene que el paso del tiempo es un elemento a considerar, así señala que cuando la economía es muy esencial y de subsistencia, la vivienda es protección y abrigo. Cuando los ingresos de la familia mejoran, la vivienda adquiere un componente de consumo. Hacia el final de esta etapa de mejoras, la vivienda adquiere un componente de inversión. Es decir, la relación entre los habitantes y la vivienda no es estática, sino que va evolucionando junto con sus habitantes. Por esta razón, al inicio de su uso puede haber satisfacción, pero esta situación puede ir cambiando con el paso del tiempo, porque las condiciones de la familia también varían, más allá de los aspectos meramente económicos.

De otro lado, Keall et al. (2010), cuando discuten sobre la vivienda y la satisfacción con ella, se refieren al vecindario. Según ellos, la vivienda no es un ente aislado, sino que se ubica en un entorno que también debería contar con características que sumen satisfacción y no generen pesar en las familias que en ella habitan. Asimismo, el entorno también está

compuesto por una serie de personas con la que las familias interactuarán cotidianamente, por lo que también deben sentirse contentos con ellos, (Suglia et al., 2011).

Rodríguez y Sungrayes (2004), argumenta que estar en ambientes o entornos nocivos, puede tener implicancias negativas en la salud física y mental de las personas, y aun podría exacerbar la violencia familiar y social, entre otros aspectos. Estos autores señalan por ejemplo que en los complejos habitacionales promocionados por el Estado en Santiago de Chile, se han registrado altos índices de violencia juvenil.

En la Tabla N° 2-1 se resume la posición de los autores sobre la relevancia de la vivienda, su impacto en las múltiples facetas de la vida de los seres humanos y en su satisfacción personal.

Tabla 2-1 Resumen de la vivienda y sus impactos en el bienestar

Autores	Impacto de la vivienda en el bienestar de las personas
Barr, 1992, ; Cattaneo et al., 2007; Hills, 2001, Kraus, 1996; Kemeny, 2001; Lapman, 1984	Salud, Educación
Arimah, 1992 Suglia et al., 2011 Rindfuss et al., 2007 Samka, 1977	Refugio Confort Privacidad Seguridad (dentro y fuera de la vivienda), Conexión social
Galiani et al., 2013	Espacio para la comodidad de la familia, Salud (mental y física) Espacio para la reflexión, protección del frío o calor Acceso a servicios básicos, seguridad
Iglesias, 2007	Es un bien económico, de alto precio, que compromete buena parte del presupuesto. Espacio donde permanecerá buena parte del tiempo, la familia. Es un derecho humano, crítica para el desarrollo de las personas. Promueve el orden social y colectivo. Necesaria para el buen funcionamiento de la ciudad.
Smith et al., 1998	Tranquilidad emocional Desarrollo personal y profesional Vinculada a la calidad de vida

Fuente: varios autores. Elaboración propia

Se ha establecido que la vivienda es un bien que impacta en varios aspectos de la vida de las personas. La calidad de una vivienda también influenciará la satisfacción de las familias con la vida misma y con su entorno, (Hills, 2001).

La teoría del consumidor y la teoría económica indican que cuando una persona desea satisfacer una necesidad acude al mercado, pero en los países menos desarrollados los mercados inmobiliarios se encuentran rezagados. La oferta y la demanda de viviendas no hayan puntos de encuentro, y existirán familias que no puedan resolver adecuadamente sus necesidades habitacionales. Ezzet-Lofstrom y Murdoch (2006) argumenta que es difícil encontrar viviendas que calcen con las aspiraciones y presupuestos de las familias, especialmente de las de menores ingresos. En una situación ideal, el mercado debería poder asignar a cada familia, la vivienda que considere adecuada, dado su nivel de ingresos. Sin embargo, al existir poca oportunidad de intercambio entre demandantes y ofertantes, por las fallas del propio mercado<sup>10</sup>, por lo tanto no se forman precios de mercado que reflejen el valor monetario que le asignan a las características de la vivienda. Este vacío en la información de mercado lleva a que trate de cubrirse identificando la calidad de las viviendas en función a sus características, (Cattaneo et al., 2007; Duarte y Jiménez, 2007; Hills, 2001; Rindfuss et al., 2007).

En resumen, tomando en consideración que: i) la corriente de los economistas dualistas de teoría del bienestar consideran que las políticas redistributivas son necesarias para lograr que las familias de bajos ingresos puedan mejorar su vida, (Bergson, 1938; Pigou, 1920), ii) la teoría del bienestar establece que la vivienda es uno de sus factores más importantes, junto a la educación, a la salud, y a la seguridad social, para lograr una mejor vida, Kemeny (2001), iii) los estudios de la economía, la psicología del bienestar, la teoría del consumidor y la sociología, señalan que la satisfacción están relacionados con aspectos de cada persona y con el entorno, (Cuadra y Florenzano, 2003; Easterling, 2003; Pérez, 1997; Sandoval, 1994; Sheth et al., 1991;), y iv) a partir de los estudios empíricos realizados sobre los impactos de

---

<sup>10</sup> La teoría económica explica que si existe competencia perfecta en todos los mercados, agentes racionales que maximizan su propio interés individual alcanzan un equilibrio de precios y cantidades óptimo desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, dada la distribución del ingreso y la disponibilidad de recursos. El equilibrio es Pareto eficiente, en el sentido que no es posible hacer más feliz a nadie sin sacrificar el bienestar de al menos otro agente económico. Los supuestos de la competencia de mercado son bastante restrictivos: perfecta información, libre movilidad de factores, no existen barreras de entrada y de salida, el tamaño de empresas es semejantes y no pueden influir en el mercado. Frente a estas características, el precio es dato pre existente y no existen externalidades, porque todas han sido ya evaluadas e inmersas en el precio. Cuando no se presenta el hecho de que todos los agentes estén funcionando sin ninguna restricción, de denomina “fallas de mercado”, (González, 2000).

la vivienda en la vida de las personas (salud, educación, sentido de pertenencia, estatus, etc.), y sobre la relevancia de ésta en la satisfacción con la vida, (Ducci, 2009; Iglesias, 2007; Keall et al., 2010; Rindfuss et al., 2007; Rodríguez, 2002; Smith et al., 1988), se concluye que es de interés de las políticas públicas ocuparse por generar mecanismos de mercado que permitan a las familias acceder a una vivienda, como el uso de los subsidios habitacionales. En el Apéndice N° 1 se presenta el esquema seguido en la revisión de la literatura para identificar la relación entre vivienda y satisfacción.

## **2.6. Las políticas públicas y el problema habitacional**

De acuerdo con Bazúa y Valeti (1995), las políticas públicas tienen dos acepciones. La primera se refiere a un campo multidisciplinario que estudia problemas que son públicos y los procesos de decisión de autoridades jurídicamente públicas, ya sea para indagar sobre estos problemas o para proponer soluciones a los mismos. Un segundo enfoque se refiere a las políticas gubernamentales en un determinado país o grupo de países, es decir está vinculada a las estrategias de acción que realizan los gobiernos en su cotidiano que hacer. La Organización de las Naciones Unidas define a las políticas públicas como un conjunto de acciones y decisiones encaminadas a solucionar problemas propios de las comunidades. En el diseño e implementación de las políticas públicas pueden intervenir conjuntamente la sociedad civil, las entidades privadas y las instancias gubernamentales en sus distintos niveles. Las políticas públicas pueden estar orientadas a toda la población (políticas universales), o dirigirse a solucionar algún problema de un grupo específico (políticas focalizadas).

Desde esta perspectiva, el difícil acceso a una vivienda de buenas condiciones, es considerada como un ámbito en el que actúa la política pública. Cortés y Winfield (2006) señalan que los problemas habitacionales, surgidos fundamentalmente desde la revolución industrial, continúan; es una situación que se acentúa en las grandes urbes, por los fuertes procesos migratorios producidos por las necesidades de empleo, educación, salud, y en general, mejores condiciones de vida. Este autor señala que incluso los países desarrollados no han podido resolver los problemas de falta de vivienda adecuada.

En este contexto, los Estados han realizado políticas públicas habitacionales que buscan dar solución al problema descrito. Una de las herramientas usadas para este fin ha sido la entrega de subsidios para lograr que las familias de menores ingresos tengan una compensación para poder acceder a una vivienda, buscando una sociedad más equitativa.

### **2.6.1. El rol de los subsidios para facilitar el acceso a la vivienda**

La teoría económica señala que los subsidios tienen por finalidad incrementar el consumo de los bienes y servicios en la economía. Con su aplicación, las políticas públicas buscan la reducción del precio o el incremento de los ingresos de las familias para poder facilitar el acceso a los bienes del mercado, Pearce (1996). Los subsidios pueden aplicarse a través de la oferta y de la demanda, (Fiadzo et al., 2000; Pearce, 1996). Fabbri y Schechter (1996) señalan que en el primer caso se puede devolver beneficios a los productores, o reducir sus costos, de tal forma que el bien o servicios que brinda no sea escaso y el precio no sea tan alto. Los subsidios otorgados a través de la demanda buscan restituir capacidad de consumo a los grupos desprotegidos de la población, redistribuyendo los recursos de la economía.

Según Fiadzo et al., (2000), la aplicación de los subsidios, ya sea a través de la oferta, o a través de la demanda, dependerá en gran parte de la planificación de las políticas públicas de cada país, y de los mecanismos de control<sup>11</sup> con que se cuente para evaluar si los impactos del subsidio son los adecuados. Por el lado de la demanda, se espera que los subsidios lleguen eficazmente a quienes realmente lo necesitan, y no sean usados por quienes sí tienen los recursos para solucionar su problema habitacional en forma privada. Por el lado de la oferta, se debe cuidar que el subsidio se vea reflejado en el mercado, es decir que los precios y cantidades ofertadas vayan de acuerdo a la capacidad adquisitiva de la población. Los ofertantes podrían proveer viviendas siempre al precio más alto para hacer uso de todo el subsidio posible, y tal vez presionarían para que haya incrementos de la ayuda estatal, generando así continuos incrementos en el precio de las viviendas

---

<sup>11</sup> Sin adecuados mecanismos de control, los programas de subsidios pueden tener efectos inversos a los deseados originalmente, generando un mal proceso redistributivo, (González, 2000).

independientemente de la evolución de los costos de las mismas, ampliado el margen de beneficios de las empresas, (Hills, 2001).

Es posible que ante la falta de mecanismos adecuados de control de los subsidios, el mercado genere soluciones ineficientes al problema de la falta de vivienda, impulsando a que las familias de bajos ingresos vivan en zonas o áreas de segregación, quienes por los altos precios de las viviendas deben aceptar estas condiciones, (Ducci, 2009 Gilbert y Varley, 2002, Iglesias, 2007).

Los gobiernos esperan que con el tiempo mejoren los ingresos de las familias beneficiadas, logren salir de su condición de vulnerabilidad, y los subsidios se retiren paulatinamente o se concentren en sectores de pobreza que aún no han recibido ayuda del Estado. Por lo tanto, los gobiernos que aplican estas políticas deben evaluar si los recursos que destinan a los subsidios están cumpliendo o no los objetivos para los cuales fueron diseñados, (Fiadzo et al., 2000).

### **2.6.2. La vivienda subsidiada**

Se entiende como vivienda subsidiada o vivienda social como aquella residencia que es producto de las políticas habitacionales dirigidas a los grupos más desposeídos de la sociedad, que no pueden adquirir una vivienda del mercado inmobiliario con sus propios recursos, (Hidalgo, 2007). El mercado inmobiliario proveerá de viviendas a quienes puedan adquirirlas, pero como se mencionó, los precios de este bien suelen ser altos, relegando a las familias menos pudientes a vivir en malas condiciones, y en zonas donde el precio del suelo es bajo, donde no tienen servicios públicos y están desconectados de las zonas de mayor valor, tal como lo señalan Gilbert y Varley (2002), Iglesias (2007).

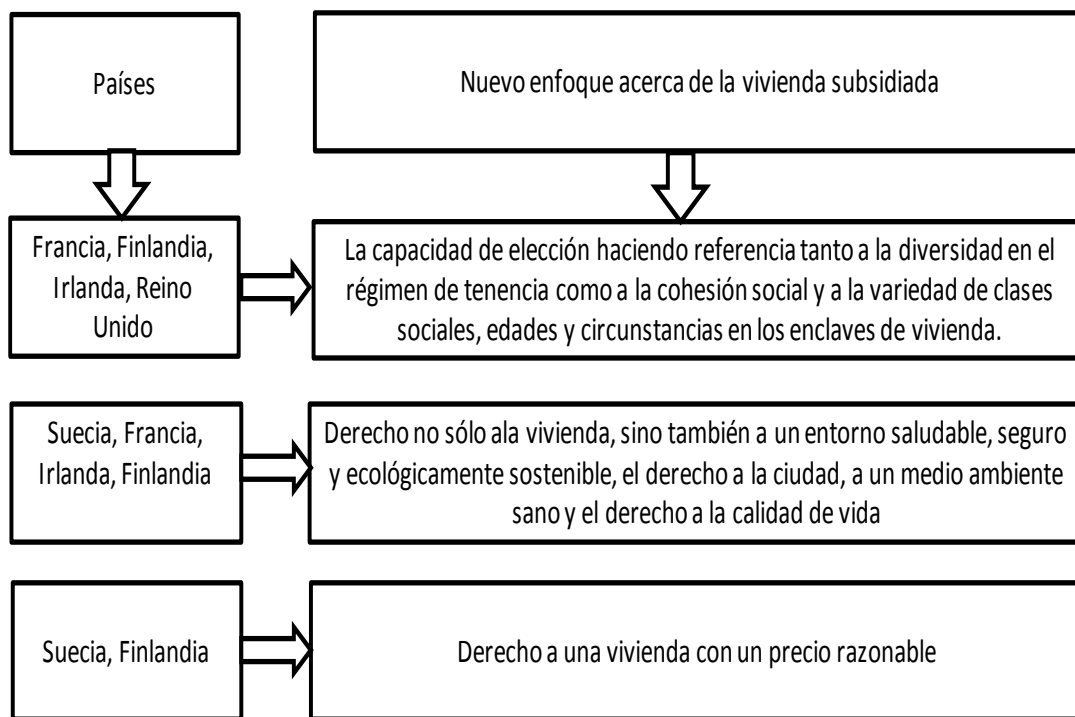
Una crucial ventaja de la vivienda subsidiada es que permite romper el vínculo entre el ingreso del propietario y la calidad de la zona de ubicación de sus viviendas, de tal forma

que hace más fácil la conformación de vecindarios mixtos<sup>12</sup> que con mecanismos basados exclusivamente en el mercado, (Hills, 2001). Por ejemplo, los países más desarrollados empiezan a analizar el tema de la vivienda social o vivienda subsidiada desde otras dimensiones dentro de los objetivos de la política nacional de vivienda, e intentan ir un poco más allá de sólo el concepto de abrigo señalado por Rindfuss et al. (2007). Los países europeos han adoptado más bien por diseñar enfoques interesantes en los que la vivienda es usada como una poderosa herramienta de inclusión social e igualdad dentro de la sociedad, reconociendo así su impacto en la vida de las personas, (Rodríguez y Sungrayes, 2004).

En la Figura N° 2-5 se presenta una explicación de los enfoques en la concepción de la vivienda subsidiada en los países más desarrollados. Se puede observar que estas viviendas no sólo son concebidas como refugio para las familias, sino que constituyen un instrumento mediante el cual se transmite bienestar individual y social. Esta posición coincide con lo señalado por Solomon (1992), Sheth et al. (1991), Ben-Akiva et al. (1999), cuando establecen que la satisfacción está conformada por elementos muy particulares e inherentes a cada una de las persona, pero también se debe considerar un orden colectivo o de entorno, que tiene ciertamente una influencia en el actuar de los individuos, y en su satisfacción.

---

<sup>12</sup>Vecindarios conformados por familias de diferentes niveles de ingreso, como se verá más adelante es un tema que la literatura de vivienda social discute actualmente y constituye también el objetivo de política de algunos gobiernos europeos.



Fuente: Rodríguez (2002). Elaboración propia

Figura 2-5 Enfoques para abordar la problemática habitacional en los países más desarrollados

Los enfoques mencionados se han venido implementado luego de que más bien en las últimas décadas del siglo XX, los países desarrollados abandonaron las políticas habitacionales, reduciendo el apoyo a la vivienda subsidiada, tanto a vivienda nueva como a vivienda alquilada, generándose un problema social importante, Justo y Vásquez (1991).

España es un caso denominado peculiar y diferente al resto de Europa según Alguacil et al. (2013), los autores señalan que durante los últimos años, la edificación de viviendas en este país se ha realizado con un enfoque de inversión para lograr altas rentabilidades a corto plazo, y no con un enfoque hacia cubrir las necesidades de las personas. La fuerte demanda observada no siempre ha correspondido a las necesidades que surgen porque se forman nuevos hogares, ni por aumentos en los ingresos de las familias. Agregan que se ha privilegiado la construcción de viviendas y el que un mayor número de personas acceda a la propiedad, lo que muchas veces ha sido fomentado por un sistema financiero que ha ofrecido créditos a tasas muy bajas. Estas bajas tasas de interés permitió a las familias



adquirir una propiedad sin contar con una cuota inicial (ahorro) importante, generándose así, una ilusión de mayores niveles de renta.

Minguijol et al. (2014) señalan que la crisis económica que ha experimentado España y sus habitantes, ha puesto de manifiesto la debilidad del sistema y ha sido motivada por un rígido sistema hipotecario que ha convertido el endeudamiento personal y familiar en una gran carga. Hoy en día frente a los problemas de una crisis financiera, las familias se ven expuestas a fuertes deudas, situación que acentúa la crisis. Alguacil et al. (2013) agregan que también los desequilibrios en el mercado han sido reforzados por que la oferta se ha realizado en regiones donde se los precio de las viviendas subieron sustancialmente, y no necesariamente donde habían mayores necesidades para la población. Es decir, el componente especulativo ha estado muy presente, lo que trae consigo que se observe elevados porcentajes de segundas residencias y viviendas desocupadas.

En este contexto, Alguacil et al. (2013) sostienen que el apoyo del Estado para la vivienda social, tanto de vivienda nueva, como de alquiler subsidiado ha retrocedido. Agregan que la política de vivienda se ha llevado a cabo como parte de una política económica, sin tener en consideración que el acceso a este bien en condiciones adecuadas es un derecho. Hernández (2013) señala que el no proteger el acceso a la vivienda a los ciudadanos genera exclusión social. Este acceso no sólo se refiere a la propiedad, sino a la falta de adecuación a las características de los ocupantes, imposibilidad de mantener su habitabilidad. Minguijol et al. (2014), refuerzan lo señalado por Hernández (2013), cuando señalan que cuando una persona no puede resolver su problema de vivienda por sus propios medios en un economía de mercado y vive en condiciones de infravivienda, se manifiesta la exclusión residencial. En el caso concreto de España, el deterioro de la economía de los últimos años, ha puesto de manifiesto problemas estructurales en la política habitacional.

En el caso de ciertos países Latinoamericanos, en vías de desarrollo, se ha privilegiado el número de viviendas nuevas, o la reducción del déficit cuantitativo, en lugar del déficit cualitativo (mejora de las viviendas ya existentes, pero que se encuentran en estado de deterioro). El mejoramiento de la calidad de la vivienda ya existente no ha sido un tópico

intensamente abordado, aunque casi todos los países lo tienen dentro de sus objetivos de política habitacional. En la Tabla N° 2-2 se presenta las principales características de las políticas habitacionales para la vivienda social desarrolladas en América Latina, en las últimas décadas.

Tabla 2-2 Enfoques para abordar la problemática habitacional en los países de América Latina

País	Subsidio	Componentes	Características
Chile	A la demanda	Ahorro, crédito, subsidio	Se privilegia el núcleo familiar con bajos ingresos. Se fijan los precios de las viviendas. Se privilegió el subsidio para vivienda nueva. Se realizaron en zonas periféricas, desconectadas de la ciudad. El sector privado construye las viviendas. Los bancos tienen activa participación para los créditos y leasig habitacional.
Costa Rica	A la demanda	Crédito, Subsidio	Se privilegia el núcleo familias con bajos ingresos. No se fijan los precios de las viviendas. Creación de banca de segundo piso para proveer créditos a los bancos, y administrar los subsidios. Sistema financiero privado activo. El sector privado construye las viviendas.
Colombia	A la demanda	Crédito, subsidio	Se privilegia el núcleo familiar con bajos ingresos. No se fijan los precios de las viviendas. Creación de banca de segundo piso para proveer créditos a los bancos, y administrar los subsidios. Sistema financiero privado activo. El sector privado, las cajas de compensación familiar y organismos populares de viviendas pueden construir.
Perú	A la demanda	Ahorro, Crédito, subsidio	Se privilegia el núcleo familiar con bajos ingresos. Se fijan los precios de las viviendas. Se privilegió el subsidio para vivienda nueva. El sector privado construye las viviendas Los bancos privados tienen activa participación para el financiamiento.

Fuente: Held (2000)

El enfoque de los países más desarrollados, y el de los países Latino Americanos tiene diferencias. Pareciera que estos últimos se encuentran en una etapa inicial de las políticas públicas habitacionales, mientras que los primeros han avanzado en darle una solución al problema de la vivienda, incorporando conceptos como calidad de vida, entorno, inclusión,

entre otros. Hills (2001) sostiene que el punto central para justificar el subsidio habitacional es combatir la exclusión social y crear espacios en los que exista una mezcla adecuada de estratos socioeconómicos.

## **2.7. Factores que toman en cuenta las familias de bajos ingresos al adquirir una vivienda**

Un error común es considerar que las decisiones de compra de las personas de menores ingresos se basan solo y exclusivamente en los precios, por ello algunos gobiernos obligan a los constructores de proyectos habitacionales a proveer determinado porcentaje de viviendas sociales, sin embargo, este requisito no asegura que éstas cuenten con las características adecuadas para brindarles satisfacción, (Rodríguez y Sungrayes, 2004).

Las familias con bajo poder adquisitivo buscan la propiedad formal del terreno donde edificarán sus viviendas, porque al no ser así, se ve limitado el acceso a los servicios adicionales tales como financiamiento, agua y electricidad<sup>13</sup>. Esta situación se presenta sobre todo en las ciudades de rápido crecimiento, donde la tierra es escasa y el número de parcelas disponibles es frecuentemente limitada por las municipalidades con la finalidad de controlar la migración rural y hacer frente a problemas de planeamiento urbano, a las pobres condiciones de higiene, y a la seguridad pública, (Hills, 2001).

Hills (2001) sostiene que en la búsqueda de la propiedad, el acceso al financiamiento es otro aspecto que las familias toman en consideración en el momento de adquirir una vivienda. En algunos casos, si bien existen recursos financieros para la compra de viviendas, los préstamos no se efectúan debido a que los productos bancarios tienen plazo, tasas o montos, que no se complementan con los subsidios gubernamentales, ya que estos últimos son insuficientes o inapropiados, (Gilbert y Varley, 2002). Las hipotecas están orientadas a los segmentos de ingresos más altos, el micro financiamiento de viviendas es una industria emergente, y los sistemas informales no son eficientes, (Hills, 2001).

---

<sup>13</sup> El sistema financiero peruano favorece la propiedad de las viviendas, ya que es una señal de arraigo, además la propia vivienda puede ser garantía para un crédito. En el caso de las empresas de servicios, se suele solicitar la formalidad de la propiedad para dotar de agua o electricidad.

Schmidt y Budinich (2006) sostienen que las familias de bajos ingresos, cuando evalúan la adquisición de una vivienda tienen en consideración el acceso al financiamiento; la presencia de la electricidad, agua, y saneamiento; acceso al empleo y a los servicios (clínicas, colegios, entre otros); el acceso a materiales de construcción; y acceso a herramientas de diseño y construcción. Los puntos señalados por estos autores hacen referencia a aspectos que pueden brindar una satisfacción individual (propiedad, servicios básicos, materiales, herramientas de diseño y construcción) y a la satisfacción con el entorno, (acceso al empleo y a los servicios del entorno).

## **2.8. La calidad de la vivienda**

Se ha comentado sobre el rol de los subsidios como mecanismo para corregir las fallas del mercado, y también se ha expuesto la problemática identificada en los programas habitacionales subsidiados, los que al parecer no han sido abordados teniendo en consideración necesidades de los usuarios.

Ben-Akiva et al. (1999) señala que se asocia a la calidad de la vivienda con factores técnicos de la misma, tales como la calidad de los materiales con la que fue construida, la calidad de servicios que ofrece a los que habitan en ella, cómo el agua de calidad, existencia de desagüe, electricidad, etc. Sin embargo, también son factores importantes el número de personas que habitan la vivienda, y los factores propios del entorno en donde se ubican como los accesos, los servicios médicos, educativos, de diversión, entre otros, (Arimah, 1992; Ben-Akiva et al., 1999; Pan, 2003; Sumka, 1977; Yilmazer, et al., 2009).

Rindfuss et al. (2007) refieren que para que una vivienda sea considerada de calidad por sus habitantes, debería ser segura, suficientemente grande para reducir la sensación de hacinamiento y equipada con complementos que hagan sentir mejor a las personas. Agrega que la medición de la calidad de la vivienda es compleja, más aun ante la ausencia de mercados que ayuden establecer los precios de intercambio. Ante la ausencia de mercados y de precios de referencia, se toma en cuenta aspectos observables para medir la calidad como: i) el consumo de ciertos bienes (televisores, refrigeradoras, tipo de combustible para

cocinar, tipo de electricidad, ii) Activos para trabajar, iii) flujo de ingresos, y iv) características demográficas de los habitantes.

Weicher y Thibodeau (1988) agregan que una vivienda es inadecuada si cuenta con uno o más deficiencias estructurales como plomería, cocina, desagüe, mantenimiento, espacios públicos, baños y acceso a servicios eléctricos.

Spain (1990) usa la densidad, personas por unidad de área, como un indicador de calidad de vivienda. En el estudio que realiza encuentra que la densidad es considerablemente más baja en parejas no casadas que en los hogares de propietarios casados.

En este mismo sentido, Kutty (1998) señala que existen dos elementos relevantes para medir la calidad de vivienda: i) la adecuación de la estructura de la vivienda, y ii) el hacinamiento. Precisa que no tiene que ver tanto con el número de habitantes por metro cuadrado, sino más bien la privacidad que puedan tener las personas al interior de la misma, podría ser que exista una vivienda pequeña, pero que su diseño permita a sus habitantes conservar un espacio propio<sup>14</sup>. Por el lado de la adecuación de la estructura de la vivienda, se refiere a la infraestructura que impacta directamente en la calidad de servicios que ésta pueda brindar, y se mide comparando las características de la vivienda con un nivel estándar determinado. Una vivienda tiene un nivel adecuado de calidad si la estructura física posee un nivel de calidad superior al nivel estándar.

La literatura no presenta consenso respecto a si la calidad de la vivienda es semejante a satisfacción, sin embargo, en la mayoría de las investigaciones revisadas, el concepto de calidad está más asociado a características físicas de la vivienda, las que de observarse impactarán en la satisfacción con la misma.

## **2.9. Determinantes de satisfacción con la vivienda**

Kutty (1998) señala que existen variables que afectan la satisfacción con la vivienda como: el ingreso del jefe del hogar, tamaño de la vivienda, número de niños, tipo de vivienda, raza

---

<sup>14</sup> Para este estudio, Kutty (1998) realiza un estudio en siete áreas de Estados Unidos de América (Georgia, Maryland, New York, St. Louis, San Diego, Seattle y Washington DC. Los datos fueron tomados de la American Housing Survey Metropolitan Areas .

de los habitantes, educación, edad del jefe de familia, tipo de tenencia, calidad del barrio, localidad, antigüedad de la estructura, tenencia, costos de mantenimiento, tipo de unidad, y densidad por habitación.

Por su parte, Goodman (1978) establece que los determinantes de la satisfacción con la vivienda son: i) ingresos, ii) tamaño de la familia, iii) educación, y iv) raza. Spain (1990), examina seis variables para medir la satisfacción con la vivienda: propiedad, años de construcción de la vivienda, valor de la vivienda, renta mensual, ratio de densidad, y estatus de subsidios del Estado. Los años de la vivienda son usados en algunos estudios como indicador de la calidad de la vivienda, (Reifel, 1994). Por su parte, Duncan y Lindsay (1971), discrepa con esta posición y señala que los años de edificación de la vivienda no necesariamente refleja la calidad.

Weicher y Thibodeau (1988) encuentran que la presencia de parejas no casadas, pertenecientes a las minorías raciales, corresponde con casos de baja calidad de vivienda y de baja satisfacción con ella. También señalan que nuevas construcciones, altos índices de empleo, y ser casado, corresponden con casos de mayor calidad de la vivienda. Asimismo, señalan que existe poca evidencia que los subsidios del Estado a las viviendas reduzcan la precariedad de las mismas.

La revisión de la literatura de esta etapa ha permitido identificar los determinantes de la satisfacción con la vivienda. Los determinantes han sido agrupados por la autora en: i) aquellos vinculados a las características de la vivienda propiamente dicha, ii) a los relacionados con las características de las personas que habitan las viviendas, y iii) finalmente, a los que hacen referencia al entorno.

En las Tablas N° 2-3, N° 2-4, y N° 2-5, se presentan un resumen de las variables usadas para medir la calidad de la vivienda y los impactos hallados en los estudios analizados.

Tabla 2-3 Variables referidas a las características de la familia

Variable	Autores	Impacto
Características del Jefe de familia (edad, educación, etc.)	(Arimah, 1992; Kutty, 1998; Goodman, 1978; Sumka, 1977; Yilmazer et al., 2009)	(+)
Propiedad	(Arimah, 1992; Spain, 1990; Kutty, 1988; Sumka, 1977; Weicher y Thibodeau, 1988)	(+)
Posesión	(Arimah, 1992; Sumka, 1977)	(+)
Empleo	(Arimah, 1992; Kutty, 1998; Sumka, 1977)	(+)
Acceso a financiamiento	(Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Pan, 2003; Yilmzaer et al., 2009)	(+)
Minorías raciales	(Goodman, 1978; Kutty, 1998; Pan, 2003; Rindfuss et al., 2007; Spain, 1990; Sumka, 1977; Weicher y Thibodeau, 1988)	(-)
Estado civil/no casados	(Thibodeau y Weicherg, 1998)	(-)
Tamaño de la familia	(Kutty, 1998; Goodman, 1978)	(-)
Ingresos	(Rindfuss et al., 2007; Goodman, 1978)	(+)
Educación	(Goodman 1978; Kutty, 1998)	(+)

Fuente: Varios autores, elaboración propia

Tabla 2-4 Variables referidas a las características del entorno

Variable	Autores	Impacto
Mejores condiciones en las calles (veredas, parques, etc.)	(Sumka, 1977; Meng y Hall, 2006)	(+)
Otras estructuras (puentes, cruces peatonales, etc.)	(Kutty 1998; Meng y Hall, 2006; Mohit et al., 2010)	(+)
Características del barrio y los servicios (colegios, farmacias, etc.)	(Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Sumka, 1977)	(+,-)

Fuente: Varios autores, elaboración propia

Tabla 2-5 Variables referidas a las características de la vivienda

Variable	Autores	Impacto
Estructura	(Arimah, 1992; Ben-Akiva et al., 1999; Kutty 1998; Sumka, 1977)	(+)
Servicios públicos dentro de la vivienda	(Arimah, 1992; Ben-Akiva et al., 1999; Rindfuss et al., 2007; Sumka, 1977)	(+)
Apariencia incremental de calidad	(Arimah, 1992; Sumka, 1977)	(+)
Tamaño de la vivienda	(Kutty, 1998; Rindfuss et al., 2007)	(+)
Seguridad	(Rindfuss 2007)	(-)
Antigüedad	(Arimah, 1992; Kutty, 1998; Refeil, 1994; Spain, 1990; Sumka, 1977)	(-)
Hacinamiento	(Adman y Kaytaz, 2009; Kutty, 1998; Pan, 2003; Rindfuss et al., 2007; Spain, 1990; Yilmzaer et al., 2009)	(-)
Acceso a activos de consumo	(Rindfuss, 2007)	(+)
Costo de mantenimiento	(Kutty, 1998)	(-)
Valor de la vivienda	(Spain, 1990)	(+)
Subsidio	(Spain, 1990; Weicher y Thibodeau, 1988)	(+,-)

Fuente: Varios autores, elaboración propia

Los estudios revisados para identificar los determinantes de la satisfacción son principalmente empíricos. No se observa modelos teóricos que brinden soporte a los modelos empíricos desarrollados. En la Tabla N° 2-6 se presenta un resumen de las investigaciones sobre la satisfacción y calidad de la vivienda. En estos estudios no se hace referencia a una base conceptual que integre y soporte la comprensión de los determinantes de la satisfacción de las familias.



Tabla 2-6 Resumen de las investigaciones sobre la satisfacción y calidad de la vivienda

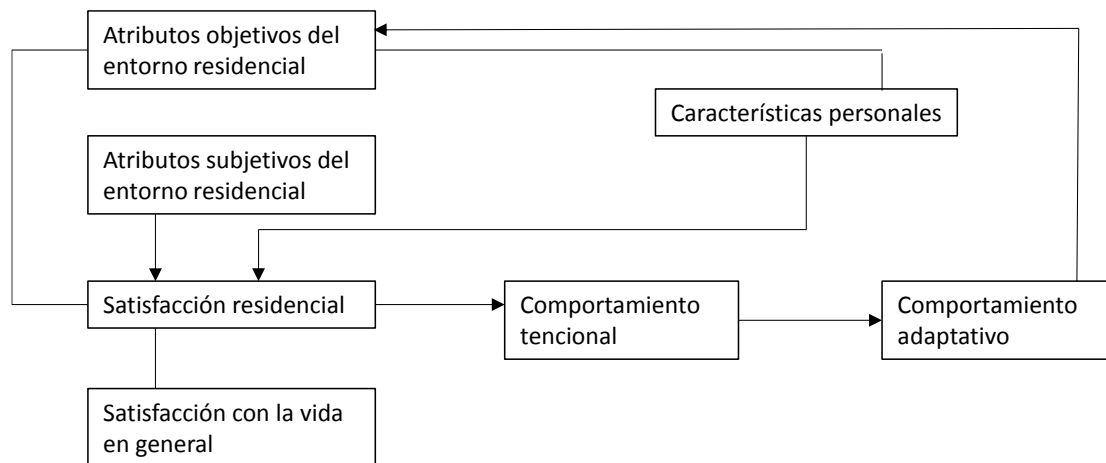
Referencia	Objetivos del estudio	Variables	Teoría utilizada	Técnica de análisis empírico
Sumka (1977)	Construir un indicador de calidad de vivienda	Número de familias por lote, tamaño de la vivienda, Materiales de las paredes, pisos, techos, chimenea, fuente de agua, calefacción, apariencia, minorías raciales, calidad del barrio, apariencia, valor (tasación), baño completo, distancia zona comercial, calles pavimentadas.	Estudio empírico	Regresiones múltiples
Amerigo y Aragones (1990)	Estudio teórico y metodológico para aproximarse a la satisfacción residencial.	Características personales, atributos subjetivos del entorno residencial.	Estudios de la interacción dinámica entre el individuo y su entorno residencial. Incluye aspecto socio demográficos y característica personales	Modelo sistémico de satisfacción residencial.
Arimah (1992)	Investigar los determinantes y parámetros de la demanda para las viviendas, considerando un grupo de atributos de un país desarrollado, usando datos de Ibadan, en Nigeria.	Apariencia, valor, tamaño, pisos, paredes, techos, numero de lavatorios, habitaciones ocupadas, antigüedad, distancia hospitales, distancia al centro de trabajo, distancia al centro de negocios, facilidades recreacionales, tiendas, contaminación, calidad de las escuelas.	Estudio empírico	Adaptación del modelo de Rosen (1974) de dos etapas.
Kutty (1998)	Es estudio de la adecuación estructural y el hacinamiento como dimensiones de la calidad de vivienda	Adecuación física, hacinamiento, localización, antigüedad, tipo de unidad de vivienda, raza del jefe de familia, estado civil de los jefes de hogar, presencia de niños, educación del jefe del hogar, ingreso anual del hogar, estructuras abandonadas, calidad del barrio, propiedad, tenencia, vehículo propio	Refiere a estudios de Goodman (1978); Kain y Quigley (1970); Spain (1990); Weicher y Thibodeau (1988), entre otros. No presenta una teoría específica.	Regresiones múltiples
Bonaiuto et al., (1999)	Verificar la relevancia de la satisfacción residencial, considerando percepciones multidimensionales de la calidad residencial	Características del espacio, características humanas, características funcionales,	La psicología del entorno	Calidad del entorno residencial percibida
Fiadzo et al., (2000)	Construir un índice de calidad de vivienda	Material de las paredes, pisos, techos, fuente de agua, desagüe y servicios, propiedad, calefacción , energía para cocinar, higiénicos, luz eléctrica	Estudio empírico	Regresiones múltiples

Referencia	Objetivos del estudio	Variables	Teoría utilizada	Técnica de análisis empírico
Pan (2003)	Demostrar las diferencias entre la calidad de la vivienda en la China urbana entre 1988 y 1995	Centro de la ciudad, fuente de agua, desagüe y servicios higiénicos, calefacción, tipo de cocina, teléfono, estado civil, edad y educación del jefe de familia, espacios, facilidades de la vivienda, ubicación, hacinamiento, ingresos, jefe de familia es empleado independiente,	Estudio empírico	Regresiones múltiples
Arévalo y Chamorro (2003)	Estudio sobre las diferencia de las viviendas entre las regiones en España.	Área construida, antigüedad de la vivienda, número de familias por lote, fuente de agua, desagüe y servicios higiénicos, luz eléctrica, calefacción, energía para cocina, teléfono, jardín, <i>garage</i> , elevador, piscina, área de deportes, calidad del barrio	Estudio empírico	Regresiones múltiples
Kain y Quigley (1970)	Estimación del valor de mercado de aspectos específicos de los paquetes de servicios residenciales que consumen los hogares urbanos.	Mantenimiento, paredes, pisos, techos, alumbrado, ventanas, estructura exterior, pasillos, jardín, calidad del barrio	Estudio empírico	Regresiones múltiples
Meng y Hall (2006)	Crear un índice de calidad de vivienda	Materiales de los pisos, techos, paredes, fuente de agua, desagüe y servicios, luz eléctrica higiénicos, hacinamiento, lavadora, computadora, máquina de coser, televisor, radio, vehículos	Estudio empírico	Análisis multicriterio para la selección de variables.
Rindfuss et al. (2007)	Desarrollo de un modelo conceptual para medir la calidad de la vivienda, basado en un proceso estandarizado de apreciaciones subjetivas, en un entorno donde no hay un mercado de dinero.	Agua por tuberías, segundo piso, ventanas, apariencia, vehículo propio, ganados, numero de camionetas, numero de motocicletas, televisores, refrigeradoras, máquinas de coser, bomba de agua, tipo de cocina, deudas, miembros del hogar trabajando, plantan vegetales, creían animales	Adams 1991; Durand et al. 1996; Kapur y McHale, 2003; Lanjouw, 2001; Massey et al. 1987.	Regresiones múltiples
Paredes y Aroca, (2008)	Creación de un índice para estimar un índice regional de costo de vivienda.	Desagüe y servicios higiénicos, calefacción, numero de cocinas, teléfono, cable, calidad del barrio	Estudio empírico	Regresión de precios hedónicos
Yilmazer et al. (2009)	Investigar sobre el rol de las finanzas en la propiedad de las viviendas en las economías emergentes.	Estado civil, nivel educativo del jefe de familia, sexo del jefe del hogar, edad del jefe del hogar, apariencia de la vivienda, valor, ubicación, hacinamiento, ingreso, jefe de familia independiente, jefe de familia retirado,	Estudio empírico	Regresiones múltiples.
Mohit et al. (2010)	Crear un índice para medir la satisfacción residencial para las viviendas de bajos ingresos en Kuala Lumpur, Malasia.	Atributos objetivos del entorno, características de la vivienda, servicios de la vivienda, facilidades públicas, entorno social, facilidades del vecindario	Djebuarni y Al-Abed, 2000; Hayward, 1977; Lawrence, 1987; Varady y Carrozza, 2000. No presenta una teoría específica.	Modelo de los atributos objetivos y subjetivos del entorno residencia.

## **2.10. La vivienda y el entorno residencial**

La revisión de la literatura hace referencia a aspectos del entorno para explicar la calidad de la vivienda, (Amerigo y Aragonés, 1997; Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Rindfuss et al., 2007; Sumka, 1977), señalan que la satisfacción con la residencia ha sido estudiada como un importante criterio para la descripción de la calidad de vida de los habitantes de un determinado espacio, y también como uno de los principales factores que afectan la movilidad residencial. Estos autores establecen un modelo de satisfacción con la residencia, el mismo que se presenta en la Figura N° 2-6.

Amerigo y Aragonés (1990) proponen un modelo que permite establecer que la satisfacción residencial comprende un análisis multidimensional. Presenta los procesos internos que suceden en el individuo cuando interactúa con su entorno, y cuando evalúa si esta interacción le genera o no satisfacción. El modelo considera que existen atributos objetivos, como pueden ser la calidad de los servicios públicos, la existencia de pistas y veredas, pero también pone en relieve los atributos subjetivos, que están influenciados por las características personales. La posición de estos autores coincide con la de Solomon (Figura N° 2-2), en que la satisfacción del consumidor incluye aspectos propios del micro entorno y del macro entorno. Igualmente, puede establecerse una relación con lo expuesto en el modelo de Sheth et al. (1991) presentado en la Figura N° 2-3, quienes argumentan que el comportamiento del consumidor está influenciado por el valor social y el valor emocional. Esta misma posición la tienen Bonaiuto et al. (1999) y Amerigo y Aragonés (1997), quienes establecen que la calidad residencial o del entorno está determinada por aspectos personales, sociales y culturales.



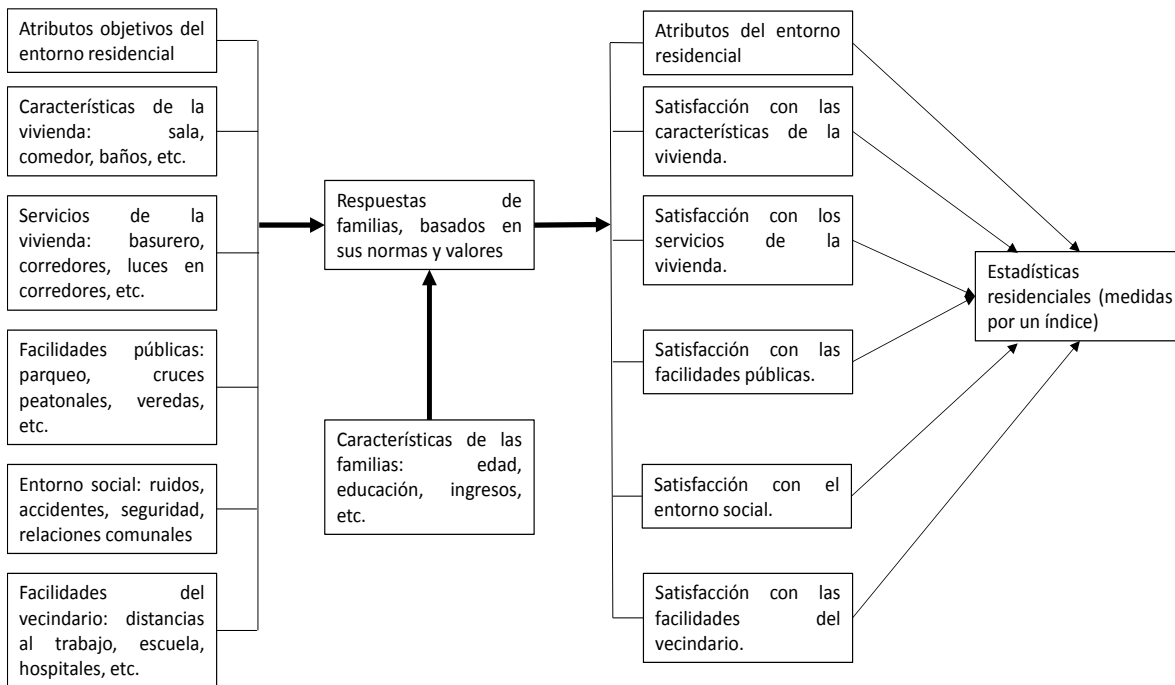
Fuente: Amerigo y Aragonés, 1990.

Figura 2-6 Modelo de satisfacción residencial

En este mismo sentido, Ioannides y Zabel (2007), proponen un modelo de evaluación de la demanda de las estructuras de las viviendas, la interacción social y la elección del vecindario. Este estudio confirmó que los efectos del vecindario son muy importantes.

Mohit et al. (2010), realizaron un estudio para medir la satisfacción con los nuevos programas habitacionales realizados para personas de bajos ingresos, o viviendas de bajo costo en Kuala Lumpur. Cuarenta y cinco variables fueron agrupadas en cinco componentes: i) características de las viviendas, ii) servicios para la vivienda, iii) facilidades públicas, iv) entorno social, y v) facilidades del vecindario. De las cinco categorías, las tres últimas están vinculadas al entorno.

En la Figura N° 2-7 se presenta el modelo elaborado por Mohit et al. (2010), en el que se observa cinco constructos: características de la vivienda, servicios en la vivienda, facilidades públicas, entorno social, facilidades del vecindario. Estos constructos fueron sometidos a evaluaciones parciales para medirse la satisfacción con cada uno de estos aspectos.



Fuente: Mohit et al. (2010)

Figura 2-7 Relaciones entre los atributos objetivos y subjetivos del entorno residencial, y su determinación en la satisfacción residencial

Salleh (2008) investigó la satisfacción residencial en dos estados de Malasia y encontró que los efectos del vecindario fueron el factor dominante que afecta la satisfacción de las viviendas de bajo costo realizadas por el sector privado.

### 2.10.1. Las externalidades provocadas por la vivienda subsidiada<sup>15</sup>

La revisión de los modelos sobre el entorno residencial ha permitido establecer la relevancia de éste en la satisfacción de las personas con su vivienda. En el caso de las familias de menores ingresos, este elemento puede ser aún más importante debido a que por su condición económica, deben aceptar vivir en zonas más aisladas o carentes de servicios. Cuando los gobiernos deciden implementar programas de subsidios habitacionales genera

<sup>15</sup> Las “externalidades” son las diferencias que existen entre los costos o beneficios privadamente percibidos de alguna actividad económica; y los beneficios totales percibidos por la sociedad (llamados: los costos o beneficios sociales), los cuales incluyen los costos o beneficios privados pero no se limitan a ellos, sino, incluyen también los costos o beneficios públicos.

una oferta de viviendas que antes no existía y cuya edificación tendrá un impacto en su entorno. Estos impactos o externalidades pueden ser positivas o negativas, y pueden influir en la satisfacción. La revisión de la literatura ha señalado que la satisfacción de una persona está influenciada por las valoraciones que cada individuo realice respecto a la satisfacción de sus propias necesidades, y respecto de aquellas que surgen de la convivencia dentro de su entorno. Por lo tanto, comprender las externalidades que surgen por la realización de programas habitacionales subsidiados dentro de un ambiente próximo, es importante para la mejor comprensión de la satisfacción que sienta una familia con su vivienda.

#### Externalidades positivas

Schwartz et al. (2005) y Gilbert y Varley (2002), señalan que las viviendas sociales frecuentemente se edifican en zonas abandonadas o terrenos baldíos, donde el precio del suelo es menor, por lo que las nuevas construcciones pueden impactar favorablemente en el valor de las propiedades aledañas. Los autores presentan varias razones: i) por un efecto visual debido a que las nuevas edificaciones son limpias, nuevas y tienen diseños atractivos; ii) por el retiro del vandalismo; iii) porque se demuestra la viabilidad en esa área de un proyecto residencial lo que puede atraer a nuevos inversionistas; iv) porque la inversión pública puede producir efectos secundarios originados por la acción colectiva en inversiones a gran escala, v) porque los subsidios públicos pueden proveer la inversión marginal necesaria para elevar el valor del vecindario y hacer que la inversión valga la pena; y vi) por el mayor número de pobladores del área, debido al aumento del tráfico en las calles, número de voluntarios para tareas comunitarias, y la mayor demanda de servicios, que al final promueven el crecimiento económico; aunque esto dependerá de las características específicas de los residentes.

#### Externalidades negativas

La expresión “*Not in my backyard*” surge principalmente por la preocupación de los residentes por el diseño y calidad de los edificios sociales y por lo tanto, su impacto en la caracterización del vecindario, al temor a la delincuencia, a la reducción de los espacios

abiertos, a los servicios públicos de menor calidad, y en definitiva el temor a un efecto negativo en el valor de la propiedad, (Ezzet-Lofstrom y Murdoch, 2006).

Ducci (2009), sostiene que luego de varios años de implementación de la política habitacional en Chile<sup>16</sup>, la insatisfacción con la vivienda ha traído consecuencias sociales. La población pareciera no sentirse mejor al ser propietarios de sus viviendas. Agrega que seleccionaron terrenos de bajo valor para las viviendas, lo que creó complejos habitacionales en zonas pobres, segregadas y caracterizadas por su uniformidad, monotonía y fealdad. Ducci (2009), afirma que las mujeres que viven en estas zonas y que permanecen buena parte del día en sus viviendas se sienten prisioneras, generándose altos niveles de depresión. Se ven rodeadas de drogadicción, pandillaje, y alcoholismo, lo que conlleva el surgimiento de violencia, convirtiéndose los barrios populares en lugares inseguros. La insatisfacción con la propiedad de la vivienda social, contrasta con la alegría inicial de cuando fue recibida. El deterioro de los barrios y de las viviendas, ha provocado a su vez una carencia de sentido de pertenencia, llegando a expresar que si se pudiera se mudarían lo antes posible, (Rodríguez y Sungrayes, 2004)<sup>17</sup>.

Esta situación concuerda también con Rindfuss et al. (2007), sobre la necesaria evolución de las necesidades. Cuando las necesidades del ser humano son muy básicas, la necesidad es fundamentalmente de abrigo, pero cuando la economía mejora, entonces la vivienda pasa a ser un bien de consumo.

---

<sup>16</sup> Chile es uno de los países que mayor avance ha logrado en política habitacional, la misma que está vigente desde 1990. Países Latinoamericanos como el Perú y Colombia, han creado sus respectivas políticas tomando como referencia la experiencia de Chile.

<sup>17</sup> Rodríguez y Sungrayes (2004) señalan que si bien la política habitacional para los sectores de menores ingresos en Chile ha sido favorable, es decir se edificó mucho, el problema fue cambiando y surgió el reclamo de las familias de diversas organizaciones de residentes de conjuntos de vivienda social que comenzaron a protestar contra las empresas constructoras y contra el Ministerio de Vivienda, por problemas vinculados a la calidad de las viviendas, de los servicios, del equipamiento de las viviendas y de los conjuntos habitacionales. Por ejemplo, el tamaño pequeño de las viviendas generaba fuerte tensión entre los miembros de la familia, y en esas circunstancias la violencia intrafamiliar surgió como un problema social nuevo y relevante en estas grandes concentraciones de vivienda social. Rodríguez y Sungrayes (2004), citando a SUR (2002), indican que el 65 por ciento de las familias que residen en los conjuntos de vivienda social en Santiago de Chile manifiesta la intención de irse de dichos conjuntos y de los barrios donde vivían en ese momento, señalando que siempre se privilegió el número de viviendas y no la calidad de las viviendas. Ducci (2009) también se refiere a la problemática social surgida en las viviendas subsidiadas en Santiago de Chile.

En el caso de la ciudad de Bogotá, se puede decir que la evolución de las políticas de vivienda en las últimas décadas se ha dirigido hacia el otorgamiento de subsidios a la demanda de vivienda, semejante al caso chileno y al peruano. Siguiendo la tendencia internacional, ha privilegiado la construcción de nuevas viviendas para reducir el déficit cuantitativo; sin embargo, ha dejado en un segundo plano el aspecto cualitativo, vinculado a la calidad y la valoración del entorno, (Moreno, 2013). Este autor agrega que no solamente se requiere la construcción de nuevas unidades, sino la adecuación de las mismas a las expectativas de la población, que no siempre coinciden con las posibilidades económicas de los gobiernos. Este punto es reforzado por Torres (2012) cuando señala que el Estado Colombiano no ha sido capaz de entender las expectativas de la población que recibe subsidios habitacionales. Agrega que si bien es importante formular e implementar políticas para resolver los diferentes problemas de la sociedad, es igualmente importante que la creación de valor público busque desde el inicio, la satisfacción, el bienestar y el deleite de los ciudadanos.

De las experiencias mencionadas respecto de las políticas públicas habitacionales implementadas en Chile y Colombia, al parecer hay insatisfacción con el entorno en el que se ubican las viviendas, aspecto que se acentúa tras el paso de los años. Este vacío identificado en relación con las políticas públicas refuerza lo señalado en la literatura respecto de los aspectos relevantes para alcanzar la satisfacción. Así, se pueden vincular las siguientes posiciones: i) Kemeny (2001) argumenta que para alcanzar el bienestar, el ser humano debe tener acceso a ingresos, a educación, salud y vivienda; ii) el modelo de valores creado por Sheth et al. (1991) explica la satisfacción del consumidor y establece que para que éste alcance la satisfacción ha puesto en funcionamiento una serie de valores, algunos vinculadas a valores a su propio ser, y otros vinculados al entorno en el que se desarrolla; y iii) en la teoría de la psicología del bienestar presentada por Cuadra y Florenzano (2003), señalan que el bienestar se centra en aspectos referidos al estado de ánimo de la persona, y de la evaluación que hace de su propia vida, lo cual permite deducir que para estos autores también el entorno es un factor relevante en el satisfacción. Por lo tanto, un consumidor espera que el bien que va adquirir satisfaga un amplio espectro de anhelos, algunos



inherentes a las necesidades particulares de cada personas, y otros relacionados a la calidad de su entorno.

Dentro de este marco conceptual, y de las experiencias analizadas, pareciera que la problemática habitacional no ha sido abordada en forma integral, habiéndose privilegiado el número de viviendas y en menor medida la calidad del entorno, aspecto relevante para lograr la satisfacción.

## **Resumen**

De la revisión de la literatura efectuada se puede establecer que el estudio de la vivienda puede analizarse desde la teoría del bienestar. Dentro de la teoría del bienestar, surge la economía del bienestar, la misma que tiene dos corrientes: la economía marginalista y la dualista. La corriente de los economistas dualistas, favorece el uso de subsidios al considerarlo como un mecanismo para mejorar la posición económica de las personas de menores ingresos. La realización de las políticas redistributivas busca lograr la equidad. Sobre la base de una mejora en el bienestar individual, se busca el bienestar social. El bienestar se entiende como satisfacción o felicidad. En esta investigación se usa el término satisfacción.

La satisfacción comprende un análisis multidimensional, por lo que diversas ciencias se han interesado en este tema. La satisfacción se ha analizado a través de la economía, la psicología, teoría del consumidor y la sociología. Desde la perspectiva de estos cuatro enfoques, la satisfacción comprende elementos propios a cada ser humano, y también comprende elementos que surgen de la inter relación de las personas con el entorno en el que se desenvuelven.

La vivienda es reconocida como un elemento del bienestar y de satisfacción, por lo que facilitar que las personas con menores ingresos puedan adquirirlas mediante la implementación de políticas públicas, puede mejorar el bienestar individual y el de la sociedad en su conjunto. Uno de los mecanismos usados para lograr la equidad es el otorgamiento de subsidios habitacionales, aplicado como un mecanismo de redistribución dentro de las políticas públicas. En las últimas décadas, países como Chile, Costa Rica y

Colombia, han aplicado políticas habitacionales con subsidios a la demanda para adquirir una vivienda nueva, sin embargo hay indicios de que existe insatisfacción en las familias que habitan en las viviendas subsidiadas. El principal elemento mencionado como fuente de malestar es el deterioro de las viviendas y el deterioro del entorno.

Finalmente, en la revisión de la literatura se ha identificado estudios que han buscado establecer cuales son los determinantes de la satisfacción con la vivienda. Estos son fundamentalmente empíricos y carecen de un modelo conceptual que les de soporte.

En el Capítulo 3 se presentará el problema de investigación, el mismo que ha sido elaborado a partir de la revisión de la literatura. Asimismo, se presentará el diseño general de la investigación mediante el cual se buscará dar respuesta a las preguntas de investigación que se formulen. Se espera que las respuestas que se obtengan contribuyan a la mejor toma de decisiones de quienes diseñan las políticas de Estado, y de quienes participan activamente en la oferta de viviendas para las familias de menores ingresos.

## **Capítulo 3: Diseño de investigación**

### **3.1. Introducción**

En este capítulo se desarrolla el problema de investigación elaborado a partir de la revisión de la literatura. La problemática identificada permitió formular las preguntas de investigación. Establecidas éstas, se procedió a formular el diseño de la investigación para abordar y dar respuesta a los problemas identificados. En la primera parte se explican las brechas en la literatura que han sido aprovechadas para formular el problema de investigación, que comprende tres aspectos descrito más adelante. Sobre la base de estos aspectos se elaboran tres preguntas de investigación, que a su vez orientan el diseño general de la presente investigación. Una explicación de este diseño general concluye este capítulo.

### **3.2. Conclusiones de la revisión de la literatura**

Como se explicó al principio de la investigación, la motivación central era comprender las necesidades de los sectores con menores ingresos, a quienes usualmente se dirigen los programas de subsidio para la vivienda. Para esto se requiere conocer sobre cuáles son los factores que influyen en la satisfacción con su vivienda. Las investigaciones encontradas en la literatura, han tratado de hallar los factores que determinan la satisfacción, dada la importancia de la vivienda, (Arimah, 1992; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Spain, 1990; Sumka, 1977). Esto es relevante dado que, en principio, estos esfuerzos de los Estados deberían incrementar el bienestar de estas familias. Igualmente, era importante conocer si estos subsidios han tenido algún impacto positivo en las familias, es decir si se habían traducido en mayor satisfacción y bienestar. De la revisión de la literatura se han hecho evidentes tres aspectos que merecen estudio y que se explican a continuación.

El primero es que existe cierta evidencia de que las políticas públicas habitacionales diseñadas en varios países, especialmente países Latino Americanos no han logrado los objetivos que se buscaban alcanzar. Rodríguez y Sungrayes (2004) refieren que la visión de la vivienda en esta parte del mundo está más circunscrita a la satisfacción de necesidades más básicas de las familias, mientras que en los países más desarrollados, la vivienda es vista dentro de una política pública que favorece el desarrollo integral de las mismas. Estos autores agregan que si bien las estadísticas sobre el número de subsidios entregados y familias que lograron adquirir una vivienda con la ayuda del Estado son favorables, (Ducci, 2009 Moreno, 2013; Rodríguez y Sungrayes, 2004), no todas se encuentran satisfechas. Es por lo tanto razonable suponer que en el diseño original de los programas habitacionales no se tuvieron en cuenta ciertos elementos que son importantes para las familias. Es decir, existe una discrepancia entre el diseño de los programas y lo deseado por las familias. A pesar de la evidente importancia del tema, no es muy discutido en la literatura.

El segundo aspecto identificado es que a pesar de la variedad y número de estudios, no se ha encontrado un marco teórico conceptual, debidamente sustentado que permita explicar e interpretar los resultados hallados. La Tabla N° 2-4 presentada en el Capítulo 2 contiene un resumen de los principales trabajos analizados. Como se observa, los estudios no están integrados conceptualmente en un marco teórico que: i) provea un marco de análisis que establezca una estructura, ii) provea de medios que permitan el desarrollo de investigaciones en el área de estudio, iii) provea claras explicaciones de lo observado en el mundo real, (Wacker, 1998). Al parecer, cada estudio usa su propia base conceptual. Un modelo explicativo general daría orden a futuros estudios.

Finalmente, el tercer aspecto a considerar es que al parecer hace falta más profundidad en el conocimiento del grupo de familias que participan en los programas de subsidio habitacional. Se parte del hecho de que son personas de bajos ingresos, y posiblemente se asume que el único factor importante es el precio, pero realmente no se conoce los criterios que usan al valorar las viviendas que habitan, y si este grupo es homogéneo respecto a estos criterios o su importancia. Es común asumir que no hay diferencias al interior de los grupos socioeconómicos, sin embargo, los estudios de la teoría del consumidor más bien argumentan que existe heterogeneidad al interior de los mismos y que las preferencias puede ser distintas según sus expectativas, (Kotler y Amstromg, 2008).

A partir de estos argumentos se formuló el problema de investigación que se presenta en el siguiente apartado.

### **3.3. Problemas y preguntas de Investigación**

En los párrafos siguientes se explica con mayor detalle los componentes del problema de investigación identificado.

- i) El diseño de las políticas públicas habitacionales buscan dar solución a un problema de falta de vivienda para las familias de bajos ingresos, que por esta condición no pueden obtener una en el mercado que cubra sus expectativas, (Hills, 2001). Para corregir esta situación, y en la búsqueda de una mayor

equidad en la sociedad, los Estados estructuran programas a través de los cuales estas personas puedan recibir subsidios habitacionales. Como se mencionó, existen indicios que este apoyo estatal no tiene la efectividad que se hubiera esperado, registrándose insatisfacción en los habitantes, especialmente en América Latina, donde al parecer las políticas habitacionales son más vistas en forma independiente y no relacionada con otros sectores que puedan brindar un soporte integral a las familias de bajos ingresos, (Rodríguez, 2002). De acuerdo a la teoría del consumidor (Kotler y Amstromg, 2008), es razonable asumir que hubieron discrepancias entre lo ofrecido al mercado por estos programas y lo deseado o esperado por las familias a las cuáles se dirigía en el Programa. Es posible que las políticas buscaron solucionar un problema inmediato de falta de viviendas, pero no se tuvieron en cuenta los impactos que este bien tiene en la vida de las personas, (Rodríguez y Sungrayes, 2004). En la literatura hay pocos estudios que analicen los criterios usados por los tomadores de decisión, en este caso las familias de bajos ingresos que postulan a los programas habitacionales que formulan los Estados. Conocer estos criterios permitiría contrastarlos con las necesidades y expectativas de las familias vulnerables, estableciendo las discrepancias. El conocimiento de estas discrepancias permitiría eventualmente hacer las correcciones que aumenten las probabilidades de éxito de futuros programas habitacionales que se dirijan a estos segmentos.

- ii) En la literatura se ha podido identificar la carencia o escasa discusión que vincule estudios empíricos con un marco conceptual referido a la satisfacción con la vivienda de las familias de menores ingresos. Los estudios empíricos revisados han identificado factores o determinantes que pueden influir en la calidad de una vivienda, o en la satisfacción con la misma, cómo el tipo de materiales, la infraestructura que las rodea, el acceso a la propiedad, la exclusividad de la vivienda, etc. Por lo general, estas investigaciones se han enfocado más es el estudio de los efectos de la vivienda en los diversos ámbitos de la vida de las

personas, como la salud o la educación (Cattaneo et al., 2007; Hills, 2001; Kraus, 1996; Lapman, 1984), más que en tratar de comprender los factores que generan satisfacción en los propietarios de las viviendas subsidiadas. No se ha podido identificar trabajos conceptuales que den soporte y orden a los resultados empíricos realizados sobre la satisfacción con las viviendas, por lo que existe un espacio de contribución al conocimiento que permita explicar desde el punto de vista conceptual, la satisfacción con la vivienda de las familias de menores ingresos. Asimismo, son escasos los estudios sobre satisfacción con la vivienda en el grupo de familias a las cuales se dirigen los programas de subsidio habitacional, por lo que el mayor conocimiento de este particular segmento también contribuirá a la mejor formulación de las políticas públicas.

- iii) La teoría económica ha establecido que una de las formas para reducir las inequidades que se forman en la sociedad es través de la asignación de subsidios específicos que permitan a las familias solucionar sus problemas o cubrir sus necesidades en forma privada (Kemeny, 2001). Los subsidios habitacionales han sido ampliamente usados por los gobiernos para facilitar el acceso a la vivienda a las familias de bajos ingresos, y para mejorar su posición en la vida, pero no se ha podido identificar con claridad las implicancias que el uso de esta herramienta ha tenido en la satisfacción de las personas. A la luz de los resultados obtenidos con el transcurrir del tiempo, pareciera que la insatisfacción está presente en las familias que recibieron ayuda del Estado para acceder a la propiedad de una vivienda, por lo que el esfuerzo de reasignación realizado no estaría logrando los objetivos deseados, (Moreno, 2013; Rodríguez y Sungrayes, 2004). En este contexto, es pertinente ahondar la investigación de la población a la cual se dirigen estos beneficios, puesto que existe la posibilidad de que existan segmentos específicos dentro de esta población que tengan valoraciones sustancialmente diferentes (Kotler y Amstromg, 2008), lo que aumentaría la probabilidad de que las políticas habitacionales no logren sus objetivos. Por ejemplo, se conoce que en el caso del Perú, un sustantivo número

de familias que calificaban para beneficio del subsidio, decidieron declinar. Frente a esta situación es pertinente preguntarse sobre las razones por las cuáles algunas familias, que perteneciendo al mismo grupo socio económico, deciden solucionar su problema habitacional al margen del Estado. Una explicación razonable es que las características de las viviendas subsidiadas no satisfacían las expectativas o las necesidades de todos igualmente en la población, es decir que el diseño de los programas habitacionales no corresponde con las expectativas de todas las familias de bajos ingresos. En la literatura no se ha podido identificar estudios que analicen las diferencias entre estos sub grupos familiares, por lo que los resultados que se presenten contribuirán a una mejor comprensión de la problemática habitacional de las familias de menores ingresos.

Sobre la base de los problemas de investigación propuestos se formularon las siguientes preguntas de investigación:

¿Qué criterios se tienen en consideración cuando se diseñan los programas de subsidio habitacional?

¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos?

¿Cuáles son los efectos del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos?

Es claro que la tercera pregunta es una extensión de la segunda, debido a que es básicamente una forma de buscar una mayor profundidad en la respuesta. En general ambas buscan conocer mejor al mercado al cual se dirigen los programas de subsidio habitacional.

A continuación se explica y sustenta el diseño general de la investigación.



### **3.4. Diseño general de la investigación**

Sobre la base de las preguntas de investigación se propone un diseño de investigación para dar respuesta a las mismas. Para esta tarea se ha escogido un diseño mixto, con una investigación cualitativa y una cuantitativa, que permiten responder apropiadamente a cada pregunta de investigación. Se hace esta breve explicación del diseño con el fin de orientar al lector en relación al contenido del resto de la tesis. Los tres capítulos siguientes presentan los detalles de los mismos. El Capítulo 4, explica el estudio cualitativo desde su conceptualización y diseño hasta los resultados, respondiendo la primera pregunta de investigación. El Capítulo 5 explica en detalle el diseño del estudio cuantitativo, mientras que el Capítulo 6 presenta los resultados del mismo, que responden a la segunda y tercera pregunta de investigación.

### **3.5. Ámbito de la Investigación**

La literatura demuestra que existen muchos factores que influyen en la satisfacción con la vivienda. Estos se podrían clasificar en factores personales, de calidad de la vivienda, y de calidad del entorno. Cada una de estas categorías podría incluir asimismo un gran número de factores. Por esta razón en esta investigación se trata de explicar la satisfacción considerando sólo aquellos factores que tienen relación directa con el diseño de las viviendas en los programas de subsidio habitacional. No se ha considerado los efectos derivados que puede generar en otros ámbitos de la vida como los efectos en la salud o en la educación. Esto es debido a que en el caso de las experiencias Latinoamericanas, estos aspectos no se han integrado a las políticas públicas habitacionales.

El estudio se ha circunscrito al análisis de las experiencias de subsidio habitacional en el Perú. Para esto se ha seleccionado el caso del Programa Techo Propio, que por sus características, permitía el estudio de la población que es de interés en esta investigación. Este programa se creó en setiembre del año 2002, y nace como respuesta del Estado Peruano para facilitar la adquisición de una vivienda nueva a las familias cuyos ingresos mensuales no superaban los mil seiscientos cincuenta Nuevos Soles, equivalentes a

quinientos Dólares americanos de la época. Las características socio económicas solicitadas para calificar y recibir el beneficio del subsidio, ubicaban a las familias en el nivel socio económico C y D<sup>18</sup>, consideradas familias de bajos ingresos.

### **3.6. Decisiones de diseño**

Se mencionó que para dar respuesta a las preguntas de investigación se formuló un diseño mixto, compuesto por un estudio cualitativo y uno cuantitativo. Ambos estudios son complementarios y permiten comprender el rol de promoción y desarrollo de un mercado inmobiliario que puede llevar a cabo un Estado, así como los elementos que animan a la oferta y a la demanda a participar en él.

Considerando un que el Estado tenía como misión promover el desarrollo de un mercado inmobiliario, en la fecha de creación e implementación de los programas habitacionales en el Perú, el grupo de funcionarios públicos que participó activamente fue bastante reducido, era una política nueva en el país y no existía experiencia en este sector. El Proceso de reclutamiento fue paulatino, y fundamentalmente tomado de otras entidades públicas. Esta situación también se vio reflejada en el sector construcción y en el sistema financiero, elementos claves en la oferta de viviendas, los primeros para la edificación de las mismas, y el sistema financiero proveyendo fondos para financiar estos emprendimientos, así como brindando créditos a las familias (demanda). La experiencia en las edificaciones para este segmento de la población era limitada, así como el otorgamiento de créditos hipotecarios. Se puede decir que los funcionarios directamente involucrados fueron adaptando lo ya realizado en otros países a la realidad limeña, concretamente<sup>19</sup>, y enseñando a otros de sus experiencias. Si bien el diseño de la política habitacional era nuevo en el Perú, si generó altas expectativas, especialmente entre la clase política, quien demandó resultados rápidamente. En el contexto descrito, y teniendo en cuenta el limitado desarrollo teórico

---

<sup>18</sup> Según UNESCO (2000), los niveles socio económicos se dividían en 5: A, B, C, D y E. Desde el año 1998, el Perú ya tenía un programa de subsidios para adquisición de vivienda nueva para el sector B, considerado de clase Media.

<sup>19</sup> Lima, la Capital de Perú, fue la ciudad donde se inició la implementación de los programas de subsidio habitacional.

en relación con la primera pregunta de investigación, se decidió abordarla usando un estudio cualitativo dirigido a funcionarios que participaron en el diseño de los Programas Habitacionales en el Perú en el año 2002.

La experiencia en estudios similares demuestra que los estudios cualitativos son los más apropiados, (Hernández et al., 2014), debido a que muchas veces la información está desorganizada y sólo quienes participan activamente en un evento la conocen. La idoneidad del diseño se justifica teniendo en cuenta la complejidad de los procesos de toma de decisiones en estos casos, en los cuales los criterios técnicos muchas veces se solapan con los criterios políticos. En este contexto, la mayoría de las veces la información que se recolecta es cualitativa y no estructurada, mayormente conformada por opiniones y por puntos de vista de los funcionarios o profesionales entrevistados. En el proceso de investigación se observó que no existían las suficientes pistas que permitieran estructurar cuestionarios que permitieran realizar un estudio cuantitativo. No se conoció estudios previos sobre los procesos de realización de políticas públicas por parte de los funcionarios del Estado. Al respecto, Lichtman (2013) señala que el enfoque cualitativo es pertinente cuando el propósito es examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados. El método cualitativo tiene la virtud de permitir la triangulación de la información, es decir permite la verificación cruzada de información entre informantes lo cual aumenta la confiabilidad de la misma, debido a que la comunicación es más horizontal entre el investigador y los investigados, (Trochim y Donnelly, 2008).

Con respecto a la segunda y tercera pregunta de investigación, se escogió un diseño cuantitativo, debido a que las respuestas a estas preguntas suponían el uso de información mucho más estructurada. Existía asimismo interés de formular una explicación que fuera generalizable. También, el número de estudios empíricos relacionados con el tema de la vivienda permitía la construcción de un marco teórico apropiado y que es normalmente base para los estudios cuantitativos (Trochim y Donnelly, 2008). Para la realización apropiada de este tipo de estudios es necesario formular un conjunto de hipótesis, y de un

modelo general conceptual que las integre. El desarrollo de este modelo se hizo sobre la base conceptual encontrada en la literatura. El estudio cuantitativo fue diseñado bajo la forma de un estudio de corte transversal. Para la recolección de datos, se utilizó la técnica de la encuesta a hogares, cuyo uso es común en este tipo de estudios.

Los detalles de los diseños de cada uno de estos estudios se presentan en los Capítulos 4 y 5 de esta tesis.

## **Capítulo 4: Estudio cualitativo**

### **4.1. Introducción**

Como se mencionó en el Capítulo 3, el diseño integral de la investigación comprende la realización de un estudio cualitativo y uno cuantitativo. En este capítulo se aborda la investigación cualitativa que ha sido diseñada para dar respuesta a la primera pregunta de investigación formulada. Los estudios cualitativos son apropiados cuando se desea estudiar información que no tiene una estructura definida y que está asociada a la toma de decisión de personas, realizada en muchos casos sobre la base de sus percepciones y de su conocimiento sobre el contexto, (Hernández et al., 2014). Son útiles también para la formulación de hipótesis y la comprensión profunda de la problemática estudiada. Trochin y Donnelly (2008), señalan que para que los estudios cualitativos tengan calidad, deben

cumplir con cuatro características: i) Credibilidad, dada desde la perspectiva de quienes participan en ella, ii) Transferibilidad, que es la posibilidad de generalizar los resultados a otros contextos, iii) Adaptabilidad, que es la capacidad de adaptar la investigación a los continuos cambios del entorno, y iv) Confirmación, que es la capacidad de que otros puedan confirmar o corroborar los resultados.

En esta parte de la tesis se explicará el proceso seguido para conocer la opinión de expertos para la formulación y aplicación de las políticas públicas habitacionales, considerando que esta información no se encuentra sistematizada en estudios previos. El capítulo finalizará con la presentación de los resultados y conclusiones del mismo.

#### **4.2. Objetivo del estudio cualitativo y la pregunta de investigación**

El estudio cualitativo que se propone tiene por objetivo comprender cuáles fueron los elementos y criterios que se consideraron en el diseño de las políticas públicas habitacionales por parte de los funcionarios del Estado que tuvieron la responsabilidad de realizarlas e implementarlas. La investigación se diseñó para conocer mejor los elementos que se consideraron en el proceso de toma de decisiones seguido. Teniendo en cuenta de que existen evidencias en la literatura de la presencia de insatisfacción en algunas familias que adquirieron viviendas con ayuda del Estado, era razonable estudiar el punto de vista de los funcionarios que diseñaron estos programas, ya que sólo así se podía comprender las diferencias de sus criterios con los de las familias.

La pregunta de investigación que se desea responder es:

¿Qué criterios se tienen en consideración cuando se diseñan los programas de subsidio habitacional?

El objetivo de un estudio cualitativo, como el presente, es comprender una situación particular, un evento o proceso. Creswell (2014) explica que el objetivo de esta forma de investigación no es generalizar los hallazgos más allá de los individuos o situaciones estudiadas, sino que el valor de una investigación cualitativa yace en el análisis de un tema

en un contexto específico. Esto es, la particularidad y no la generalización es lo que caracteriza a una buena investigación cualitativa. Para este efecto, en el siguiente apartado se describe el contexto en el cual se tomaron las decisiones respecto de los programas de subsidio habitacional.

### **4.3. Contexto**

La concepción e implementación de los programas de subsidio habitacional suelen involucrar la participación de agentes públicos y privados. El Estado es quien debe estructurar las políticas habitacionales generales, con un marco legal que facilite el mejor funcionamiento del mercado. Debe crear una serie de incentivos para que las familias y las empresas, tengan interés en hacer transacciones. En el caso de los programas habitacionales, las familias de bajos ingresos (el lado de la demanda), y los promotores inmobiliarios (el lado de la oferta), debían considerar que si se realizaba la compra y venta de viviendas, ambas partes obtendrían un beneficio. Sólo entonces el Estado cumplía un rol promotor de los mercados. En este esquema, el éxito de las políticas habitacionales dependía en buena medida de los incentivos creados para todos los participantes.

Como se mencionó en el Capítulo 3, el programa seleccionado para desarrollar esta investigación es Techo Propio<sup>20</sup>. El diseño de este programa debía realizarse teniendo en cuenta la participación del ahorro de las familias, el subsidio del Estado y el crédito del sistema financiero. Esta estructura se basó en la experiencia de países como Chile y Colombia, donde ya se habían implementado programas habitacionales. Según información del Fondo Mivivienda<sup>21</sup>, techo propio comprendía tres componentes: el primero era el ahorro de las familias, que dada su precariedad económica, era importante. El segundo componente era el subsidio del Estado. El tercer componente era el crédito hipotecario, en caso fuera necesario para completar el precio de la vivienda. Para poder cumplir todo el

---

<sup>20</sup> Resolución Ministerial del 15 de setiembre del año 2002. N° 054-2002-VIVIENDA, que crea el Programa Techo Propio.

<sup>21</sup> El Fondo Mivivienda, fue creado en 1998, y es la entidad encargada de diseñar e implementar las políticas habitacionales en el Perú. Es una entidad que depende del Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento y administra el Programa Techo Propio.

proceso, las familias debían estar dispuestas a interactuar con funcionarios públicos, constructores y banqueros<sup>22</sup>.

El Estado debía contar con los recursos financieros para poder otorgar el subsidio, aspecto relevante, especialmente en países considerados en vías de desarrollo como el Perú<sup>23</sup>. Kemeny (2001) sostiene que el poco estudio de la vivienda dentro de la Teoría del Bienestar, entre otros aspectos, es su complejidad, debido a sus múltiples impactos en la vida de las personas, y ello conlleva a considerar elevados presupuestos, dentro de las muchas necesidades de un país. Los promotores inmobiliarios y constructores también debían comprender que participar en la oferta de viviendas de interés social era un negocio en el que podrían obtener rentabilidad. Por lo general, en condiciones normales, estarían más interesados en atender a los niveles socio económicos más altos, ya que las familias de estos segmentos contaban con los recursos para pagar por una vivienda inmediatamente. Asimismo, el Estado Peruano exigió como una de sus condiciones no otorgar créditos directamente a la población, sino que éste debía solicitarse a una entidad bancaria privada. Por lo tanto, también se debían crear los incentivos para que este sector quisiera participar.

### *Diseño del programa*

En diseño del Programa Techo Propio comprendía que las familias de bajos ingresos que cumplieran ciertas características socio económicas debían postular al subsidio<sup>24</sup>. Además debían depositar sus ahorros en una cuenta de ahorro en la entidad bancaria privada. Estos

---

<sup>22</sup> En el Perú, la intermediación financiera bordea el treinta siete por ciento del Producto Bruto Interno, (Banco Central de Reserva del Perú, 2015).

<sup>23</sup> El Perú experimentó entre los años ochenta y noventa, una seria crisis económica. En el año, 1990, su inflación alcanzó 7,776 por ciento. En este contexto, el mercado financiero en general, era muy precario. La situación económica mejoró en los años noventa, aunque el nivel de endeudamiento internacional continuaba siendo uno de sus principales problemas. En general, las fuentes de financiamiento eran escasas, (Instituto Nacional de Estadísticas e Informática –INEI, 2015; Banco Central de Reserva del Perú, 2002).

<sup>24</sup> Las condiciones que debían cumplir eran: Ningún miembro del grupo familiar debía tener vivienda propia, ni terreno para vivienda; ser casado, conviviente, o tener hijos menores de 18 años; no haber recibido apoyo habitacional del Estado antes; abrir una cuenta de ahorros para la cuota inicial en cualquier institución financiera afiliada al Programa Techo Propio y tener ahorros antes de postular. Para definir las familias beneficiarias del subsidio, se aplicó un sistema de puntaje que calificaba la situación económica y social de los participantes.



fondos, que comprendía al menos el veinte por ciento del valor de la vivienda, no podían ser retirados y debían ser transferidos al constructor cuando se hubiese cumplido todo el proceso satisfactoriamente. En caso la familia requiriese de un crédito para completar el precio de la vivienda, debía acreditar sus ingresos para que puedan ser evaluados por la entidad financiera y darles un crédito de al menos diez años de plazo y con máximo de veinte años<sup>25</sup>. Los fondos que eran prestados a las familias, eran a su vez un préstamo del Estado a las entidades financieras. Los bancos se responsabilizaban por la calidad de los créditos, y por su recuperación en caso de insolvencia de las familias (Fondo Mivivienda, 2002). La tasa de interés para los préstamos a las familias eran de libre mercado. Por lo tanto, el incentivo del sistema financiero para participar en el Programa era ganar la diferencia de las tasas entre lo que debía pagarle al Estado por los Fondos, y lo que se les cobrara a las familias.

Al asegurarse los fondos para comprar una vivienda y mitigar el riesgo de la demanda, se esperaba que los promotores inmobiliarios tuvieran interés en atender las necesidades de este grupo de familias. Además, los bancos privados también podían otorgar el financiamiento a los promotores inmobiliarios. Así, tenían un segundo incentivo para apoyar a Techo Propio.

#### **4.4. Población de estudio y selección de la muestra**

Para esta fase del estudio se decidió realizar entrevistas a expertos. Escobar y Cuervo (2008) señalan que la técnica de entrevistas a expertos es considerada de gran utilidad para conocer sobre temas complejos, y que no han sido abordados con anterioridad, es decir han sido poco estudiados. Según estos mismos autores, el juicio de expertos se define como una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones. Los expertos fueron seleccionados de una población de ejecutivos que

---

<sup>25</sup> En el Perú, aproximadamente el cincuenta por ciento de su economía es informal, por lo que acreditar ingresos es hasta la fecha uno de los principales problemas para otorgar créditos (Banco Central de Reserva, 2015).

participaron desde diversos ámbitos en la formulación, implementación y control de los Programas Habitacionales en el Perú.

El diseño de la investigación en esta etapa toma en consideración la opinión de expertos, quienes formularon las políticas públicas habitacionales, y también de quienes, desde el sector privado, decidieron participar en la ejecución de las mismas. Como se mencionó, debido al diseño del programa, los actores relevantes fueron los funcionarios que en representación del Estado Peruano diseñaron e implementaron las políticas públicas habitacionales. También participaron los constructores y los banqueros. Sobre la base de esta población, se seleccionó una muestra para cada uno de los grupos identificados en la investigación cualitativa: funcionarios públicos que participaron en el diseño, implementación y control de Techo Propio, constructores y banqueros, vinculados al programa en sus orígenes. Se seleccionaron dieciocho funcionarios, diez del sector público; seis funcionarios del sector construcción; y dos funcionarios del sector bancario. Del primer grupo una persona no pudo participar; del segundo, uno declinó. En el último segmento hubo mayor dificultad, debido a la alta movilidad laboral observada, de las dos personas contactadas, sólo una participó. En total se hicieron quince entrevistas, número considerado adecuado teniendo en consideración lo señalado por Hyrkäs, et al., (2003), quienes manifiestan que diez respuestas de expertos le brindan confiabilidad al estudio. No se pudo realizar un número mayor de entrevistas debido a que como se mencionó en el Capítulo 3, el grupo de personas directamente involucrado al inicio de los programas de vivienda subsidiada en el Perú, era reducido, y a la fecha de realización de esta investigación, se ha registrado una alta movilidad laboral.

En la Tabla N° 4-7 se presenta la relación de los ejecutivos que participaron en diseño, implementación y control de Techo Propio. Asimismo, en las Tablas N° 4-8 y N° 4-9, se presenta la relación de funcionarios del sector construcción y bancario que también fueron consultados.

Tabla 4-7 Funcionarios públicos que participaron en el diseño de las políticas habitacionales a partir del año 2002

Funcionarios del Estado en el año 2002	Cargo	Funciones durante la creación de los programas habitacionales
René Cornejo	Profesor de Finanzas de ESAN. Fue Secretario Ejecutivo de Mivivienda entre noviembre del 2002 y octubre de 2005.  Director del Fondo entre 2005 y 2006.  Ministro de Vivienda construcción y Saneamiento entre 2011 y 2014.	Dirigir el diseño de las políticas públicas habitacionales y su implementación. Tanto como funcionario del Fondo Mivivienda, así como Ministro de Estado.
Pedro Sevilla	Gerente General de la Inmobiliaria Centenario. Fue Gerente de Marketing entre 2002, 2003 y 2007	Responsable de diseñar las campañas de promoción de los productos de Mivivienda y de su posicionamiento institucional.
Ricardo Talledo	Jefe de Marketing del Fondo Mivivienda	Ejecutar las campañas de promoción de Mivivienda
Rita Cornejo	Gerente Legal de Talma. Fue Asesora Legal del Fondo Mivivienda.	Participar el equipo que debía crear los Reglamentos de los productos de Mivivienda.
Marita Chang	Profesora de finanzas de ESAN. Fue Jefe de la Oficina de Control de Riesgos	Verificar que los créditos otorgados por las entidades bancarias se hayan hecho correctamente.
Francisco Caro	Funcionario del Fondo Mivivienda desde el 2002 a la fecha. Responsable de la organización de la demanda	Facilitar la postulación a las familias interesadas
Hernando Carpio	Funcionario del Fondo Mivivienda desde 2003 a la fecha. Responsable de la organización de la demanda. Supervisor de los proyectos de Techo Propio.	Facilitar la participación de las familias. Facilitar participación de los constructores y promotores inmobiliarios
José de Velasco	Gerente técnico de CPS Ingeniería. Fue Responsable de organizar la oferta de Techo Propio.	Facilitar la participación de los constructores y promotores
Eduardo Escobal	Consultor de Corporación Heras. Fue Jefe del producto Techo Propio	Participación en el diseño del programa. Posteriormente se encargó de dirigir los equipos para facilitar la participación de los constructores y promotores

Tabla 4-8 Funcionarios del sector privado que participaron en proyectos de interés social a partir del año 2002

Funcionario	Cargo	Función
Martín Ángeles	Gerente de proyecto corporativos de la inmobiliaria Park office	Desarrollo de proyectos para el Programa Mivivienda. Promoción del programa Techo Propio en Lima y Provincias
Jorge Valderrama	Consultor inmobiliario	Promocionar y ejecutar proyectos, incluyendo los de interés social.
Nora Quinteros	Gerente de Proyectos - Constructora Inarco	Promocionar y ejecutar proyectos. Participó en aquellos dirigidos a la clase media.
Eva Céspedes	Constructora de viviendas	Identificar y Promocionar y ejecutar proyectos Techo Propio
Elisa Ríos	Sub Gerente de Besco	Identificar y Promocionar y ejecutar proyectos Inmobiliarios

Tabla 4-9 Funcionarios del sector bancario que ofrecieron créditos para Techo Propio a partir del año 2002

Funcionario	Cargo	Funciones
Javier Rojas	Gerente de la división hipotecaria del Banco Interbank	Responsable del diseño de los productos hipotecarios y su aplicación.

Escobar y Cuervo (2008) señalan que la identificación de las personas que formarán parte del juicio de expertos es una parte crítica en este proceso, frente. Skjong y Wentworht (2000), citados por Escobar y Cuervo (2008), proponen los siguientes criterios de selección: (a) experiencia en la realización de juicios y toma de decisiones basada en evidencia o experticia (grados, investigaciones, publicaciones, posición, experiencia y premios entre otras), (b) reputación en la comunidad, (c) disponibilidad y motivación para participar, y (d) imparcialidad y cualidades inherentes como confianza en sí mismo y adaptabilidad; aspectos que coinciden con Trochim y Donnelly, (2008).

Los expertos seleccionados cumplían con estos cuatro criterios:

- a) Experiencia. Los funcionarios seleccionados cuentan con un alto nivel de experiencia en la materia deseada.
- b) Reputación en la comunidad. Son claramente reconocidos por haber participado en el diseño, implementación y control del Programa Techo Propio desde el año 2002.
- c) Disponibilidad. Han mostrado interés en ser consultados, aunque ha sido complejo el poder acceder a todos mediante entrevistas personales debido a su activa vida laboral.
- d) Finalmente, son consideradas personas que han brindado sus respuestas con la certeza de lo actuado en su vida profesional.

#### **4.5. Recolección de datos**

Para la recolección de datos se seleccionó la técnica de la entrevista personal, en su modalidad no estructurada. Creswell (2014) señala que la entrevista personal es un recurso valioso en una investigación cuando no existe posibilidad de lograr una observación directa de un fenómeno.

Se diseñaron tres cuestionarios semi estructurados sobre la base del objetivo del estudio cualitativo, uno para cada grupo de entrevistados. Estos instrumentos se encuentran en el Apéndice N° 2. Todas las preguntas fueron abiertas, tratando de obtener respuestas espontáneas, y en la que tuvieran libertad para expresar sus puntos de vista.

Algunas entrevistas fueron realizadas en persona. Sin embargo, ante la dificultad para concertar las citas, también se empleó el correo electrónico para enviar el cuestionario de preguntas. Cuando se requirió hacer alguna precisión también se realizaron llamadas telefónicas.

#### **4.6. Procesamiento de los datos**

Luego de obtener las respuestas, se seleccionaron por tipo de entrevistado y por tema. Se agrupó la información en función a las ideas expuestas, conceptos o temas similares, Rubin (1995), citado por Fernández (2006). Las categorías identificadas en los funcionarios públicos fueron: i) principales *stakeholders*, ii) objetivos de los programas habitacionales, iii) lineamientos para el diseño de las políticas de subsidios, iv) objetivos iniciales de Techo Propio, v) cumplimiento de los objetivos de Techo Propio, vi) satisfacción de los beneficiarios vii) complejidad para la implementación de Techo Propio.

En el caso de los constructores y banqueros, las categorías identificadas fueron: i) principales *stakeholders*, ii) objetivos de los programas habitacionales, iii) factores que se consideraron para participar en Techo Propio, iv) el elemento más complejo de dominar en Techo Propio, v) cumplimiento de los objetivos de Techo Propio y vi) satisfacción de las familias que recibieron el subsidio de Techo Propio.

#### **4.7. Resultados**

En esta sección se presentan los resultados de las entrevistas a los expertos seleccionados en la investigación. Los temas que se le consultaron buscaron conocer su participación específica en el momento de la formulación de las políticas y poder así asegurar la relevancia de sus opiniones. También se les consultó sobre quienes consideraron que fueron los principales *stakeholders*, y cuáles fueron los lineamientos o criterios que usaron para formular de manera general las políticas habitacionales en el Perú en el 2002. Concretamente sobre Techo Propio, se les consultó cuáles fueron los objetivos que se propusieron, si consideran que el programa tuvo éxito y si consideran que las familias que recibieron el subsidio se sienten satisfechas. Es interesante remarcar que varios de los expertos consultados manifestaron que era la primera vez que se les consultaba sobre su actuación profesional en los programas de subsidios habitacionales.

#### **4.7.1 Entrevistas a funcionarios públicos que participaron el diseño e implementación de la política habitacional en el Perú**

##### *Principales stakeholders*

Según los funcionarios consultados para el éxito de la implementación de los programas habitacionales fue necesario involucrar a una serie de *stakeholders*. En primer lugar fue indispensable lograr que las familias de bajos ingresos se interesen y confíen en el Programa. Conseguir que estas familias aprendan el proceso de postulación y luego tengan la disposición para realizarlo fue un reto para los funcionarios públicos. Algunos agregan que también fue complejo interesar a los ejecutivos del sistema financiero para que participaran ofreciendo los créditos hipotecarios. Esto tiene relación con las políticas de vivienda social en el Perú que contemplan la creación de productos financieros para ser canalizados a través de las empresas privadas del sistema financiero. En este sentido, sin el interés de estas entidades, el éxito del programa no hubiera sido probable, agregaron. En tercer lugar, la participación de las empresas promotoras y constructoras fue considerada clave, ellas debían asumir riesgos comerciales y de operación, frente a una demanda poco estudiada. Algunos ejecutivos también mencionarán como un *stakeholder* relevante al Ministerio de Economía y Finanzas, que proporcionó los fondos para los programas de subsidios, el Congreso de la República que promulgó el marco legal necesario para poder diseñar las políticas habitacionales. Asimismo, era relevante el compromiso de las Municipalidades para otorgar los permisos necesarios para que los proyectos puedan llevarse a cabo en los distritos o ciudades seleccionadas. Finalmente, se mencionó también la participación de las empresas de servicios públicos (electricidad, agua y desagüe). Todos los proyectos debían contar con estos servicios para poder participar en Techo Propio.

##### *Objetivos de los programas habitacionales*

Los entrevistados manifestaron la presencia de varias razones por las cuales se diseñaron e implementaron los programas de vivienda social. El primero fue la necesidad de facilitar el acceso a una vivienda digna a las personas de bajos ingresos. Vivienda digna es considera

por ellos, como aquella que presta abrigo a las familias y que cuenta con el acceso a los servicios públicos básicos (electricidad, agua y desagüe). Asimismo, los programas habitacionales buscaban reducir el alto déficit cuantitativo y cualitativo existente en el Perú<sup>26</sup>. Agregaron que en el Perú se registró fuertes procesos migratorios en los años ochenta y noventa, producto de la crisis económica y el terrorismo. Esto ocasionó que muchas familias no encontrarán donde vivir, generándose un proceso de autoconstrucción en zonas poco atractivas de las principales ciudades de la costa peruana, frecuentemente carentes de servicios públicos. La demanda potencial por vivienda se incrementó pero la demanda efectiva era limitada. Una forma de convertir demanda potencial en efectiva fue a través de la entrega de los subsidios. También, la capacidad de las familias para comprar una vivienda era dificultada por la inexistencia de créditos hipotecarios. Los pocos productos hipotecarios existentes en la época consideraban periodos cortos de repago y tasas de interés elevadas. Por esta razón, en el diseño del Programa se tuvo en cuenta la forma en la que el sistema financiero podía participar.

#### Lineamientos para el diseño de las políticas de subsidios

El diseño de la política habitacional estuvo fundamentalmente concentrada en los funcionarios del Fondo Mivivienda. Los funcionarios refieren que para su elaboración, se tuvo en cuenta en primer lugar, que la participación de Estado sería sólo para Promover la formación del mercado de viviendas para los estratos socios económicos de escasos recursos. Es decir, no se daría créditos directamente a las familias, si no que se canalizarían a través del sistema financiero quien se responsabilizaría por ellos. Tampoco se construiría directamente, ya que esa labor la debían realizar los constructores privados, quienes se responsabilizarían por sus proyectos. La estrategia descansaba en utilizar un fondo existente que había sido poco utilizado<sup>27</sup>, para impulsar el crédito hipotecario y generar un

---

<sup>26</sup> El déficit estimado era de un millón doscientas treinta y tres mil viviendas, las que trecientas veintiséis mil correspondían al déficit cuantitativo y las restantes novecientas siete mil viviendas al déficit cualitativo. El déficit cuantitativo se refiere a la falta de viviendas y el déficit cualitativo a la mala calidad de las viviendas, (Tomado de datos internos del Fondo Mivivienda, 2006).

<sup>27</sup> Se hacía referencia a FONAVI, Fondo Nacional para la Vivienda. Fue creado en 1979 con la finalidad de satisfacer, en forma progresiva, la necesidad de vivienda de los trabajadores en función de sus ingresos y del



volumen de demanda que brinde las condiciones para crear y hacer crecer un sector inmobiliario que era inexistente a inicios de la década pasada.

El primer programa de subsidios creado en el Perú fue el Crédito Mivivienda en 1998, aunque su impulso comienza a inicios del año 2002, fue orientado a la clase media con un mecanismo de incentivos mediante el cual se obtenían reducciones en el monto prestado, siempre y cuando el beneficiario cumpliera con el pago puntual de sus cuotas (Bono por pago puntual hasta el veinte por ciento del monto prestado). Con ello se controló el riesgo crediticio a tal punto que la morosidad en los primeros años fue inexistente, y aun hoy se mantiene en niveles de mayor calidad que los demás créditos hipotecarios, comentaron. En la práctica el subsidio era compensado por la calidad crediticia de la cartera. Para un impulso inicial, se subastaron terrenos sin uso del Estado, otorgando la venta a quienes ofrecían un mejor producto para un precio dado, o un precio menor para un producto dado. Esto permitía una transferencia adicional de recursos a los beneficiarios; sin embargo desde el punto de vista del Estado, además se lograban mejoras urbanas e incremento de la plusvalía en los entornos intervenidos que justificaban de manera independiente estas transferencias adicionales. Hoy este producto está prácticamente en precios de mercado.

### Objetivos iniciales de Techo Propio

Los funcionarios manifestaron que luego de dar impulso al producto dirigido a la clase media, se introdujo un programa de subsidios directos denominado Techo Propio, el cual se calculó de modo tal que la familia pudiera pagar la cuota de crédito para una vivienda. Inicialmente el subsidio fue de tres mil seiscientos dólares para viviendas de hasta doce mil dólares. También para el diseño del producto se tomaron en consideración las experiencias de otros países y se fomentó de manera intensa la participación de todos los *stakeholders*, precisaron. En el caso concreto del Programa Techo Propio, desde su creación, su objetivo era facilitar la adquisición de viviendas dignas a las familias más vulnerables. También debía

---

grado de desarrollo económico y social del país. Dispuso una contribución obligatoria de los trabajadores, recursos que eran destinados a la construcción de viviendas para ser alquiladas o vendidas a los trabajadores que contribuyan al FONAVI.

lograr que el sector privado se interese por atender a estas familias, tanto el sector constructivo como el bancario. Se esperaba que los *stakeholders* pudieran trabajar en forma coordinada para crear un mercado formal inexistente en ese momento, en el Perú.

### Cumplimiento de objetivos de Techo Propio

Habiendo transcurrido trece años desde la creación de Techo Propio, los funcionarios que lo diseñaron consideran que ha cumplido sus objetivos. Ha logrado interesar a las familias, a los constructores y a los bancos en este segmento del mercado. Sin embargo, no lo consideran exitoso, debido a: i) el escaso suelo urbano dotado de servicios públicos necesarios para poder construir a costos adecuados, ii) la informalidad de los ingresos de las familias que imposibilita su evaluación crediticia, iii) el escaso apoyo municipal para supervisar la calidad de las construcciones, iv) la poca capacidad financiera de los constructores, y v) una mala regulación de la tenencia y por la presencia de un mercado informal (e ilegal) de tierras que no puede ser controlado. Consideran que la solución de estos elementos, escapan del ámbito de Mivivienda.

Sin embargo, algunos agregan que desde el primer programa piloto creado, el Proyecto Martinete, Techo Propio ha permitido realizar una curva de aprendizaje y diseñar posteriormente variantes, que permiten dar una solución a las familias que no calificaban para adquirir una vivienda nueva, o no les satisfacía la oferta existente. Se crearon los productos de subsidios Construcción en Sitio Propio y Mejoramiento de Vivienda. El primero para quienes ya tenían un terreno, y el segundo para quienes tenían una vivienda en malas condiciones.

### Satisfacción de los beneficiarios

Desde el punto de vista de la satisfacción de las familias con la vivienda adquirida, los funcionarios consultados consideran que la mayoría de las familias están satisfechas. Consideran que el Programa si ayudó a esas familia a mejorar su nivel de vida. También hay

funcionarios que creen que las expectativas de la población eran muy altas cuando recibieron sus viviendas, y no están del todo contentas.

#### Complejidad en la implementación del Programa Techo Propio

Luego de haber tenido la responsabilidad de llevar adelante la política habitacional en el Perú, los funcionarios manifestaron varios factores como los más difíciles de implementar. Para algunos era no haber podido lograr el compromiso decidido de las municipalidades, para otros, la falta de interés de los bancos. También han señalado que la formación del mercado en este segmento ha sido ardua e imperfecta. Son varios los eslabones a unir para que funcione, y esta sincronización es tal vez lo más complejo.

#### **4.7.2. Entrevistas a ejecutivos de las empresas promotoras y constructoras que ofrecieron viviendas de interés social**

A este grupo de funcionarios se les consultó sobre su forma en la que participaron en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú, su opinión sobre quienes fueron los principales *stakeholders*. Igualmente, se les consultó sobre cuáles creían que eran las razones por las cuáles el Estado implementó los programas habitacionales con subsidios, y qué factores tomaron ellos en consideración cuando hicieron los proyectos inmobiliarios. Finalmente, fueron consultados sobre cuál creían que había sido el factor más complejo de implementar, si el consideraban que el Programa había cumplido sus objetivos y si las familias que recibieron el subsidio estarían satisfechas.

#### Principales stakeholders

Para los ejecutivos que participaron en los programas de Estado, el *stakeholder* relevante fue el Estado, concretamente los funcionarios del Fondo Mivivienda. También identificaron a las municipalidades, al sistema financiero y a los propios constructores.

### Objetivos de los programas habitacionales

Consideraron que la principal razón para hacer programas habitacionales de interés social fue el facilitar el acceso a una mejor vivienda a las familias de bajos ingresos. También consideran el mejoramiento de la calidad urbana, y la integración de este segmento del mercado al sistema financiero.

### Factores que consideraron para participar en Techo Propio

Entre los factores que tomaron en consideración para participar en Techo Propio, fue el identificar áreas de terreno de expansión urbana que en el corto plazo accedieran a servicios básicos. También fueron relevantes conocer el tamaño de la población para este producto, su nivel de ingresos, su capacidad de pago, sus expectativas y si calificarían o no para un crédito.

### Factor más complejo de implementar del Programa Techo Propio

Entre los factores más difíciles de manejar para participar en Techo Propio, refirieron la dificultad para ajustar sus costos al precio pre fijado. En el momento del diseño del proyecto, se trataba de ajustar los presupuestos al precio máximo establecido por el gobierno, por lo que los diseños se hacían con lo mínimo exigible. Esta situación llevó que muchas veces se hagan malos diseños o con acabados muy económicos, refirieron. También han señalado la difícil negociación con los Municipios, los que muchas veces trabajaban de manera política y no necesariamente técnica. En este mismo sentido, consideraron compleja la negociación con los proveedores de los servicios públicos, ya que estos les solían pedir asumir ciertas inversiones para que reciban el servicio. Finalmente manifestaron la dificultad para ubicar terrenos adecuados para este producto.

### Cumplimiento de objetivos de Techo Propio

Respecto al cumplimiento de los objetivos del programa Techo Propio, la mayoría piensa que no se ha logrado lo inicialmente planteado, debido a que no se ha construido al ritmo que se esperaba. Igualmente consideran que los constructores no encuentran atractivo este

segmento. Asimismo, señalan que con el paso del tiempo, el concepto de vivienda digna se ha tergiversando, lo que implica que no se realicen las edificaciones con los estándares que la población espera.

#### Satisfacción de las familias que recibieron el subsidio de Techo Propio

En este mismo sentido, consideran que no todas las familias que adquirieron una vivienda por Techo Propio están satisfechas debido fundamentalmente a la baja calidad de los diseños y de los materiales.

#### **4.7.3. Entrevistas a ejecutivos de bancos que ofrecieron créditos para adquirir viviendas de interés social**

##### Principales stakeholders

Para los ejecutivos bancarios los principales *stakeholders* fueron las entidades financieras que canalizarían los créditos, las constructoras de las viviendas, y las familias que recibirían los beneficios del subsidio.

##### Objetivos de los programas habitacionales

Consideraron que la razón fundamental por la que se implementaron estos programas era solucionar o ayudar a solucionar el problema de la vivienda en el Perú. En ese momento (año 2002), en el Perú no existían productos financieros hipotecarios, por lo que los programas ayudaron a cubrir ese vacío, señalaron.

##### Factores que consideraron para participar en Techo Propio

Respecto a su participación en el Programa Techo Propio, consideraron que su ingreso fue más bien lento, ya que este producto mostraban mecanismos novedosos de evaluación crediticia a las familias, lo que implicaba un aprendizaje de los bancos.

### Factor más complejo de implementar del Programa Techo Propio

También se debía aprender sobre construcciones a gran escala para obtener beneficios. Asimismo, la mejor comprensión del mercado del suelo urbano para poder encontrar terrenos adecuados también fue algo nuevo. Este último aspecto era relevante para lograr el interés de la demanda, pero también porque ofrecían créditos a los constructores. Incluso consideran que el factor más complejo para implementar estos proyectos ha sido la ubicación de suelos adecuados.

### Cumplimiento de objetivos de Techo Propio

Finalmente, consideran que a la fecha el programa ha avanzado, pero no ha tenido los resultados esperados, el volumen de construcción no sido suficiente, y el ritmo de avance también ha sido lento.

### Satisfacción de las familias que recibieron el subsidio de Techo Propio

Precisan que si existen familias que han logrado mejorar sustancialmente su nivel de vida, debido a la existencia del Programa.

#### **4.8. Discusión de los resultados**

Las entrevistas a los ejecutivos que participaron en los inicios de la formulación e implementación de Techo Propio fueron realizadas para poder responder la primera pregunta de investigación, referida a los lineamientos que se tuvieron en cuenta para diseñar los programas de subsidio habitacional. La información recabada permite establecer que para los funcionarios públicos, los actores relevantes para la implementación de Techo Propio fueron las familias, el sector financiero y las empresas constructoras. Algunos mencionan también al Ministerio de Economía y Finanzas, el Congreso de la República, Las Municipalidades provinciales y las empresas de servicios públicos. Se puede observar que son varias las instituciones con quienes debieron coordinar para realizar su función.

Se observa la complejidad para estructurar el programa, así como la diversidad de coordinaciones por realizar para lograr su implementación. Kemeny (2001), mencionaba que una de las razones por las que la vivienda no había sido suficientemente mencionada era los múltiples impactos en la vida de las personas. Se podría argumentar también que dificulta su estudio, la complejidad de las inter relaciones en el aparato estatal y privado.

Se puede también apreciar que las instituciones mencionadas para las coordinaciones de Techo Propio están directamente vinculadas a la concretización de la entrega de la vivienda. No se menciona que se haya coordinado con organizaciones del Estado que provean salud o educación de tal forma que se pueda entregar a las familias una vivienda dentro de una estrategia más elaborada de apoyo integral a las familias vulnerables, tal como propugna la Teoría del Bienestar (Duarte y Jiménez, 2007; Lampman, 1984; Kemeny, 2001; Sen 2000), así como los estudios empíricos realizados al respecto (Cattaneo, 2007; Easterling, 2003; Veenhoven y Ehrhardt, 1995). Tampoco se menciona, la presencia de entidades civiles como las universidades, o Colegios de Ingenieros, que pudieran haber brindado una opinión sobre las viviendas y su inserción en el entorno.

Los constructores, mencionan que los *stakeholders* relevantes fueron los funcionarios del Fondo Mivivienda. También se menciona a los funcionarios de las Municipalidades, los banqueros y los propios constructores. Para este grupo, los actores vinculados a la oferta predominaron, no se hace mención a las familias beneficiarias. En el caso de los banqueros, se mencionó a los funcionarios de Mivivienda y a las familias. Los entrevistados de estos sectores ratifican que la coordinación fue básicamente con las organizaciones que facilitarían la entrega del bien.

En cuanto a las razones por las que implementar los programas de subsidio habitacional, todo los entrevistados coincidieron en la necesidad de brindar una vivienda de calidad e intentar dar una solución al déficit de viviendas. Los funcionarios públicos y los banqueros agregan que a la fecha de inicio, no había en el Perú productos financieros que ayuden a las familias de menores ingresos a comprar una vivienda, por lo que los programas de subsidio también contribuían a cubrir este espacio.

Respecto a los lineamientos que se tomaron en cuenta para implementar los Programas destacan el deseo de que el Estado no participara en la construcción de las viviendas, sino que apoyara en la promoción de las mismas. También destacaron que el Estado no diera directamente los créditos. Este diseño fue tomado de países como Chile que ya había avanzado en este empeño. En los lineamientos no se observa una política integrada de apoyo del Estado. Como se mencionó, no se coordinó con otras organizaciones para que de forma cohesionada, la ayuda llegara desde varios sectores. Kemenay (2001) sostiene que el Bienestar Social comprende que las personas tengan acceso a salud, educación, vivienda e ingresos. Pareciera que cuando se desarrolló el diseño de la política inmobiliaria no se tuvieron en cuenta los otros aspectos relevantes para el bienestar de las familias de manera explícita, como por ejemplo, la cercanía de las viviendas a los centros de salud, colegios, entre otros. Lampman (1984), Iglesias (2007), también refuerzan lo dicho por Kemenay (2001), consideran que la vivienda es una pieza clave dentro del bienestar, pero este va más allá de la sola posesión de este preciado bien.

A la luz de los resultados, hay aspectos por los cuales, la mayoría de los funcionarios consultada creen que el programa ha ayudado a las familias que recibieron el subsidio, pero que el éxito del Programa es limitado. En primer problema para que Techo Propio pudiera alcanzar mejor sus objetivos son: i) La escasez de terrenos con habilitación urbana. Habilitar los terrenos y dotarlos de agua, electricidad y desagüe implica un alto costo que seguramente los constructores no estarían dispuestos a financiar, y que las familias tampoco pueden pagar. ii) Los ejecutivos del Estado señalan la presencia de mercados informales e ilegales que compiten con el producto, ofreciendo terrenos más amplios. iii) Los funcionarios públicos y los constructores mencionan también la poca colaboración de los funcionarios municipales, quienes debían supervisar los proyectos. iv) Para los banqueros también fue complejo aprender a financiar proyectos a gran escala. Se debía construir un gran número de viviendas en espacios relativamente pequeños para poder disminuir los costos de edificación y el costo del suelo.



Luego de conocer los criterios que se tomaron en cuenta en el diseño de los programas de vivienda subsidiada, y las opiniones de los funcionarios que participaron en el diseño e implementación del Programa Techo Propio, así como la opinión de los funcionarios de las empresas constructoras que han participado ofertando viviendas subsidiadas, y ejecutivos del sistema financiero que ofrecieron créditos inmobiliarios para adquirir estas viviendas; en el Capítulo 5 se expondrá sobre el estudio cuantitativo mencionado en el diseño general de la investigación y que busca comprender los determinantes de la satisfacción de la demanda de viviendas subsidiadas.

## **Capítulo 5: Propuesta de un modelo conceptual y formulación de hipótesis**

### **5.1. Introducción**

En esta investigación se plantearon tres preguntas de investigación. La primera fue abordada en el Capítulo 4, usando un estudio cualitativo. Para dar respuesta a las dos siguientes se propuso un estudio cuantitativo. Estas preguntas son ¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos? y ¿Cuáles son los efectos del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos? En este capítulo se elabora el modelo conceptual y las hipótesis para este segundo estudio. Se busca aquí incorporar las percepciones, opiniones y respuestas de los actores que recibieron el beneficio del Estado, y para quienes finalmente eran el objetivo de las políticas públicas, las familias de bajos ingresos. Como se mencionó en el Capítulo 3,

la mayor información identificada sobre las familias beneficiarias permite proponer un estudio cuantitativo en esta etapa.

En la primera parte de este capítulo se desarrolla un modelo general de los determinantes de la satisfacción familiar con la vivienda, que luego será aplicado al caso particular de las familias de bajos ingresos que recibieron un subsidio habitacional en el Programa Techo Propio. En esta parte se han seguido los lineamientos de Wacker (1998), quien señala que un modelo permite ordenar una serie de aseveraciones acerca de un comportamiento genérico, y permite también aplicarse a casos concretos. Agrega que un modelo debe contener definiciones, un ámbito de aplicación o dominio, una serie de relaciones de variables o hipótesis, y predicciones específicas. El modelo que se propone se desarrolla sobre la base de la literatura revisada y busca contribuir a llenar los vacíos identificados. El modelo permite asimismo ordenar y clasificar las diversas propuestas que se hallan en la literatura.

Sobre la base de este modelo se plantean hipótesis específicas para esta investigación, centradas en el caso de las viviendas subsidiadas. Se presentan primero las hipótesis relacionadas a la predicción de la satisfacción con la vivienda. Estas hipótesis son integradas más adelante en un modelo estadístico, para la verificación de las hipótesis. En la segunda parte se formulan las hipótesis relacionadas con el efecto del subsidio en las familias de menores ingresos.

## **5.2. Modelo general de los determinantes de la satisfacción con la vivienda**

En la revisión de la literatura se ha analizado el concepto del bienestar y la satisfacción desde la posición de la economía, la psicología, la teoría del consumidor y la sociología. Desde la perspectiva de estas ramas de la ciencia, la satisfacción parte del individuo, de su particular modo de ver la vida, la misma que es influenciada por factores de su entorno. Si bien se parte de los conceptos de satisfacción individual, el modelo que se propone busca evaluar la satisfacción familiar, sobre la base de las respuestas de quien representa a la

familia, el Jefe de la misma. Esta aproximación se realiza porque como se mencionó las políticas públicas habitacionales se enfocan fundamentalmente en núcleo familiar, más que en los individuos. Esta decisión es razonable debido a que los recursos de las naciones son escasos y se debe tratar de beneficiar a la mayor cantidad de personas posible. Las experiencias de los países mencionados en el Capítulo 2 hacen referencia a la desazón de las familias respecto a la vivienda en la que vivían, a tal punto que muchas de ellas hubieran deseado abandonarlas a pesar de que eran de su propiedad. En este contexto, el modelo que se propone en esta sección busca conocer cuál es la satisfacción de la familia, y no la del individuo.

La literatura ha presentado un gran número de factores que pueden influir en la satisfacción con la vivienda de quienes las habitan, sean éstas subsidiadas o no, tal como se presentó en el Capítulo 2. Sobre la base de estas variables seleccionadas se ha realizado una categorización, que a su vez permitió formular un modelo general, que explique la satisfacción o insatisfacción familiar con la vivienda. La categorización buscó que en cada una de las categorías construidas se reunieran las variables afines, y que correspondían a un mismo concepto. Asimismo, se aseguró que cada variable corresponda con una categoría solamente.

En la Tabla N° 5-10 se presenta un resumen de los resultados del proceso de categorización de los determinantes de la satisfacción con la vivienda que han sido presentadas en la literatura y que se han considerado más relevantes. Las categorías creadas son interpretadas a través de tres conceptos principales: el dominio sobre la vivienda, la calidad de la vivienda, y la calidad del entorno de la vivienda. Finalmente, se incluye a la característica de la familia, que puede moderar las relaciones de las categorías mencionados.

Tabla 5-10 Categorización de los determinantes de la satisfacción con la vivienda

Dominio	Tenencia	Casa propia	Kutty (1998)
		Alquilada, prestada	Kutty (1998)
	Exclusividad	Uso exclusivo	(Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Pan, 2003; Rindfuss et al., 2007; Spain, 1990; Yilmazer et al., 2009)
		Privacidad	Densidad
Calidad de la vivienda	Calidad básica	Agua por tuberías	(Rindfuss et al., 2007; Weicher y Thibodeau, 1988)
		Antigüedad	(Arimah, 1992; Kutty, 1998; Sumka, 1977)
		Tamaño de la vivienda	(Ben-Akiva et al., 2010; Rindfuss et al., 2007; Sumka, 1977)
		Paredes, techos	(Arimah, 1992; Ben-Akiva et al., 1999; Sumka, 1977)
		Pisos de madera, baño, dormitorio, sala	(Ben-Akiva et al., 2010; Sumka, 1977; Weicher y Thibodeau, 1988)
		Lavatorios, tuberías, electricidad	(Arimah, 1992; Weicher y Thibodeau, 1988)
		Cocinan con madera, carbón u otro combustible	Rindfuss et al. (2007)
		Tipo de unidad de vivienda	Kutty (1998)
	Calidad añadida	Cerco y balcón	Arimah (1992)
		Calefacción, apariencia, ampliaciones, mejoras	(Arimah, 1992; Kutty, 1998; Refeil, 1994; Rindfuss et al., 2007; Spain, 1990; Sumka, 1977; Yilmazar et al., 2009 )
Calidad del entorno	Infraestructura del entorno	Calles pavimentadas, puentes.	(Meng y Hall, 2006; Sumka, 1977)
		Estructuras abandonadas	Kutty (1998)
		Cruces peatonales, servicios públicos, pistas	Mohit et al. (2010)
		Distancia al hospital, trabajo del Jefe de familia, a la escuela, al centro de negocios, tiendas	(Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Sumka, 1977)
		Localización de la vivienda	(Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006)
		Ubicada en las afueras	Yilmazer et al. (2009)
		Distancia a las Iglesias	Mohit et al. (2010)
Problemas del entorno	Ruidos, accidentes, seguridad, relaciones comunitarias	Mohit et al. (2010)	
La familia	Características de la familia	Niños	(Goodman, 1978; Kutty, 1998)
		Edad de los jefes de familia	(Kutty, 1998; Pan, 2003)
		Educación e ingresos de los jefes de familia	( Arimah, 1992; Goodman, 1978; Kutty, 1998; Pan, 2003; Sumka, 1977; Yilmazer et al., 2009)
		Financiamiento	(Rindfuss et al., 2007; Yilmazer et al., 2009)
		Empleo	(Pan, 2003; Rindfuss et al., 2007; Yilmazer et al., 2009)

Fuente: Diversos autores. Elaboración propia.

Identificadas las categorías de análisis, se procede a explicar cada una ellas, y posteriormente se presentará gráficamente el modelo propuesto.

### **5.2.1. El dominio sobre la vivienda**

Según la Real Academia de la Lengua Española, dominio significa “poder que alguien tiene de usar y disponer de lo suyo”. Se considera relevante debido a que desde siempre el ser humano ha sentido la necesidad de sentirse seguro, respecto de su familia, de sus ingresos, de su trabajo. Krishnamurti (1960) señala que los seres humanos sentimos la necesidad de una seguridad interna y externa, por lo que cuando cerramos las puertas y ventanas de una vivienda, nos sentimos seguros de los peligros que pueden haber en el exterior. Agrega que el uso exclusivo forma parte de esta necesidad de seguridad, pretendemos que las cosas o seres a los que nos aferramos sean sólo para nuestro uso o disfrute. Esta situación, inherente al ser humano, implica que la sociedad se regule creando normas o leyes que permitan asegurar el dominio sobre las cosas. De acuerdo al Derecho, el carácter privado de la vivienda es un rasgo de las sociedades modernas, lo que se traduce en la necesidad de que las instituciones jurídicas garanticen el derecho de exclusión en favor de sus ocupantes, (Azuela, 1995).

El dominio puede ser observado en la población a través del tipo de tenencia que las familias tienen y también por el uso exclusivo que realizan de ella, que a su vez está relacionada con la privacidad de la familia y de sus miembros. Se esperaría que si una familia es propietaria y sólo núcleo familiar más próximo la habita, su satisfacción sería mayor.

Debido a que la magnitud de la inversión para obtener una vivienda propia implica que tal vez muchas familias u hogares nunca puedan alcanzar este objetivo, y que por ello, puedan estar en riesgo de quedar desprotegidos queda latente, y podría generar una fuerte frustración y descontento. El peligro de quedar desprotegido, y saber que podría estar vulnerables respecto a la falta de abrigo, o seguridad, pueden generar inestabilidad emocional y menor calidad de vida, (Cattaneo et al., 2007; Hills, 2001). Esto explica la relevancia del concepto de dominio de la familia sobre la vivienda. A continuación se discute la relevancia de las variables consideradas en esta categoría.

## Tenencia

La definición de tenencia brindada por la Real Academia de la Lengua Española es: “Ocupación y posesión actual y corporal de algo”. Esta definición hace referencia a la necesidad de una ocupación física y actual de algo, lo que llevado al uso de una vivienda implica estar en ella cotidianamente. Se puede agregar que la tenencia es la relación más importante que tiene la familia con la propiedad, es más cercana cuando se es propietario, es mínima cuando la familia puede verse obligada a dejarla en cualquier momento, porque la tenencia de ese bien no le corresponde. La tenencia no es equivalente a propiedad, pues una familia puede obtener una vivienda a través de formas diferentes a la propiedad. Una familia con escasos recursos económicos, puede alquilar una vivienda, puede pedírsela prestada a alguien, puede tener una propiedad informal,<sup>28</sup> es decir obtener el terreno por medio de una invasión y luego construir paulatinamente. Se espera que mientras mayor sea la seguridad sobre la posesión de la vivienda o la tenencia, menor será la percepción de inseguridad, y mayor será el nivel de satisfacción de las familias, (Kutty, 1998).

## Exclusividad

La Real Academia de la Lengua Española define exclusivo como: “Privilegio o derecho en virtud del cual una persona o corporación puede hacer algo prohibido a las demás”. Esta definición llevada al uso de la viviendas, implica que el núcleo más próximo de una familia debería ser el único en hacer uso cotidiano de una de ellas. La familia tendrá más espacio para realizar sus actividades diarias, ejerciendo su pleno dominio sobre este bien. En el caso de las familias de bajos ingresos, el uso exclusivo de una vivienda puede ser más difícil debido a su condición de pobreza. Estas familias deben solucionar sus problemas habitacionales de diversas formas, una de ellas es compartir la vivienda con personas ajenas al núcleo familiar. El uso compartido de una vivienda resta privacidad, genera conflicto y

---

<sup>28</sup> En el Perú existe informalidad en la propiedad de las viviendas, debido a los fuertes procesos migratorios experimentados en los años ochenta y noventa, como consecuencia de la extrema pobreza en el interior del país, y por el terrorismo que expulsó a muchas personas del campo a la ciudad. Muchas de estas familias llegaron a las ciudades de la costa y tomaron terrenos abandonados o terrenos del Estado, los lotizaron y comenzaron a edificar sus viviendas. Hoy en día se ubican grandes zonas urbanas totalmente consolidadas. Esta práctica aún se sigue realizando y el Estado no tiene capacidad para resguardar las propiedades propias y de terceros.

provoca hacinamiento e insatisfacción (Ducci, 2009 Rodríguez, 2005; Kutty, 1998; Pan, 2003; Yilmzaer, Adman y Kaytaz, 2009). Se hace evidente la relación de exclusividad con la privacidad de la familia. Se espera que mientras la familia pueda preservar mejor su privacidad podrá sentir mayor satisfacción.

### Privacidad

La Real Academia de la Lengua Española define Privacidad como el “...ámbito de la vida privada que se tiene derecho a proteger de cualquier intromisión”. Altman (1977), citado por Velasco, Mercado y Reyes, 2014, define la privacidad como el control selectivo del acceso a uno mismo o al grupo al que uno pertenece, y señala que las dimensiones del concepto deberían ser sólo dos: la privacidad deseada y la privacidad obtenida. Las definiciones mencionadas, destacan que para que haya privacidad, las personas deberían poder resguardarse de toda aquello que considere una intromisión. Asimismo para poder alcanzarla se requiere tener control de la vida de uno mismo. Pedersen (1997), citado por Velasco, Mercado y Reyes (2014) señala que la privacidad no implica alejarse de otras personas, sino que se refiere al control de la cantidad de contacto que uno quiere tener. Este autor propone la existencia de cinco dimensiones para la privacidad: soledad, aislamiento, anonimato, reserva e intimidad. Velasco, Mercado y Reyes (2014) también citan a Weisten (1967) quien señala que la privacidad permite regular la comunicación, genera un sentimiento de control, proporciona un sentimiento de identidad, permite la liberación de emociones. Es decir tiene un impacto sustancial en la salud mental de las persona.

Las definiciones señaladas son llevadas al contexto de la relevancia de la vivienda y Kutty (1998) dice al respecto que la privacidad debe mantenerse dentro de la vivienda para que cada miembro de la familia tenga un espacio para sí mismo para que pueda realizar sus actividades más personales. Agrega que muchas veces no se requieren viviendas grandes, sino bien distribuidas que permitan la salvaguarda de la privacidad.



### 5.2.2. Calidad de la vivienda

La Real Academia de la Lengua Española define calidad como: “Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor”. En un sentido general, la calidad de una vivienda incluye todas las características físicas relacionadas con su estructura o servicios que le dan valor<sup>29</sup>. Cuando estas cualidades se van perdiendo, las personas pueden sentirse desvinculadas de ese bien, acentuándose el deterioro debido a la falta de mantenimiento, (Rodríguez y Sungrayes, 2004). Pareciera razonable esperar que si las familias sienten aprecio por su vivienda, tratarán de mantener los atributos de la misma, e incluso buscarían mejorarlos en el paso del tiempo. Para efectos de análisis de se consideran dos componentes principales: i) la calidad básica de la vivienda y ii) la calidad añadida, que se explican a continuación.

#### *i) Calidad básica de la vivienda*

Respecto de la calidad básica, ésta debe reunir un conjunto de propiedades mínimas que hacen que esta sea valorada por sus ocupantes. Son varios los estudios que señalan que los habitantes de una vivienda valoran un acondicionamiento básico que permita protegerlos de los peligros externos y de las enfermedades, por lo que la calidad de los materiales por ejemplo es relevante, (Cattaneo et al., 2007; Hills 2001; Krishnamurto, 1960; Kutty, 1998). Rindfuss et al. (2007) argumentan que una vivienda es de calidad si es lo suficientemente grande para reducir la sensación de hacinamiento y segura. La importancia de la calidad básica es enfatizada por Rodríguez y Sugranyes (2004). Ellos señalan que aunque la política habitacional para los sectores de menores ingresos en Chile proveyó suficientes viviendas, el nivel de satisfacción inicial declinó, y se hizo evidente cuando las familias empezaron a protestar por los servicios que ésta les podía brindar, el equipamiento que tenían y el tamaño de las viviendas, que hacían que la privacidad de los miembros de la propia familia no lo fuera apropiado.

---

<sup>29</sup> La literatura no ha establecido claramente la definición de calidad de vivienda. Algunos autores hacen referencia a características físicas, y otros agregan a esta definición características del entorno. En esta tesis se hace una distinción de estos conceptos.

De lo señalado, la calidad básica puede ser observada a través de las variables: servicios básicos, tamaño de la vivienda, y la calidad de los materiales.

### Servicios básicos

La calidad básica de la vivienda incluye la infraestructura y servicios que son necesarios para que una vivienda sea habitable. Incluye aspectos el acceso al agua y saneamiento, y fluido eléctrico dentro de la vivienda, (Arimah, 1992; Mohit et al., 2010; Rindufuss et al., 2007; Sumka, 1977). La presencia de estos servicios de manera regular eleva la calidad de vida, reduce la pérdida de tiempo en tratar de conseguirlo, y ayuda a la salud y a la educación, (Cattaneo et al., 2007; Evans et al., 2003; Keall et al., 2010; Kraus, 1996). Si la vivienda cumple con estas características, podrán proveer bienestar en el sentido más amplio (Arimah, 1992; Smith et al., 1988; Sumka, 1977). En el caso de las viviendas subsidiadas, se esperaría que el Estado favorezca que éstas cuenten con estos servicios.

### Tamaño de la vivienda

Las familias de bajos ingresos pueden estar supeditadas a viviendas pequeñas, debido al alto precio del metro cuadrado en el mercado. Esta situación puede ocasionar condiciones de hacinamiento, especialmente si las familias son numerosas (Kutty, 1998; Rindfuss et al., 2007). Se espera que mientras más grande sea la vivienda, más cómoda podrá estar la familia al interior de la misma y sentirá un mayor nivel de satisfacción, (Ben-Akiva et al., 1999; Sumka, 1977).

### Calidad de los materiales

La literatura hace constante referencia a la necesidad de que la calidad de los materiales con los que se edifica la vivienda sea la óptima. Los pisos, paredes, techos, puertas deben proteger adecuadamente a la familia. Se considera que mientras mayor sea la calidad de los materiales, la familia sentirá mayor seguridad, se sentirá más protegida frente a la delincuencia y también frente a los problemas de la salud. El efecto esperado de la presencia de materiales de calidad es una mayor la satisfacción con la vivienda (Arimah, 1992; Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Sumka, 1977).

## **ii) Calidad añadida de la vivienda**

Además de la calidad básica, existe la posibilidad de que la vivienda tenga no sólo un acondicionamiento básico, sino que este puede ser mayor mediante las ampliaciones y mejoras que una familia pueda realizar a lo largo de la vida de la vivienda. Estas ampliaciones pueden brindar mayor seguridad, hacer modificaciones que hagan que la vivienda se vea mejor, entre otros. Se esperaría que mientras mayores comodidades o servicios tengan las viviendas, las personas también se sientan mejor y esta situación redunde en una mayor satisfacción, (Arimah, 1992; Sumka, 1977). Asimismo, Rindfuss et al. (2007) explican que la vivienda debe contar con un equipamiento con complementos que hagan sentir mejor a las personas que habitan en ellas (equipamiento añadido).

La calidad añadida puede ser observada a través de las variables: las mejoras, las ampliaciones y el área de la vivienda.

### **Mejoras en la vivienda**

Se considera que si las familias valoran los atributos de sus viviendas, se sentirán motivados a hacer mejoras (Arimah, 1992; Kutty, 1998; Refeil, 1994; Spain, 1990; Sumka, 1977). Si una familia sabe que permanecerá un buen tiempo en la casa en la que se encuentra, podría querer mejorar sus habitaciones, la cocina, los baños, o cualquier otro ambiente que lo requiera, con el objeto de que los miembros de la familia puedan disfrutar mejor la convivencia al interior de sus hogares. La realización de mejoras en las viviendas las mantendrá en un nivel de servicio óptimo. Si estas mejoras no se realizaran, el deterioro irá generando malestar en sus habitantes, generándose una desconexión en el tiempo (Ducci, 2009; Rodríguez, 2002).

### **Ampliaciones de la vivienda**

Del mismo modo, si una familia sabe que permanecerá buena parte de su vida en la vivienda, podría tener una mayor propensión a invertir una fracción mayor de su presupuesto para realizar ampliaciones y buscar el mayor confort para su familia. Estas

ampliaciones buscarían adaptarse al crecimiento de las familias, o también para brindar a cada miembro una mayor privacidad, (Arimah, 1992; Kutty, 1998; Pan, 2003; Yilmazer et al., 2009). Como se mencionó, la privacidad es un elemento que puede ayudar a las personas a tener un espacio para su intimidad y dosificar el nivel de comunicación que quieran tener. Las ampliaciones en la vivienda, deberían poder brindar a los miembros de la familia un mayor control sobre la privacidad.

### **Servicios adicionales de la vivienda**

Las familias permanecerán buena parte de sus vidas al interior de las viviendas, por lo tanto, deben ser cómodas y deben estar dotadas de una serie de facilidades que permitan que ello suceda. Se espera que mientras mayores servicios les pueda brindar la vivienda, como por ejemplo, cochera, servicios de seguridad, jardín interior, mayor satisfacción sentirán las personas que las habitan (Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Sumka, 1977; Yilmazer, et al., 2009).

### **5.2.3 Calidad del entorno**

La tercera categoría de variables en el modelo propuesto es la denominada calidad del entorno. La Real Academia de la Lengua Española define entorno como “lo que rodea”. Esta definición unida a la definición de calidad antes comentada, configura la definición de la calidad del entorno: conjunto de propiedades inherentes al entorno, que permiten juzgar su valor. Se espera entonces que el entorno cuente con una serie de atributos identificables que permitan hacer una valoración respecto de él. A esta definición se puede agregar la brindada por el Ministerio de Vivienda de Chile y citada por Toro et al. (2001) respecto de la calidad del entorno de una vivienda. Para esta entidad la calidad del entorno se puede definir como “la percepción y valoración que diversos observadores y participantes le asignan al total, y a los componentes de un conjunto habitacional, en cuanto a sus diversas propiedades o atributos en sus interacciones mutuas y con el contexto en el cual se inserta; estableciendo distintas jerarquizaciones de acuerdo a variables de orden fisiológico, psico-social, cultural, económico y político.”

Por otra parte, la literatura menciona una serie de variables del entorno que rodea a las viviendas, como fundamentales para explicar la satisfacción que sienten las personas que habitan en ellas (Amerigo, 1990; Ducci, 2009; Hills, 2007; Kutty, 1998; Mohit et al., 2010; Salleh, 2008; Sumka, 1977). De lo mencionado, se puede establecer que la calidad del entorno es un concepto compuesto por varios elementos. Algunos se refieren a la infraestructura básica que debe encontrarse en los alrededores (Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006). Los servicios adicionales cercanos a las viviendas (Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006), así como la presencia de una paz social que permita a las familias estar más tranquilas, (Ducci, 2009; Rodríguez y Sungrayes, 2004).

Las variables consideradas la categoría de la calidad del entorno son: servicios adicionales del entorno, problemas del entorno, e infraestructura del entorno.

### **Problemas del entorno**

En el entorno suceden una serie de eventos que generan satisfacción o insatisfacción, y cuyo suceso influirá con la calidad del mismo. Aspectos como la inseguridad del barrio, la presencia de delincuencia y drogadicción, la presencia de ruidos molestos, presencia de rellenos sanitarios, pueden opacar la calidad del vecindario (Ducci, 2009; Mohit et al., 2010; Moreno, 2013; Rodríguez, 2005), y a la larga estos aspectos pueden determinar que las familias se sientan contentas o no con su vivienda.

### **Servicios adicionales del entorno**

Las familias demandan una serie de servicios que no se encuentran en la vivienda, pero cuya relevancia en su consumo cotidiano es alta. Es decir, hay una serie de elementos que deben rodear a una vivienda, lo que permitirá que las familias puedan vivir mejor, como la existencia de transporte público, teléfono público, escuelas, centro de salud, mercado, estación de policía, bancos, y farmacias, entre otros (Ben-Akiva et al., 1999; Kutty, 1998; Meng y Hall, 2006; Mohit et al., 2010). Si las distancias hacia estos servicios son cortas, las familias podrán atender sus necesidades en forma más rápida, el aislamiento será menor y se sentirán más satisfechas.

## **Infraestructura**

La infraestructura del entorno se refiere a la presencia de red de agua, red de desagüe, red eléctrica, recolección de basura, alumbrado público, veredas, calles asfaltadas, puentes peatonales, entre otros, (Meng y Hall, 2006; Mohit et al., 2010; Sumka, 1977). Se espera que si existe una buena dotación de infraestructura para atender las necesidades que surgen de su interrelación con su entorno, la satisfacción con la vivienda será mayor.

### **5.2.4. La relación entre el dominio y la calidad**

Adicionalmente, como se mencionó el dominio, entendido como el poder que alguien tiene de usar y disponer de lo suyo provoca que una persona se sienta segura sobre la posesión de un bien, y que por lo tanto puede disponer de él libremente. Parece razonable esperar que podría sentir una mayor predisposición a ejercer su dominio y a destinar sus ingresos para hacer mejoras básicas que conserven la calidad de la vivienda en el tiempo. También podrá, en merito a su dominio, realizar ampliaciones o modificaciones a su vivienda con la seguridad de que nadie puede oponerse, (Arimah, 1992; Sumka, 1977). Asimismo, Aguado (2010), MacFadden (2001), Sheth et al. (1991) argumentan que dentro del análisis de la teoría del consumidor, cada individuo distribuye sus ingresos entre un número de bienes y servicios tratando de maximizar su utilidad según sus preferencias. Entonces, si las familias realizan mejoras o ampliaciones en su vivienda, es porque se sienten seguras de su permanencia en ella, y porque realizarlas mejora la calidad de las mismas y con ello su satisfacción.

Situación diferente podrá experimentar una familia que sabe que por diversas razones, no tiene dominio sobre la vivienda. Esta situación, le genera inestabilidad y seguramente le impedirá planificar una relación de largo plazo con la vivienda, (Arimah, 1992; Kutty, 1998; Sumka, 1977). Este es el caso de las viviendas alquiladas, prestadas o simplemente ocupadas precariamente.

Rindfuss et al. (2007) señala que en un determinado momento, la vivienda pasa de ser sólo refugio a ser valorada como un bien de consumo, que debe además ofrecer seguridad, privacidad, y confort en el sentido más amplio. Si las familias pueden expresar mayor

dominio sobre sus viviendas, representada por el mayor nivel de tenencia, se esperaría que esta mayor seguridad lo conduzca a realizar frecuentes mejoras en su vivienda. Asimismo, podría realizar ampliaciones que busquen brindar mayor comodidad a la familia.

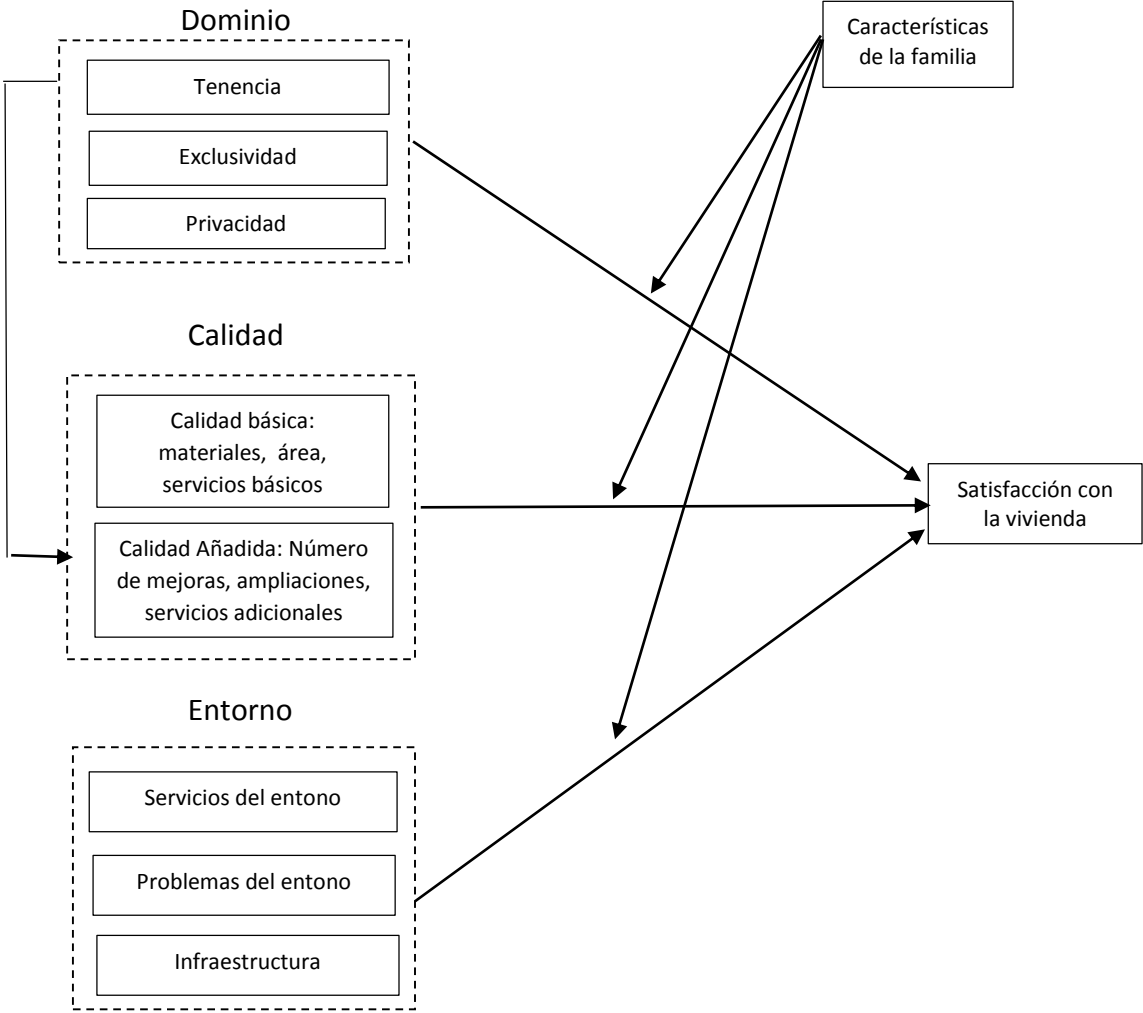
#### **5.2.5. Las características de la familia**

Respecto de las características de las familias que habitan una vivienda, la literatura establece que éstas influyen en la satisfacción, (Arimah, 1992; 2009; Goodman 1978; Kutty, 1998; Rindfuss et al., 2007; Spain, 1990; Sumka, 1977; Weicher y Thibodeau, 1988; Yilmazer et al., 2009). Sin embargo, la explicación de la relación no es clara. Es posible que la relación entre la característica de la vivienda y la satisfacción aparezca como resultado de un proceso de moderación, que por un impacto directo de esta variable. En esta investigación se argumenta que estas características influyen o moderan la relación de las categorías dominio, calidad de la vivienda y calidad del entorno con la satisfacción con la vivienda. Por ejemplo, es de esperar que cuando la familia está conformada por varios miembros, sus necesidades de espacio sean mayor que cuando es más pequeña, y por lo tanto el tamaño de la vivienda será más importante para la satisfacción.

Un argumento similar puede ser construido para las demás categorías. Una familia con hijos muy pequeños dará más importancia a la cercanía de los servicios públicos, o facilidades para el entretenimiento que una familia sin hijos, o con hijos mayores. Las características de la familia también pueden moderar la relación del dominio de la vivienda con la satisfacción. Se esperaría que una familia cuyos miembros tienen educación, planifiquen mejor la adquisición de sus vivienda, y por lo tanto la tenencia en el corto plazo es menos importante. Igualmente si hay adolescentes, la presencia de problemas en el entorno como la drogadicción, serán factores determinantes para sentirse o no satisfecho.

Entonces las características de las familias, no tendrían una vinculación directa con la Satisfacción, tal como se ha considerado en literatura generalmente, sino que estas características condicionan la relación de las categorías seleccionadas con la satisfacción

con la vivienda. En la Figura N° 5-8 se presenta el modelo general desarrollado usando como base la categorización de las variables descritas previamente.



Fuente: elaboración propia

Figura 5-8 Modelo general de los determinantes de la satisfacción con la vivienda

El modelo propuesto ha sido formulado sobre la base de la revisión de la literatura, y pretende ser un modelo general. En él se presenta las categorías de los conceptos identificados que explicarían la satisfacción con la vivienda: el dominio de las familias sobre



la vivienda, la calidad de las mismas, y el entorno en el que éstas se ubican. En los párrafos siguientes se explica la relación de las categorías propuestas con la satisfacción.

### **5.3. Formulación de las hipótesis de investigación**

Tras haber establecido el modelo general de evaluación sobre la base de la literatura, se han establecido que los determinantes de la satisfacción con la vivienda se enmarcan dentro de tres grandes categorías, el dominio, la calidad de la vivienda y la calidad del entorno.

Con el fin de responder las preguntas específicas de esta investigación, se ha formulado un número de hipótesis, agrupadas según la pregunta de investigación a la cual corresponden. El primer grupo de hipótesis responde a la pregunta ¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos? Estas hipótesis fueron formuladas sobre la base del modelo general planteado, pero enfocadas en la satisfacción de las familias de menores ingresos con la vivienda que tienen. El segundo grupo responde a la pregunta ¿Cuáles fueron los efectos del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos? Estas se formularon sobre la base de la revisión de la literatura y sobre la base del argumento lógico de los resultados esperados cuando se provee un subsidio.

#### **5.3.1. Determinantes de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos**

La satisfacción con la vivienda de las familias de menores ingresos puede ser explicado usando el modelo general propuesto. Debido a la uniformidad de la población, no se formulan hipótesis con relación a las características de la familia. De hecho, teniendo en cuenta el diseño general, la única diferencia conocida entre las familias era el hecho que algunas habían aceptado el subsidio del Estado, mientras que otras lo habían declinado, aspecto que será aprovechado en el segundo conjunto de hipótesis. Igualmente, considerando que las preguntas de investigación están referidas a la satisfacción de las familias, no se ha considerado la formulación de hipótesis respecto a la privacidad, debido

a que esta variable se asocia fundamentalmente a la satisfacción individual que alcanza cada miembro de la familia dentro de la vivienda, y depende de aspectos culturales, costumbres, experiencias previas, etc. La privacidad se diferencia de la exclusividad ya que está enfocada en el individuo, mientras que la variable exclusividad se refiere al uso de la vivienda por parte del núcleo familiar más próximo. Como se mencionó, Pedersen (1997), citado por Velasco et al. (2014) señala que la privacidad se refiere al control de la cantidad de contacto que uno quiere tener, y está vinculada a aspectos como la soledad, el aislamiento, el anonimato, la reserva e intimidad. Se reconoce que puede existir cierto traslape entre ambas variables, por lo que la exclusividad puede estar ya recogiendo parte de la satisfacción individual de los miembros de la familia. El propósito de esta investigación es conocer los determinantes de la satisfacción familiar con la vivienda, por lo que los aspectos individuales no se han tomado en consideración.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que el desarrollo de los programas de vivienda subsidiada se ha desarrollado en zonas completamente urbanizadas, no se han considerado hipótesis relacionadas con la infraestructura básica del entorno de la vivienda, ya que en el caso de la ciudad de Lima, son bastante semejantes.

En relación con el dominio de la familia sobre la vivienda, se formulan las siguientes hipótesis:

*H1: A mayor nivel de tenencia, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H2: A mayor exclusividad, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda*

En relación con la calidad básica de la vivienda, se formulan las siguientes hipótesis:

*H3: A mayor calidad de los materiales, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H4: A mayor tamaño de la vivienda, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H5: A mayor disponibilidad de los servicios básicos, mayor la satisfacción familiar con la vivienda.*

En relación con la calidad añadida de la vivienda, se formulan las siguientes hipótesis:

*H6: A más mejoras realizadas en la vivienda, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H7: A mayor ampliación de la vivienda, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H8: A mayor disponibilidad de servicios adicionales, mayor la satisfacción familiar con la vivienda.*

En relación con la calidad del entorno de la vivienda, se formulan las siguientes hipótesis:

*H9: A menos problemas en el entorno, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

*H10: A mayor disponibilidad de servicios en el entorno, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.*

En relación con los efectos del dominio sobre la vivienda con la calidad de la misma, se formulan las siguientes hipótesis que relacionan tenencia con la calidad añadida, de la siguiente manera:

*H11: A mayor nivel de tenencia, mayor es el número de mejoras en la vivienda.*

*H12: A mayor nivel de tenencia, mayores serán las ampliaciones en la vivienda.*

*H13: A mayor nivel de Tenencia, mayores serán los servicios adicionales en la vivienda.*

### **5.3.2. Los efectos del subsidio**

En la revisión de la literatura se estableció que los gobiernos realizan programas de subsidios para facilitar que las familias de bajos ingresos puedan adquirir una vivienda en el mercado, ya que en condiciones normales no podrían hacerlo debido a sus limitaciones presupuestales, (Barr, 1992; Hills, 2001). Entonces, se esperaría que las personas que reciben el apoyo del Estado para obtener una vivienda propia sientan un mayor nivel de satisfacción que aquellas familias que han tenido que solucionar su necesidad de vivienda a través de otras opciones. De acuerdo a lo señalado, se formula la hipótesis:

*H14: La satisfacción de las familias que recibieron un subsidio habitacional para adquirir una vivienda es mayor que la satisfacción de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

La razón de ser de un programa de subsidios es proveer viviendas, y resolver problemas básicos asociados a la falta de ellas. Sería lógico esperar un mayor nivel de tenencia y dominio en general implique que las familias de menores ingresos que ya han podido acceder a uno de los bienes más relevantes en sus vidas puedan disponer de él con mayor libertad, (Cattaneo et al., 2007; Hills, 2001; Rindfuss et al., 2007). El uso libre y sin restricciones sobre la vivienda les permite decidir si quieren o no compartirla con personas más lejanas al grupo familiar, o como distribuir los ambientes entre sus ocupantes. Cuando no tenían una casa propia, probablemente el uso compartido de un inmueble por parte de varios núcleos familiares fue una solución forzada por la necesidad de tener donde vivir, lo que iba en contra de su confort. Según esto, se formulan las siguientes hipótesis.

*H15: Las familias que aceptaron un subsidio habitacional tienen niveles de tenencia más altos (más cercana a la propiedad) que las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H16: Las familias que aceptaron un subsidio habitacional tienen mayores niveles de exclusividad que las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

Cuando el Estado decide intervenir para favorecer a las familias vulnerables otorgándoles un subsidio, luego de haber redistribuido la riqueza de una sociedad, se espera que el beneficio concedido tenga un impacto favorable en las condiciones de la vivienda que promueve, (Hills, 2001). Por lo tanto, los materiales con los que se edifican las viviendas deben tener una calidad básica que permita dar protección, seguridad y abrigo, (Rindfuss et al., 2007). En el caso del tamaño de las viviendas, se conoce que suelen ser pequeñas por el alto precio del suelo dotado de servicios básicos, según comentaron los funcionarios entrevistados en el estudio cualitativo. Estos funcionarios agregaron que uno de los problemas que tuvieron que afrontar para poder implementar el Programa fue la ubicación de lotes adecuados para construir viviendas de bajos precios, y que cumplieran con los estándares mínimos propuestos por el Estado. Así se formulan las hipótesis.

*H17: La calidad de los materiales de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional, es mayor que la calidad de los materiales de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H18: La disponibilidad de servicios básicos de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional es mejor que la de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H19: El área de las viviendas de las familias no subsidiadas supera al de las familias que recibieron ayuda del Estado.*

Igualmente, la intervención del Estado también debería implicar que las viviendas subsidiadas tengan no sólo un nivel básico de servicios o infraestructura, sino que éstas deberían estar diseñadas para brindar un mayor confort a las familias que las habitan. Así se formulan las hipótesis:

*H20: El número de mejoras de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional es mayor que número de mejoras de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H21: Las familias que recibieron un subsidio habitacional realizaron más ampliaciones de sus viviendas que las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H22: Los servicios adicionales de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional es mayor a los servicios adicionales de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

Es de esperar que si el Estado decide facilitar el acceso a la propiedad de las familias más vulnerables, lo haga con el propósito de que ellas se sientan bien, mejoren su calidad de vida, así como sus perspectivas de desarrollo futuro. Por lo tanto, sería razonable esperar que en los proyectos subsidiados, la calidad del entorno sea superior al que rodea a las otras familias. La teoría del bienestar señala que el bienestar está presente si una persona tiene acceso a ingresos, a salud, educación y una vivienda, (Iglesias, 2007; Kemenay, 2001). Entonces, si el Estado promueve que una familia se haga de una propiedad, esta debería estar rodeada de elementos que le permitan acceder también a los servicios mencionados, como colegios, puestos de salud, fuentes de empleo. Igualmente, se esperaría que las

familias enfrenten la menor cantidad de problemas posibles, es decir, se promuevan barrios seguros, limpios, etc. Ante lo dicho, se formula las siguientes hipótesis:

*H23: La disponibilidad de servicios en el entorno de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional es mayor que la de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

*H24: Los problemas del entorno de las viviendas de las familias que recibieron un subsidio habitacional es menor que los de las viviendas de las familias que no recibieron ayuda del Estado.*

#### **5.4. Resumen**

En este capítulo se formuló un modelo general para evaluar la satisfacción de las familias de menores ingresos con la vivienda. En la revisión de la literatura se identificaron variables usadas para explicar la satisfacción. Por lo general, estas variables fueron clasificadas en características de las familias, de la vivienda y del entorno. En esta investigación, se reclasificaron las variables, agrupándolas en tres grandes categorías: dominio, calidad de la vivienda y calidad del entorno. Las características de las familias fueron consideradas como variables moderadoras de la relación de las categorías mencionadas con la satisfacción.

Para evaluar el modelo propuesto se seleccionaron variables que podían ser observadas en la población. Estas fueron: tenencia, exclusividad, calidad de los materiales, área, calidad básica, mejoras, ampliaciones, problemas de entorno y calidad del entorno. Es sobre estas variables que se formulan las hipótesis de investigación.

Posteriormente, sobre la base del modelo diseñado, se propuso identificar los efectos del subsidio en la muestra, y dar respuesta a la tercera pregunta de investigación. Como se ha mencionado, era de esperar que ante el esfuerzo del Estado para facilitar el acceso a la propiedad de una vivienda por parte de las familias con menores recursos, éstas registraran índices de satisfacción más altos que las familias que no recibieron el subsidio. Bajo esa misma premisa, se esperaba que los resultados de las variables seleccionadas mostrasen

mejores resultados en términos generales. Esta situación se reflejó en las hipótesis formuladas, en las que ambas sub muestras fueron confrontadas.

En el capítulo siguiente, se presentará la metodología que se empleará para alcanzar los objetivos propuestos. Se explicará el proceso de selección de la muestra, las características de la población y de la muestra seleccionada, el proceso de recolección de los datos, su confiabilidad, validez y el método de análisis a usar.

## **Capítulo 6: Diseño y Método de la Investigación Cuantitativa**

### **6.1. Introducción**

En el Capítulo 5 se presentaron las bases conceptuales necesarias para el estudio cuantitativo que tiene como objetivo responder la segunda y tercera preguntas de investigación. En este capítulo se explica y sustenta el diseño general de la investigación, las características de la población y del proceso de muestreo, la operacionalización de las variables y la recolección de los datos. Asimismo, se presenta los procedimientos estadísticos utilizados para el análisis de los datos y se finaliza con una evaluación de la confiabilidad de las mediciones y validez del estudio.



## 6.2. Diseño General

El estudio cuantitativo se diseñó bajo la forma de un estudio cuantitativo no experimental, de corte transversal. Un estudio no experimental es aquel en el cual el investigador no tiene control sobre las variables independientes debido a que los hechos ya han ocurrido o porque no son directamente manipulables. La relación entre la variable dependiente y las variables independientes se hace interpretando la variación concomitante entre las variables estudiadas (Kerlinger y Lee, 2000). Aunque esta característica representa una dificultad para establecer las relaciones causa-efecto, normalmente esta es menguada a través del control apropiado de las variables extrañas a la investigación. Los estudios de corte transversal son estudios realizados en un momento dado en el tiempo. Tienen la desventaja de que los datos representan solamente la situación particular del fenómeno de estudio, en el momento en que se recolectaron los datos. Sin embargo, permiten recolectar datos que en muchos casos son difíciles de obtener, y se pueden realizar en un tiempo relativamente breve.

En el caso de esta investigación, el diseño consideró la relativa homogeneidad de la población de estudio para considerar que las características socio económicas de la familia, pudieran considerarse controladas. El diseño también consideró la inclusión de familias que, habiendo sido calificadas para el subsidio del Estado, no lo aceptaron. La primera condición permitía mantener la homogeneidad de la población, mientras que la segunda permitía establecer los efectos del subsidio en la vivienda.

Para la recolección de datos se usó un cuestionario estructurado. Este cuestionario fue llenado mediante entrevistas personales en los hogares. Los métodos de encuesta tienen la ventaja de permitir hacer inferencias de una población a base del estudio de una muestra (Creswell, 2014). La entrevista fue realizada a los jefes de familia o su conyugue, en caso que el primero no estuviera presente. Esta decisión se tomó considerando que su opinión representaba adecuadamente el sentir de la satisfacción familiar. En todos los casos se buscó, dentro de lo posible, que las respuestas fueran dadas por los participantes directos

de los programas de subsidio. Este procedimiento también permitió que se redujeran los costos de revisitas.

### **6.3. Población y muestra**

Lepkowski, (2008) citado por Hernández (2014), señala que una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. En este estudio, la población del estudio estuvo compuesta por las familias de bajos ingresos con que califican para los programas habitacionales que reciben subsidio del Estado. Esta muestra estuvo compuesta por dos grupos, de acuerdo con el diseño general: Las familias que hicieron uso del subsidio y ya son propietarias de una vivienda, y el segundo grupo, compuesto por familias que calificaron al beneficio, pero que a la fecha de la encuesta, aun no tenían una vivienda<sup>30</sup>.

Como se mencionó en el Capítulo 4, para poder participar en los programas de subsidio estas familias debían cumplir características socio económicas específicas para poder recibir el subsidio del Estado. Estas condiciones eran: ningún miembro del grupo familiar debía tener vivienda propia, ni terreno para vivienda; debía ser casado conviviente, o tener hijos menores de 18 años; no debía haber recibido apoyo habitacional del Estado anteriormente; debía abrir una cuenta de ahorros para la cuota inicial en cualquier institución financiera afiliada al Programa Techo Propio y tener ahorros antes de postular. Para definir las familias beneficiarias del subsidio, se aplicó un sistema de puntaje que calificaba la situación económica y social de los participantes. Si bien el universo de familias que calificaban para este beneficio era amplio, la variable dominante era el ingreso. El ingreso familiar no debía superar los 1,627 Nuevos Soles, equivalentes a 500 Dólares de la época. Según, el Instituto Nacional de Estadísticas del Perú-INEI, el ingreso considerado como máximo correspondía al decil superior de las personas consideradas pobres. En ese momento más del sesenta por

---

<sup>30</sup> Se precisa que en los primeros dos años del inicio del Programa Techo Propio, el Estado peruano otorgó formalmente 1457 subsidios. La muestra de quienes accedieron a la propiedad de una vivienda fue tomada de las 345 familias del proyecto Martinete. Las encuestas de las familias que hasta a julio del 2014 no habían hecho uso de su beneficio, fue tomada de esta lista de participantes.

ciento de la población peruana se encontraba en esa condición (catorce millones de peruanos aproximadamente). En el año 2013, la población pobre del Perú bordea los seis millones de personas. Adicionalmente, el INEI señala que en el año 2013, el veinte por ciento de la población del país habitaba en hogares con al menos una Necesidad Básica Insatisfecha<sup>31</sup>, aproximadamente, seis millones de personas. En el 2004, este porcentaje ascendió a treinta y cuatro por ciento, nueve millones de peruanos. Dentro de esta población la disponibilidad de vivienda es un tema relevante. Así se puede mencionar que en el 2004, dos millones y medio de personas vivían en viviendas inadecuadas, y cinco millones no tenían servicios higiénicos en sus hogares. En el 2013, estas cifras ascendieron a dos millones y dos millones y medio, respectivamente. Se puede observar, que en caso peruano, la problemática de la vivienda, tiene niveles importantes.

El número de encuestas realizadas fue de 335 familias que postularon al Programa Techo Propio, entre los años 2003 y 2004 en la ciudad de Lima. En el plan inicial se decidió realizar encuestas en el primer Proyectos de Techo Propio, el Proyecto Martinete, que constó de 345 casas. Este conjunto habitacional se ubica en la centro de la ciudad de Lima, a pocos minutos en auto del centro histórico de la capital del Perú. El lugar seleccionado es conocido por la ciudadanía como Cinco Esquinas y era considerado como un lugar de alta peligrosidad. Se seleccionó este proyecto, porque fue el primero que se implementó en el Perú, y por tanto el tiempo transcurrido desde entonces es el mayor posible. En los más de doce años transcurridos desde que se dieron los primeros subsidios a la fecha de la encuesta, el Perú ha experimentado una multiplicidad de cambios, por lo que se consideró que los resultados que se obtuvieran podían ser más robustos.

---

<sup>31</sup> Se considera una población con al menos una Necesidad Básica Insatisfecha, a aquella que padece de al menos una de las cinco siguientes carencias: i) a los que residen en viviendas con características físicas inadecuadas, es decir en viviendas con paredes exteriores de estera, o de quincha, piedra con barro o madera y piso de tierra; ii) a la población que pertenece a hogares en viviendas en hacinamiento (más de 3 a 4 personas por habitación, sin contar con el baño, cocina, pasadizo y garaje); iii) a los que residen en viviendas sin ningún tipo de servicio higiénico; iv) a la población en hogares con niños y niñas de 6 a 12 años de edad que no asisten al colegio; v) población en hogares con alta dependencia económica, es decir a aquella que residen en hogares cuyo jefe de hogar tiene primaria incompleta (hasta segundo año) y con 4 o más personas por ocupado o sin ningún miembro ocupado.

Inicialmente no se tuvo un número definido de encuestas. Se decidió que la muestra estaría compuesta por las familias a quienes se pudiera identificar fehacientemente. Se establecieron dos grupos claramente identificados. El primero compuesto por las familias que postularon al programa Techo Propio, calificaron al subsidio, y que accedieron a una vivienda en el proyecto Martinete. Estas familias debían completar el precio de una vivienda, ya sea poniendo el diferencial de sus ahorros, o calificando para un crédito en el sistema financiero privado. El segundo grupo encuestado estuvo conformado por las familias que habiendo calificado para el subsidio decidieron no hacer uso de él. Para cada familia beneficiada encuestada que accedió a una vivienda subsidiada, se seleccionaba también una familia que había calificado para el subsidio, pero que no hizo uso de este beneficio. Se trató de que ambos grupos tuvieran un tamaño semejante.

De las 335 encuestas realizadas, 165 encuestas fueron realizadas a los habitantes de las viviendas subsidiadas. Las 170 familias restantes también obtuvieron el subsidio, pero por diversos motivos declinaron aplicarlo. Esta muestra de 335 familias fue auditada a 100% con el fin de verificar que todos los entrevistados fueron en algún momento participantes del programa Techo Propio. Para este fin se usaron los listados originales de los participantes del programa. Esta fase de depuración obligó a la eliminación de 79 casos, dejando un total de 256. Finalmente, para efectos de limpieza de datos, se aceptaron solo las encuestas que tenían todas las respuestas completas, quedando finalmente conformando una muestra final de 212 participantes.

Entre los datos más destacados de la muestra se puede mencionar que el 93 por ciento vive en casas; el 91 por ciento no tiene ahorros; el 69 por ciento tomó un crédito hipotecario para adquirir su actual vivienda; 45 por ciento vive en su vivienda entre 11 a 20 años, mientras que el 32 por ciento vive en ellas menos de 10 años. El 66 por ciento de las familias tiene ingresos que se ubican entre 1,000 y 2,000 mil Nuevos Soles (350 Dólares a 700 Dólares, aproximadamente). En el Apéndice N° 4 se presenta estadísticas que caracterizan a la muestra.

#### **6.4. Operacionalización de las variables**

La operacionalización corresponde a la etapa en la cual se decide el proceso de medición que se va a utilizar para la representar empíricamente las variables previamente conceptualizadas en la investigación, (Babbie et al., 2012), por lo tanto se diseña un cuestionario ad hoc para esta tesis doctoral.

A continuación se explica el proceso para cada una de las variables. Al finalizar esta explicación, se presenta la Tabla N° 6-11 que resume las principales características de las variables.

##### **Satisfacción con la vivienda**

Esta variable medía la satisfacción general de la familia con la vivienda. Se utilizó la pregunta N°13 del cuestionario, Apéndice N° 5. Originalmente el cuestionario consideraba una escala que variaba de muy insatisfecho a muy satisfecho. Sin embargo, se descubrió que en la muestra final, después de filtrar casos incompletos y casos de familias que no habían pertenecido a los beneficiarios iniciales del proyecto, solo se mostraban respuestas a dos categorías: satisfecho e insatisfecho. Debido a esta condición, finalmente la variable satisfacción, fue recodificada como una variable dicotómica con valores 0 y 1, representando insatisfacción y satisfacción respectivamente.

##### **Tenencia**

La tenencia de la vivienda representaba el nivel de propiedad que tenía la familia sobre la vivienda. Es considerada una variable cualitativa medida en escala nominal. En el cuestionario las respuestas consideraban las siguientes escala: Alquilada, Cedida por una familia, Propia pagándola a plazos, y Propia totalmente pagada. A estas categorías se le asignaron códigos numéricos que variaban de 1 a 4, desde el nivel más bajo de tenencia hasta el más elevado. La pregunta que recoge la información en el cuestionario es la N° 3.

### **Exclusividad**

Indicaba si la vivienda era habitada por la familia más cercana del entrevistado o no (núcleo familiar más próximo, que podía estar conformado por padres, hijos, abuelos, o familiares directos), es decir se buscaba conocer si la vivienda era compartida con otras familias. Como se mencionó, una de las formas en las que las familias de menores ingresos solucionan sus problemas habitacionales es mediante la compartición de un inmueble con otras familias, generando una situación de conflicto, insatisfacción y falta de privacidad del núcleo familiar. El cuestionario incluía una pregunta directa al respecto. Para el uso estadístico, la variable fue recodificada como una variable dicotómica, con valores 0 y 1, donde 1 indicaba el uso exclusivo de la vivienda. Se obtiene la información mediante la pregunta N° 2 del cuestionario.

### **Calidad de los Materiales**

Esta variable medía el nivel de la calidad final de las principales estructuras de la vivienda: Piso, paredes y techo. En el cuestionario se incluyeron tres preguntas, una para cada categoría donde las respuestas variaban desde la calidad más precaria hasta la más durable o de mayor calidad. El índice de la calidad de los materiales fue construido mediante la suma de las respuestas dadas a cada una de estas tres preguntas. Las preguntas realizadas para conocer la calidad de los materiales de la vivienda incluían en la pregunta N° 4 del cuestionario, del Apéndice N° 5, la calidad del piso variable de 1 a 5, la calidad de las paredes de 0 a 2, y la calidad del techo variable de 0 a 4. La escala final podía tener como mínimo un valor de 1 hasta 11.

### **Área de la vivienda**

Media la extensión de la vivienda en metros cuadrados. El cuestionario contenía una pregunta directa al respecto, y se tomó esta respuesta sin cambios. La redacción se muestra en la Pregunta 5.3 del cuestionario

### **Servicios básicos de la vivienda**

Esta variable media el número de servicios básicos que tenía la vivienda. Se contaron cuatro servicios: Agua, luz, teléfono fijo y teléfono celular. El valor final correspondía al número de servicios disponibles de esta lista. Se usó la pregunta N° 6.

### **Número de mejoras**

Esta variable representaba la intensidad con la cual la familia había realizado mejoras en su vivienda. Para la medición se contó el número de realizadas en los últimos cinco años, en las siguientes categorías: pisos, paredes, techo, escaleras, puertas, baños y cocina. El cuestionario original contaba con una pregunta al respecto. Se observa en la pregunta 5.1 del cuestionario.

### **Ampliaciones a la vivienda**

Esta variable media la extensión en la cual la familia había hecho crecer la extensión de su vivienda. Para este fin en el cuestionario se incluyó un conjunto de preguntas que permitían que el entrevistado informe de las ampliaciones y el área de cada ampliación en metros cuadrados. La variable fue medida a través de la suma de estas ampliaciones. La pregunta usada fue la 5.2 del cuestionario.

### **Servicios adicionales de la vivienda**

Con esta variable se medía la tendencia de la familia a adquirir servicios que le permitieran mantener o mejorar la calidad de su vivienda. Para este fin simplemente se contaron y se sumaron los servicios contratados en los doce últimos meses. Se consideraron 5 categorías: Cochera o parqueo, guardianía o vigilancia, mantenimiento del edificio o áreas comunes, mantenimiento de la vivienda, y limpieza de la vivienda. La información se obtuvo en la pregunta 7 del cuestionario.

### **Servicios del entorno**

Esta variable mide la disponibilidad de los servicios públicos. Para su medición se usó la mediana<sup>32</sup> de la distancia medida en cuadras<sup>33</sup> de los servicios públicos respecto de la vivienda. Esta forma de medir hizo que el indicador sea una medida inversa de la disponibilidad del servicio. Esto es mayores valores indicaban mayores distancias promedio de los servicios. Los servicios considerados fueron: estación de transporte público, teléfono público, escuelas, centro de salud, mercado o centro de abastos, estación de policía, bancos y farmacia. La pregunta 11 recoge la información en el cuestionario.

### **Problemas del entorno**

Esta variable representaba la falta de calidad del entorno de la vivienda. Para su medición simplemente se contó el número de problemas reportados por el entrevistado. Se contaron los siguientes problemas: Con el agua potable, con la red eléctrica, con la recolección de basura, con el alumbrado público, con la calidad de las veredas, con el asfaltado de las calles, y con la red de desagüe. Para esta información se utilizó la pregunta N° 12 del cuestionario.

En la Tabla N° 6-11 se presenta un resumen de las variables que se utilizarán para la aplicación del modelo propuesto. En esta Tabla, se presenta el tipo de variable, su escala y la pregunta del cuestionario en la que se recogió la información.

---

<sup>32</sup> Se utilizó la mediana para evitar el efecto de valores extremos.

<sup>33</sup> Una cuadra mide aproximadamente 100 metros.



Tabla 6-11 Resumen de las variables seleccionadas

Variable	Tipo	Escala	N° de pregunta
Satisfacción	Dicotómica	0 = Insatisfecho 1= Satisfecho	Pregunta 13
Tenencia	Ordinal	1 = Vivienda Alquilada 2 = Cedida por familiar 3 = Propia con deuda 4 = Propia pagada	Pregunta 3
Exclusividad	Dicotómica	0 = Uso no exclusivo 1 = Uso exclusivo	Pregunta 2
Calidad de los materiales (equivalía a la suma de las calidades de piso, paredes y techo)	Numérica	Escala numérica que variaba de 0 a 11.	Pregunta 4
Área de la vivienda en m2	Numérica	Escala cuyo valor correspondía con el número de m2	Pregunta 5.3
Servicios básicos de la vivienda (equivalía al número de servicios disponibles, considerando agua, luz, teléfono fijo y celular)	Numérica	Escala numérica que podía variar entre 0 y 4	Pregunta 6
Número de mejoras en la vivienda (equivalía al número de mejoras realizadas en los últimos 5 años, en los pisos, paredes, techo, escaleras, puertas, baños y cocina).	Numérica	Escala numérica que podía variar entre 0 y 7	Pregunta 5.1
Ampliaciones a la vivienda (equivalía a la suma de las áreas ampliadas en la vivienda, en los últimos 5 años)	Numérica	Escala que variaba según el valor de las áreas	Pregunta 5.2
Servicios adicionales de la vivienda (equivalía al número de servicios disponibles en los 12 últimos meses, incluyendo cochera, guardianía, mantenimiento de áreas comunes, y limpieza de la vivienda)	Numérica	Número de servicios adicionales disponibles, que podía variar de 0 a 4.	Pregunta 7
Servicios del entorno( Medía la dificultad de acceso a servicios públicos, incluyendo transporte, teléfono público, escuelas, centros de salud, mercado, policía, bancos y farmacias	Numérica	Escala cuyo valor equivalía al valor mediano de las distancias a los servicios mencionados, medidos en cuadras.	Pregunta 11
Problemas del entorno (falta de: agua, red eléctrica, recolección de basura, alumbrado público, veredas, asfaltado de calles, inseguridad y otros )	Numérica	Escala que representaba el número de problemas detectados en el entorno. Podía variar entre 0 y 8.	Pregunta 12

## 6.5. Método de análisis estadístico

Para la comprobación de las hipótesis referidas a los determinantes de la satisfacción con la vivienda en las familias pobres, se optó por el uso de la regresión logística. La decisión fue tomada teniendo en cuenta que la variable de interés, la satisfacción con la vivienda es una variable dicotómica. La regresión logística es una técnica que permite identificar la relación de un conjunto de variables en una variable respuesta cuando ésta es dicotómica. Su uso se ha vuelto bastante común en las ciencias sociales en general (Kerlinger y Lee, 2000).

Aunque existen técnicas alternativas como el análisis discriminante, Kerlinger y Lee (2000) nos advierten que esta técnica es efectiva sólo si se cumplen de ciertos supuestos, que muchas veces son difíciles de cumplir en las ciencias sociales, y cuando los datos no se ajustan a estos supuestos, la función discriminantes comienza a perder su efectividad en términos de calidad de ajuste. En general, la regresión logística requiere menos supuestos respecto de los datos. La regresión logística permite, por ejemplo, el uso de variables no normales. Además, los coeficientes de la regresión logística pueden ser de más fácil interpretación mediante el concepto de *odds ratios*<sup>34</sup>.

Si consideramos un evento que tenga dos posibles resultados, digamos éxito y fracaso, la probabilidad de éxito puede modelarse usando regresión logística de la siguiente manera:

$$\log\left(\frac{P}{1-P}\right) = B_0 + B_1 X_1 + B_2 X_2 + \dots + B_k X_k$$

Donde:  $P$  = probabilidad de éxito

$X_i$  = variable independiente  $i$

$B_i$  = parámetro que debe ser estimado

---

<sup>34</sup> Este término inglés denota el cociente de dos valores, que a su vez son calculados como el cociente de la probabilidad de que suceda un evento entre la probabilidad de que no ocurra.

La significancia de los estimados de este modelo se realizó utilizando el estadístico de Wald. Este estadístico tiene una distribución chi cuadrado que, si la variable es numérica tiene un grado de libertad, y si la variable es categórica, tiene el número de categorías menos 1 grado de libertad.

Para el segundo conjunto de hipótesis, aquellas relacionadas con el impacto del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias, se han usado la prueba t de muestras independientes, cuando la relación era entre una variable numérica y una categórica, y la prueba chi cuadrado para tablas de contingencia, cuando la relación era entre dos variables categóricas.

## **6.6. Trabajo de campo y control de calidad**

Las encuestas llevaron a cabo entre el 29 de Junio al 16 de Julio del 2014. La capacitación del personal que participó en la recolección de la información, se realizó el sábado 28 de Junio, en el horario de 10 am a 4 pm. La capacitación estuvo a cargo del coordinador de campo del estudio. Participaron un total de 12 personas, 10 encuestadores y 2 supervisores. Al concluir la jornada se les hizo entrega de los listados de beneficiarios, las encuestas, y todos los materiales necesarios para la realización del trabajo. El día lunes 29 de Junio se inició el trabajo de campo, para ello los encuestadores tuvieron el listado de beneficiarios. Conforme a lo establecido, los encuestadores visitaron las viviendas de los beneficiarios, sus negocios y sus centros de trabajo.

Luego de realizar el proceso de recolección de la información, se inició el pre procesamiento de la misma. Las actividades fueron<sup>35</sup>:

### **Crítica y Codificación**

La Crítica se entiende como un conjunto de reglas que permiten verificar la coherencia de la información captada en campo. La Codificación, por el contrario, se refiere a la asignación

---

<sup>35</sup> El proceso seguido por la encuestadora sigue las pautas del Manual de Procesamiento de Datos del Instituto Nacional de Estadísticas del Perú.  
[http://webinei.inei.gob.pe/anda\\_inei/index.php/catalog/81/dataprocessing](http://webinei.inei.gob.pe/anda_inei/index.php/catalog/81/dataprocessing)

de códigos o claves a los datos, a los efectos de facilitar su posterior procesamiento electrónico. Esta actividad fue realizada con un equipo de cuatro especialistas y un supervisor para el respectivo control de calidad.

### **Digitación y preparación de la base de datos**

La digitación de los datos de los cuestionarios se realizó usando el programa CSPRO, el cual permite incorporar los controles de consistencias, rangos, flujos de datos y las reglas de consistencia preestablecidas de acuerdo al diseño del cuestionario. El control de calidad se realizó por medio de una doble digitación. En esta actividad trabajaron cinco digitadores y un Programador. Finalmente, la base de datos fue unificada y exportada a formato SPSS.

### **6.7. Limitaciones en el trabajo de campo**

Es importante destacar que existieron dificultades para localizar al grupo de familias que recibieron el subsidio debido a que se encontró que muchos de los beneficiarios habían alquilado sus viviendas o rechazaron la encuesta por encontrarse molestos con las obras que está realizando la Municipalidad de Lima con el proyecto Línea Amarilla en el conjunto habitacional que parte el conjunto habitacional en dos, según manifestó la empresa encuestadora. En una cantidad menor también se encontró que varios beneficiarios trabajan en provincias y no tenían conocimiento de cuando regresaban.

Con respecto al grupo de familias sin vivienda subsidiada, el problema principal para ejecutar las entrevistas fue que las direcciones estaban muy dispersas y muchas de ellas no pudieron ser ubicadas ya que la dirección estaba incompleta o no existía.

En el informe de la entidad que realizó las encuestas no se precisa el número de jefes de familia que no su ubicó entre las familias con y sin subsidio.

### **6.8. Confiabilidad y validez**

Según Bhattacharjee (2012), el diseño de una investigación se puede evaluado a base de los siguientes criterios: validez interna, validez externa, validez de constructo y la validez de las conclusiones estadísticas. Estos conceptos, requieren el análisis del concepto de

confiabilidad (Nunnally y Beirstein, citado en Hogan, 2004). Dado que la confiabilidad de las mediciones es una condición para la validez de un estudio, este concepto se discute primero. Luego se discuten las distintas formas de validez.

### **Confiabilidad**

La confiabilidad es una cualidad de una medición, y se refiere al grado en que su aplicación repetida en el mismo individuo u objeto produce resultados iguales, (Hernández, et al., 2014). Mide la cualidad de que cierta medición, permita obtener los mismos resultados en distintos momentos o réplicas de la medición. En el caso de la medición de constructos complejos, se acostumbra usar indicadores tales como el Alfa de Cronbach, que es un índice de la consistencia de la medición. Estos índices no son aplicables a la situación de esta investigación debido a la naturaleza de las variables medidas, que como se mencionó anteriormente son bastante concretas, y en todos los casos han tenido solo un indicador.

Es lógico pensar que las mediciones realizadas puedan ser afectadas por situaciones especiales que puedan suceder, ya sea en la vivienda o en el entorno de la vivienda o de un conjunto de viviendas. Esta situación se dio en el caso de la encuesta en las viviendas que aceptaron el subsidio. Lamentablemente, durante la ejecución de la encuesta, se iniciaron las construcciones de obras públicas, que al parecer molestaban a los entrevistados. No hubo manera de anticipar este evento, ni tampoco manera de determinar el efecto de este hecho.

### **La validez interna**

Este atributo está relacionado con la comprobación de la causalidad. Esto es, examina si el cambio observado en una variable de interés es de hecho causado por un cambio correspondiente en la variable independiente, y no por otras variables que no han sido incluidas en la investigación (Bhattacharjee, 2012).

En esta investigación se han incluido sistemáticamente, y aglomeradas en categorías las principales variables que son citadas como determinantes de la satisfacción con la vivienda. Sin embargo, la variable infraestructura del entorno, la privacidad y las características de la

familia, que han sido presentadas como influyentes en la satisfacción con la vivienda, en el modelo general no son incluidas.

En el caso de la variable privacidad, esta fue omitida, debido a que corresponde al ámbito individual. Como se mencionó, la privacidad, entendida como el ámbito de la vida que se tiene derecho a proteger de toda intromisión, es una percepción individual de cada miembro del núcleo familiar, es decir puede ser diferente entre cada uno de ellos. Teniendo en cuenta que el objetivo del estudio es conocer los determinantes de la satisfacción familiar con la vivienda, era de esperar que una variable equivalente del nivel familiar sea incluida en el modelo. El efecto de la privacidad familiar está subyacente en la exclusividad de en el uso de la vivienda. Se espera que una casa de uso exclusivo para la familia, le ofrezca un mayor nivel de privacidad a la misma. Aunque la privacidad familiar y la exclusividad sean conceptos diferentes, es claro que tienen elementos comunes.

Respecto a la infraestructura básica del entorno, el efecto de esta variable se mantiene prácticamente constante, debido a que el estudio se realiza en el ámbito urbano, generalmente provisto de cierto nivel de servicios, y por lo tanto, no se puede observar los efectos de esta variable en la satisfacción de las familias con sus viviendas en la muestra seleccionada. Si bien no se puede decir estrictamente que la infraestructura básica pueda controlarse, en la muestra seleccionada prácticamente carecía de variabilidad. Como se mencionó, la muestra tomada para desarrollar esta investigación es de conveniencia, y busca conocer mejor específicamente a aquellas familias de bajos ingresos que postulan a los programas habitacionales subsidiados desarrollados en zonas urbanizadas. Este último hecho hace que las viviendas sean homogéneas respecto a la infraestructura básica que las rodea.

Asimismo, la característica de la familia, es una variable que tiene muy poca variación, debido a que la población estudiada, familias de bajos ingresos que se interesaron y calificaron para el programa de vivienda subsidiado Techo Propio, es muy uniforme, en relación con aspectos económicos, y sociales, que son los elementos que conformarían este rasgo.

Se reconoce que es posible que la satisfacción expresada por los entrevistados pueda deberse a otros factores no incluidos, tales como la calidad de la educación recibida por los hijos, o la salud general de la familia. Se ha establecido que una vivienda apropiada tiene efectos sobre la salud y la educación, y el bienestar general de la familia. Sin embargo, el desarrollo conceptual de la relación de estas variables con la satisfacción con la vivienda es aún precario.

### **La validez externa**

La validez externa o validez de generalización se refiere a si las relaciones observadas en el estudio pueden generalizarse a la población o a otras personas, organizaciones, contextos, o el tiempo, (Bhattacharjee, 2012). Esta es una de las condiciones más difíciles de cumplir debido a que normalmente depende de la calidad del proceso de muestreo.

El diseño de la muestra en esta investigación incluyó el máximo de esfuerzos posibles de ubicar y entrevistar a las familias que realmente participaron en el proyecto Techo Propio. Sin embargo es difícil asegurar la representatividad de este proyecto. Por su naturaleza los proyectos de vivienda subsidiados se realizan en diversos momentos en el tiempo, y bajo condiciones económicas y políticas diferentes, que pueden afectar al público que es atraído por los proyectos. Aunque por definición serán familias de bajos ingresos, se entiende que este término es relativo, por lo que asegurar homogeneidad entre proyectos es difícil. Sin embargo, dentro de un marco de tiempo, las conclusiones respecto de los determinantes de la satisfacción pueden mantenerse con cambios menores. Sin duda, la limitación de generalizar a diversos contextos o tiempos es también una limitación del diseño de corte transversal que tiene el estudio.

### **La validez del constructo**

La validez de constructo refleja qué tan bien una escala de medición dada es la que mide el constructo teórico que se espera medir. En esta investigación no se han usado constructos teóricos directamente, en la forma tradicional, que se define por medio de otros conceptos y tiene un dominio específico (Babbie et al., 2000).

En el caso de esta investigación, tanto la variable dependiente, como las variables independientes corresponden a variables, que si bien tienen una definición conceptual, son bastante concretas, y que no requieren de mayor discusión conceptual, como en el caso de constructos que representan atributos abstractos. Todas las variables se han aproximado mediante indicadores de medición bastante directa. Se estima por lo tanto que no hay razones, para pensar que haya problemas de interpretación o significado en las variables, ni en su representación por los indicadores utilizados.

Se reconoce sin embargo que todas las mediciones realizadas son perfectibles, sin embargo dada la dificultad de hacer las entrevistas en persona, y la dificultada asociada a obtener una respuesta a un extenso cuestionario<sup>36</sup> de parte de la familia, se optó por el uso de preguntas directas y mediciones simples.

### **La validez estadística**

La validez estadística del grado en que las conclusiones derivadas usando un procedimiento estadístico son válidas. Por ejemplo, se examina si el método estadístico que se utilizó para las pruebas de hipótesis es el correcto; si las variables utilizadas cumplen los supuestos de que la prueba estadística (tales como tamaño de la muestra o de los requisitos de distribución), y así sucesivamente.

En esta investigación, como se explicó anteriormente, en el modelamiento de los determinantes de la satisfacción se ha utilizado la técnica de regresión logística, que es una técnica robusta, es decir sus conclusiones no se alteran mayormente, a pesar de que los datos no cumplan plenamente los supuestos requeridos por el modelo.

Asimismo, se usan la prueba t y la prueba chi cuadrado. La primera es conocida por su robustez, y la segunda se ha utilizado en el contexto de la relación variables categóricas, que corresponde con su propósito original.

---

<sup>36</sup> Como se explicó anteriormente, los datos que se usaron en esta investigación corresponden a las respuestas a un sub conjunto de preguntas de un cuestionario bastante más extenso.



Una forma de medir la validez estadística de las conclusiones es a través de la potencia. Este índice mide la probabilidad de detectar un efecto cuando realmente existe. En el caso de la regresión logística se hizo una evaluación *ex-post*, usando la versión 3.1.9.2 del programa *G\*Power* (Faul et al., 2009). Los resultados del análisis se muestran en la Figura N° 6-9. Se puede observar que para el tamaño de muestra utilizado, la potencia está entre 0.80 y 0.82, que se puede considerar aceptable. Como parámetros se usaron un alfa (probabilidad de error tipo I) de 0.05, y un *odds ratio* de 1.5. Este último refleja el tamaño del efecto, centrado alrededor de 0.5, asumiendo un efecto de probabilidad de 0.5 a una probabilidad de 0.6. El análisis asume que las variables predictoras son independientes ( $R^2=0$ ). Mediante este mismo análisis se puede demostrar que si hubiera correlación entre las variables predictoras ( $R^2=0.3$ ), la potencia se reduciría a aproximadamente 0.75.

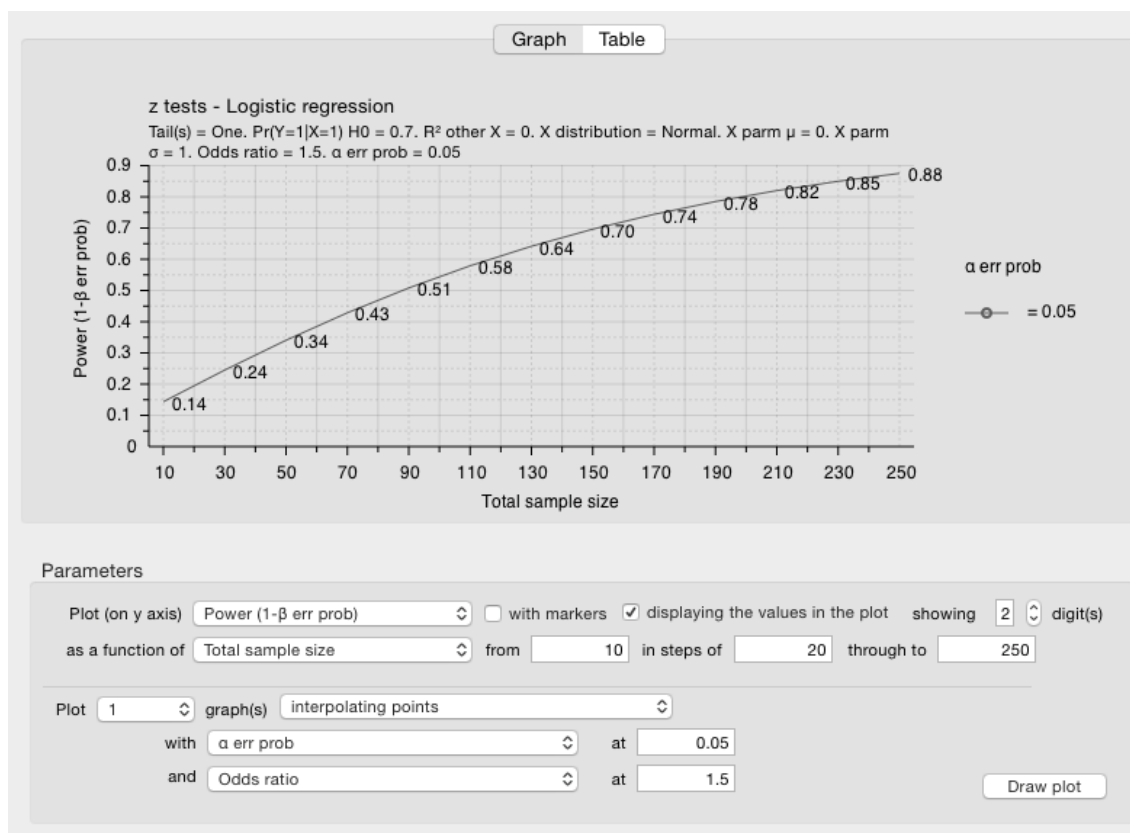


Figura 6-9 Análisis de la Potencia para la regresión logística

## **6.9. Resumen**

En este capítulo se explicó el diseño general de la investigación. Asimismo, se expuso sobre el proceso de recolección de la muestra perteneciente a la población de las familias que postularon al programa de subsidio habitacional Techo Propio y que fueron seleccionadas para recibirlo. La muestra compuesta por 212 encuestas constaba de dos grupos. El primero de ellos (92 encuestas), correspondía a las familias que decidieron usar el subsidio y seleccionaron una vivienda en el conjunto habitacional Martinete. El segundo grupo lo conformaron las familias que habiendo sido seleccionadas para recibir el subsidio, a julio del 2014 (120 encuestas), no lo habían utilizado. También se explicó los detalles del trabajo de campo realizado por la entidad contratada para realizar la encuesta. Asimismo, se explicó el proceso de limpieza de los datos. El método seleccionado para el análisis de la información fue el de regresión logística, considerando que la variable Satisfacción es dicotómica.

## **Capítulo 7: Resultados del estudio cuantitativo**

### **7.1. Introducción**

En este capítulo se presentan los resultados que permiten responder la segunda y tercera pregunta de investigación formuladas en esta investigación. En primer lugar, mediante el análisis de los datos de toda la muestra disponible se analizan los determinantes de la satisfacción con la vivienda (segunda pregunta de investigación), usando la técnica de regresión logística. En la segunda parte del capítulo se contesta la tercera pregunta de investigación, que está relacionada con el impacto de los programas de subsidio de vivienda para familias de bajos ingresos, mediante técnicas estadísticas de comparación de medias en grupos independientes, la muestra de familias que recibieron el subsidio, y la muestra de las familias que la declinaron.

## **7.2. Determinantes de la satisfacción**

En el Capítulo 5 se argumentó sobre la carencia de modelos conceptuales que den soporte al estudio de la satisfacción con la vivienda, aspecto que se hizo evidente en la revisión de la literatura. El modelo se planteó como un paso necesario para dar respuesta a la segunda pregunta de investigación:

¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos?

En términos generales, el modelo propuesto considera que la satisfacción con la vivienda estaba directamente influenciada por el dominio que ejercen las familias sobre su vivienda, por las características de la propia vivienda que determinan su calidad, y por el entorno que la rodea. En la literatura se hace continua referencia a que las características de las familias también son relevantes para explicar la satisfacción. En el modelo también incluye el efecto moderador de las características de la familia en la relación de estos factores sobre la satisfacción. Como se explicó en el Capítulo 6, en el estudio cuantitativo no se ha considerado este aspecto debido a que el grupo de familias que califican para un subsidio habitacional tienen características socio económicas muy semejantes, por lo que, en este caso, se ha considerado como una variable controlada.

En cuanto a la categoría dominio, se han seleccionado las variables tenencia y el uso exclusivo de la misma como aquellas que representan adecuadamente la relación de las familias con su vivienda. Dentro de la tenencia, el nivel más alto de vínculo con la vivienda es la propiedad. Respecto al uso exclusivo de la vivienda, se refiere al uso íntimo que realiza el núcleo familiar más próximo. Respecto a las características de la vivienda que definen la calidad de la misma, se seleccionaron las variables calidad de los materiales, los servicios básicos de la vivienda, el número de mejoras realizadas, las ampliaciones en metros cuadrados, los servicios adicionales de la vivienda. Finalmente, para observar la calidad del entorno y su influencia en la satisfacción, se seleccionaron las variables problemas del entorno, y los servicios del entorno.

En la Tabla N° 7-12 se presenta un resumen de las hipótesis que se formularon en el Capítulo 5 y que se espera verificarse en esta etapa.

Tabla 7-12 Resumen de las hipótesis referidas a los determinantes de la satisfacción familiar con la vivienda en términos estadísticos

H1: A mayor tenencia, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda. A mayor tenencia mayor será la probabilidad de satisfacción familiar con la vivienda
H2: A mayor exclusividad, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H3: A mayor calidad de los materiales, mayor será la Satisfacción familiar con la vivienda.
H4: A mayor tamaño de la vivienda, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H5: A mayor disponibilidad de servicios básicos, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H6: A más mejoras realizadas en la vivienda, mayor será la Satisfacción familiar con la vivienda.
H7: A mayor ampliación de la vivienda, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H8: A mayor disponibilidad de servicios adicionales, mayor la satisfacción familiar con vivienda.
H9: A menos problemas en el entorno, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H10: A mayor disponibilidad de servicios en el entorno, mayor será la satisfacción familiar con la vivienda.
H11: A mayor nivel de tenencia, mayor es el número de mejoras en la vivienda.
H12: A mayor nivel de tenencia, mayores serán las ampliaciones en la vivienda.
H13: A mayor nivel de tenencia, mayores serán los servicios adicionales en la vivienda.

Como se explicó en el capítulo anterior, para la verificación de estas hipótesis se utilizó el modelo de regresión logística debido a la naturaleza binaria de la variable satisfacción. Los resultados empíricos de la aplicación de la regresión logística en la muestra se presentan en la Tabla N° 7-13. Se muestra en primer lugar un resumen de la capacidad de predicción del modelo. El modelo de regresión logística permite establecer qué variables son las que tienen relación significativa con la satisfacción con la vivienda.

Con respecto a la capacidad explicativa del modelo, el porcentaje de predicción de respuestas correctas en la variable dependiente (satisfacción) es de 73.8 por ciento,

porcentaje que se considera adecuado. Individualmente, la muestra de las familias no satisfechas registra un porcentaje de respuestas correctas de 72 por ciento, mientras que para las familias que manifestaron estar satisfechas, este indicador asciende a 75.5 por ciento. En general, podemos afirmar que las variables incluidas en el modelo explican en promedio el 73.6 por ciento de la satisfacción con la vivienda en las familias.

Tabla 7-13 Capacidad de predicción de la satisfacción del modelo

Observado		Predictibilidad		
		Satisfacción		Porcentaje correcto
		0 = No Satisfecho	1 = Satisfecho	
Satisfacción	0 = No Satisfecho	72	28	72.00
	1 = Satisfecho	27	83	75.50
Porcentaje global				73.80

En la Tabla N° 7-14 que se presenta a continuación, se registran los resultados de los coeficientes de las relaciones individuales de la regresión logística, entre las variables explicativas seleccionadas y la satisfacción con la vivienda<sup>37</sup>.

Los resultados de los coeficientes de la regresión muestran el grado de asociación entre dos variables. Estos coeficientes son sometidos a la prueba de significancia denominada Test de Wald<sup>38</sup>, así como su valor de probabilidad (P-Value). Estos resultados permitirán establecer cuáles son las variables que las familias de bajos ingresos consideran importantes para explicar la satisfacción con su vivienda. Con estos resultados se responde la segunda pregunta de investigación formulada.

<sup>37</sup> Como se explicó en el Capítulo 5, la relación es entre la variable explicativa y el logaritmo del cociente de la probabilidad de estar satisfecho entre la probabilidad de no estar satisfecho. El exponencial de estos coeficientes indicarían la probabilidad de estar satisfecho.

<sup>38</sup> El Test de Wald es un contraste de hipótesis donde se trata de ver la coherencia de un valor concreto de un parámetro de un modelo probabilístico de un modelo.

Tabla 7-14 Resultados de los coeficientes en la regresión logística

Variables	Coeficiente	Error estándar	Test – Wald	P-Value
Tenencia (H1)	0.827	0.202	16.793	0.000 (**)
Exclusividad (H2)	0.916	0.416	4.844	0.028 (*)
Materiales de la vivienda (H3)	0.060	0.149	0.163	0.687 (NS)
Área (m <sup>2</sup> ) (H4)	0.009	0.004	5.028	0.025 (*)
Servicios básicos de la vivienda (H5)	-0.043	0.325	0.017	0.895 (NS)
Número de mejoras (H6)	0.078	0.131	0.352	0.553(NS)
Ampliaciones (m <sup>2</sup> ) (H7)	0.011	0.010	1.234	0.267(NS)
Servicios adicionales de la vivienda (H8)	-0.143	0.229	0.389	0.281(NS)
Problemas del entorno (H9)	0.160	0.149	1.164	0.444(NS)
Servicios del entorno (H10)	0.026	0.072	0.129	0.719(NS)

(NS) No significativo

(\*) Significativo al 5%;

(\*\*) Significativo al 1%

En el análisis individual realizado se observa que las variables que contribuyen a explicar la satisfacción de las familias de bajos ingresos que postulan a un programa de vivienda de subsidios estatales son: la tenencia de la misma, la exclusividad de su uso, y el área de la vivienda. Este resultado permite decir que existe evidencia que soporta la primera, segunda y cuarta hipótesis. La influencia de las variables no es la misma, haciéndose evidente que la exclusividad y la tenencia, tiene un mayor efecto que el área de la vivienda, en la probabilidad de que la familia esté satisfecha. Así, el coeficiente de la regresión que vincula la exclusividad con la satisfacción es de 0.923, mientras que la tenencia tiene una asociación con la satisfacción de 0.827, y el área de la vivienda con la satisfacción 0.009. No se ha podido demostrar la existencia de evidencia significancia de influencia de la calidad de los materiales, los servicios básicos, el número de mejoras, las ampliaciones, los servicios adicionales, los problemas del entorno y los Servicios del entorno como variables explicativas de la satisfacción de esta particular muestra.

Los resultados del modelo propuesto guardan relación con la los hallazgos realizados en la literatura. La dificultad para tener una vivienda adecuada, puede obligar a las familias vulnerables a vivir en condiciones precarias, en viviendas compartidas, por lo que es razonable que la exclusividad, o el uso reservado de la vivienda por el núcleo más próximo

de la familias, sea altamente valorado, (Arimah, 1992; Kutty, 1998; Spain, 1990; Sumka, 1977). Si la vivienda, puede ser propia, y tener el más alto nivel de tenencia, es de esperar que la satisfacción sea importante. Como se mencionó, en el Perú, sucedieron fuertes procesos migratorios del campo a las ciudades, especialmente a Lima, la capital. Esta situación, llevo a que muchas familias solucionarán su problema habitacional, invadiendo terrenos, construyendo de manera muy precaria sobre ellos, y también agrupándose para compartir una vivienda.

En el caso de la significancia de la variable tenencia para explicar la satisfacción, refleja la alta valoración que le brindan las familias de bajos ingresos a la propiedad, debido a las mayores dificultades que enfrentan para acceder a una de ellas. Por lo tanto, la propiedad puede ser considerada como un anhelo de vida, y cuando se logra, la satisfacción es alta, (Arimah, 1992; Hills 2001; Kutty, 1998; Spain, 1990; Sumka, 1977). Como se mencionó en el Capítulo 4, los años setenta, ochenta y noventa, sumieron al Perú en una profunda crisis económica, política y social. Durante estos años, se extinguieron los fondos de largo plazo en el sistema financiero, y con ello los créditos hipotecarios. La posibilidad de ser propietario era denominada “un sueño”, (Contreras y Cueto, 2006). Esta situación debía ser más crítica en las familias menos favorecidas, por lo que la tenencia es hasta hoy relevante.

El área de la vivienda, también es importante para estas familias. Probablemente sean familias con varios miembros, que requieren de un mayor número de metros cuadrados. Asimismo, sus limitaciones presupuestales las obligan a vivir en espacios reducidos por el alto precio del suelo en las ciudades. Entonces, cuando una vivienda tiene esta característica es muy apreciada, (Arimah, 1992; Sumka, 1977).

Aunque conceptualmente llama la atención el hecho de que factores considerados en la literatura no hayan resultado significativos, es posible que esto se deba a aspectos idiosincráticos de este estudio. La muestra corresponde fundamentalmente a sectores urbanos de la ciudad de Lima, donde los materiales de construcción son similares y al igual que el acceso a los servicios básicos es semejante. Igualmente las viviendas de las familias de menores ingresos, en general sean viviendas subsidiadas o no, están ubicadas en



entornos complejos, donde precisamente el precio del suelo es menor y las viviendas son más asequibles. Esto explicaría la no significancia de variables relacionadas con el entorno. Respecto a las mejoras en la vivienda u ampliaciones, no fueron fundamentales para estas familias. Aunque es posible que existan diferencias menores entre familias, el comportamiento general de las familias es esforzarse en mejorar la calidad de su vivienda.

Respecto de las hipótesis once, doce y trece, a continuación se presentan los resultados del Test de correlaciones de Spearman<sup>39</sup> en la Tabla N° 7-15. Se puede observar que todas las relacionales entre tenencia y las variables que representa la calidad añadida de la vivienda son significativas, destacando la correlación entre tenencia y servicios adicionales de la vivienda. Los resultados guardan relación con la literatura. Si las familias tienen un alto nivel de tenencia, tendrán una mayor propensión a hacer modificaciones en su vivienda, en busca del mayor confort posible. Sienten estabilidad, saben que allí permanecerán buena parte de sus vidas, y están más dispuestas a destinar parte de sus limitados recursos.

Tabla 7-15 Resultados de las correlaciones entre la tenencia y la calidad añadida de la vivienda

	Correlación	Significancia
Tenencia-Número de Mejoras (H11)	0.251	0.000 (**)
Tenencia- Ampliaciones (m <sup>2</sup> ) (H12)	0.281	0.000 (**)
Tenencia-Servicios adicionales (H13)	0.486	0.000 (**)

(\*\*) Significativo al 0.01

### 7.3. Efectos del subsidio a la vivienda

En el Capítulo 3 se presentó el tercer problema de investigación en el que se argumentó que los resultados de los programas de subsidio a la vivienda no habían sido estudiados respecto de su efecto sobre el bienestar de las familias. Se esperaba que las familias que accedieron a la propiedad de una vivienda subsidiada estén más satisfechas con su vivienda, que las que no lo hicieron (Barr, 1992; Hills, 1001). En ese sentido, se formuló la tercera pregunta de investigación:

---

<sup>39</sup> Test de Spearman. Es una medida de la asociación o interdependencia entre dos variables de nivel ordinal. No requiere que los datos de la muestra sean normalmente distribuidos, (Hernández, 2014).

¿Cuáles son los efectos del subsidio en las viviendas y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos?

Para evaluar los efectos del subsidio a la vivienda, se hizo una comparación entre familias que habían calificado para ser beneficiarios en el proyecto Techo Propio. La comparación fue entre las familias que aceptaron el subsidio y aquellas que los declinaron. De esta manera se trataba de controlar factores relacionados con las características de la familia.

Para realizar la comparación entre los dos grupos (familias con y sin subsidio), se seleccionó a la Mediana de la muestra total como estadístico de referencia. Específicamente se usó el test no paramétrico Mood para medianas, el cual puede ser usado para comparar medianas de diferentes poblaciones. Este test se puede usar cuando una variable es continua, discreta ordinal, o discreta continua. Los test no paramétricos pueden ser usados sin necesidad de asumir una distribución específica, lo cual mitiga el riesgo de realizar conclusiones erróneas. En el Apéndice N° 5 se presentan las gráficas de las distribuciones de las variables, ellas muestran que no se presentan distribuciones normales en el comportamiento de las variables.

Al tener como punto de referencia la mediana de cada una de las variables, se buscó conocer el porcentaje de familias, con subsidio y sin subsidio, que se encontraban por encima o por debajo de la respectiva mediana. Se esperaba de manera general que las familias que recibieron un subsidio habitacional presentaran mejores resultados debido al esfuerzo de redistribución de los ingresos, realizado por el Estado en favor de quienes no podían acceder a una vivienda propia en condiciones de mercado. Las hipótesis, anteriormente presentadas en el Capítulo 5, se han expresado en términos estadísticos, y se muestran en la Tabla N° 7-16.

Tabla 7-16 Hipótesis de los efectos del subsidio en términos estadísticos

H14: La probabilidad de que las familias estén satisfechas con su vivienda es mayor en el grupo que recibió el subsidio habitacional.
H15: Los niveles de tenencia de las viviendas son mayores en las familias que recibieron el subsidio habitacional.
H16: La probabilidad de que las familias tengan un uso exclusivo de sus viviendas es mayor en el grupo que recibió el subsidio.
H17: Los niveles de la calidad de los materiales de las viviendas son mayores en las familias que recibieron el subsidio
H18: Los niveles de servicios básicos de las viviendas son mayores en las familias que recibieron el subsidio.
H19: Los niveles del área de las viviendas son menores en las familias que recibieron el subsidio.
H20: Los niveles del número de mejoras son mayores en las familias que recibieron el subsidio.
H21: Los niveles de las ampliaciones en m <sup>2</sup> son mayores en las familias que recibieron el subsidio
H22: Los niveles de los servicios adicionales de la vivienda son mayores en las familias que recibieron el subsidio.
H23: Los niveles de servicios del entorno de las viviendas son mayores en las familias que recibieron el subsidio.
H24: Los niveles de los problemas del entorno de las viviendas son menores en las familias que recibieron el subsidio.

En primer lugar se analizaron las hipótesis que implicaban a satisfacción y exclusividad debido a su naturaleza binaria de estas. Los resultados se presentan en las tablas N° 7-17 y N° 7-18. Asimismo, en la Tabla N° 7-19 se presentan los resultados de la prueba chi cuadrado para establecer si hay relación significativa entre las variables.

Para la comprobación de las Hipótesis N° 14 y N° 16, se ha usado el método de tablas de contingencias. Respecto a la Hipótesis N° 14, en la Tabla N° 7-17 se presentan los resultados de la relación entre el subsidio y la satisfacción. El setenta y dos por ciento dijo sentirse satisfecho con su vivienda, mientras que las familias sin subsidio presentaron un nivel de satisfacción de treinta y seis por ciento de satisfacción. Los resultados presentan un nivel de significancia que permite decir que las familias que recibieron un subsidio del Estado están más satisfechas con su vivienda, por lo que acepta la hipótesis número once.

Tabla 7-17 Distribución de las familias según su satisfacción

	Subsidio – Frecuencia		Subsidio-Porcentaje	
	Sin subsidio	Con subsidio	Sin subsidio	Con subsidio
Insatisfecho	76	25	63.33%	27.17%
Satisfecho	44	67	36.67%	72.83%
	120	92	100.00%	100.00%

Pearson Chi-Square Tests: 27.296. P-Value (0.000)

En cuanto a la Hipótesis N° 16, ésta hace referencia a la posibilidad de que la exclusividad en el uso de la vivienda de las familias con subsidio sea mayor. En la Tabla N° 7-18 se presenta la distribución del número de familias sin subsidio, con subsidio, y según el uso exclusivo o no de su vivienda. Se observa que casi la mitad de familias sin subsidio viven en viviendas compartidas, mientras que aquellas que recibieron el subsidio del Estado, hacen un uso exclusivo de ella principalmente. Este resultado tiene un nivel de significancia que permite establecer que lo observado en la muestra puede considerarse para la población, con lo cual se puede aceptar la hipótesis. La Exclusividad es una de las variables que explican la satisfacción con la vivienda, por lo que se puede decir las familias con subsidio tienen un mayor nivel de satisfacción.

Tabla 7-18 Distribución de las familias según el uso exclusivo de la vivienda

	Subsidio		Subsidio (Porcentaje)	
	Sin Subsidio	Con Subsidio	Sin Subsidio	Con Subsidio
Sin Exclusividad	63	4	52.50%	4.35%
Con Exclusividad	57	88	47.50%	95.65%
Total	120	92	100.00%	100.00%

Pearson Chi-Square Tests: 55.859. P-Value (0.000)

Para la verificación de las demás hipótesis que implicaban a las variables tenencia, calidad de los mariales, área, servicios básicos de la vivienda, número de mejoras, ampliaciones en m<sup>2</sup>, servicios adicionales de la vivienda, problemas del entorno y servicios del entorno, se ha usado la prueba de Mood, conocida como la prueba de las medianas, la cual hace una comparación del número de casos que están por encima de la mediana en cada grupo analizado. Esta prueba no paramétrica es apropiada cuando una variable, es discreta continua. Asimismo, este test no requiere asumir ninguna distribución específica, ni

requiere que las varianzas en los dos grupos sean iguales. En el caso de la muestra estudiada, las variables no tenían una distribución normal, esto situación se ilustra en el apéndice N° 5.

Tabla 7-19 Comparación de los sub grupos respecto de la media general

	Mediana General	Sin subsidio (102)		Con subsidio (92)		Chi-cuadrado	Significancia
		Porcentaje por encima de la Media General	N	Porcentaje Por encima de la Media General	N		
Tenencia (H15)	3.0	15.7	16	58.7	54	48.452	0.000 (**)
Materiales (H17)	8.0	57.8	59	39.1	36	1.744	0.187 NS
Servicios básicos (H18)	3.0	53.9	55	20.7	19	14.533	0.000 (**)
Área (m <sup>2</sup> ) (H19)	60.0	70.6	72	25.0	23	25.795	0.000 (**)
Número de mejoras (H20)	0.0	27.5	28	42.4	39	8.750	0.002 (*)
Ampliaciones (m <sup>2</sup> ) (H21)	0.0	5.9	6	27.2	25	20.509	0.000 (**)
Servicios adicionales (H22)	2.0	2.9	3	31.5	29	34.224	0.000 (**)
Servicios del entorno (H23)	4.0	26.5	27	68.5	63	45.062	0.000 (**)
Problemas del entorno (H24)	2.0	24.5	25	53.3	49	24.100	0.000 (**)

NS-No significativo

(\*) Significativo al 95%

(\*\*) Significativo al 99%

Los resultados observados confirman que al interior de la muestra de familias de bajos ingresos que califican para un programa de subsidios existen diferencias, excepto en los materiales de la vivienda. No se puede afirmar concluyentemente que el porcentaje de familias con subsidio que supere a la mediana de esta variable, sea mayor al porcentaje de las familias sin subsidio debido a que el resultado no es significativo, es decir, no se acepta la hipótesis N° 17.

Respecto a la tenencia, se estableció en la metodología que el nivel más alto de tenencia se refiere a la propiedad de la misma. En los subgrupos encuestados, el porcentaje de familias subsidiadas que supera a la mediana de la muestra general, lo que permite aceptar la Hipótesis N° 15. Este resultado es relevante ya que la tenencia ha sido identificada como uno de los elementos clave para explicar la satisfacción con la vivienda en el modelo general. En este sentido, los Estados han realizado siempre esfuerzos para facilitar el acceso a la

propiedad de las mismas a través de mecanismos como los subsidios (Barr, 1992; Hills, 2001).

Respecto a la Hipótesis N° 18, el otorgamiento de subsidios habitacionales por lo general incorpora el concepto de vivienda digna<sup>40</sup>, es decir se propugna viviendas que tengan servicios básicos como agua, electricidad, desagüe, y telefonía. El resultado muestra el porcentaje de familias sin subsidio por encima de la mediana de la variable de la variable servicios básicos es mayor que el porcentaje de las familias con subsidio, por lo que se rechaza la hipótesis planteada. Una de las razones que podría explicar esta situación es que en la zona donde se encuentra el conjunto de viviendas Martinete se vienen desarrollando obras de infraestructura de gran envergadura, y los encuestados manifestaron que se vienen experimentado constantes cortes de electricidad y agua. Asimismo, se comentó que ambos grupos pertenecen a zonas urbanas, donde la presencia de los servicios básicos es regular.

Respecto a la Hipótesis N° 19, el porcentaje de familias sin subsidio que registra un área de la vivienda superior a la mediana de la muestra es mayor que el porcentaje de las familias con subsidio, lo que confirma la hipótesis planteada. Precisamente, el área de las viviendas fue identificada como uno de los determinantes de satisfacción con la vivienda en el modelo general, por lo que respecto a este indicador, las familias sin subsidio se encuentran más satisfechas. Probablemente es la razón por la cual, a la fecha de la encuesta, no habían hecho uso del subsidio, ya que las viviendas subsidiadas no se ajustan a sus necesidades de espacio.

Para la Hipótesis N° 20, referida al número de mejoras que realizan las familias en su vivienda, el resultado indica que el porcentaje de las familias subsidiadas que supera a la mediana general, es mayor que el porcentaje de las familias que no recibieron el subsidio, por lo que se confirma esta hipótesis. Se espera que cuando las familias son propietarias sientan una mayor propensión a hacer mejoras debido a que saben que permanecerán un

---

<sup>40</sup> Comentado por los funcionarios del Fondo Mivivienda de la época, para quienes una vivienda digna era la que contaba con servicios básicos.

largo período en ella, y que requieren la mayor calidad posible, (Cattaneo et al., 2007; Iglesias, 2007; Rindfuss et al., 2003; Yilmazer et al., 2007). En este mismo sentido, las Ampliaciones realizadas a las viviendas (medidas en m<sup>2</sup>), favorece a las familias con subsidio, lo que implica que se acepte también la Hipótesis N° 21. Como se mencionó, se espera que cuando una familia sabe que permanecerá en su vivienda un período largo de tiempo, hará las modificaciones o ampliaciones posibles, según su presupuesto, para darle mayor confort a la familia, (Rindfuss et al., 2007; Suglia et al., 2011).

Una vivienda puede brindar servicios básicos como abrigo y protección, pero también puede brindar servicios adicionales como una cochera para su auto, o servicios de seguridad. Esta relación se expuso en la Hipótesis N° 22. Los resultados indican que también las familias con subsidio se encuentran en mejor posición que las familias sin subsidio por lo que se confirma la hipótesis. Rindfuss et al. (2007) señala que cuando las familias son muy vulnerables, la vivienda es fundamentalmente un refugio, pero cuando sus ingresos mejoran un poco, la vivienda se convierte en un bien de consumo, y sólo es una inversión cuando ha dejado atrás a la pobreza.

En general se puede decir que el subsidio, entendido como la posibilidad de acceder a la propiedad de una vivienda, tiene sus efectos en aquellas características que van más allá de la satisfacción de necesidades más básicas. La seguridad de la propiedad provoca que las familias, se sientan con mayor propensión a realizar mejoras, ampliaciones o buscar servicios adicionales.

La literatura se ha referido a la relevancia del entorno que rodea a las viviendas. La psicología, la teoría del consumidor y la sociología señalan que el ser humano es social, y su interrelación con el entorno también generan satisfacción, (Cuadra y Florenzano, 2003; Heneo, 2007; Sheth et al., 1991; Solomon, 1992). En la muestra se ha identificado que el porcentaje de las familias con subsidio que supera la media general es mayor que el porcentaje de las familias sin subsidio, lo que permite confirmar la Hipótesis N° 23. En oposición a esta situación favorable, los problemas del entorno también son mayores para las familias con subsidios, es decir no se confirma la Hipótesis N° 24. Este resultado se

relaciona con lo dicho por Rodríguez y Sungrayes (2004), cuando manifestaron que en Santiago de Chile, el malestar de las personas se debía a la poca calidad del entorno en el que se encontraban sus viviendas.

#### **7.4. Resumen**

Como resultado a la segunda pregunta de investigación, se estableció que las variables propuestas en el modelo general explican en 73.6 por ciento la satisfacción con la vivienda. Las variables que resultaron significativas fueron la tenencia, la exclusividad y el área de la vivienda. Esto permitió aceptar la primera, segunda y cuarta hipótesis planteadas en el estudio. Estos resultados guardan coherencia con la revisión de la literatura. La dificultad para acceder a una vivienda por parte de las familias de menores recursos, las obliga a habitar viviendas precarias, generándoles frustración. El acceso a una propiedad que les brinde estabilidad y exclusividad en su uso es por tanto muy apreciado.

Los resultados a la tercera pregunta de investigación permiten decir que de manera general los resultados de las familias con subsidio fueron mejores que el de las familias sin subsidio. En el caso de las variables relevantes del modelo general, tenencia y exclusividad, los resultados favorecen a las familias con subsidio. En cuanto a la variable área de la vivienda, servicio básicos, y problemas del entorno, las familias sin subsidio muestran mejores resultados. Se precisa que en cuanto a los servicios básicos, en el momento de la muestra, los habitantes de Martinete pasaban una situación particular que afectaba este aspecto.

En el siguiente capítulo se presentarán las conclusiones de la investigación y se discutirán los principales hallazgos realizados en los capítulos previos. Asimismo, se expondrán las principales limitaciones enfrentadas y las posibilidades de futuras investigaciones en el estudio de la vivienda social.



## **Capítulo 8: Discusión, contribución, implicancias, limitaciones y posibles futuras investigaciones**

En este capítulo se presenta la discusión final del estudio de la satisfacción con la vivienda en las familias de menores ingresos, sobre la base en los resultados obtenidos y la revisión de la literatura. Asimismo, se discute el impacto de los resultados en las políticas públicas y estrategias empresariales. Finalmente se presentan las limitaciones de la investigación y posibilidades de futuras investigaciones.

### **8.1. Recapitulación**

Al iniciar esta investigación se estableció que el propósito central era lograr la identificación de los determinantes de la satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos, teniendo en cuenta que este grupo de familias es el grupo objetivo más relevante al cual se

dirigen las políticas públicas habitacionales con subsidios. Se estableció como objetivo, evaluar el impacto de estos programas en las viviendas y en la satisfacción de la familia. Se argumentó que comprender mejor los elementos clave que permiten a una familia de escasos recursos sentirse satisfecha con su vivienda era valioso para quienes debían formular políticas públicas relacionadas con viviendas subsidiadas, así como para aquellos agentes que quieran participar en la oferta de este bien en el mercado.

Para lograr estos objetivos iniciales, se realizó una revisión de literatura que permitió enmarcar el estudio de la vivienda dentro de la teoría del bienestar, propuesta en sus inicios por economistas como Jevons (1871), Pareto (1896), Pigou (1920), Robbins (1932) y Bergson (1938). Y al interior de la teoría del bienestar, se abordó la economía del bienestar. Esta corriente considera que la realización de políticas redistributivas puede generar un mayor bienestar para la sociedad. Reconociendo la complejidad del análisis de la vivienda, se sumó a esta investigación, la perspectiva de la psicología (Cuadra y Florenzano, 2003; Easterling, 2003; Fuentes y Rojas, 2001; Seligman y Csikszentmihalyi, 2000), la teoría del consumidor (Aguado y MacFadden, 2001; Kotler, 2008; Sandoval, 1994; Solomon, 1992) y de la sociología (De Pablos et al., 1999; De los Cobos, 1990; Henao y Córdova, 2007; Pérez, 1997). Al finalizar la revisión de la literatura, se pudo establecer que el bienestar y la satisfacción pueden ser usados como sinónimos, y que para alcanzarla, las personas deben satisfacer necesidades que son inherentes a ellas, y satisfacer aquellas que surgen de su cotidiana relación con el entorno que las rodea. La vivienda puede ser entonces analizada desde estos dos ámbitos. Desde la satisfacción inmediata de las necesidades de la familia que cubre directamente la vivienda, como el abrigo, la seguridad, y el confort; así como desde la satisfacción de las necesidades que surgen de la interrelación de las familias con el entorno que rodea a su vivienda, como la calidad del vecindario, es acceso a los servicios, la seguridad, entre otros

La revisión de la literatura permitió identificar brechas aun no exploradas dentro del estudio de la vivienda subsidiada. En este contexto se formularon tres preguntas de investigación. La primera de ella fue ¿Qué criterios se tienen en consideración cuando se diseñan los

programas de subsidio habitacional? La segunda fue ¿Cuáles son los determinantes claves de la satisfacción con la vivienda en las familias de bajos ingresos?, y finalmente, ¿Cuáles son los efectos del subsidio en las viviendas, y en la satisfacción de las familias de bajos ingresos?

Para responder estas preguntas se diseñaron dos estudios complementarios. El primero fue un estudio cualitativo que fue dirigido a los profesionales y funcionarios que participaron en el proyecto original, tanto en el proceso de su diseño, como en su implementación, desde el lado del sector público y del sector privado. El segundo fue un estudio cuantitativo, realizado sobre la base de encuestas a las familias que postularon a un subsidio del Estado. La opción de realizar un estudio cualitativo se tomó debido a que la información sobre la realización de las políticas habitacionales está concentrada en los funcionarios que participaron en su momento, pero es información inestructurada, y que en muchos casos, sólo la tienen ellos, por lo que se consideró que la mejor forma para acceder esta información era mediante entrevistas. Se esperaba que a partir de las respuestas brindadas se pudiera conocer cuáles fueron los principales aspectos que los funcionarios consideraron en su actuar, para que luego pudieran ser confrontados con los deseos o expectativas de quienes recibirían las viviendas. Asimismo, para conocer si las familias beneficiarias se encuentran o no satisfechas con su vivienda, se optó por la realización de una encuesta, sobre este segmento se pudo identificar información previa y se pudo estructurar un cuestionario de preguntas. Se esperaba que a través del uso de este mecanismo se pudiera lograr una cantidad de respuestas representativas, tanto del grupo de familias que recibieron el subsidio, así como de las familias que habiendo sido seleccionados por el gobierno para recibir el apoyo, optaron por no hacer uso de su beneficio. La unión de los dos estudios realizados debía contribuir a una comprensión integral de las políticas habitacionales enfocadas en las familias de menores ingresos. Normalmente, los estudios sobre vivienda social se han realizado considerando sólo la perspectiva de los beneficiarios, y no se ha considerado las opiniones, dificultades o lecciones aprendidas de quienes diseñaron e implementaron las políticas.

## **8.2. Discusión: Primera pregunta de investigación**

Respecto a la primera pregunta de investigación, ésta surgió al identificar que había indicios de que algunas familias que accedieron a una vivienda subsidiada en Chile y Colombia, no se sentían satisfechas con ella. El descontento surgía por la mala calidad de las viviendas, con la carencia de facilidades y también con el entorno que las rodeaba (Ducci, 2009; Moreno, 2013; Rodríguez y Sungrayes, 2004). Igualmente, en el caso de los países desarrollados, si bien hoy se tiene nuevos enfoques sobre la importancia de la vivienda social, en las últimas décadas del siglo pasado, las políticas públicas sobre este tema, fueron abandonadas, con la esperanza de que el mercado solucionará las necesidades habitacionales, apoyados en tiempos de expansión económica mundial. Asimismo, quienes recibían la ayuda estatal también se sentían insatisfechos por las malas condiciones de las viviendas recibidas (Alguacil et al., 2013; Minguíjol et al., 2014). Sin embargo, el esfuerzo de los países no necesariamente generó satisfacción, que es lo que se hubiera esperado. A inicios del presente siglo, el Perú también inició la implementación de políticas públicas habitacionales con subsidios dirigidos a los estratos menos favorecidos. Para conocer este proceso se realizó un estudio cualitativo, con entrevistas a funcionarios públicos, a ejecutivos de las empresas constructoras y a un funcionario del sistema financiero. Todos ellos presentes en los años de la implementación de los programas de subsidio.

De manera general, la mayoría de las personas consultadas manifestaron que el objetivo de los programas habitacionales era reducir el déficit habitacional en el Perú. En el caso de Techo Propio, facilitar también la propiedad de una vivienda digna (con servicios básicos) a la población de menores ingresos. Se observó que en casi todas las respuestas estuvo ausente la necesidad de que las viviendas estuvieran ubicadas en entornos en los que las familias pudieran estar rodeadas de elementos que les permitieran satisfacer sus necesidades de socialización, integración, y con la menor cantidad de carencias posible, tal como se señala y recomienda en la revisión de la literatura expuesta en el capítulo 2 de la presente tesis.

Los resultados del estudio cualitativo permite inferir que en la concepción de los proyectos iniciales de Techo Propio, los lineamientos de Política Pública estuvieron eminentemente enfocados en la vivienda por sí misma, es decir como un elemento indispensable para la protección física y para satisfacer las necesidades inmediatas de las familias. No se tuvo en consideración los efectos que una vivienda produce, por ejemplo en la salud o en la educación, (Barr, 1992; Cattaneo et al., 2007; Hills, 2001; Kemeny, 2001). De las respuestas concedidas por los funcionarios públicos, se entiende que la política habitacional se pensó independiente de otro tipo programa de apoyo que se hubiera podido otorgar a estas familias. Los *stakeholders* con los que se trabajó para la implementación fueron fundamentalmente los constructores y los bancos. Algunas personas mencionaron a entidades como el Ministerio de Economía, el Congreso de la República o las Municipalidades provinciales. Ninguno de los entrevistados mencionó que se hubiera coordinado con las entidades responsables de la salud pública o del sector de educación.

Se puede deducir que no se consideró desarrollar una política de apoyo integral a las familias, con miras a brindarles bienestar en un sentido más amplio. Como se recuerda, en la revisión de la literatura se señaló que el bienestar surge de la combinación de mejorar los ingresos de las personas, de brindarles una vivienda, salud y educación, (Barr, 1992; ; Iglesias, 2007; Kemeny, 2001). Los entrevistados mencionan que las coordinaciones para la implementación de los programas con los involucrados fueron complejas. Se podría argumentar que hacer participar a más entidades desde el inicio, hubiera sido lo mejor, sin embargo, también hubiera implicado más tiempo para iniciar los programas. Por lo general, los funcionarios públicos se ven sometidos a presiones de tiempo impuestos por urgencias políticas, y que no necesariamente coinciden con los tiempos técnicos.

De otro lado, en el estudio no se encuentra evidencia de que se haya realizado estudios de mercado que permitieran conocer los requerimientos del consumidor, en este caso lo que hubieran deseado las familias a quienes se quería apoyar. La teoría del consumidor establece que para que las oferta y demanda se encuentren en el mercado, el conocer a quien hará uso del bien es indispensable, (Kotler, 2008). Probablemente, en el caso del

Crédito Mivivienda (subsidio a la clase media), esta investigación recayó en los constructores privados que podían incluir en el precio de la vivienda los costos de los estudios. En el caso del segmento de Techo Propio, la información hubiera sido más valorada, ya que para los agentes directamente involucrados, éste era un grupo socio económico poco conocido. Por ejemplo, luego de la implementación del programa surgió un aspecto que dificultó la implementación del programa. Las familias no podían demostrar la fuente de sus ingresos, ya que estos se lograban de manera informal, no pudiendo ser usados para sustentar la solicitud de un crédito hipotecario en el sistema financiero. Los ejecutivos manifestaron que se estudió la experiencia de otros países de la región de América Latina, fundamentalmente los programas de apoyo a la demanda, y que estos se adaptaron a la realidad peruana.

Los resultados del programa se consideran adecuados por parte de los funcionarios públicos, la mayoría de los encuestados refiere que las familias que recibieron el apoyo del Estado valoran su vivienda y se sienten satisfechos. Sin embargo, precisan que Techo Propio no ha sido todo lo exitoso que se hubiera esperado debido a la escases de suelo dotado de servicios básicos, los constructores son más escépticos sobre los resultados del programa. Asimismo, todos coincidieron en manifestar que existe una fuerte informalidad e ilegalidad en las transacciones de terrenos. Frente a esta situación, es probable que muchas familias prefieran adquirir terrenos a precios bajos, en los que ellos puedan ir edificando paulatinamente según sus posibilidades y según sus necesidades. Como se mencionó, en el Perú es frecuente la invasión de terrenos privados, los que luego son lotizados y vendidos a precios que las familias de menores recursos pueden pagar. Esta situación afecta el desarrollo de proyectos similares a Techo Propio, ya que estos deben realizarse en terrenos legalizados, y con servicios básicos, lo cual eleva el costo de las viviendas. Entonces, para hacer que los proyectos sean rentables se tendría que construir conjuntos habitacionales numerosos, lo que atenta generalmente contra el tamaño de las viviendas, elemento fundamental para la satisfacción de las familias, identificado en el estudio cuantitativo. Se observa que para el Estado Peruano es complejo avanzar en una política habitacional más

organizada cuando existe una situación anómala de transacciones irregulares de terreno, que él mismo no puede controlar.

Se puede afirmar que la política habitacional en el Perú surgió como una respuesta que buscaba reducir el déficit habitacional. Se impulsó que las viviendas subsidiadas tuvieran un nivel básico de servicios para las familias. El entorno que rodeaba a las viviendas no fue explícitamente abordado en los proyectos. La escases de terrenos habilitados, no fue prevista al inicio del programa Techo Propio. No se coordinó con otras entidades del Estado vinculadas a la salud y a la educación para diseñar una política integral de desarrollo. Todos estos elementos permiten decir que existe un riesgo latente de que en el largo plazo, surja la insatisfacción en las familias. Sin embargo, pese a lo mencionado, la mayoría de funcionarios entrevistados consideran que Techo Propio sí ha ayudado a las familias que recibieron el beneficio y que éstas se sienten satisfechas.

Para el futuro, sería recomendable que sobre una estructura estatal ya implementada en el Perú se pudiera integrar la política habitacional a la política de salud y educación. Actualmente, el Fondo Mivivienda es una organización consolidada, claramente identificada como la responsable de implementar la política habitacional en el Perú, cuenta con todo un aparato logístico a nivel nacional por lo que mejorar el diseño actual de la política habitacional, fomentando la participación de otros actores relevantes que permitan ofrecer una estrategia de apoyo integral a las familias de menores ingresos debe ser parte de su agenda. En los países desarrollados, la vivienda es un fin, pero también un medio para elevar los estándares de estos elementos claves para el desarrollo integral de las personas, (Rodríguez y Sungrayes, 2004).

### **8.3. Discusión: Segunda pregunta de investigación**

Respecto a la segunda pregunta de investigación, se desarrolló un estudio cuantitativo, conformado por 212 encuestas a jefes de familia que fueron seleccionados para recibir el subsidio de Techo Propio. En esta etapa se buscó conocer cuáles eran los determinantes de satisfacción con la vivienda para las familias de bajos ingresos mediante una regresión

logística. De la revisión de la literatura se estableció un modelo general conformado por tres categorías: el dominio sobre la vivienda, la calidad de la misma y la calidad del entorno. Las variables observables en la muestra fueron: tenencia y exclusividad, materiales de la vivienda, área de la vivienda, servicios básicos, número de mejoras, ampliación (m<sup>2</sup>), servicios adicionales, problemas del entorno y servicios adicionales del entorno.

De todas las variables usadas para medir la satisfacción, sólo la tenencia, la exclusividad y el área de la vivienda tuvieron significancia para explicar la satisfacción con la vivienda en la muestra tomada.

Del resultado presentado, se puede establecer que para estas familias el dominio sobre su vivienda es vital. Como se señaló, según la Real Academia de la Lengua Española, el dominio es el poder de usar y disponer de algo en forma libre. Su definición busca capturar la necesidad de las personas de apropiarse de las cosas que nos rodean o de las personas que apreciamos, y de ejercer un poder sobre ellas. Con esta actitud se pretende satisfacer la necesidad de contar con una protección interna y externa, tal como lo señala Krishnamurti (1960). Comprende la propiedad pero va más allá de ella. El poder que se ejerce sobre un bien puede también verse reflejado en el uso exclusivo de ese bien, reservado para las personas más próximas.

Las familias que postulan a un programa de subsidios del Estado tienen ingresos precarios. La precariedad no sólo se refleja en los bajos montos de sus ingresos, sino también en la volatilidad de los mismos. Es más frecuente que sus empleos sean eventuales tal como lo señalaron los funcionarios en el estudio cualitativo y eso dificulta por ejemplo acceder a financiamiento. En este contexto, acceder a la propiedad de una vivienda puede convertirse en un proyecto de vida con altas probabilidades de no ser alcanzado, generando frustración e inestabilidad en la familia. Se debe recordar también que en el caso del Perú, existieron tres décadas recientes con crisis económicas y políticas (no muy alejado de la realidad Latino Americana), lo que impidió el desarrollo de un mercado hipotecario formal para la sociedad en general. Siendo así, la posibilidad de ser propietario (el nivel más alto de tenencia), es aun sumamente apreciado y genera una alta satisfacción.



El uso exclusivo de la vivienda es parte del dominio, es tener la libertad de reservar para el núcleo familiar el uso de la vivienda. La precariedad de los ingresos puede llevar a tener que compartir las viviendas con otras familias, lo que resta privacidad a la familia, se pierde confort, la posibilidad de tener calma y reflexión es limitada, (Arimah, 1992; Rindfuss et al., 2007; Suglia et al., 2011).

Rindfuss et al. (2007) señalan que cuando las familias son vulnerables, la vivienda es fundamentalmente refugio, protección y abrigo. Se convierte en un bien de consumo sólo cuando los ingresos familiares mejoran. Entonces, se podría deducir que las urgencias habitacionales de estas familias son básicas. Desean acceder a la propiedad, y además que este bien sea usado fundamentalmente por ellos. Esta situación explicaría en alguna medida el que no se haya podido verificar que las variables vinculadas a la calidad básica y a la calidad añadida sean significativas para explicar la satisfacción, excepto el área de la vivienda. En igual situación se encuentran las variables vinculadas a la calidad del entorno. Estas familias por lo general han vivido siempre en entornos complejos y un tanto aislados, por lo que gestionar entornos adversos puede ser más sencillo para ellos, y por lo tanto menos relevante.

Se demostró que la variable área de la vivienda es significativa para explicar la satisfacción. Por lo general, las poblaciones de menores ingresos suelen tener un número mayor de hijos que las familias con mejores ingresos. Según el Instituto Nacional de Estadística del Perú, en el 2002, la tasa de fecundidad en el Perú era de 2.9, pero sólo en el año 1995 era de 3.5. Entonces el área de la vivienda se convierte en un elemento sustancial para estas familias para disminuir el hacinamiento y la insatisfacción que éste puede causar. Como se recuerda, en el estudio cualitativo, todos los consultados coincidieron en señalar que entre los problemas más importantes para implementar Techo Propio se encontraba la ubicación de terrenos adecuados, que permitieran edificaciones a mayor escala, y a precios también adecuados. La existencia de este problema, llevaba a que las viviendas de las familias de menores ingresos fueran pequeñas, con lo cual una vivienda con un área adecuada para el tamaño de las familias es muy apreciada.

Finalmente, de manera general, se puede decir que el modelo general propuesto en esta investigación se basó en la revisión de la literatura. Sin embargo, se observa que buena parte las variables explicativas de la satisfacción observadas en anteriores investigaciones no fueron relevantes en la muestra. Parecería que existen otras razones por las cuales las familias que recibieron el subsidio habitacional se sienten satisfechas. Kemeny (2001) e Iglesias (2007) señalan que la vivienda, los ingresos, la salud y la educación son la base del bienestar. La literatura también señala que la vivienda tiene impactos en la educación y en la salud, es decir, existe una relación virtuosa que se retroalimenta: vivienda-educación-salud. Es probable que la satisfacción de las personas con su vivienda, trascienda al bien en sí mismo, y esté también influenciada por los efectos que tiene en otros aspectos de la vida de sus habitantes. Entonces, como se mencionó, existe la posibilidad de que una mayor explicación sobre la satisfacción con la vivienda pueda hallarse en sus efectos. Identificar estas valoraciones, si es que existieran, podría contribuir a una comprensión integral de la satisfacción con la vivienda.

#### **8.4. Discusión: Tercera pregunta de investigación**

En la formulación de la tercera pregunta de investigación, se buscó identificar los efectos que el subsidio había tenido en las viviendas y en la satisfacción de las familias beneficiarias. Era de esperar que las familias que habían recibido el subsidio del Estado mostraran mejores resultados que aquellas que habían solucionado su problema habitacional en forma privada, excepto en el área de la vivienda. La formulación de esta hipótesis se basó en las dificultades comentadas en el estudio cualitativo respecto a la dificultad para ubicar terrenos adecuados para el programa Techo Propio.

Los resultados de las comparaciones de los resultados de los dos grupos respecto a la mediana general de la muestra, lo que permitió concluir que los resultados de las familias subsidiadas, de manera general, eran mejores que los de las familias no subsidiadas, excepto en el acceso a los servicios básicos, y respecto a los problemas del entorno. Las hipótesis referidas a estas variables fueron rechazadas. Se confirmó lo observado en el estudio cualitativo sobre la ausencia de lineamientos que incorporaran un adecuado

tratamiento del entorno en los proyectos de Techo Propio. Este resultado es signo de alerta en la formulación de las políticas públicas. En la literatura se hace referencia a la insatisfacción de las familias subsidiadas de Chile y Colombia, debido al deterioro del entorno que rodea a las viviendas (Ducci, 2009; Moreno, 2013; Rodríguez y Sungrayes, 2004).

Asimismo, no se pudo comprobar que las viviendas de las familias con subsidio tuvieran mejores materiales. Se comprobó que el tamaño promedio de las viviendas de las viviendas sin subsidio es superior. Como se mencionó esta puede ser una de las razones fundamentales para las familias que habiendo sido seleccionadas para recibir el subsidio, a la fecha de la encuesta, no hubieran utilizado la ayuda del Estado. Esta situación se ve reforzada con lo identificado en la segunda pregunta de investigación. El área es uno de los determinantes clave para explicar la satisfacción con la vivienda.

En contra posición, se puede decir que las familias subsidiadas se encuentran más satisfechas con su vivienda que las que no la recibieron y hacen un mayor uso exclusivo de ellas. Igualmente, los resultados de las diferencias de las medias de las variables tenencia, servicios básicos, número de mejoras, ampliaciones, servicios adicionales y servicios del entorno, las favorecen.

Los datos presentados, muestran que las familias subsidiadas tienen mejores resultados en las variables vinculadas al dominio (tenencia y exclusividad), pero no sucede lo mismo con la variable área de la vivienda. Estas tres variables fueron identificadas como las relevantes para explicar la satisfacción con la vivienda en el modelo general, por lo que se podría deducir que las familias hacen un análisis costo beneficios entre ellas. Las familias subsidiadas probablemente valoren más la estabilidad que les brinda el sentirse propietarios y el uso exclusivo de su vivienda. Mientras que las familias que no accedieron al subsidio encuentren que las viviendas de Techo Propio no satisfacen sus necesidades de espacio y prefieran acceder a soluciones privadas y tal vez menos eficientes en otros aspectos, como tener viviendas compartidas. Esta situación puede acentuarse debido a que,

como se señaló en el análisis cualitativo, en el Perú existe un serio problema de ilegalidad e informalidad en las transacciones de terrenos.

Los resultados permiten observar que la aplicación del subsidio ha tenido efectos favorables en la vida de las familias que lo recibieron. Habiendo transcurrido más de trece años desde que se inició el programa Techo Propio, éstas se muestran satisfechas con su vivienda. Si existe el riesgo de que la mala calidad del entorno perjudique los resultados en el largo plazo, por lo que es recomendable que quienes hoy dirigen las políticas públicas habitacionales tengan en cuenta este valioso elemento y sea considerado explícitamente en los proyectos que el Estado promueva.

### **8.5. Contribución de esta investigación**

La literatura ha remarcado la relevancia de la vivienda en el bienestar de las personas. En ese marco, se considera que la presente investigación contribuye a una mejor comprensión de este tema, especialmente para el caso de las familias de menores ingresos.

En la revisión de la literatura se identificaron estudios que buscaban comprender mejor cuáles debían ser las características de una vivienda para que una familia la valorase más. En estas investigaciones se pudo identificar variables explicativas de la calidad de una vivienda y de la satisfacción con la misma, referidas a las características de las familias, de la propia vivienda y del entorno que las rodeaba. Sin embargo, los estudios carecían de un mayor soporte conceptual que permitiera analizar el tema de la vivienda en forma sistemática. En esta investigación se recurrió a la economía, a la psicología, a la teoría del consumidor y a la sociología para tratar de comprender e identificar los elementos que generan satisfacción con la vivienda. Se esperaba que sobre la base de una visión multidisciplinaria, se pudiera comprender mejor las múltiples implicancias de la vivienda en nuestras vidas. Desde esta perspectiva, se pudo comprender que para que una persona sienta satisfacción debe cubrir o satisfacer necesidades muy particulares, y las que surgen de su entorno social. En este contexto, se formuló un modelo que reflejara una visión conceptual de la satisfacción con la vivienda. La categoría dominio refleja esa necesidad humana de apropiarse de las cosas cotidianas que nos rodean, y de querer que sean sólo

para nuestro disfrute. En el caso de la calidad de la vivienda, refleja la necesidad de cubrir necesidades propias de una familia, pero compuesta por las necesidades básicas, como la protección frente a los peligros externos, y también compuesta por las necesidades que surgen cuando las familias van progresando. Es decir, trata de ser un modelo que capture el avance en la vida de las personas. Así, en el caso de los propietarios, éstos pueden realizarlas con mayor seguridad pequeñas inversiones si es que sus ingresos se los permite. Estas inversiones se reflejan en la calidad añadida de sus viviendas. El modelo, siendo de corte transversal, intenta capturar los estadios de las familias en el tiempo, lo cual constituye un aporte para la mejor comprensión de la satisfacción con la vivienda.

De otro lado, se considera que el modelo general propuesto puede ser aplicado en otras poblaciones urbanas, especialmente de países en vías de desarrollo. Por lo general, los países en vías de desarrollo tienen fuertes carencias, la vivienda es una de ellas, su acceso es limitado, entre otras cosas, por su alto precio. Asimismo, el modelo puede ser aplicado a poblaciones en las que no necesariamente se haya entregado ayuda estatal. La generalidad del mismo, y su base conceptual, lo hace susceptible de ser usado en diversas poblaciones.

En cuanto a los resultados, conocer que en la muestra tomada, las familias de bajos ingresos privilegian las variables tenencia, el uso exclusivo y el área para explicar su satisfacción con la vivienda, y que por el contrario, no consideran relevante aspectos referidos a la calidad básica y del entorno de la vivienda, indica que dentro de las familias de menores ingresos, existen una segmentación y que tal como lo indica la teoría del consumidor, debe tratar de identificarse. Como se recuerda, las investigaciones previas hacen hincapié la calidad de la vivienda y del entorno para el bienestar. En especial el caso chileno se dice que el descontento de las familias surgió por la problemática social que comenzó a rodear a las familias que habían accedido a una vivienda propia. En el caso del Perú, es probable que sin proponérselo, la calidad del entorno que se ofreció en la vivienda de Martinete no difería en gran medida con el que ya tenían previamente, por lo que en la muestra no se pudo demostrar su relevancia.

## 8.6. Implicancias

Una primera implicancia para la gestión de los programas habitacionales es que al conocer cuánto valoran las familias de bajos ingresos la tenencia, el uso exclusivo de su propiedad y el área de la vivienda, quienes vayan a diseñar las políticas públicas deben considerar estos aspectos. Muchas veces por privilegiar el mayor número de familias posible, se sacrifica espacios y obligan a las familias a llevar su vida cotidiana en espacios reducidos, restando privacidad entre los propios miembros del núcleo familiar y aumentando las posibilidades de que surjan conflictos. Igualmente, se entiende que la exclusividad de la vivienda implica que su uso se reserva a la familia, y esta tiene la libertad de disponer de ella según sus propias necesidades. Sin embargo, este uso exclusivo puede verse también perturbado cuando las viviendas son pequeñas y se encuentran en zonas urbanas. Si una vivienda tiene poco espacio, obliga a una convivencia casi forzosa con los vecinos del barrio donde se ubica la vivienda. Si no se cuenta con los vecinos adecuados, ésta cercana relación también se convierte en un foco de posible de conflicto. En una situación como la descrita se entremezclan situaciones que pasan dentro de una vivienda con el entorno más próximo que la rodea.

Igualmente, el que en la muestra no se haya evidenciado la relevancia del entorno en la satisfacción con la vivienda, pone de manifiesto que no se ha abordado este aspecto en la concepción de los proyectos, tal como se dedujo del estudio cualitativo. Las familias no experimentan mayor cambio en sus vidas cuando acceden a una vivienda propia, e incluso, en la muestra, los problemas del entorno eran superiores que para las familias que tenían el subsidio. Las políticas públicas deben integrar en los proyectos elementos que mejoren la problemática del entorno y que provea de una serie de servicios que aseguren a las familias que son parte de la ciudad y que tienen conexión las zonas de mayor valor.

Se esperaría también que el propio Estado realice seguimiento a los programas que promociona para que puedan realizar las mejoras que correspondan. A la fecha, no se conoce que el Perú se haya realizado estudios para evaluar su desempeño.

En resumen para los funcionarios públicos se puede recomendar:

- Regresar sobre sobre las familias que recibieron el subsidio para conocer los impactos de los programas implementados. Esta información debe buscar ahondar no sólo sobre los aspectos propios de la vivienda, sino también sobre los impactos de la misma, como en salud, educación, posición financiera, fortalecimiento patrimonial, etc. Se considera que profundizando sobre un mayor campo de variables, se podrá realizar una mejor segmentación al interior de las familias que requieren apoyo estatal para acceder a una vivienda.
- Sobre la base de esta información, crear indicadores que puedan hacer frecuentes comparaciones y estudios longitudinales. Sólo así las políticas públicas podrán realizar mejoras continuas, y aseguramiento de adecuado uso de los recursos públicos, que en el caso de la vivienda, son significantes.
- Iniciar un proceso de integración de las entidades de la Estado cuya participación es relevante para lograr la satisfacción familiar con la vivienda. Como se mencionó, en el caso peruano, el Fondo Mivivienda no realiza coordinaciones con entidades vinculadas al sector salud o educación. Probablemente este aspecto sea complejo de implementar, porque no es usual abordar políticas integradas de políticas públicas sociales.
- Incorporar explícitamente el tratamiento del entorno en los proyectos que el Estado promueva. El haber dejado de lado este aspecto, supone un riesgo latente de insatisfacción futura. Asimismo, de considerarse, puede convertirse en un elemento claramente diferenciador entre una opción brindada por el Estado y otras soluciones que se buscan en forma privada, y que son mucho menos eficientes, como la invasión y tráfico de terrenos de terceros.

De otro lado, la información de la presenta investigación también es valiosa para las empresas del sector privado que ofrecen viviendas para los segmentos de menores ingresos. Las familias valoran el área, la tenencia y la exclusividad, por lo tanto pueden diseñar viviendas que permitan a las familias:

- Hacer ciertas adaptaciones, ampliaciones o mejoras a su vivienda.

- Igualmente, es importante que la familia preserve el uso exclusivo de la viviendas, como se dijo, este puede verse afectado por la extremada cercanía de los vecinos, por lo que la calidad de los materiales que permita mantener la mayor privacidad posible al núcleo familias, podrá asegurar una satisfacción en el mediano y largo plazo.
- Considerar al entorno como un elemento clave para que la familia se sienta satisfecha en el largo plazo. El beneficio de sus clientes seguramente redundará en una posición empresarial más sólida y con mejores perspectivas de generar beneficios en el tiempo.

Para el sistema financiero:

- Mejorar los procesos de evaluación crediticia que permita a las familias de menores ingresos demostrar mejor el flujo de sus ingresos.
- En caso financien a un promotor inmobiliario, evaluar si en el proyecto se considera aspectos a mejoras en el entorno. Este elemento ayudará a que las viviendas asociadas no pierdan valor en el tiempo, sino que serán apreciadas y por lo tanto, buen respaldo del financiamiento entregado, tanto a los constructores, como a las familias.

Al finalizar, se espera haber contribuido a que los hallazgos de esta investigación sirva a la mejor gestión de los programas habitacionales subsidiados por el Estado, y que quienes se interesen en satisfacer las necesidades de este segmento del mercado, puedan incorporar en su oferta elementos que redunden en el bienestar general de quienes habitarán las viviendas que se edifiquen. La vivienda es el bien máspreciado de las familias de bajos ingresos, sus implicancias en la vida de las personas son múltiples. La concepción de este activo no puede circunscribirse al bien en sí mismo, sino que debe abordarse integralmente, como parte necesaria para el desarrollo humano.



## **8.7. Limitaciones de la investigación**

Como toda investigación, los estudios presentados en esta tesis tienen limitaciones, cuyos efectos se ha tratado de mitigar, a fin de preservar la calidad de las conclusiones.

La encuesta diseñada para recolectar los datos pudo haber incorporado preguntas que pudieran analizar con mayor profundidad los determinantes de la calidad de la vivienda. En los resultados se ha observado que el uso exclusivo de la vivienda es relevante para la satisfacción, pero no se pudo conocer si las familias de menores ingresos discriminan la exclusividad por ambientes, es decir si existe un ambiente particular de la vivienda, que al ser compartida, les genera mayor incomodidad.

El tiempo transcurrido entre las primeras viviendas entregadas y el momento de la encuesta, ocasionó que fuera más complejo ubicar a las personas que no accedieron al subsidio. Ellas han ido cambiando de domicilio con más frecuencia. En el caso de las familias con subsidio, se observó cierta migración, y también se encontraron que algunas de las viviendas estaban siendo arrendadas por otras familias. Lamentablemente no se obtuvieron mayores datos sobre estos casos, que hubieron permitido evaluar el impacto de esta situación sobre las conclusiones.

Las preguntas fueron realizadas a los jefes del hogar, pero no a sus hijos. Las evaluaciones u opiniones de los padres no necesariamente son semejantes a la de los hijos u otros miembros de la familia. Las respuestas han sido dadas por quienes realizaron el esfuerzo para participar en el proceso de postulación a Techo Propio. Sólo realizar este procedimiento, verse obligado a interactuar con agentes con los que no hubiera tratado en otras circunstancias, y lograr su propósito puede contribuir a la satisfacción. En el caso de las familias subsidiadas, los hijos probablemente hayan vivido muchos años de su vida en una vivienda propia y de uso exclusivo. Su valoración sobre estos aspectos puede ser diferente a la de los padres. Sin embargo hay que tener en cuenta que la práctica de entrevistar a los jefes de familia o al conyugue es una práctica común en la investigación de mercados, pues reduce los costos de la revisita.

A pesar de que la muestra utilizada fue bastante homogénea respecto a las características de las familias y de la infraestructura, se debe admitir que muy probablemente existen diferencias entre ellas que pudieran reflejarse en la significancia de algunas variables que explicaban la satisfacción. Estas diferencias pueden ser de carácter cultural, de tamaño de familia y de la edad de los habitantes de la vivienda, y son factores que deberían considerarse en futuras investigaciones.

#### **8.8. Posibilidad de futuras investigaciones**

El estudio fue realizado en un grupo bastante homogéneo, y con las limitaciones propias de un estudio de corte trasversal. Por lo tanto, en futuras investigaciones, se puede ampliar este estudio e incluir variables que permitan medir apropiadamente la exclusividad en el uso de la vivienda, en el nivel familiar e individual y verificar su influencia en la satisfacción. Estos aportes podrán brindar un soporte empírico a la categoría que se ha denominado dominio. Se reconoce que se requiere más desarrollo conceptual y discusión del concepto dominio sobre la vivienda. Un mayor conocimiento contribuirá a que los gestores de las políticas públicas y los empresarios comprendan mejor las necesidades del público objetivo.

Es recomendable complementar esta investigación con estudios longitudinales futuros que permitan una mayor comprensión del fenómeno, pues permitirá incluir otros factores tales como la antigüedad, los cambios en las estructuras de las familias, y en los niveles de ingreso, que pueden tener influencia en la satisfacción. El valor de este tipo de estudios sería significativo, sobre todo considerando la evolución socio económica de la familia, en economías dinámicas como la del Perú. La creación de indicadores de seguimiento y control se hace indispensable para llevar a cabo un adecuado control de las políticas y hacer replicable las políticas que se implementen en otras comunidades y países.

Se sugiere aplicar este estudio e otros segmentos de la población y zonas geográficas, que puedan tener características socio demográficas diferentes a las de las familias de bajos ingresos. Se considera adecuado segmentar mejor a la población objetivo, ya que no todas tienen las mismas necesidades o prioridades. Una posibilidad es usar la segmentación

basada en beneficios, que es fácilmente realizable mediante análisis conjunto o las técnicas Best-Worst, (Marley y Louviere, 2005). Por ejemplo, en el caso del Perú, es frecuente que las familias con escasos recursos edifiquen sus viviendas con auto construcción, por lo tanto este segmento puede tener otras urgencias, y su satisfacción con la vivienda dependa de otros elementos. Asimismo, el estudio del fenómeno de la auto construcción, como alternativa a los grandes proyectos de viviendas subsidiadas, puede ser un tema de sumo interés académico y práctico.

También se recomienda profundizar el estudio de la influencia del entorno en la residencia. Es posible que haya factores que reduzcan su importancia en la satisfacción con la vivienda.

Finalmente, se recomienda realizar investigaciones cualitativas que permitan conocer mejor los determinantes de la satisfacción con la vivienda. Estos estudios permitirían explorar si los impactos de la vivienda en salud o educación son incluidos en las valoraciones que los miembros de una familia hacen de sus viviendas.

## Referencias

Arévalo, R. y Chamorro, J.M. (2003). *A quality index for Spanish Housing* (documento de trabajo 0309). Vigo: Universidad de Vigo.

Agafonow, A. (2004). El Problema de la equidad en la economía neoliberal. *Revista venezolana de economía y ciencias sociales*, 10 (4), 51-72.

Aguado, J. (2012, noviembre). Análisis del comportamiento del consumidor: egoísmo, altruismo, cooperación y otras posibles motivaciones sociales. *Contribuciones a la economía*. Recuperado de [www.eumed.net/ce/2012](http://www.eumed.net/ce/2012).

Amérigo, M. y Aragonés, J. I. (1997). A theoretical and methodological approach to the study of residential satisfaction. *Journal of environmental psychology*, 17(1), 47-57.

Arimah, B.C. (1992). An empirical analysis of the demand for housing attributes in a Third World City. *Land Economics*, 68(4), 366-379.

Azuela, A. (1995). Ciudadanía y gestión urbana en los poblados rurales de Los Tuxtlas. *Estudios sociológicos*, 13 (39), 485-500.

Babbie, E. R., Halley, F. y Zaino, J. (2000). *Adventures in social research: Data Analysis Using SPSS for Windows 95/98*. Illinois: Sage Publications, Inc.

Barr, N. (1992). Economic theory and the welfare state: a survey and interpretation. *Journal of Economic literature*, 30 (2), 741-803.

Bazúa, F. y Valenti, G. (1995). Política pública y desarrollo. En Massé, C. y Sandoval, E. (Coords.) *Políticas públicas y desarrollo municipal*. (pp.50-82). Toluca: El Colegio Mexiquense-UAEM.

Ben-Akiva, M. y McFadden, D. y Garlin, T. y Gophinat, D. y Walker, J. Bolduc, J. (1999). Extended framework for modeling choice behavior. *Marketing letters*, 10 (3), 187-203.

Bergson, A. (1938). A reformulation of certain aspects of welfare economics. *The Quarterly Journal of Economics*, 52 (2), 310-334.

Bhattacharjee, A. (2012). *Social science research: principles, methods, and practices*. [Versión PDF]. Recuperado de [http://scholarcommons.usf.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1002&context=oa\\_textbooks](http://scholarcommons.usf.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1002&context=oa_textbooks)

Bonaiuto, M., Aiello, A., Perugini, M., Bonnes, M. y Ercolani, A. P. (1999). Multidimensional perception of residential environment quality and neighborhood attachment in the urban environment. *Journal of environmental psychology*, 19(4), 331-352.

Bush-Baskette, S., Robinson, K. y Simmons, P. (2011). Residential and social outcomes for residents living in housing certified by the New Jersey Council of affordable housing. *Rutgers Law Review*, 63 (3). Recuperado de [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1865342](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1865342).

Byrne, P. y Diamond, M. (2007). *Affordable housing, land tenure and urban policy: the matrix revealed*. (Public Law y Legal Theory working paper series N° 976410). New Jersey: Georgetown University Law Center

Cattaneo, M., Galiani, S., Gertler, P., Martinez, S. y Titiunik, R. (2007). *Housing, health and happiness*. (World Bank Policy Research Working Paper 4214). Washington DC: World Bank.

Contreras, C. y Cueto, M. (2007). *Historia del Perú Contemporánea*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Contreras, F. y Esquerro, G. (2006, julio- diciembre). Psicología positiva: una perspectiva psicológica. *Diversitas*, 2(2), 311-319.

Cortés, M. y Winfield, F. (2006). La política de vivienda en el contexto de la pobreza urbana en México: Retos y perspectivas de Participación social. *Revista INVI*, 21(58), 26-41.

Creswell J. (2014). *Research design. Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. 4ta ed. Thousand Oaks: Sage Publications.

Cuadra, H. y Florenzano, R. (2003). El bienestar subjetivo: hacia una psicología positiva. *Revista de psicología de la Universidad de Chile*, XII( 1), 83-96.

De los Cobos, F. (Noviembre, 1990). *Elementos para la construcción de la cultura empresarial Castellano-Leonesa*. Presentado en el 2º Congreso de Economía Regional de Castilla y León, Castilla, España.

De Pablos, J. C., López, Y. G. y Martínez, N. P. (1999). El dominio sobre lo cotidiano: la búsqueda de la calidad de vida. *Revista española de investigaciones sociológicas*, 86, 55-78.

Dewey, J. (1980). *Art as Experience* [1934]. New York: Perigee.

Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychological Association*, 55 (1), 34.

- Donnison, D. y Ungerson, C. (1982). *Housing Policy*. Middlesex: Penguin Books Ltd.
- Duarte, T. y Jiménez, R. (2007, diciembre). Aproximación a la teoría del bienestar *Scientia Et Technica*, XIII (37), 305-310.
- Ducci, M. (2009). La política habitacional como instrumento de desintegración social. Efectos de una política de vivienda exitosa. En Barba, C. (Comp.). *Retos para la integración social en América Latina*. (pp. 293-310). Buenos Aires: CLACSO.
- Duncan, C. y Lindsay, T. (1971). *Measuring housing quality: a study of methods* (Occasional paper No.20). Birmingham: Centre for Urban and Regional Studies, University of Birmingham.
- Easterling, R. (2003). Building a better theory of well-being. *IZA discussion paper series N° 742*. Recuperado de <http://www.brookings.edu/gs/research/projects/glig/easterlin.pdf>.
- Escobar-Pérez, J. y Cuervo-Martínez, A. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. *Avances en medición*, 6, 27-36.
- Evans, G. W., Wells, N. M. y Moch, A. (2003). Housing and mental health: A review of the evidence and a methodological and conceptual critique. *Journal of social issues*, 59(3), 475-500.
- European Comission (2010). *Anexo, Retos que se plantean a las ciudades europeas*. Recuperado el 15 de marzo de 2010 de [http://ec.europa.eu/environment/urban/pdf/annex\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/environment/urban/pdf/annex_es.pdf).
- Ezzet-Lofstrom, R. y Murdoch, J. (2006). The effect of low income housing tax credit units on residential property value in Dallas County. *Williams Review*, 1, 107 – 124.
- Fabbri, T. y Schechter, J. H. (1996). *U.S. Patent No. 5,579,906*. Washington, DC: U.S. Patent and Trademark Office.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A. y Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G\*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41, 1149-1160
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140.
- Fiadzo, E.D., Houston, J.E. y Godwin, D.D. (2000). Estimating housing quality for poverty and development policy analysis: CWIQ in Ghana. *Social Indicators Research*, 53(2), 137-162.

Franco, S., Duarte, C. y Sandel, M. (2011). Housing quality, housing instability, and maternal mental health. *J Urban Health*, 88 (6), 1105-1116.

Fuentes, N. y Rojas, M. (2001). Economic theory and subjective well-being: Mexico. *Social Indicators Research*, 53(3), 289-314.

Galiani, S., Gertler, P., Cooper, R., Martinez, S., Ross, A. y Undurraga, R. (2013). Shelter from the Storm: Upgrading Housing Infrastructure in Latin American Slums (No. w19322). *National Bureau of Economic Research*.

Gilbert, A. y Varley, A. (2002). *Landlord and tenant: Housing the poor in urban Mexico*. London: Routledge.

González, P. (2000), "Fallas de mercado y políticas públicas: aplicación a las políticas sociales", Serie Docente 22, CIEPLAN.

Goodman Jr, J. L. (1978). Causes and indicators of housing quality. *Social Indicators Research*, 5(1-4), 195-210.

Hausman, D. y McPherson, M. (1994). Preference, belief, and welfare. *The American Economic Review*, 84( 2), 396-400.

Held, G. (2000). *Políticas de vivienda de interés social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia*. Mexico: CEPAL.

Heneo, O. y Córdova, J. (2007) Comportamiento del consumidor, una mirada sociológica. *Entramado*, 3(2), 18-29.

Hernández Pedreño, M. (Coord.) (2013). *Vivienda y exclusión social*. Murcia, España: Editum.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptiste, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México D. F.: Mc Graw Hill.

Hidalgo, R. (2007). ¿Se acabó el suelo en la gran ciudad?: Las nuevas periferias metropolitanas de la vivienda social en Santiago de Chile. *EURE*, 33(98), 57-75.

Hills, J. (2001). *End and means: the future roles of social housing in England*. London: ESCR Research Center for Analysis of Social Exclusion.

Hyrkäs, K., Appelqvist-Schmidlechner, K. y Oksa, L. (2003). Validating an instrument for clinical supervision using an expert panel. *International Journal of nursing studies*, 40(6), 619-625.

Iacoviello, M. (2010). Housing in DSGE models: Findings and new directions. In Bandt, O., Knetsch, T., Peñalosa, J. y Zollino, F. (Eds.) *Housing Markets in Europe: A Macroeconomic perspective* (pp. 3-16). Berlin-Heidelberg: Springer .

Iglesias, T. (2007). Our Pluralist Housing Ethics and the Struggle for Affordability. *Wake Forest Law Review*, 42, 511-593.

Ioannides Y. y Zabel Jeffrey. (2007). Interaction, neighborhood selection and housing demand. Tufts University, Medford, R21, C31.

Jevons, W. (1888). *Theory of Political Economy*. London: MacMillan.

Justo, A. y Velásquez, I. (2010). Anotaciones sobre la política de vivienda en Europa y España. *Documentación social*, 85, 19-32.

Kain, J.F. y Quigley, J.M. (1970). Measuring the value of housing quality. *Journal of the American Statistical Association*, 65(330), 532-548.

Keall, M., Baker, M. G., Howden-Chapman, P., Cunningham, M. y Ormandy, D. (2010). Assessing housing quality and its impact on health, safety and sustainability. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 64, 765-771.

Kemeny, J. (2001). Comparative housing and welfare: Theorising the relationship. *Journal of Housing and the Built Environment*, 16(1), 53-70.

Kerlinger, F. N. y Lee, H. B. (2000). *Foundation of Behavioral Research*. Belmont: Wadsworth.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Prentice Hall.

Krause, N. (1996). Neighborhood deterioration and self-rated health in later life. *Psychology and aging*, 11(2), 342.

Krishnamurti, J. (1960). *El Arte de Vivir*. Barcelona: Kairós.

Kutty, N. K. (1998). *U. S. Housing: Determinants of Structural Adequacy and Crowding*. (working Paper Series 97-09). New York: Bronfenbrenner Life Course Center.

Lampman, R. J. (1984). *Social welfare spending: Accounting for changes from 1950 to 1978*. Bingley: Emerald Group Publishing.

Lichtman, M. (2013). *Qualitative research for the social sciences*. California: SAGE Publications.



Lopera, M (1999). Justicia distributiva. Legitimidad o consenso. *Lecturas de economía*, (52), 197-203.

Marley, A. A. y Louviere, J. J. (2005). Some probabilistic models of best, worst, and best-worst choices. *Journal of Mathematical Psychology*, 49(6), 464-480.

McFadden, D. (2001, June). Economic Choices. *The American Economic Review*, 91(3), 351-378.

Meng, G. y Hall, G.B. (2006). Assessing housing quality in metropolitan Lima, Peru. *Journal of Housing and the Built Environment*, 21(4), 413-439.

Minguijón, J., Pérez Martínez, S. y Tomás del Río, E. (2014). Exclusión residencial y sistema hipotecario en la ciudad de Zaragoza. Hacia una matriz de indicadores cuantitativos. En: *I Congreso Internacional de Vivienda Colectiva Sostenible*. [online] Barcelona: laboratorio vivienda, p.476. Disponible en: [http://issuu.com/laboratoriovivienda21/docs/l libre\\_actas\\_web](http://issuu.com/laboratoriovivienda21/docs/l libre_actas_web) [Accessed 21 Nov. 2015].

Mohit, M. A., Ibrahim, M. y Rashid, Y. R. (2010). Assessment of residential satisfaction in newly designed public low-cost housing in Kuala Lumpur, Malaysia. *Habitat International*, 34(1), 18-27.

Moreno, B. (2013). *Espacio residencial y relaciones sociales. Estudio de dos proyectos estatales en Bogotá* (Tesis de maestría) Universidad Nacional de Colombia: Colombia.

Nunnally, J. C. y Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw- Hill.

Olanders, S. (2006). External stakeholders analysis in construction. Project Management. Construction Management (Tesis de doctorado). Lund: Lund University.

Pan, Z. (2003). Housing quality differentials in urban China 1988-1995: evidence from two national surveys. *International Journal of Social Economics*, 30(10): 1070-1083.

Paredes, D. y Aroca, P. (2008). Metodología para estimar un índice regional de costo de vivienda en Chile. *Cuadernos de Economía: Latin American Journal of Economics*, 45(131), 129-143.

Pareto, V. (1896). *Cours d'économie politique*. Paris: Laussane Université.

Pearce, N. (1996). Traditional epidemiology, modern epidemiology, and public health. *American journal of public health*, 86(5), 678-683.

Pérez J. (1997). Motivación y satisfacción laboral: retrospectiva sobre su forma de análisis. *Reis* 80(97), 133-167.

Pigou, A. C. (1932). *The economics of welfare*, 1920. London: McMillan y Co.

Reifel, J. (1994). Black-white housing price differentials: recent trends and implications. *The Review of Black Political Economy*, (23), 67-93.

Rindfuss, R. R., Piotrowski, M., Thongthai, V. y Prasartkul, P. (2007). Measuring housing quality in the absence of a monetized real estate market. *Population Studies*, 61(1), 35-52.

Rivas, M. (2008). Procesos cognitivos y aprendizaje significativo. (Documento de trabajo). Madrid: Comunidad de Madrid.

Robbins, L. (1932). *An Essay on the nature and significance of Economics science*. London: Macmillan.

Rodríguez, R. (2002). La política de vivienda en España desde la perspectiva de otros modelos europeos. En *Ciudades para un futuro más sostenible*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2002 de <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n29/arro2.html>.

Rodríguez, A. y Sugranyes, A. (2004). *Los con techo: un desafío para la política de vivienda social*. Santiago de Chile: Ediciones Sur.

Salleh, A. G. (2008). Neighbourhood factors in private low-cost housing in Malaysia. *Habitat International*, 32(4), 485-493.

Sandoval, M (1994). La psicología del consumidor: una discusión de su estado actual y su aporte al mercadeo. *Suma Psicológica*. 1(2), 163-176.

Seligman, M. E. y Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An introduction. *American Psychological Association*, 55, (1), 5.

Sen, A. (2000). El desarrollo como libertad. *Gaceta Ecológica* (55), 14-20.

Setién, M. L. (1993). Indicadores sociales de calidad de vida: un sistema de medición aplicado al País Vasco [Monografía] (Nº. 133) Madrid: CIS.

Schmidt, S. y Budinich, V (2006). *Housing solutions serving low-income populations. A Framework for actions*. Arlington: Unpublished.

Schwartz, A., Ellen, I., Voicu, I. y Schill, M. (2005). *The external effects of place-based subsidized housing*. Working paper 03-05. New York: New York University Law School.

Sheth, J. N., Newman, B. I. y Gross, B. L. (1991). Why we buy what we buy: a theory of consumption values. *Journal of business research*, 22(2), 159-170.

Smith, L. B., Rosen, K. T. y Fallis, G. (1988). Recent developments in economic models of housing markets. *Journal of economic literature*, 29-64.

Spain, D. (1990). *Housing quality and affordability among female house holders, in housing demography* (D. Meyers, ed.). Wisconsin: University of Wisconsin Press.

Sumka, H.J. (1977). Measuring the quality of housing: an econometric analysis of tax appraisal records. *Land Economics*, 53(3), 298-309.

Solomon, M. (1992). *Consumer Behavior: Buying, having, and Being*. Boston: Allyn and Bacon.

Solorzano, A. (2008). Reflexiones sobre las cosas. *ICONOFACTO*, 4( 5), 140-155.

Suglia, S. F., Duarte, C. S. y Sandel, M. T. (2011). Housing quality, housing instability, and maternal mental health. *Journal of Urban Health*, 88(6), 1105-1116.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior y Organization*, 1(1), 39-60.

Toro, A. Jirón, P. y Goldsack, J. (2003). Análisis e incorporación de factores de calidad habitacional en el diseño de las viviendas sociales en Chile. Propuesta metodológica para un enfoque integral de la calidad residencial. En Sepúlveda, O. (Eds.) *Calidad de hábitat residencial*. (149). Santiago de Chile: Universidad de Chile.

Torres Tovar, C. A. (2012). Legalización de barrios: acción de mejora o mecanismo de viabilización fiscal de la ciudad dual. *Bulletin de l'Institut français d'études andines*, 41 (3), 441-471.

Trochim, W. y Donnelly, J. (2008). *Research Methods Knowledge Base*. Boston: Cengage.

Veenhoven, R. y Ehrhardt, J. (1995). The cross-national pattern of happiness: Test of predictions implied in three theories of happiness. *Social Indicators Research*, 34(1), 33-68.

Velasco, E., Mercado, S. J. y Lagunes, I. R. (2014). Desarrollo y validación psicométrica de la Escala de Privacidad en la Vivienda. *Acta de investigación psicológica*, 4(2), 1510-1519.

Vera-Toscano, E. y Ateca-Amestoy, V. (2008). The relevance of social interactions on housing satisfaction. *Social Indicators Research*, 86(2), 257-274.

Wacker, J. G. (1998). A definition of theory: research guidelines for different theory-building research methods in operations management. *Journal of operations management*, 16(4), 361-385.

Weicher J. y Thibodeau T. (1988). Filtering and housing markets: an empirical analysis. *Journal and Urban Economics*, (23), 21-40.

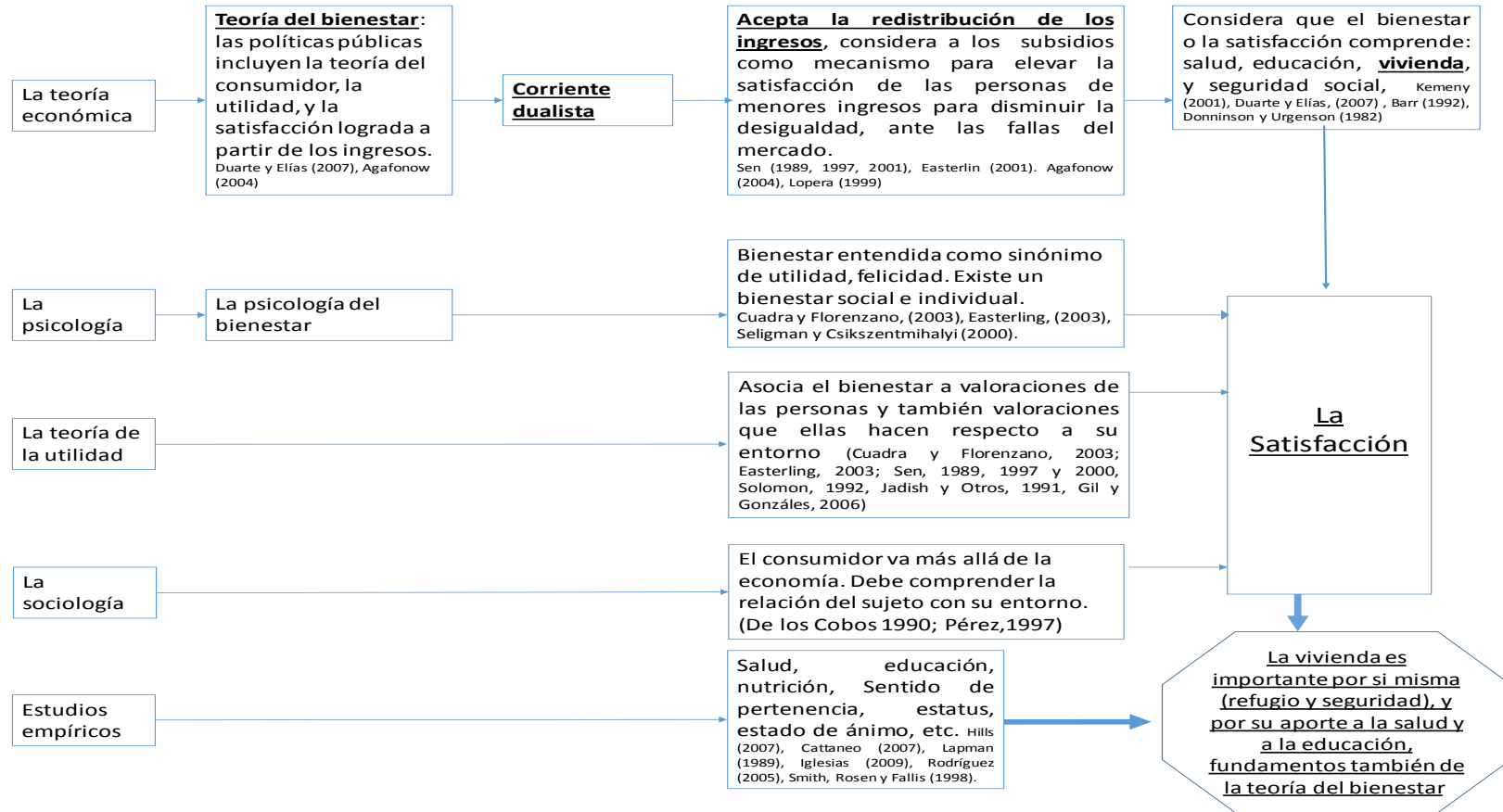
Yang, J., Shen, G., Bourne, L., Ho. C. y Xue, X. (2011). A tipology of operational approaches for stakeholders analisis and engagement. *Journal of constructuccion engineering and management*, 136 (7), 778-786.

Yilmazer, T., Adaman, F. y Kaytaz, M. (2009). The impact of financial development on homeownership and housing quality: evidence from Turkey. *Review of Middle East Economics and Finance*, 8 (2), 1-29.

Zebardast, E. (2008). The housing domain of quality of life and life satisfaction in the spontaneous settlements. *Social Indicators Research*, 90 (2), 307-324.

Apéndices

**Apéndice N°. 1: Esquema de la investigación realizada para establecer la relevancia de la vivienda y la satisfacción**



## Apéndice N° 2: Guía de entrevistas a funcionarios públicos, constructores y funcionarios del sistema financiero

### Preguntas a funcionarios de la época

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?
2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?
3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?
4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño del o los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.
5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?
6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?
7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?
8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio, ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

### Preguntas para ejecutivos que ofrecieron viviendas para Techo Propio

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?
2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?
3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?
4. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio, ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familias Habitacional?
5. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?
6. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.
7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

### **Preguntas para ejecutivos bancarios que dieron los créditos para Techo Propio**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación del programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en qué periodos o proyectos participó?
2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?
3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?
4. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familias Habitacional?
5. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?
6. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.
7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

### Apéndice N° 3: Entrevistas ejecutivos del sector público, constructores y banqueros que diseñaron e implementaron programas habitacionales en el Perú

#### Funcionarios públicos

**Nombre: René Cornejo**

**Cargo: Profesor de Finanzas de la Universidad ESAN**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Desde el 2002 al 2004 dirigiendo a la entidad estatal encargada de los programas de vivienda social (Fondo Mivivienda), y desde el 2004 hasta el 2006 como director de la misma entidad, ya transformada en empresa (Fondo Mivivienda S.A.). Desde el 2011 hasta el 2015 como Ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento dirigí las políticas de vivienda social.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Las políticas de vivienda social en el Perú se concentran en productos financieros que son canalizados a través de las empresas privadas del sistema financiero. En este sentido, su interés y compromiso es esencial para el éxito de las políticas. En segundo lugar las empresas inmobiliarias que deben tomar riesgos comerciales y operacionales, dado que el modelo de promoción enfatiza los mecanismos de mercado para la asignación de bienes y recursos. En tercer lugar está el Ministerio de Economía y Finanzas, pues se requiere, además de recursos para los programas de subsidios, intervenciones en el mercado financiero a fin de darle eficiencia a los productos y adaptarlos en el marco de la regulación vigente a los requerimientos del regulador y de las propias empresas financieras. Ciertamente el foco son los beneficiarios; sin embargo bajo el diseño de elección de productos en el mercado, se considera que sus demandas son satisfechas razonablemente.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Existe una brecha muy grande entre el ingreso disponible de las familias y el ingreso requerido para adquirir una vivienda. Esto se agrava por el hecho que el crédito hipotecario prácticamente no existía cuando se iniciaron los programas de vivienda social. El mercado hipotecario desapareció por los altos niveles de inflación de los 80's y 90's. Recién en la década pasada se pudo reconstruir este sistema. Por otro lado, no existe una fuente de fondeo para vivienda; ni por aportes a fondos obligatorios como el caso de México, ni la existencia de entidades especializadas en ahorro para vivienda como el caso de Chile; por ello el fondeo debe competir con créditos corporativos, además que la duración requerida no es posible con el tipo de fondeo de los bancos. Eso deja como tasa mínima la tasa



soberana; la cual a pesar de haber mejorado no permite tasas de fondeo razonables para este mercado. Por otro lado, la especialización en el mercado hipotecario no se ha logrado aún por el tamaño reducido del mercado. Con ello, incluso los créditos *premium* tienen tasas hipotecarias poco competitivas.

4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño de los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

La estrategia fue, utilizar un fondo existente poco utilizado, para impulsar el crédito hipotecario y generar volumen de demanda que brinde las condiciones para crear y hacer crecer un sector inmobiliario que era inexistente a inicios de la década pasada.

El primer programa fue orientado a la clase media con un mecanismo de incentivos mediante el cual se obtenían reducciones en el monto prestado, siempre y cuando el beneficiario cumpliera con el pago puntual de sus cuotas (Bono por pago puntual hasta el 20% del monto prestado). Con ello se control el riesgo crediticio a tal punto que la morosidad en los primeros años fue inexistente, y aun hoy se mantiene en niveles de mayor calidad que los demás créditos hipotecarios. En la práctica el subsidio era compensado por la calidad crediticia de la cartera, siendo que en todos sus años, el fondo Mivivienda ha crecido sin necesidad de transferencias del Tesoro.

Para un impulso inicial, se subastaron terrenos sin uso del Estado, otorgando la venta a quienes ofrecían un mejor producto para un precio dado, o un precio menor para un producto dado. Esto permitía una transferencia adicional de recursos a los beneficiarios; sin embargo desde el punto de vista del Estado, además se lograban mejoras urbanas e incremento de la plusvalía en los entornos intervenidos que justificaban de manera independiente estas transferencias adicionales. Hoy este producto está prácticamente en precios de mercado.

Luego de dar impulso al producto dirigido a la clase media, se introdujo un programa de subsidios directos denominado Techo Propio, el cual se calculó de modo tal que la familia pudiera pagar la cuota de crédito para una vivienda de características reguladas. Inicialmente el subsidio fue de US\$ 3,600 para viviendas de hasta US\$ 12,000.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

Acceso a vivienda de condiciones de salubridad y funcionalidad mínimas. La restricción debería ser únicamente presupuestaria.

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

Es un programa exitoso en la dimensión en que se maneja de entre 10,000 y 20,000 viviendas al año. Su mayor limitación es que no es escalable; y la razón principal es la restricción en la cantidad de suelo urbano disponible; debido a la falta de servicios de saneamiento y una mala regulación de la tenencia de tierra y gestión de las plusvalías por un lado y un mercado informal (e ilegal) de tierras que no puede ser controlado.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

Han logrado acceso a vivienda de mejor calidad; sin embargo, las expectativas fueron y son, como es de esperarse, muy grandes.

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio, ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

La gestión del mercado de factores. No existe un mercado inmobiliario ni uno financiero eficientes. Debe mejorarse en todos los eslabones. Podría impulsarse Techo Propio, pero sería a costa de muchas externalidades negativas para la ciudad, los precios relativos y la sostenibilidad a largo plazo de las intervenciones.

**Nombre: Pedro Sevilla**

**Cargo: Gerente General en Inmobiliaria Centenario (centros comerciales)**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Me incorpore al FMV en abril de 2002 y participe de cerca en los programas MIVIENDA y TECHO PROPIO hasta abril de 2007. Durante este periodo fui responsable de difundir los programas de vivienda y fomentar el intercambio de información entre los agentes que participan de la demanda, la oferta de viviendas y los intermediarios financieros.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Los principales *stakeholders* fueron: las instituciones financieras, los desarrolladores inmobiliarios, autoridades locales, autoridades nacionales del sector, potenciales demandantes de vivienda, prensa.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Disminuir o eliminar el déficit de vivienda de manera de proporcionar, a cada familia peruana, las condiciones necesarias para una vida digna y un desarrollo saludable en un

entorno adecuado, al mismo tiempo que se promueve el empleo, con el fomento de la inversión pública y privada para propiciar el crecimiento económico y el desarrollo nacional.

4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño del o los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

El Programa Techo Propio estuvo a cargo inicialmente Vice Ministerio de Vivienda, éste le encargó al Fondo Mivivienda el desarrollo de la normativa y reglamento del Bono Familiar Habitacional, el cual constituye un sistema integral de financiamiento para la adquisición de vivienda.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

El objetivo central fue contar con un Programa de vivienda orientado al desarrollo coherente de mejorar las características físicas y la calidad de las viviendas.

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

El programa Techo Propio colaboró de manera importante en mejorar los indicadores de pobreza, reduciendo las tasas de mortalidad y morbilidad, así como promover la igualdad de géneros. Además generó suelo urbano y descentralizó la oferta de vivienda

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

La satisfacción con la vivienda es el predictor más importante de la satisfacción en el programa Techo Propio

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

Los retos más complejos que se enfrentaron durante la implementación del Programa Techo Propio fueron: a) facilitar el acceso de la población al programa y b) convertir el programa en un negocio atractivo para los promotores.

**Nombre: Marita Chang**

**Cargo: Consultora en vivienda y Profesora de ESAN**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Durante el 2002-2007 trabajé en el Fondo MIVIVIENDA, en el área de Control de Riesgos de la Gerencia de Inversiones.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

El Fondo MIVIVIENDA, Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, Entidades Financieras, Promotores Inmobiliarios, Consumidores finales.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

La principal razón fue la necesidad de facilitar el acceso a la vivienda social, dado el elevado déficit habitacional que existía y aún existe en nuestro país.

4. ¿Cuándo se implementaron los programas de vivienda social? ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño de los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

Los programas de vivienda social fueron diseñados por los funcionarios del Fondo MIVIVIENDA, pero para su validación y aprobación era necesario la interacción con las entidades financieras, desarrolladores inmobiliarios, asistencia técnica internacional (IFC, Banco Mundial) y el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

El Programa Techo Propio, desde su creación, tuvo como objetivo:

- Promover, facilitar y/o establecer los mecanismos adecuados y transparentes que permitan el acceso de los sectores populares a una vivienda digna, en concordancia con sus posibilidades económicas
- Estimular la efectiva participación del sector privado en la construcción masiva de viviendas de interés social prioritario
- Coordinar la asignación de recursos presupuestarios para su implementación y desarrollo; d) Proponer las normas necesarias para la implementación del presente Proyecto, así como supervisar y controlar su cumplimiento

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

No. Creo que si bien a la fecha se han colocado 182,302 bonos, el 76% de ellos han sido destinados para construcción en sitio propio y no para adquisición de vivienda nueva.

Existen varios problemas que solucionar:

- Las entidades financieras no consideran atractivo conceder créditos pequeños a sujetos de créditos a los cuales no se les puede colocar otros productos y/o cuya capacidad de endeudarse es limitada.
- Los desarrolladores no consiguen terrenos habilitados de bajo costo y con adecuada ubicación y acceso, que les permita desarrollar proyectos masivos y de bajo costo, como es el caso de la vivienda social.
- Los procedimientos de aprobación de los bonos, han ido modificándose pero aún tienen deficiencias que no permiten llegar a aquellos que tienen necesidad de vivienda y que calificarían para un bono.
- Los procedimientos de registro y supervisión de los Proyectos Inmobiliarios, así como de los desarrolladores inmobiliarios, tienen deficiencias en su funcionamiento que impiden facilitar el desarrollo del programa.
- Los proyectos que se destinan para el programa Techo Propio, usualmente son masivos y requieren de varios años de construcción. Sin embargo, dado que la disponibilidad presupuestal de los recursos para los Bonos son aprobados anualmente, no existe la certeza de que existan recursos para Bonos de un determinado proyecto que se encuentre en este periodo de construcción.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

Algunos de ellos, seguro que sí. Pues su calidad de vida se modificó considerablemente

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio, ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y

Los criterios de asignación del Bono Familiar Habitacional y la generación de proyectos.

**Nombre: Eduardo Escobal**

**Cargo: Consultor internacional en temas inmobiliarios**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Fui jefe de producto Techo Propio y participe en la difusión de programas en las reuniones, en la selección, implementación y supervisión de oficinas desconcentradas en la promoción de proyectos en el país y en el seguimiento del desempeño de las oficinas desconcentradas y los proyectos. Participé en la elaboración de mejoras normativas al

proceso de postulación a los bonos familiares y en las relacionadas a los programas de Techo Propio: construcción en sitio Propio mejoramiento de viviendas.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Constructores, bancos, cajas de ahorro, municipalidades, urbanizadoras.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

La necesidad de vivienda, reflejada en un alto número de déficit de vivienda en calidad y cantidad, concentrado en los niveles socio económicos bajos.

4. ¿Quiénes estuvieron a cargo del diseño? ¿qué factores se tomaron en consideración en el diseño del o los programas? ¿cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos?

El diseño estuvo a cargo de un grupo de tecnócratas de alta especialización contratados por el Estado para diseñar e implementar el sistema. Los factores que se consideraron fueron: déficit habitacional, nivel de ingresos familiar, acompañamiento del Estado en el fomento y articulación entre los *stakeholders*, promoción entre constructores, población y bancos, promoción de creatividad en la institución, flexibilidad normativa.

5. En el caso del programa techo propio ¿cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿que se deseaba lograr?

Su objetivo inicial era lograr una vivienda digna para la población de niveles socio económicos bajos, pero actualmente se ha redefinido como el de permitir el acceso a una vivienda de interés social que cuente con servicios de electricidad, agua potable y desagüe, así como con las condiciones adecuadas de habitabilidad

6. En retrospectiva, considera que el programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

Parcialmente, pues el crecimiento del mercado inmobiliario en el Perú, ha hecho que los precios del suelo se incrementen limitando estos proyectos a viviendas de menor tamaño del mínimo ideal o de ubicación alejada de los centros de desarrollo urbano

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de techo propio quedaron satisfechos?

Si, en su mayoría.

8. Luego de haber diseñado el programa Techo Propio, ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

Considero que el factor más complejo fue animar a los bancos a financiar a personas de los NSE C- Y D. Un segundo factor fue el de convencer a constructores serios a elaborar propuestas técnicas comerciales socialmente viables.

**Nombre: Ricardo Talledo    Cargo: Jefe del Departamento de Canales – Fondo Mivivienda**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Particularmente, me correspondió atender el proyecto Urbanización Santa Mónica con 214 viviendas de tipo unifamiliar en la ciudad de Juliaca; asumiendo el encargo desde el día 2 de diciembre del 2002 hasta finales de febrero del 2003, fecha en que se terminó de vender todas las viviendas.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Nuestro principales *stakeholders* fueros las entidades financieras, en esa oportunidad, bancos Del Trabajo, Wiesse e Interbank, los que nos permitieron instalar un punto de atención para las familiar interesadas en postular. Se les registraba y se les apoyaba en el llenado de la solicitud de crédito, la misma que cada entidad enviaba a Lima para aprobación. Sin su participación no hubiera sido posible este éxito.

Un rol importante tuvieron los medios de comunicación, permanentemente (todas las semanas) el Fondo Mivivienda era noticia con el Crédito Mivivienda o con el Programa Techo Propio.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

El alto déficit habitacional y la carencia de programas de viviendas que privilegie la participación de las familias más necesitadas para captar la atención de las entidades financieras y de los promotores inmobiliarios.

Apoyando a las familias con subsidios, los bancos miraron un sector de la población muy grande y los promotores encontraron un nuevo nicho para producir miles de viviendas.

4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño de los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

Estuvieron a cargo del diseño de estos programas, la Alta Dirección del Fondo Hipotecario de Promoción de la Vivienda.

Un factor importante y clave, creo que fue tener claro que el Estado debía ser solo un promotor y facilitador, y conocer la realidad de la demanda que estaba desatendida y sin apoyo por parte del Estado, había que hacer algo y se hizo; esto activó la participación del sector privado.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

Disminuir el déficit habitacional. Demostrar al sector privado que se pueden construir viviendas de muy bajo precio para producir miles y ponerlas a disposición de la demanda. Que las entidades financieras vean al segmento como potenciales clientes y con incentivos para que sean buenos pagadores.

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

Ha sido muy exitoso en sus inicios, los subsidios a la demanda contribuyen para que compren una vivienda. En el caso de Techo Propio 45% de subsidio y con el crédito MIVIVIENDA el 20%. Actualmente hay trabas que han desalentado la producción de viviendas para Techo Propio.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

Creo que muy satisfechos, aún visito algunos proyectos Techo Propio y puedo dar fe de ello, familias muy agradecidas que han progresado sobre la base de una vivienda propia. Me alegra muchísimo haber participado de alguna manera en ello, siempre estaré agradecido a los funcionarios de ese momento.

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

La mecánica para desembolsar el Bono Familiar Habitacional, los sistemas de esa época no estaban preparador para cargas tan masivas. A las entidades financieras, les tomó mucho tiempo creer en ese segmento.

**Nombre: José de Velasco**

**Cargo: Gerente Técnico de CPS Ingenieros**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Colaborador del Fondo Mivivienda en la implementación y desarrollo del Programa Techo Propio, por encargo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Periodo del 2004 al 2007.



2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

El Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, el Fondo Mivivienda, las Instituciones Financieras receptoras de los ahorros y viviendas, las asociaciones de vivienda interesadas, los promotores inmobiliarios, los constructores, las empresas de servicios públicos, las municipalidades distritales y provinciales.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

El alto déficit habitacional, la informalidad en la provisión de viviendas e invasiones de terrenos públicos y privados, y la necesidad de impulsar la inversión privada y la economía.

4. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio, ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familias Habitacional?

Los factores básicamente se centran en encontrar terrenos con precio adecuado y con servicios, en zonas con zonificación asignada y/o expansión urbana en los que se pueda desarrollar viviendas dentro de los márgenes de precios permitidos por el programa.

La provisión de servicios, específicamente agua y desagüe fue siempre el problema más complicado, por el costo requerido para dotarlos, y que no se encareciera el proyecto. El otro factor importante es encontrar demandantes que sean sujetos de crédito por parte de las instituciones financieras, es decir que tengan ingresos demostrables.

¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

La provisión de servicios públicos y la disponibilidad de lotes urbanizados o urbanizables a precios razonables. Los servicios públicos no se desarrollan en zonas de expansión formal, sino fundamentalmente para dotar de servicios a invasiones.

5. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.

No, porque se concibió como el programa que iba a desarrollarse y crecer fuertemente para impulsar la provisión de viviendas formales, con servicios básicos y que satisfaga la demanda de las clases populares, sin embargo 13 años después, su desarrollo ha involucionado.

6. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

En su mayoría si porque ahora cuentan von viviendas que han ido ampliando y son propietarios. De otro lado, el tipo de producto ofrecido nunca fue atractivo era el segmento objetivo.

**Nombre: Hernando Carpio**

**Cargo: Jefe del departamento de coordinación con  
Gobiernos Municipales y Regionales- Fondo  
Mivivienda**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Participé en la primera etapa del programa, años 2003 al 2006, cuando el proceso incluía periodos de tiempo específicos para convocatorias a la población y se realizaba una verificación exhaustiva al 100% de grupos familiares postulantes. Me desempeñé como Especialista en Proyectos y mi labor fue específicamente coordinar la contratación de una empresa verificadora de los expedientes. Posteriormente he supervisado proyectos Techo Propio, Vivienda Nueva derivados de concursos públicos organizados por el Fondo MIVIVIENDA S.A. A la fecha me desempeño como Jefe del Departamento de Coordinación Regional desde donde se coordina y monitorea la creación de Centros Autorizados en municipalidades y Gobiernos Regionales para la inscripción de las familias postulantes.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Familias, constructores, bancos, Municipalidades, constructoras. Ministerio de Vivienda

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Los actuales programas de vivienda social se crean en el Perú para apoyar a las familias de bajos ingresos a obtener una vivienda digna. Básicamente el objetivo de la creación de iniciativas como Techo Propio ha sido convertir la demanda potencial de viviendas, en efectiva, a través del otorgamiento de subsidios como el Bono Familiar Habitacional

4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño del o los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos del o de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

Debemos tener en cuenta que los programas de vivienda social son creados por el Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, así, Techo Propio es creado y encargado en su administración al Fondo MIVIVIENDA, el programa de Vivienda Rural, también lo crea el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y esa entidad adicionalmente lo dirige directamente.

El diseño del actual programa Techo Propio se realizó en coordinación entre los especialistas del Fondo MIVIVIENDA S.A. y el Ministerio de Vivienda. Para su diseño se consideraron experiencias de otros países, iniciándose con proyectos piloto, que permitieron enriquecer la casuística y mejorar las normativas.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

Básicamente se deseaba convertir la demanda potencial, en efectiva a través de subsidios y participación de la empresa privada como ejecutora.

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

Se han cumplido los objetivos iniciales, que eran ofrecer a las familias de bajos ingresos una posibilidad para obtener una vivienda digna. Sin embargo aún está lejos de ser exitoso. Esto debido entre otras cosas a los siguientes aspectos: i) Los estratos socio económicos a los que está dirigido son en su mayoría informales, sujetos que normalmente no califican para el financiamiento complementario Techo Propio ante el sistema financiero, lo cual obliga a los promotores y Entidades Técnicas en muchos casos a limitar el producto de vivienda de modo que pueda pagarse entre el Bono y el Ahorro, ii) Otro tema es que los poseedores informales de un lote están automáticamente excluidos de cualquier iniciativa de apoyo del Estado, iii) La responsabilidad de la calidad técnica de las edificaciones es de la municipalidad, sin embargo, muchas veces éstas no cumplen con su labor teniéndose algunos reclamos, iv) La capacidad financiera y operativa de los promotores no siempre es la adecuada.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

En un gran porcentaje están satisfechos, particularmente las familias que vienen de estratos de pobreza. No obstante siempre existen pequeños grupos que han tenido inconvenientes, más ligados a la gestión de los promotores que a características del programa.

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio, ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

La implementación de oficinas regionales

**Nombre: Rita Cornejo**

**Cargo: Gerente Legal de Talma**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en los programas de vivienda social en el Perú?  
¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

De noviembre de 2002 hasta octubre de 2005 y los tres primeros meses del 2007 trabajé como Especialista Jurídico en la Oficina de Asesoría Jurídica del Fondo MI VIVIENDA. De octubre de 2005 a diciembre de 2006 estuve de licencia -Maestría de Gestión Pública en el extranjero. En el tiempo que estuve en el FMV apoyé al Gerente Legal en las consultas que se realizaban sobre el Crédito MIVIVIENDA, aplicando e interpretando el Reglamento de Créditos del FMV. También participé en la elaboración de algunas normas y procedimientos de TECHO PROPIO, apoyo legal en la implementación del citado programa y absolver consultas legales referidas al Bono Familiar Habitacional. También tuve la oportunidad de apoyar en marketing y publicidad en el Programa Techo Propio.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

En el sector privado: entidades financieras, constructores. Sector público: Ministerio de vivienda, construcción y saneamiento, Ministerio de Economía y Finanzas, Banco de Materiales, Congreso de la República.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Los programas de vivienda se crearon para poder dar a las familias peruanos el acceso a una vivienda digna con luz, agua, desagüe. Para ello se quería la participación del sector privado (entidades financieras y constructoras).

4. Cuando se implementaron los programas de vivienda social, ¿quienes estuvieron a cargo del diseño? ¿Qué factores se tomaron en consideración en el diseño de los Programas? ¿Cuáles fueron los lineamientos de los mismos? Por favor le pido que me explique en detalle.

Fueron los propios funcionarios del FMV quienes elaboramos las normas, procedimientos, e implementamos el programa TECHO PROPIO.

Existía una Ley que creó el Bono Familiar Habitacional (subsidio) que señalaba los requisitos mínimos para acceder al mismo. Lo complicado era el reglamento que determinaba la asignación de dicho subsidio. Asignar puntaje y sobre todo evaluar los casos “grises” y resolver si le correspondía o no el BFH.

Básicamente eran tres etapas: i) Otorgamiento del BFH: El FMV era el responsable. Grupos familiares elegibles/luego grupos familiares beneficiarios, ii) los postulantes debían de tener ahorro mínimo y calificar para un crédito en una entidad financiera, iii) los postulantes debían seleccionar una vivienda en los programas. Los constructores seguían un procedimiento en el MVCS referido a la inscripción de su proyecto.

5. En el caso del Programa Techo Propio ¿Cuáles fueron los objetivos iniciales? ¿Que se deseaba lograr?

Techo Propio tenía como objetivo principal que las familias de escasos recursos económicos pudieran acceder a una vivienda digna (que tuviera agua, luz y desagüe). El Estado apoyaba con el subsidio no reembolsable.

6. En retrospectiva, considera que el Programa Techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados. ¿Lo considera exitoso? ¿Por qué?

Si. Techo Propio es un programa social que ha cumplido los objetivos. Inicialmente nos centramos en adquisición de vivienda nueva. Entiendo que ahora ya las modalidades de construcción en sitio propio y mejoramiento de vivienda son modalidades que están completamente implementadas y muy usadas por las familias peruanas. Definitivamente es un Programa Exitoso. Como todos los programas ha ido mejorando y seguirá mejorando.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas de Techo Propio quedaron satisfechos?

Por supuesto que Si. Gracias a Techo propio miles de familias se vieron beneficiadas con una vivienda con cocina, sala, comedor y dormitorios, con agua y desagüe. El hecho de tener una vivienda contribuyó a reducir enfermedades, y sobre todo a mejorar la calidad de vida de las familias de escaso recursos económicos.

Si bien hubo algunos casos en los cuales las viviendas (por responsabilidad de algunos constructores) no resultaron idóneas, estos fueron casos mínimos en comparación a las miles de familias que quedaron satisfechas y contentas de poder tener el “sueño de la casa propia”.

8. Luego de haber diseñado el Programa Techo Propio ¿cuál cree que fue el factor más complejo de implementar, y por qué?

La falta de normativa o procedimientos, establecimiento criterios de asignación, temas presupuestales, coordinaciones con los constructores/promotores.

Recuerdo cómo temas complicados: i) Registrar al Grupo Familiar Elegible (representante). Muchos no tenían DNI, ii) Cuando los participantes no eran casado, tuvimos que modificar la norma a “conviviente legalmente reconocido<sup>2</sup> y habían casos de participantes que tenían cónyuges y convivientes, éstos últimos no accedían al subsidio con su conviviente.

## Entrevistas a constructores

**Nombre: Martín Ángeles      Cargo: Gerente de proyectos corporativo de la empresa Park Office S.A.C**

1.      ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

Desde 2002 participo en programas de vivienda social, tanto dentro del programa Mivivienda (desarrollando y promoviendo proyectos), como en programas de Techo Propio (a nivel de estudios de factibilidad y desarrollo). Mi labor en una primera etapa ha sido como desarrollador de proyectos (factibilidad, diseño, búsqueda de proyectos de inversión. Esto sucedió entre los años 2002 al 2007. En total los proyectos en los que participe sumaron la transacción de alrededor de 1000 unidades de vivienda. En una segunda etapa participe como ejecutor de proyectos. Fui Gerente Inmobiliario a cargo de la gerencia de proyectos en Lima y provincias. A partir del 2008 participo en proyectos residenciales de vivienda en Ica, Trujillo, Chiclayo, Piura y Chachapoyas.

2.      ¿En su opinión quienes fueron los principales stakeholders?

El Promotor o inversionista del proyecto, el sector financiero, y el Estado como regulador.

3.      ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Ese segmento de mercado estaba desatendido. No había productos adecuados.

4.      Cuándo comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familiar Habitacional?

Confirmar que se podían ubicar paños de terrenos muy grandes dentro de zonas de expansión urbana a corto plazo, es decir que contarán ya con los servicios públicos requeridos. También era importante conocer el tamaño de la población, su nivel socio económico, sus expectativas, su capacidad de pago y calificación en el sistema financiero.

5.      ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

El acceso a los servicios básicos: en una habilitación urbana es el promotor quien va a invertir en energía, agua y alcantarillado. En todos los proyectos se debe cumplir con la reglamentación y entregar las viviendas con esas instalaciones.

Si bien las empresas de energía reconocen una contribución reembolsable (que el promotor inmobiliario haga las obras necesarias y luego se les reembolse), estas inversiones son devueltas en cuotas, es decir tienen un costo financiero. Las empresas de agua y alcantarillado, al tener su infraestructura antigua pretenden que el inversionista haga redes por varios kilómetros para conectarse a la red pública adecuada.

7. En retrospectiva, ¿considera que el Programa techo Propio ha cumplido los objetivos inicialmente planteados?

Creo que sus objetivos son buenos, pero el mismo aparato estatal –es complicado y no permite que se ofrezcan casas, en donde son necesarias. Ha generado que por cubrir las exigencias de servicios públicos, no se hagan unidades habitacionales de calidad y se construyen casas muy pequeñas, mal construidas.

8. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

Lo dudo muchísimo, exteriormente las viviendas se ve bien, por tener una habilitación urbana bien terminada, pero las unidades como tal, tienen rajaduras pequeñas, sin acabados dignos. Dudo que estén contentos. Sin considerar los problemas que el tiempo mostrará (pistas que se asientan, mal sistema de bombeo de agua etc.) Todo ha derivado a que el promotor ha tenido que invertir recursos donde el sector público debió hacerlo.

**Nombre: Jorge Valderrama**

**Cargo: Consultor Inmobiliario**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

No he participado en la ejecución de proyectos de desarrollo social, pero evalué me tocó evaluar el ingreso al desarrollo de este tipo de proyectos, tanto para el Crédito Mivivienda como para Techo Propio. El principal problema que enfrenta este tipo de desarrollos es la falta de acceso al crédito para personas de bajos recursos y la existencia de terreno urbano idóneo para su desarrollo, que tenga acceso a los servicios básicos.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

El Programa Mi Vivienda, a través de Techo Propio / Las Municipalidades (gobiernos locales) facilitando permisos y acceso de información para el poder actuar sobre una adecuada planificación urbana. El sistema financiero que no logra articular una oferta adecuada de crédito para programas sociales. Las agrupaciones de pobladores o pueblos jóvenes o personas sin vivienda que puedan estar registrados o no dado que serán los beneficiarios y a quienes se debe atender con una oferta adecuada. Empresas Inmobiliarias, constructoras y profesionales con un real interés en el desarrollo de una vivienda social adecuada.

2. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los

programas de vivienda social?

Facilitar el acceso al crédito de las personas con bajos recursos, articulando al sector financiero con las empresas inmobiliarias y constructoras.

4. Cuándo comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyecto que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familiar Habitacional?

Poner a su alcance el tener una vivienda digna con acceso a servicios básicos, tomando en cuenta un mínimo ingreso familiar y un ahorro previo, simulando el esquema financiero de crédito hipotecario.

5. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo propio?

El acceso a terrenos idóneos y el contacto con las comunidades que se atenderán

6. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.

Entendería que no los ha alcanzado porque el desarrollo de vivienda social aún es muy lento, y no llega a disminuir el déficit actual de vivienda para personas con bajos recursos. Existen muchos inversores en el sector que no ven atractivo el ingreso a este mercado por considerarlo de alto riesgo y que se necesita una fuerte inversión para poderlo atender de forma competitiva.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

Según lo observado durante la evaluación que realicé, no se ha realizado una correcta evaluación del tipo de vivienda social a desarrollar para atender la demanda insatisfecha (diseño adecuado de vivienda para estas familias) asimismo ubicaciones alejadas y sin servicios adecuados, serían los principales problemas.

**Nombre: Eva Céspedes**  
**Constructora**

**Cargo:**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?



Entre el 2008 y 2010, fui Entidad Técnica y todos los proyectos se circunscribieron a Construcción en Sitio Propio

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

La Municipalidad en sus áreas de licencias de construcción, el Alcalde, la participación vecinal, quienes otorgan la finalización de obra. Asimismo, el programa Techo Propio, los funcionarios que otorgaban los códigos de proyecto y los funcionarios de desembolso de los fondos. Finalmente, los dirigentes de las asociaciones de vivienda.

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Vivir con poca salubridad es un foco de enfermedades y no hay las mínimas condiciones para que los niños estudien. Creo que desde ese punto de vista, es un tema de largo plazo. Por otro lado, hay un tema de calidad de vida mínima que no se tiene en muchas zonas.

4. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familiar Habitacional?

No conozco lo del bono familiar habitacional, ese beneficio es aplicable a otro programa.

5. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

El mantener un estándar en las características de los módulos de vivienda para convertirse en un beneficio real para la población, sin tener un beneficio económico que no corresponda, es decir un aprovechamiento indebido. Así también, el tema político en los municipios.

6. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.

Considero que si se han cumplido

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

Si lo están

**Nombre: Nora Quinteros**

**Cargo: Gerente de Proyectos de la Constructora Inarco**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda

social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

He participado en el Programa Mivivienda, en la gerencia de proyectos. También he sido promotora inmobiliaria desde el 2005 hasta la fecha.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales stakeholders?

El Estado al ofrecer los bonos, y el inversionista que busca la oportunidad y desarrolla el proyecto.

2. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Facilitar el acceso al crédito para la adquisición de viviendas en los sectores menos favorecidos.

3. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familias Habitacional?

Lo que he podido ver es que el promotor primero ve los costos. Cuando he visitado la provincia de Ica, los proyectos de venta de lotes caminaban mejor que los proyectos con el modulo básico para Techo Propio. Los posibles interesados consideran que es mejor un financiamiento directo del constructor, donde no interviene el banco, y prefieren ellos directamente porque techo Propio no se adapta a sus necesidades.

Cuando hemos participado en concursos del Estado, por ejemplo el Proyecto Collique o el Rímac, los departamentos destinados al programa Techo Propio, al tener un precio fijo obligatorio, son diseñados con lo mínimo exigible por el Reglamento Nacional de Edificaciones, se usan acabados de la menor calidad posible y los servicios mínimos.

4. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

Cuando se participa en una licitación, se tiene que buscar bajar el precio para calzar en el rango del programa, como consecuencia se hacen malos diseños y acabados muy económicos.

5. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.

No lo creo, el concepto de vivienda digna se ha tergiversado en el

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

No lo creo por la calidad de los materiales y diseño

**Nombre: Elisa Ríos Noriega**

**Cargo: Sub Gerente de proyectos - Besco**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación en los programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en que periodos o proyectos participó?

En el Proyecto en el Rímac (60 unidades Techo Propio). Participación tangencial, durante el concurso del proyecto en Comas, que tenía 2500 unidades Techo Propio.

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Entidades gubernamentales: Ministerio de vivienda, Fondo Mivivienda, Municipalidades, Sedapal. Entidades Privadas: Bancos, administradoras de fideicomisos, clientes.

2. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

i) Para cubrir un déficit de viviendas, ii) para combatir la autoconstrucción en zonas de riesgo y/o con materiales y procedimientos no formales, iii) para evitar sobrecostos innecesarios (es sumamente caro llevar agua a los cerros de Lima, que la ciudad crezca de manera horizontal aumenta los costos de transporte y otros, etc.)

3. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familias Habitacional?

Principalmente las especificaciones técnicas (requerimientos mínimos) de los concursos. El costo que tendría para los usuarios el mantenimiento de las áreas y servicios comunes (bombas de agua, etc.). Los distintos tamaños de familia, lo que llevó a diseñar un producto versátil que pueda ser adaptado de manera interna (como son departamentos no se pueden realizar ampliaciones)

4. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

El rango de ingresos de los clientes es muy limitado (si ganan menos de 1750 soles no son sujetos de crédito, si ganan más de 1850 no aplican al bono). El proceso de desembolso del BFH sin fideicomiso de por medio es largo, lo cual complica el financiamiento. No resulta rentable por sí mismo. En ambos casos se ha llevado a cabo en una estructura combinada (Techo Propio más Mivivienda).

5. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente

planteados.

En mi opinión no ha sido así.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

Sí, pues el valor de la vivienda estaba subvencionado por haber sido factor de competencia para ganar un terreno más grande.

Es notoria la gran demanda que tiene el producto (por la gran cantidad de visitas a las salas de venta), el problema es que la gente interesada no es sujeto de crédito, o no alcanza al ingreso mínimo requerido. El Estado podría por ejemplo, considerar aumentar el bono de manera tal que se reduzca el rango de ingresos para calificar (por ejemplo, podría considerar lo que deja de gastar en llevar agua hasta invasiones alejadas e incluirlo en el bono, dado que en proyectos formales este costo será trasladado al cliente final).

#### Funcionarios de bancos

**Nombre: Javier Rojas**

**Cargo: Gerente de División Hipotecaria - Certicom**

1. ¿En qué forma o aspectos participó en la implementación del programas de vivienda social en el Perú? ¿Puede relatarme brevemente en qué periodos o proyectos participó?

Los programas llenaron un vacío desde el punto de vista de fondeo, tasa de interés y garantías para un mercado latente que no era considerado sujeto de crédito. Diversos proyectos inicialmente en lima inicialmente en crédito Mivivienda y en menor medida como techo propio. Paulatinamente se replicaron operaciones en provincias iniciando en las capitales de provincia de mayor potencial

2. ¿En su opinión quienes fueron los principales *stakeholders*?

Entidades financieras, empresas constructoras y los segmentos de población de menores recursos por el carácter social de los programas

3. ¿Cuál cree usted que fue la razón principal por la cual se implementó en el Perú los programas de vivienda social?

Solucionar o ayudar a solucionar el problema de vivienda, recuperar el concepto de crédito y financiamiento de largo plazo y como elemento dinamizador de la economía.

4. Cuando comenzaron a ofrecer específicamente viviendas Techo Propio ¿Qué factores se tomaron en consideración para el diseño del Proyectos que ofrecerían a las familias con derecho al Bono Familiar Habitacional?

El ingreso a este segmento fue algo más lento principalmente por temas de costo y técnicas constructivas que requerían masificarse para que tuvieran razonabilidad económica resultaron importantes el acceso a terrenos con disponibilidad de servicios a precios adecuados, oferta de tierra habilitarle de forma de obtener un producto al alcance de los demandantes. Los programas de ahorro asociados a techo propio mostro un mecanismo novedoso de calificación crediticia importante para desarrollar estos nuevos segmentos de

5. ¿Cuál cree que ha sido el factor más complejo de dominar para poder participar en Techo Propio?

Disponibilidad de terrenos y lograr constructores con dominio de las técnicas constructivas adecuadas

6. En retrospectiva, considera que el Programa ha cumplido los objetivos inicialmente planteados.

Creo que están en la dirección correcta pero resultan insuficientes al haberse ampliado la brecha de vivienda social en el país, no obstante hay un número importante de familias que han logrado resolver s problema de una vivienda digna que de otro modo no hubieran logrado.

7. ¿Cree que los usuarios o habitantes de las viviendas quedaron satisfechos?

Estoy seguro de que se impactó favorablemente en el bienestar y calidad de vida de la población beneficiada y en muchos casos ha sido el primer peldaño para un crecimiento personal y familiar y el acceso a nuevo financiamiento a través de otros productos financieros tradicionales al hacerlos sujetos de crédito y visibles para el sistema financiero.

## Apéndice N° 4: Características generales de la muestra

### ¿Habita un departamento o casa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Este departamento	14.00	6.60	6.60
Esta casa	198.00	93.40	100.00
Total	212.00	100.00	

### ¿El hogar cuenta con ahorros actualmente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	19	9.0	9.0
No	193	91.0	100.0
Total	212	100.0	

### ¿Tomo crédito hipotecario para comprar su vivienda?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Sí	66.00	31.13	31.13
No	146.00	68.87	100.00
Total	212.00	100.00	

### ¿Cuánto tiempo habita su actual vivienda?

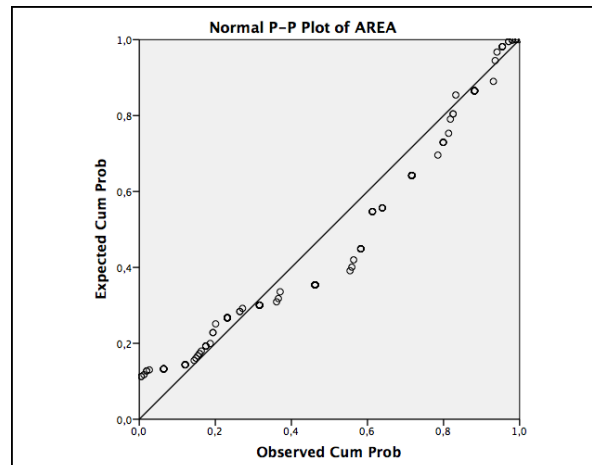
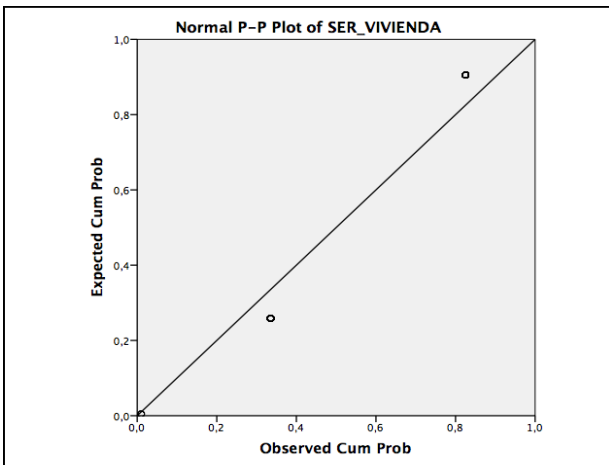
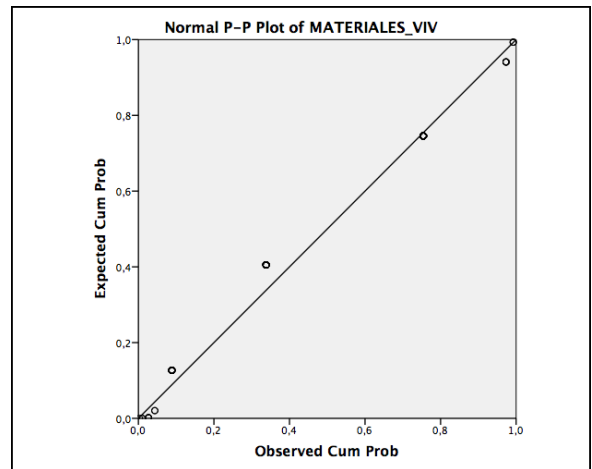
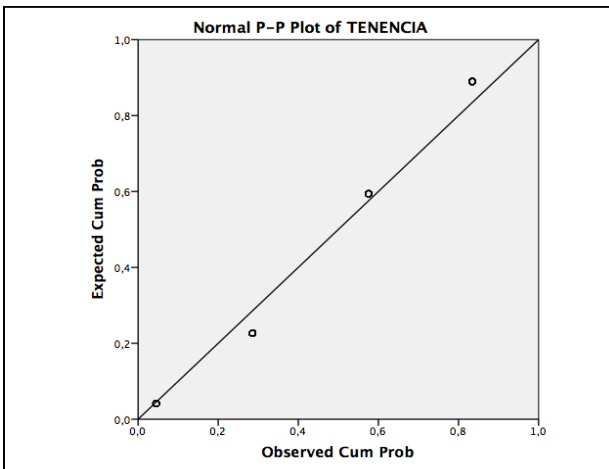
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
10 o menos	69.00	32.55	32.55
11 a 20	97.00	45.75	78.30
21 a 30	25.00	11.79	90.09
Más de 30	21.00	9.91	100.00
Total	212.00	100.00	

### ¿Cuál es su nivel de ingresos? Nuevos Soles

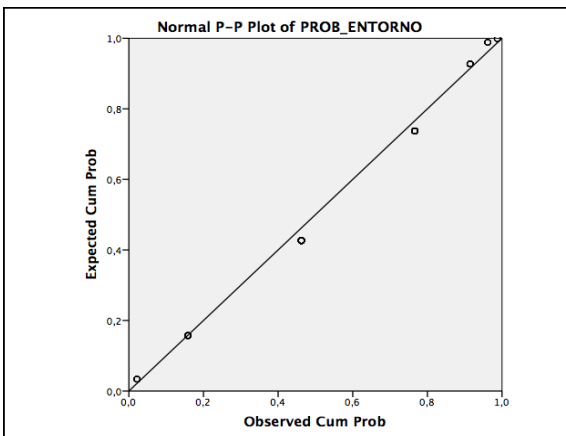
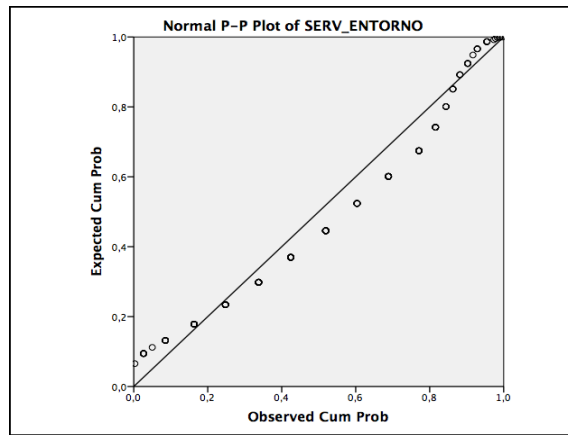
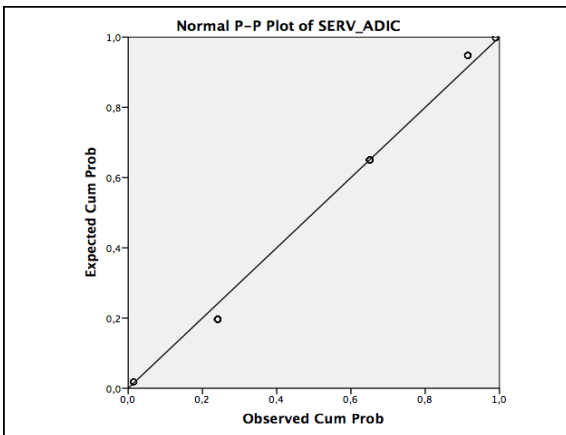
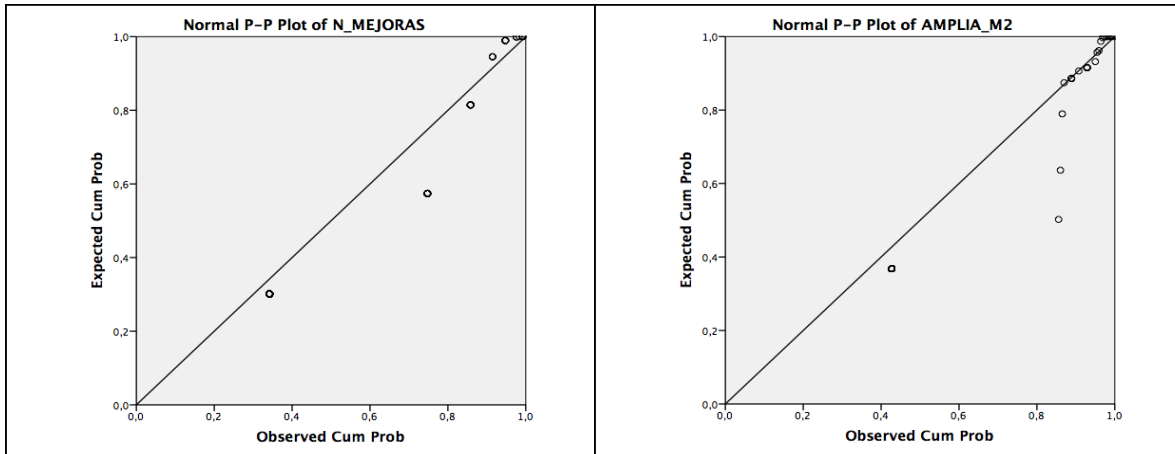
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Validos	1000 o menos	15.10	15.60
	1001 a 2000	66.00	68.30
	2001 a 3000	14.20	14.60
	Más de 3000	1.40	1.50
	Total	96.70	100.00
No validos		3.30	
Total	212	100.00	

## Apéndice N° 5: Gráficas de distribución de las variables explicativas

En las gráficas de las variables se observa las funciones de distribución de las variables usadas en el análisis. Algunas de ellas muestran observaciones alineadas con el patros que indica una distribución normal, sin embargo no debe confundirse con normalidad, debido a que son datos discretos y no continuos.



Apéndice N° 5: Gráficas de distribución de las variables explicativas  
(Continuación)





## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa

### 1. ¿Cuánto tiempo habita este hogar?:

1 Este departamento      Años            Meses            2 Esta casa      Años            Meses     

### 2. ¿Su vivienda es de uso exclusivo?

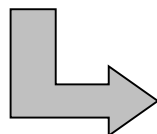
Si            No     

### 3. ¿Cuál es el tipo de tenencia de la vivienda?

- |                                   |                              |                                   |                         |
|-----------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------|
| 1 Alquilada<br>Propia, totalmente | 3 Propia por invasión        | 5 Cedida por el centro de trabajo | 7 Cedida por otro hogar |
| 2 pagada                          | 4 Propia, pagándola a plazos | 6 Cedida por otra institución     |                         |

### 4. Características de la vivienda:

¿Cuál es el material predominante en....?



Piso	Paredes	Techo
1 Falso piso	1 Bloque de cemento	1 Calamina/eternit
2 Cemento	2 Ladrillo	2 Fibra de cemento
3 Terrazo	3 Adobe	3 Teja
4 Vinílico		4 Concreto
5 Parquet-madera		4 armado
		5 Madera

## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa (continuación)

5 ¿Ha realizado mejoras en su nueva vivienda en los últimos cinco años?

1 Sí  No

5.1. ¿Qué mejoras realizó en la vivienda?

Aspecto mejorado	Especifique la mejora	Fecha de la mejora	¿Cuánto costó la mejora?	
			S/.	US\$
1 Pisos				
2 Paredes				
3 Techo				
4 Escaleras				
5 Puertas				
6 Baños				
7 Cocina				
8 Otros				

5.2 ¿Ha realizado ampliaciones en su vivienda actual en los últimos cinco años?

1 Sí

2 No (» 4.5)

¿Qué ampliaciones realizó?	¿Cuándo la realizó?	Cuántos m <sup>2</sup>	¿Cuánto costó la ampliación?	
			S/.	US\$
1				
2				
3				

## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa (continuación)

5.3 ¿Cuál es el área de la vivienda actual?

6 La vivienda tiene acceso a: .... y ¿Cuál es su gasto mensual en?

Rubro	Acceso al Servicio		Monto S/.
	Si	No	
1 Agua	1	0	
2 Luz	1	0	
3 Teléfono fijo	1	0	
4 Teléfono celular	1	0	

7 Considerando los últimos 12 meses indique el monto y el mes en que efectuaron el último gasto en:

Rubro	Mes	Monto en S/.
1 Cochera o parqueo para vehículo		
2 Guardianía o Vigilancia Vecinal		
3 Mantenimiento de edificio o áreas comunes		
4 Artículos y/o servicios para conservación y mantenimiento de la vivienda (*)		
5 Artículos y/o servicios para el aseo del hogar (**)		

## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa (continuación)

**8** ¿Cuenta actualmente el hogar con ahorros?

1 Sí

0 No

**9** ¿Tomó Ud. Crédito Hipotecario para financiar parte de su vivienda actual?

1 Sí

0 No

**10** En la cuadra donde esta su vivienda actual hay:

		Sí	No
1	Red de agua corriente:	1	0
2	Red eléctrica:	1	0
3	Recolección de basura:	1	0
4	Alumbrado público:	1	0
5	Veredas:	1	0
6	Calle asfaltada:	1	0
7	Red de desagüe:	1	0

## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa (continuación)

**11** ¿Aproximadamente a cuántas cuadras o Kms. de su vivienda actual se encuentra el ..... (mencionar)?

*(Colocar N° de cuadras o Kms.)*

		Actual	
		Cuad.	Kms.
1	Paradero de transporte público		
2	Teléfono público		
3	Escuela primaria/secundaria		
4	Centro de salud/posta medica		
5	Mercado, centro de abasto		
6	Comisaría		
7	Banco		
8	Farmacia		

**12** ¿qué problemas percibe que ocurren entorno a su vivienda actual?

1	Inseguridad (robos frecuentes, pandillaje, drogadicción, terrorismo) .....	
2	Escaso transporte público .....	
3	Cruces peatonales peligrosos (falta de señalización) .....	
4	Relleno sanitario cercano .....	
5	Basura sin recoger .....	
6	Ruidos molestos (congestión de tráfico) .....	
7	Cortes de luz .....	
8	Cortes de agua .....	
9	Otros (Especificar): _____	
10	Ninguno	

## Apéndice N° 6: Cuestionario de la investigación cuantitativa (continuación)

13 ¿Qué tan satisfecho se encuentra con su vivienda?

1	Satisfecho			
0	Insatisfecho			

Nombre del encuestado:	_____			
1 Titular			2 Cónyuge/Conviviente	
Fecha:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Hora de Inicio:	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Hora de Terminó:	<input type="text"/>	<input type="text"/>		Firma del encuestado: _____