

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



Entre la necesidad y la acumulación. Una aproximación al rol del suelo y la vivienda en los procesos de reproducción y movilidad social de los sectores populares. El caso de las familias fundadoras de Huaycán, Lima.

Tesis para optar el Título de Licenciada en Sociología

Jimena Adriana Ñiquen Castro-Pozo

Asesor: Omar Pereyra Cáceres

Julio 2018

RESUMEN

Esta tesis se aproxima al rol del suelo y la vivienda en las trayectorias de reproducción y movilidad social de los sectores populares de Lima. Para ello, se presenta un estudio de casos de familias fundadoras de Huaycán, un antiguo proyecto planificado de ocupación. El objeto de estudio son las estrategias residenciales y de acceso al suelo que llevan a cabo las familias, cuyo análisis muestra una paradoja. En lugar de permanecer en zonas consolidadas de la ciudad con mejor localización, un grupo de familias, también en proceso de movilidad social ascendente, adquiere lotes en las zonas de expansión. La teoría de campos de Pierre Bourdieu, en diálogo con la sociología urbana y la teoría de acción racional, y la metodología de enfoque biográfico y etnográfico han permitido comprender dicha práctica. El mecanismo causal que explica que sólo ese grupo de familias decida acceder a lotes es el capital social, que se manifiesta en la aparición de algún conocido o amigo que invita a las familias a “jugar” en el campo del mercado informal de suelo. Dicha aparición constituye una circunstancia que se genera a partir de la acumulación desigual del capital social a lo largo de las trayectorias de vida de los miembros de las familias fundadoras. Finalmente, se evidencia que la estrategia de acceso a lotes brinda soporte subjetivo para las familias fundadoras demostrando así que la coexistencia de la lógica de necesidad y la de acumulación son claves para comprender el comportamiento de los sectores populares en procesos de movilidad social ascendente.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	I
CAPÍTULO 1: ATRAVESANDO DEBATES SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LA CIUDAD “INFORMAL” Y LA REPRODUCCIÓN O MOVILIDAD SOCIAL DE LOS SECTORES POPULARES.....	1
1.1. El mercado informal en los procesos de consolidación y expansión de la ciudad	1
1.2. La heterogeneidad de los residentes de asentamientos informales consolidados	6
1.3. Planteamiento del problema: las estrategias residenciales como objeto de estudio	11
CAPÍTULO 2: MIRANDO EL MERCADO INFORMAL DE SUELO DESDE LA TEORÍA DE CAMPOS DE PIERRE BOURDIEU.....	17
2.1. El espacio social y la distribución de capitales	19
2.2. Espacio social y espacio físico	23
2.3. El <i>mercado informal de suelo</i> como un campo	25
2.4. Habitus, interés y racionalidad	31
CAPÍTULO 3: ETNOGRAFÍA DE LA PERIFERIA DE LA CIUDAD Y SUS HABITANTES.....	37
3.1. Selección del caso	37
3.2. Unidad de análisis	41
3.3. Levantamiento de información	42
3.4. Análisis de la información	48
3.5. Introducción al caso de estudio	48
CAPÍTULO 4: LAS ESTRATEGIAS RESIDENCIALES Y DE ACCESO AL SUELO DE LAS FAMILIAS FUNDADORAS.....	68
4.1. El punto de partida: la residencia en casa de los fundadores	69
4.2. Estrategias residenciales de la secuencia esperada	76
4.3. Estrategias residenciales de la secuencia paradójica	85
CAPÍTULO 5: LAS CAUSAS OBJETIVAS Y SUBJETIVAS TRAS LAS ESTRATEGIAS RESIDENCIALES.....	112
5.1. El análisis de las diferencias a partir de las trayectorias de vida	113
5.2. Entre el interés económico y la lógica del “por si acaso”	138
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....	150

6.1. Las estrategias residenciales y de acceso al suelo	151
6.2. La acumulación del capital social y cultural-territorial	154
6.3. La coexistencia de la lógica del por si acaso y el interés económico	156
BIBLIOGRAFÍA.....	159
ANEXO 1	165
ANEXO 2	168

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Patrones de segregación en Lima, 2007	24
Ilustración 2 Superposición del campo "mercado informal de suelo" al espacio social	26
Ilustración 3 Campo del "mercado informal de suelo" y sus capitales.....	29
Ilustración 4 Ubicación de Huaycán a nivel de Lima Metropolitana.....	38
Ilustración 5 Ubicación de la UCV 83 de la Zona E de Huaycán.....	40
Ilustración 6 Plano del Proyecto Especial Huaycán.....	50
Ilustración 7 Diseño original de las Unidades Comunales de Vivienda.....	51
Ilustración 8 Actividad comercial en la avenida 15 de Julio	52
Ilustración 9 Plano Estratificado a nivel de manzana por ingreso per cápita del hogar. Ate, Huaycán.....	54
Ilustración 10 Volante de lotes en venta entregado al final de la conversación.....	57
Ilustración 11 Lugares que ocuparon los fundadores antes de su ubicación definitiva	63
Ilustración 12 Construcción de segundos pisos en la UCV 83	74
Ilustración 13 Secuencia esperada de estrategias residenciales.....	76
Ilustración 14 Estrategias de la secuencia paradójica.....	86
Ilustración 15 Ubicación de terrenos en zonas de expansión	91
Ilustración 16 Ubicación de lote en la zona "Z" - "Los Girasoles".....	99
Ilustración 17 Ubicación de lote en la zona Z - "Los Álamos"	100
Ilustración 18 Vivienda de Luz	103
Ilustración 19 Posiciones de las familias fundadoras en el "mercado informal de suelo"	114
Ilustración 20 Viviendas de las familias Barrios y Gonzales	118

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis ha sido para mí un proceso bastante largo de maduración. Cuando lo repaso, reconozco los miedos que representó para mí: poner en práctica y a prueba mis conocimientos como socióloga, y, sobre todo, ser juzgada por el o la lectora. Sin embargo, también reconozco grandes aprendizajes que debo a muchas personas que me acompañaron estos años.

Han pasado cuatro años desde que llegué por primera vez al paradero de la Av. 15 de Julio. Aquel día me esperó Orlando, un antiguo dirigente de Huaycán con quien me había contactado gracias a mi papá y sus amigos de “Illariq”. Me resulta imposible olvidar mi sorpresa al verlo, un huachano de cabello completamente blanco. Más adelante, mientras recorriamos el lugar y conocíamos a otros dirigentes y vecinos, me enteraría que su chapa era “loco canas”. Desde entonces cultivé una gran amistad con él. Y, a partir de mi primer acercamiento a algunas historias de vida de vecinos de Huaycán, creció en mí mucha curiosidad y cariño por el lugar. Esta tesis está dedicada a la memoria de mi querido amigo Orlando Samanamú.

Fue él quien me presentó a las familias fundadoras de la UCV 83, a quienes agradezco por haberme recibido y por permitirme contar parte de sus historias. Gracias por soportar a la intrusa que los observaba y perseguía desde la escuela, por preocuparse por mí cuando me quedé a vivir allá, por recibirme con amabilidad y respeto. Sobre todo agradezco a la familia Samanamú, principalmente a Wili, por su preocupación y por presentarme a su familia; y a la Agrupación Cultural “Illariq-Huaycán”, por ser ellos mi principal

soporte durante mi estancia en Huaycán. Entre los Illariq, un especial agradecimiento a Quiroz y René, por la compañía, muy valiosa cuando se vive sola y algo lejos de la familia y los amigos.

Muchas gracias también a mi asesor, Omar Pereyra, quien siempre ha estado dispuesto a leerme y escuchar mis dudas. Agradezco la dedicación que ha tenido conmigo al revisar mis avances de tesis, mi primer artículo y mi primera postulación a un financiamiento. Gracias por todo ese apoyo, por hacerme las preguntas correctas, ponerme en aprietos y, en el proceso, enseñarme mucho. Y, sobre todo, gracias por la paciencia, por ayudarme a descubrir la importancia de escribir (claro y ordenado) y a superar mi “pánico escénico” de colocar mis ideas en papel.

A Pablo Vega Centeno, por ser entusiasta con la investigación desde que la presenté en Taller I y por su acompañamiento a lo largo del proceso en las reuniones con el grupo de investigación INCITU. Agradezco los comentarios, las recomendaciones y por recordarme por qué es valiosa esta tesis. Por supuesto, también sus indirectas bien directas para por fin terminarla.

A Manuel Dammert, a quien le debo el haber encontrado mi caso de estudio. Gracias por el interés en mi investigación, las recomendaciones bibliográficas y comentarios sobre el planteamiento inicial.

Gracias también a Julio Calderón, Jeremy Robert, Anderson García, Neli Loayza y Nekson Pimentel, miembros del grupo de trabajo de “Informalidades Urbanas: dinámicas y políticas en la ciudad autoconstruida”. Este es un espacio en el que he podido pensar mi tesis en relación a dinámicas más amplias del mercado de suelo y la gobernabilidad de los asentamientos informales. Muchas

gracias por permitirme compartir mi trabajo y porque he podido aprender de ustedes en cada una de nuestras reuniones.

También agradezco a las y los colegas de INCITU, el espacio donde juntos hemos aprendido a investigar desde diversas disciplinas y a criticarnos constructivamente. Sobre todo, gracias a Neli, Karina, Brenda, Jimena, Nemi, Vera, Kelly, Lía, Maca, Frank, Karen, Natalia, por todos sus aportes a esta tesis. A Sebas, un especial agradecimiento por compartir conmigo información georreferenciada de Huaycán.

A Tania, gran amiga que conocí gracias a esta tesis, por todo el apoyo, el cariño y la confianza. A Guille, por recordarme la importancia de las escalas, por insistir con la hoja en blanco y los colores, por su asesoramiento con el ArcGis y por todo el apoyo este último año. A mi batería, Alejo, por ayudarme con los gráficos de esta tesis. Gracias también a Chela y Silvana V., maestras que se convirtieron en amigas. Muchas gracias por la confianza y el apoyo incondicional.

A Natty, la gran amiga que la sociología me dio. Gracias por todo tu apoyo en este y tantos otros procesos. A Rodrigo M., con quien pude compartir las frustraciones e incertidumbres que trajo consigo el fin de la vida universitaria. Gracias por los ánimos, vencimos la tesis. A Nelly, por compartir conmigo su amistad, cariño y confianza. A lxs chupamarxs, con quienes aprendí de la sociología en las aulas y en las borracheras. Dani, Lenon, Raúl, Nats, Mau, Álvaro, Diego M., Frida, Diego N., gracias por todo lo vivido. Gracias también a Ivonne, Arturo, Rodrigo R, Daniel H, grandes amigos que La

Colmena y Weber me dieron. Gracias por todo su apoyo y ánimos en este proceso.

A las amigas que aunque pasen mil años siempre estarán ahí. Gracias Cris, Meli y Vania, mis incondicionales del colegio. A Andrea y Karla, con quienes llevé mi primera clase de sociología en Letras. Gracias por todo su cariño y apoyo en cada uno de mis proyectos, por acompañarme en los momentos tristes y celebrar conmigo los grandes logros. Tuve mucha suerte al encontrarlas.

A mi familia extendida, de sangre y de mucho cariño. A los Ñiquen, a Santiago, Feli, Ivette e Isabellita. A los Rubio y los Rivera, en especial a mis hermanos Luis, Paola, Dana y Daniel. Y a quienes ya se fueron, porque sus enseñanzas y todo el amor que me dieron permanecen.

A Juancho, mi compañero, quien ha estado siempre acompañando mi crecimiento y mis caídas. Infinitas gracias, cholito, por amar esta tesis tanto como yo, por emocionarte (incluso más que yo) cuando surgían las ideas, por ayudarme a resolver dudas, por tus críticas, por tu tiempo. Gracias por no dejar que me rinda, por no juzgarme y abrazar lo peor de mí. Contigo soy libre. Te amo.

A mi familia, quienes han sido mi soporte cotidiano. A Patricia, por su inmenso amor y su ejemplo de gran fortaleza. A Alberto, enseñarme la importancia de la cordialidad en el trato a los demás, por su sensibilidad y gran amor. A Rodrigo, por preocuparse y por enseñarme de perseverancia. Y a Pocho, por estar siempre. Gracias por el aliento y el impulso ante el desánimo; por la preocupación cuando el estrés vencía mi mente y cuerpo; y sobre todo

por las enseñanzas, de esas que te hacen mejor persona. Gracias por todo el amor y la sabiduría que comparten conmigo. Los amo.



INTRODUCCIÓN

Elvira y Flor llegaron a Huaycán, uno de los proyectos planificados de ocupación de Lima, en 1984 pues buscaban una vivienda propia. Se inscribieron en la asociación pro vivienda Andrés Avelino Cáceres, en coordinación con la Municipalidad Metropolitana de Lima y junto a alrededor de 5 000 personas más, participaron de la ocupación fundacional del lugar. Después de 34 años, ellas continúan siendo vecinas pues aún residen en los lotes que adquirieron. Por su parte, sus hijos e hijas han vivido o viven parte de su juventud y adultez en los nuevos pisos de las viviendas de sus padres. Sin embargo, empiezan a necesitar independencia y privacidad por lo que demandan nuevos lugares donde residir.

Por un lado, Elvira tiene una casa de tres pisos. En el primero hay una bodega, que ha sido su principal sostén económico a partir de su mudanza a Huaycán. Los demás pisos albergan las habitaciones para la familia. Mientras Elvira se ha hecho cargo del negocio en su vivienda, su esposo ha trabajado durante más de 25 años en una fábrica. Ambos trabajos permitieron que sus hijas cursaran estudios en institutos. En la actualidad, ellas han culminado sus estudios y tienen trabajos calificados. Ambas son de edad adulta y presentan distintas necesidades que las han llevado a buscar espacios para su residencia. La hija mayor alquila un cuarto en el Callao pues le queda más cerca a la empresa donde trabaja hace más de 5 años. A su vez, la menor vive con su pareja y su pequeño hijo en el tercer piso de la vivienda de sus padres.

Por otro lado, Flor ha terminado de construir el segundo piso con ayuda de sus hijos varones. A diferencia de Elvira, no ha podido poner ningún negocio en su vivienda. Ella ha trabajado junto a su esposo como ambulante y, otras veces, ella como criadora de ganado porcino y él como albañil. Así, sus trayectorias laborales han sido muy inestables desde que se instalaron en Huaycán. Esa situación de vulnerabilidad derivó en que Flor se involucrara en organizaciones y programas sociales con subsidio del gobierno (i.e. comedores populares y vaso de leche) para poder cubrir la canasta básica familiar con algunos víveres, abarrotes y pequeñas remuneraciones. En este espacio, conoció a otros dirigentes y vecinos de Huaycán.

Sus hijos varones han culminado sus estudios superiores en universidades públicas, mientras que las mujeres han retomado su formación técnica luego de tener núcleos familiares propios que no fueron planificados. Actualmente, tres de los cuatro hijos residen en la vivienda de Flor; sin embargo, cada uno de los hijos posee legalmente un terreno ubicado en las zonas altas de Huaycán. Flor consiguió esos lotes pues sus conocidos le pasaron la voz de nuevas ocupaciones en las laderas. Fue un proceso largo y tedioso. Ella, a veces con ayuda de sus hijos, subía a las partes altas a cuidar sus lotes tal como había tenido que hacer cuando llegó en 1984. Sólo su hija mayor ha residido en el lote que le correspondía pues había formado una familia a temprana edad. Los lotes que pertenecen a sus hermanos se conservan cercados. Se espera que la segunda generación los utilice ya sea residiendo en ellos o vendiéndolos. Por lo pronto, se especula sobre el precio de cada uno de los lotes.

Los casos de Elvira y de Flor representan los de 12 familias fundadoras de Huaycán. Estas familias, principalmente por demanda de la segunda generación, constituyen un grupo que participa como potencial cliente dentro del mercado de suelo y vivienda en la periferia de Lima a través de sus estrategias residenciales y de acceso al suelo. A diferencia de otros moradores, este grupo ha permanecido en Huaycán durante 34 años, conoce el territorio, su historia y a las personas que habitan en él. Ellos se han adaptado de una forma de ocupación organizada y planificada a otra donde prima la especulación y acumulación de la tierra vacante. Además, sus trayectorias dan cuenta de un proceso de movilidad social ascendente relativa que se manifiesta en que los hijos e hijas acceden a educación superior y a empleos calificados. Sin embargo, esa mejoría es acompañada por situaciones de vulnerabilidad en la estabilidad del empleo de los hijos y una serie de contingencias que ponen en riesgo dichas trayectorias de movilidad social.

A pesar de haber ocupado Huaycán en conjunto y haber compartido el mismo entorno residencial, las familias fundadoras presentan dos maneras de solucionar la demanda de vivienda de la segunda generación, a partir de las cuales se desprenden dos secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo. Por un lado, la “secuencia esperada” parte del alquiler de cuartos o pisos en otras zonas con mejor localización; y, la “secuencia paradójica”, de la adquisición de lotes en zonas de expansión.

La estrategia de acceso al suelo que lleva a cabo la familia de Flor muestra una paradoja en tanto familias que se encuentran en proceso de movilidad social ascendente, aunque sea relativo y vulnerable, siguen optando

por la adquisición de lotes, que constituye una práctica que no garantiza inmediatamente la propiedad de la tierra ni su habitabilidad, a pesar de que podrían permanecer en zonas consolidadas. En ese sentido, surge la necesidad de entender la racionalidad de los actores que acceden a nuevos terrenos eriazos y, por tanto, los posibles beneficios que esta estrategia les otorgaría a las familias fundadoras.

Esta tesis tiene como principal objetivo explicar por qué familias fundadoras en proceso de movilidad social ascendente acceden a nuevos terrenos en zonas de expansión. Si bien se busca comprender una práctica específica (el acceso a lotes), se plantea el análisis de los casos de las familias que se mudan hacia otras zonas consolidadas, el comportamiento que se esperaría de un grupo en ese proceso de movilidad social. Es a partir de la comparación de ambos grupos de familias que se identifican elementos explicativos que los afectan de manera diferenciada.

Así, las estrategias residenciales y de acceso al suelo constituyen el objeto de análisis que permite integrar dos estructuras interdependientes: el mercado de vivienda y suelo de la periferia de la ciudad, y los mecanismos de reproducción y movilidad social de los sectores populares. Ello se debe a que son prácticas insertas en la estructura del mercado de suelo urbano cuyo análisis implica el reconocimiento de las características sociales de los agentes que las llevan a cabo.

Para corresponder al objetivo principal de la investigación, ha sido necesario (1) describir los beneficios que generan el suelo y la vivienda a las familias fundadoras (i.e. localización, valor de cambio y valor de uso) y (2)

analizar las causas objetivas y subjetivas (i.e. posiciones, capitales, intereses, habitus) que llevan a las familias fundadoras a ejercer determinada estrategia residencial o de acceso al suelo.

El marco teórico en el que se basa el análisis de las estrategias residenciales y de acceso al suelo es la teoría de campos de Pierre Bourdieu. Esta investigación enfatiza en la noción de campo como un espacio de juego donde existen lógicas específicas, estructuras de distribución de capitales que rigen la manera a través de la cual los individuos pueden sacar provecho de este.

Tras un esfuerzo de relacionar este marco analítico con los estudios urbanos, se plantea que las familias fundadoras participan de manera desigual en el campo del “mercado informal de suelo”. Cabe aclarar que este campo se enfoca en el mercado de suelo que permite la comercialización de lotes en zonas de expansión, mas no a los alquileres.

Este marco de análisis también permite abordar la subjetividad de los agentes. A partir de la noción de habitus se abordan esquemas de percepción y disposición construidos a partir de las posiciones en el campo. Sin embargo, se complementa esta perspectiva con la de racionalidad subjetiva y situacional de John Goldthorpe para comprender el interés, la evaluación y la reflexión de las familias al querer participar del mercado informal de suelo.

Comprender cómo el suelo y la vivienda pueden beneficiar en las trayectorias de movilidad y reproducción social de las familias fundadoras implica la articulación de la teoría de campos con las propiedades y valores del suelo. El reto que presenta Lima, al igual que otras ciudades latinoamericanas,

es pensar en un campo de juego en el que la informalidad es transversal a la producción del suelo urbano.

Tal como se mencionó en párrafos anteriores, la tesis se basa en un estudio de caso. Se escogió Huaycán, un proyecto de ocupación planificada fundado en 1984 que en la actualidad presenta un alto crecimiento poblacional. La aproximación al caso fue abordado a partir de los enfoques biográfico y etnográfico. Desde esa aproximación se buscó comprender mecanismos causales complejos tras las estrategias residenciales y de acceso al suelo.

Desde el enfoque biográfico se plantearon entrevistas en profundidad a los miembros de la primera y segunda generación de las familias fundadoras, las cuales permitieron rastrear sus trayectorias de vida y conocer la manera en que se han realizado las estrategias residenciales y de acceso al suelo. Por otra parte, el enfoque etnográfico estuvo orientado a reconocer las características cotidianas del “mercado informal de suelo” y a profundizar en las relaciones y prácticas de los informantes de modo que se pusieran a prueba discursos “políticamente correctos”. En total, se entrevistó, generalmente más de una vez, a 32 personas, miembros de la primera y segunda generación de 12 familias y dirigentes locales.

A continuación se presenta la revisión de la literatura sobre el mercado informal de suelo, las estrategias residenciales, y la reproducción y movilidad social de los sectores populares. Luego, en el segundo capítulo, se desarrolla el marco analítico basado en la teoría de campos de Pierre Bourdieu. En el capítulo tres se detalla la metodología empleada y se caracteriza el caso de estudio. Se enfatiza en algunas vivencias comunes de las familias fundadoras

durante los primeros años de ocupación con el propósito de mostrar experiencias pasadas que son relevantes en sus estrategias residenciales. Asimismo, se presentan características de Huaycán luego de 34 años de su fundación.

Los hallazgos de la investigación se presentan en los dos últimos capítulos. En el cuarto capítulo se trazan dos secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo, la secuencia esperada y la secuencia paradójica. Entre ambas la principal distinción es el acceso al suelo en zonas de expansión por lo que se evidencian diferencias en el involucramiento dentro del campo del “mercado informal de suelo”. Además, se presentan cuáles son los beneficios que otorgan la localización, el valor de uso y de cambio de la vivienda y el suelo a partir de la caracterización de quiénes participan, los procedimientos y requisitos de cada estrategia residencial de las secuencias.

Por último, en el quinto capítulo, se abordan las causas objetivas y subjetivas que llevan a que se generen dos secuencias de estrategias diferentes. Se presentará el análisis de las trayectorias de los miembros de las familias fundadoras en el espacio social y el campo. Asimismo, se abordarán las correspondencias de dichas posiciones con los elementos subjetivos que impulsan estas prácticas. Finalmente se presentan las conclusiones con los principales aportes de esta investigación.

CAPÍTULO 1: ATRAVESANDO DEBATES SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LA CIUDAD “INFORMAL” Y LA REPRODUCCIÓN O MOVILIDAD SOCIAL DE LOS SECTORES POPULARES.

Esta tesis se aproxima a dos fenómenos estrechamente interrelacionados. Primero, la producción de la ciudad en la periferia, que se sostiene en el mercado informal de suelo y vivienda. Y segundo, los mecanismos de reproducción y/o movilidad social de los sectores populares, que parten de una posición de pobreza. A pesar de su vínculo, estos elementos no han sido abordados de manera conjunta en la literatura como se presentará a continuación. En diálogo con esos estudios, se retoman las preguntas y objetivos de la investigación.

1.1. El mercado informal en los procesos de consolidación y expansión de la ciudad

Con respecto al primer elemento en discusión, las investigaciones sobre Lima y otras ciudades de América Latina se han preocupado por caracterizar los cambios en las invasiones que tuvieron lugar a mediados del siglo anterior. Estos se refieren a los procesos de consolidación en estas zonas (i.e. acceso a servicios básicos, y aparición de equipamientos públicos y comerciales). Por otra parte, estas investigaciones presentan lógicas y prácticas mercantiles como principal motor de la consolidación y expansión de los asentamientos informales.

Se considera que los cambios en la producción de la ciudad en la periferia se sostienen en el giro de la política y la economía urbana hacia el neoliberalismo durante los noventa en América Latina. En el caso peruano, durante el gobierno de Alberto Fujimori, la política de vivienda se orientó hacia la formalización de la propiedad, siguiendo la propuesta de Hernando de Soto¹. De modo que “en el campo habitacional se pensaba que desmontando el Estado regulador las soluciones naturales iban a fluir desde el mercado” (Calderón 2016: 220). Ello sumado a la ausencia de una política de vivienda social pues, en cambio, hubo una orientación a ofertar vivienda para sectores medios-altos (Calderón 2012). Las transformaciones a nivel estructural son consideradas como promotoras de prácticas mercantiles e informales por parte de los residentes de la denominada “ciudad popular”.

Para Pedro Abramo, la crisis del fordismo urbano conllevó al surgimiento de una “nueva política urbana” en América Latina; es decir, el marco formal de institucionalización de la ciudad neoliberal (2012: 36). A partir de este periodo, el mercado empieza a regir sobre las formas de producción de la urbe. En este nuevo contexto, se sostiene que el mercado de suelo promueve de forma simultánea una estructura urbana compacta y difusa: “com-fusa”. Además, ambas se manifiestan tanto en el mercado formal como en el informal.

En lo que respecta a la producción de la ciudad informal, el autor sostiene que la lógica de necesidad impulsó “un conjunto de acciones individuales y colectivas que promovieron la producción de las ciudades populares” (Abramo

¹ De Soto defiende que las viviendas y lotes de los barrios populares no participaban del mercado de manera dinámica ante la falta de su formalización a través de títulos de propiedad. Esta idea de política entró en debate sobre sus posibles efectos en el modo de producción de la vivienda popular (Calderón 2016: 270).

2012: 36). En la actualidad, entra en correspondencia con la lógica de mercado y la del Estado, y promueve un proceso de urbanización informal.

En contraposición a la economía institucionalista tradicional, se plantea que el mercado “informal” se encuentra fuera de los marcos de derecho, pero a pesar de ello, se sostiene en prácticas institucionalizadas que garanticen su reproducción. Si bien en esta tesis no entramos en debate sobre la noción de informalidad, debo precisar que, primero, esta no es propia de este tipo de producción de la ciudad en la periferia. Hay casos en los que se visibilizan prácticas informales dentro del casco central, por parte de empresas situadas correctamente en el marco legal (Bensús 2015 en Pereyra 2017). Y segundo, la postura que toma esta investigación es la perspectiva de la “nueva geografía de la informalidad” que la considera un continuum con lo formal a través de las prácticas y juegos de intereses en los que se utilizan herramientas legales para el beneficio propio de los involucrados (Chiodelli y Tzfadia 2016; AISayyad 2004; Roy 2005).

Por último, se debe precisar sobre los dos mecanismos a través de los cuales se compacta y difunde la ciudad. El primero es el sub-mercado en los asentamientos populares informales (API) consolidados que consiste en una economía de proximidad. Y el segundo, el sub-mercado de loteo se basa en una economía de reducción de costes. Para el autor, ambos tipos se retroalimentan y complementan. A continuación, se contextualizará cómo funcionan ambos sub-mercados en el contexto limeño, en relación a los procesos de consolidación y expansión en los que se insertan.

Sobre los espacios consolidados o en proceso de consolidación, los estudios se han enfocado en la evolución de las viviendas autoconstruidas, principalmente en su tendencia a la densificación habitacional (Zolezzi et. ál. 2005; Rojas y Ward 2015). Así, visibilizan cómo estas han sido modificadas en base a la evolución de las familias y a los recursos económicos que posean. La principal tendencia es la construcción de nuevos pisos pues se identifican bajos niveles de movilidad residencial. En Lima, por ejemplo, los dueños de las viviendas tienen la intención de que cada nuevo piso corresponda a cada uno de sus hijos (Rojas y Ward 2015).

Sin embargo, estas viviendas también se reconocen como espacios en los que la tugurización y el nulo mantenimiento o mejoramiento ponen en riesgo a sus habitantes. Por este motivo, algunos autores enfatizan la importancia de comprender la evolución de los que inicialmente han sido asentamientos informales para promover una política de rehabilitación (Ward et. ál. 2015).

Finalmente, retomando la idea de sub-mercado, las viviendas adquieren rentabilidad en tanto existe la posibilidad de alquilarlas y de realizar actividades comerciales en ellas. Esto sucede porque cuentan con servicios básicos, infraestructura y poseen mayor proximidad a vías principales y equipamientos de educación, salud, empleo y comercio. La demanda está compuesta por nuevas generaciones de familias residentes en la zona y población atraída por las oportunidades que ofrece el lugar. La oferta de alquileres se encuentra a cargo de personas naturales (Calderón 2012).

Por otro lado, el sub-mercado de loteo se refiere a las dinámicas de mercantiles en las zonas de expansión de la ciudad. El caso limeño presenta

una serie de características sobre el fenómeno en la actualidad. Primero, se conoce que la adquisición de terrenos se realiza a través de relaciones de compra y venta, de modo que se ha desplazado la invasión como principal mecanismo de acceso al suelo. Segundo, los asentamientos se sitúan en las «periferias de la periferia», en laderas de cerros alrededor de las primeras ocupaciones. Tercero, la demanda de vivienda proviene de las segundas y terceras generaciones de migrantes; es decir, limeños. Cuarto, los grupos que ocupan las laderas conforman pequeños conjuntos de personas (Calderón 2016). No obstante, aún son pocos los estudios que caracterizan de manera precisa a los promotores de este mercado y las relaciones que se tejen ahí.

Julio Calderón (2011; 2016) señala que la Ley de Tierras de 1995 permitió la ocupación desordenada de suelo en zonas periurbanas. En consecuencia, parcelas agrícolas que habían sido intangibles entraban en el mercado ilegal y aumentaban rotundamente su valor de cambio (2016: 19). Esto lo ejemplifica con el caso de Santa Rosa, donde un predio de 240 m² pasa de valer 700 soles en 2008 a costar 17 mil soles siete años después. En este proceso se visibiliza la conjunción de la lógica de invasión con la de tráfico de lotes en las que los dirigentes tienen un rol protagónico. En términos de Abramo, el encuentro entre la lógica de necesidad y la de mercado.

Nekson Pimentel (2017) estudia tres asociaciones en Carabayllo en las que identifica el conjunto de relaciones que promueven la urbanización (a través del tráfico de tierras) en esa zona. El autor identifica que traficantes, supuestos propietarios, dirigentes, miembros de la comunidad campesina, actores vinculados a partidos políticos y la municipalidad se involucran en

negociaciones de índole clientelar. La hipótesis principal es que los dirigentes y círculos más cercanos son subalternos autónomos, que no responden con lealtad al “patrón” sino que fortalecen sus redes y actúan con autonomía motivados por sus propios intereses.

En síntesis, el mercado informal de suelo y vivienda se inserta en dinámicas de consolidación y expansión propias del modelo neoliberal que implican la precarización de la vivienda a través de la urbanización desordenada del suelo peri-urbano y de la densificación tugurizada. No obstante, son consecuencias de las prácticas de los actores que buscan beneficiarse dentro del mercado ya sea a través del valor de uso o el valor de cambio de la vivienda y/o suelo. Por ese motivo, esta tesis plantea la comprensión de un tipo de actor específico, los residentes, en la producción de la ciudad “informal”.

1.2. La heterogeneidad de los residentes de asentamientos informales consolidados

Caracterizar a los residentes que participan del mercado de suelo y vivienda implica discutir con la literatura sobre la reproducción y movilidad social de los habitantes de los asentamientos informales consolidados, que es el segundo elemento con el que dialoga esta tesis. A continuación, se presentan los estudios sobre los sectores populares y los procesos de movilidad social que afrontan.

En el momento en que el grupo social en cuestión obtiene una vivienda, la distribución de la ciudad era dual y de conflicto en la que los pobres sólo

podían acceder a suelo erizado y sin valor (Riofrío 1978). Así, estudios sobre segregación en Lima destacan que los habitantes de las barriadas era población de nivel socioeconómico bajo y muy bajo (Fernández de Córdova 2012), de modo que la periferia de la ciudad constituía una concentración homogénea de grupos con escasos recursos.

El cambio en la estructura productiva del país promovida por la política económica neoliberal generó cambios en la forma de urbanización de la ciudad. Algunos autores (Gonzales de Olarte 2012; Chion 2002) consideran que la aparición de nuevos centros metropolitanos en zonas periféricas revelaba una estructura urbana propia del proceso de globalización y que permitía entender dinámicas de integración hacia estos nodos. De la mano de este proceso, el crecimiento económico y la expansión de la economía informal darían paso a una composición social que tendería a ser heterogénea en los sectores de origen popular (Pereyra 2016).

Para el caso limeño, la mayoría de estudios sobre la composición social de la periferia limeña se han enfocado en aquellos grupos que experimentaron procesos de movilidad social ascendente “exitosa”. Para Rolando Arellano y David Burgos (2010), caracterizar a la población de “Lima Conurbana” ha tenido el objetivo de presentar un mercado atractivo para intereses comerciales. Se plantea una clasificación de la composición social limeña en la que destacan los “neolimeños”, aquellas personas de origen o ascendencia migrante que habita en “los conos” o zonas periféricas de Lima. Así, a partir de la incorporación a la economía formal de estas personas, su acceso a crédito y sus prácticas de consumo, se asemejarían a grupos tradicionales de clase

media. La hipótesis que se sostiene es que a través del proceso de movilidad social de los “neolimeños”, se ampliaría el sector de clase media.

El interés por aquellos grupos de trayectoria de movilidad ascendente también ha sido incorporado en investigaciones de sociología urbana. La caracterización de aquellos que se insertan como “clase media emergente” a nuevos espacios residenciales (Pereyra 2016), por ejemplo. Sin embargo, en general, se ha desplazado de la agenda a grupos que aún son parte de los asentamientos informales (ahora consolidados).

La investigación de Francesca Uccelli y Mariel García Llorens (2016) se aproxima a este grupo categorizándolo como parte de la “clase media vulnerable” limeña. Se les considera grupos con movilidad social ascendente, pero que son vulnerables a volver a una condición de pobreza. En ese sentido, ante una situación de enfermedad o desempleo, se puede poner en riesgo su pertenencia a la clase media.

Para el análisis de la movilidad social, las autoras comparan las posiciones de los hijos con la de sus padres. Reconocen que el acceso a la educación superior es la principal diferencia entre ambos, pero que no asegura un proceso rápido ni estable de movilidad social a causa de la calidad educativa y la inestabilidad del empleo en el sector servicios. Para los jóvenes es más difícil independizarse, a comparación de la edad que tuvieron sus padres cuando accedieron a sus viviendas en los primeros bolsones de barriadas. Eso se representa en el desinterés por hacerlo, las situaciones inestables de empleo y la priorización de la cultura de consumo de marcas.

A nivel latinoamericano, el punto de partida de la discusión es la heterogeneidad de los pobres, pero coincide con entradas como las de Ucelli y García Llorens sobre procesos relativos de movilidad social ascendente. Algunos autores consideran que los cambios económicos de la última década del siglo XX provocaron el incremento de la clase media (Tironi 1999; Oberti y Preteceille 2004 en Salcedo y Rasse 2012). Grupos de origen pobre o popular empezaron a acceder a servicios privados de educación, vivienda, salud.

Los cambios experimentados no sólo son objetivos sino también subjetivos. Por esta razón ha sido importante caracterizarlos en relación a su estatus y distinción de grupos más pobres que ellos (Méndez 2009) y en relación a sus aspiraciones y lógicas de comportamiento (Salcedo y Rasse 2012).

Si bien “los pobres” son afectados por los cambios a nivel estructural por condiciones similares, estas no explican un comportamiento homogéneo del grupo. Rodrigo Salcedo y Alejandra Rasse (2012), exponen distintos tipos de comportamiento y percepciones de las familias pobres. Asimismo, proponen comprender la nueva composición social de los asentamientos informales no sólo en términos de distribución socioeconómica, sino también en relación a la cultura y a su entorno urbano.

Los autores sostienen que las estrategias para la integración social de los pobres están orientadas a la adopción de ciertos estilos de vida a través del consumo de bienes y servicios (Salcedo y Rasse 2012: 104). Para ello, se pueden acercar al aparato estatal a través de prácticas clientelares; pueden

optar por prácticas ilegales naturalizadas en su entorno; o, puede trabajar bajo la “cultura de decencia”.

A partir de la revisión de la literatura sobre la heterogeneidad de la composición social de los asentamientos informales actuales identificamos una gran necesidad de generar datos e información. En ese sentido, esta tesis busca aportar a la caracterización de los grupos sociales que habitan en estos lugares.

Desde ambas miradas, a las clases medias emergentes y “vulnerables”, y a los pobres, hay un acuerdo: los habitantes de los asentamientos informales han experimentado procesos de movilidad social relativos. Es por esta razón que en el desarrollo de la tesis se utilizará el término “sectores populares”, pues definir a este grupo como perteneciente a una clase social escapa de nuestras posibilidades. Hay tres elementos que considero importantes para la caracterización social de los habitantes de los asentamientos informales: posiciones objetivas, subjetividades y mecanismos de movilidad y reproducción social.

En relación al primer elemento, acceden a educación superior, a servicios privados de salud, educación y comercio, etc. Esto es concebido como un proceso de integración, pero que conlleva situaciones de inestabilidad. Así, se manifiesta una preocupación por caracterizar los cambios en la posición social de familias (haciendo énfasis en la comparación entre generaciones). Por otra parte, estas transformaciones materiales afectan la subjetividad. Por ello, se enfatiza en el estudio de las aspiraciones que resultan enmarcadas en lógicas de movilidad social e individualización. Por último, el reconocimiento de la

dependencia hacia el Estado, la ilegalidad y el “trabajo duro” como repertorios de acción para la reproducción y/o movilidad social en los asentamientos informales.

1.3. Planteamiento del problema: las estrategias residenciales como objeto de estudio

Esta tesis busca aproximarse a una práctica poco estudiada en el caso limeño. Si bien la investigación se enmarca en la comprensión del mercado de vivienda y suelo, la entrada que se plantea es la demanda de vivienda. Así, nuestro objeto de estudio son las estrategias residenciales de los habitantes de los asentamientos informales consolidados. Estas, en conjunto, influyen directamente en la producción de la ciudad “informal”.

Las estrategias residenciales y de acceso al suelo consisten en las opciones que el mercado oferta para las familias habitantes de los asentamientos informales (Riofrío 2009; Di Virgilio 2012). Para el caso limeño, Gustavo Riofrío (2009) presenta tres tipos de estrategias para las segundas generaciones de familias residentes de asentamientos informales populares. Primero, la permanencia en la vivienda de la primera generación pues la construcción de nuevos cuartos y pisos lo permite. Segundo, la ocupación o compra de lotes. Y, tercero, la compra o renta de otra vivienda o departamento.

Se conocen cuáles son las opciones que tienen los actores sociales para encontrar un lugar de residencia (Riofrío 2009) y cuáles son sus relaciones con el funcionamiento de la ciudad (referido a los cambios a nivel económico y político que la afectan directamente). Sin embargo, poco se sabe sobre cómo y por qué los sectores populares llevan a cabo esas estrategias.

Las estrategias residenciales, en la literatura global y latinoamericana, son explicadas a partir de las elecciones del lugar de residencia. En un contexto en el que el mercado de suelo y vivienda es formal y de libre competencia, como en Estados Unidos y Europa, estas decisiones están relacionadas a la localización de la vivienda. La literatura indica que los actores priorizan la proximidad a equipamientos de educación, empleo y servicios, y la evaluación de la calidad del entorno residencial. Estas elecciones dependen de las características sociales (altos o bajos ingresos, generalmente) y los patrones de segregación de las ciudades. A través de ellas se busca el mayor beneficio, por ejemplo la cercanía a escuelas de calidad o ciertos servicios (Lareau y Goyette 2014; Le Galés et ál. 2015).

En América Latina, las elecciones residenciales son caracterizadas en un contexto en el que la informalidad es transversal a las estructuras urbanas y sociales. El trabajo de Adriana Parias (2010) muestra el flujo de alquileres informales como una estrategia recurrente de movilidad residencial debido a su proximidad a centros de trabajo, principalmente. Asimismo, se enfatiza en la localización no sólo tomando en cuenta la proximidad a los equipamientos antes mencionados sino también a las redes familiares (Dureau 2010).

En el caso limeño son escasos los trabajos sobre el tema, principalmente aquellos estudios que se enfocan en los sectores populares. Entre los más importantes destaca el de Jean Claude Driant y Carlos Grey (1988). Los autores describen cómo se reprodujeron las barriadas de la década de 1960 pues el estudio se enfoca en la demanda de vivienda que ejercen las segundas generaciones durante los ochentas. El principal aporte es la caracterización del

proceso que atraviesan los hijos de quienes se asentaron en el primer bolsón de barriadas para solucionar la necesidad de una vivienda propia. Este tiene como punto de partida la permanencia en casa de sus padres, donde se identificaron situaciones de tugurización y precariedad de la vivienda general. No obstante, tras el surgimiento de un nuevo núcleo familiar y con la evolución del ciclo de vida de los miembros, las nuevas generaciones empiezan a formar parte de nuevos asentamientos humanos que limitaban con las áreas residenciales ya consolidadas.

Aproximaciones recientes a las demandas de vivienda de las segundas generaciones de los asentamientos informales también son escasas. El trabajo de Susana Williams (2005) destaca entre ellas. A partir de los casos de 31 familias residentes de Independencia, la autora identifica factores internos (relaciones y trayectorias familiares) y externos (institucionales) a las familias que influyen en las inversiones en la densificación de la vivienda.

A nivel latinoamericano, Peter Ward et ál. (2015), de la red Latin American Housing Network (LAHN), han propuesto a los innerburbs o asentamientos informales consolidados de origen popular como un tema de agenda pendiente para la política de vivienda de las ciudades latinoamericanas. Ese estudio toma como unidad de análisis a las familias residentes de los asentamientos informales consolidados haciendo énfasis en las segundas y terceras generaciones pues ellas ejercen demanda de nuevos espacios residenciales.

Entre los resultados se identifica que los propietarios de las viviendas tienen una movilidad residencial muy baja de modo que “la casa es para siempre” (Ward 2012). No obstante, las segundas y terceras generaciones son

las que más se mudan por situaciones como el matrimonio y el empleo. El desplazamiento de estos miembros se da en lugares cercanos a su residencia inicial ya sea alquilando o viviendo con parientes políticos; y en caso migren o se muden a lugares más lejanos, lo hacen por proximidad al lugar de trabajo (2015: 383). En casos de inmovilidad, se hace énfasis en las modificaciones autoconstruidas de la vivienda.

En relación con la generación de activos y la naturaleza de la herencia, el estudio evidencia que la vivienda se convierte en un espacio productivo al arrendarse. Además, se presenta cómo la herencia constituye un beneficio necesario para que los miembros de segunda y tercera generación puedan garantizar la compra de otro lugar de residencia. En ese sentido, la vivienda original cobra importancia en tanto brinda ingresos para la reproducción social de esas familias. Sin embargo, no se demuestra cómo los alquileres y la herencia contribuyen específicamente.

La presente investigación, a diferencia de la de Ward et ál., plantea el estudio de las estrategias residenciales en diálogo con el proceso de expansión de la ciudad, es decir, el sub-mercado de loteo. Estas estrategias de acceso al suelo no son tomadas en cuenta en las investigaciones a nivel latinoamericano a pesar de que se aborda la informalidad dentro del mercado en las zonas consolidadas.

En síntesis, las estrategias residenciales y de acceso al suelo permiten aproximarnos a las prácticas de los actores sociales en la producción de la ciudad en la periferia. Asimismo, en tanto prácticas, invitan a caracterizar a los

individuos que las llevan a cabo. En el caso limeño, a este grupo se le atribuyen características sin haber sido estudiados a profundidad.

Además, si bien las explicaciones de las estrategias se basan en la elección del lugar de residencia, esta investigación busca relacionar a la vivienda y el suelo con los mecanismos de movilidad y reproducción de las familias. La literatura sobre la estructura social en la que se desenvuelven los sectores populares ha enfatizado en la educación y el empleo como mecanismos explicativos de la movilidad intergeneracional, mientras que la variable espacial ha quedado como un elemento contextual. El aporte de investigación radica en la indagación de la vivienda y el suelo como posibles variables explicativas de los procesos de reproducción y movilidad social de los sectores populares.

Para ello, el argumento de esta tesis busca explicar por qué un grupo de familias fundadoras siguen una secuencia de estrategias residenciales y de acceso al suelo que resulta paradójica en tanto presentan mejorías en sus posiciones sociales y podrían permanecer en zonas de mejor localización y calidad. Con ese propósito, también se busca responder a las siguientes subpreguntas de investigación. Primero, ¿de qué manera las familias fundadoras realizan las estrategias residenciales y de acceso al suelo, y cómo utilizan los bienes que adquieren (vivienda y suelo)? Y, segundo, ¿cuáles son las causas objetivas y subjetivas que influyen en la realización de las secuencias de estrategias? Esta última pregunta dialoga con las explicaciones usuales sobre las estrategias residenciales, asociadas a los intereses, recursos y evaluaciones que realizan los actores sobre el beneficio que el lugar de

residencia les podría otorgar. Si bien ello no corresponde a un estudio directamente orientado a la comprensión del rol del suelo y la vivienda en las trayectorias de movilidad y reproducción social, la investigación permite comprender cómo se utilizan el suelo y la vivienda actualmente y cuáles son los beneficios que se reconocen de estos bienes. Este constituye un punto de partida para analizar el impacto que podrían tener a largo plazo en las trayectorias de las familias.



CAPÍTULO 2: MIRANDO EL MERCADO INFORMAL DE SUELO DESDE LA TEORÍA DE CAMPOS DE PIERRE BOURDIEU

Esta tesis plantea la necesidad de incorporar el análisis de la acción social (estrategia residencial) de un grupo específico (familias de sectores populares). Por eso, uno de nuestros objetivos principales es comprender cuáles son las causas objetivas y subjetivas del comportamiento de los actores (Plaza 2014). Desde esta apuesta, se busca conocer cómo los intereses y esquemas de percepción de los actores, y sus posiciones en la estructura social también afectan la producción de la ciudad.

Así, desde una perspectiva relacional (Emirbayer 1997), se irá más allá de la sustancia o entidad preformada y existente en sí misma, tal como el neoliberalismo y el mercado. Se plantea el análisis de prácticas y relaciones que se producen en el mercado informal de suelo y vivienda en la periferia de Lima, de modo que se hace énfasis en el estudio de la realidad social como un proceso. Es por ello que el análisis se presenta a través del relato de la trayectoria vivida por las familias residentes de los asentamientos informales consolidados.

Para comprender los factores objetivos y subjetivos que influyen en cómo los actores sociales llevan a cabo sus estrategias residenciales y de acceso al suelo se propone un análisis desde la teoría de campos de Pierre Bourdieu. Desde ella, se plantean relaciones a través de distintos niveles de análisis que permiten vincular dialécticamente estructuras y prácticas. La triada del espacio

social, campo y habitus constituye el punto de partida para comprender las relaciones dialécticas entre posiciones objetivas y disposiciones o prácticas.

Para dar pistas del desarrollo del capítulo, es necesario presentar brevemente las relaciones que el autor plantea. La estructura social (de clases) es el espacio social, que a su vez está compuesto por campos superpuestos que responden a ámbitos específicos de la realidad social (i.e. artístico, académico, político, etc.). En ambos, se construyen relaciones objetivas que dependen de la distribución desigual de capitales entre los actores. A partir de sus posiciones en el espacio social y el campo, los actores producen disposiciones (habitus) que llevan a marcos de percepción, decisiones y prácticas diferenciadas. Estos elementos permiten plantear relaciones complejas que componen la realidad social. Cabe agregar que estas relaciones parten de contextos históricos específicos que dan cabida a distribuciones de capitales y habitus cambiantes en el tiempo.

En esta investigación, la triada se aborda desde una perspectiva que dialoga y surge ante la crítica de la Teoría de Acción Racional planteada como una teoría general de la acción (Bourdieu y Wacquant 2005). En ese sentido, se dialoga con nociones juego e interés planteadas por Bourdieu. Además, este modelo se complejiza con la perspectiva de John Goldthorpe (1998) sobre la racionalidad subjetiva y situacional, pues permite comprender las reflexiones y evaluaciones que realizan las familias fundadoras sobre sus estrategias residenciales y de acceso al suelo. Como se explicará más adelante, ello no contradice a la teoría de campos, sino que se incluye en ella a partir de condiciones específicas.

En este capítulo se desarrollan los elementos de la teoría de campos relacionándolos con el objeto de estudio: las estrategias familiares. En diálogo con la literatura sobre los sectores populares, primero se presenta la noción de espacio social que permite comprender a las familias de sectores populares en relación a la distribución desigual de capitales que hacen posible su reproducción o movilidad social.

En segundo lugar, desde la sociología urbana, se plantea el vínculo entre la estructura social y el espacio físico, y se plantea un campo específico referido al “mercado informal de suelo”. Por último, se desarrollan las ideas de habitus, interés y racionalidad subjetiva para abordar las causas subjetivas tras las estrategias residenciales. A continuación se desarrollan estos elementos para el análisis del caso de estudio que esperamos sean tomados en cuenta en futuras investigaciones urbanas².

2.1. El espacio social y la distribución de capitales

La propuesta teórica de Pierre Bourdieu parte de la existencia de un espacio social que consiste en la distribución de capitales bajo la que se rige la vida social; es decir, permite su funcionamiento duradero e influye directamente sobre las oportunidades de éxito de las prácticas de los actores dentro de dicho espacio (Bourdieu 2000: 2). En él se trazan diferencias y similitudes a través de las cuales se identifican grupos de acuerdo con las posiciones que ocupan

² Cabe recalcar que el ejercicio de construcción del marco analítico responde a la operacionalización revisada tras el análisis de la información recogida en el trabajo de campo. Se considera pues que este ejercicio permite aportar a través de la mejora de la teoría, respondiendo a nuevos casos, poniéndola a prueba en contraste con la realidad social, el refinamiento de la teoría (Burawoy 1998, Luker 2008).

dependiendo de los capitales que posean, lo que implica también el ejercicio de distinciones subjetivas del individuo y entre grupos. Es así como el autor plantea, desde un ejercicio teórico relacional, el análisis de clases sociales.

La distribución de los capitales que estructuran la vida social depende de contextos sociales particulares y es cambiante en el tiempo. Estos capitales están interdependientemente relacionados de modo que tienen efectos entre sí a lo largo de las trayectorias de vida. Asimismo, la importancia que se le atribuye a cada uno depende del contexto en el que se sitúan y de las valoraciones en las subjetividades de los individuos, es decir, son ellos, dependiendo de sus posiciones de poder, quienes los legitiman como mecanismos para el acceso a oportunidades de vida en la estructura social, económica y política.

Si bien el propósito de esta tesis no es caracterizar a las clases sociales en Lima, importa tomar en cuenta cuáles constituyen los capitales que permiten la reproducción y la movilidad social de sus habitantes, principalmente aquellos que a lo largo de sus trayectorias han formado parte de los sectores populares. Así, es posible entender las posiciones, relaciones, percepciones y disposiciones del grupo social al que hace referencia este caso de estudio.

Entre 1940 y 1980, la masiva migración del interior del país hacia la capital peruana fue un mecanismo considerado de mejora y de acceso a oportunidades para las familias de origen rural (Matos Mar 1986, Roberts 1978). Ello respondía a un contexto de crisis en estas zonas, y la mejora de la industria en Lima y otros departamentos de la costa peruana. Por otra parte el mito del progreso, lógica que también guio estas acciones, consistía en un giro

hacia “la conquista del futuro”. “La escuela, el comercio y algunos bolsones de trabajo asalariado, son los principales instrumentos para esa conquista a la cual la migración de las ciudades le abre nuevos horizontes” (Degregori 2013: 220).

Los estudios de movilidad social, enfocados en el “sector popular”, principalmente las trayectorias de familias de migrantes del interior hacia Lima, comparan posiciones de distintas generaciones (padres migrantes e hijos limeños, principalmente) en el nivel educativo al que se accede, el empleo y los ingresos (Benavides 2002). Estos constituyen mecanismos de reproducción y movilidad social de los sectores populares y la clase media en un contexto de liberalización de política económica.

En esa línea, la educación superior es estudiada como un mecanismo de reproducción y movilidad social de los sectores populares. El estudio que realizan Huber y Lamas (2017) muestra que los padres e hijos asumen automáticamente, luego de los estudios secundarios, la postulación a la universidad como el siguiente paso. En ese sentido, se evidencia la permanencia del mito de la educación / progreso de estos sectores.

Sin embargo, en el contexto de masificación de la educación superior, se observa que el estatus de las credenciales o títulos adquiridos en las instituciones de educación superior generan mecanismos de cierre social en el mercado laboral. Así, el acceso a universidades “empresa” e institutos produce menos posibilidades de competir con universidades privadas de alto costo.

Por otro lado, con respecto al empleo, las políticas económicas liberales lo han promovido en el sector servicios y en el sector extractivo. A la par, la

industria nacional se debilita y afecta la estabilidad de sus empleados, quienes acceden cada vez más a trabajos precarios. Ello va de la mano con la promoción de la economía “informal” y el trabajo independiente (Cavero 2017).

En suma, el capital cultural (adquirido), la educación superior, se identifica como uno de los principales capitales que permiten la reproducción y movilidad social en el espacio social limeño. Esto va de la mano con el capital económico pues de este depende de la educación superior y el tipo de empleo al que se accede.

En el espacio social buscamos situar a los sectores populares, conformada por aquellos que han salido de la pobreza, pero están expuestos a volver a dicha posición pues son “más vulnerables a la pérdida de ingresos y activos individuales y familiares” (Uccelli y García Llorens 2016: 13). Uccelli y García Llorens (2016) identifican cambios en el acceso a educación y a empleo, que dan cuenta de una mejora relativa de las posiciones de los hijos respecto de sus padres. Sin embargo, no constituyen mecanismos contundentes de movilidad social a causa de su masificación y precarización respectivamente, que perpetúan desigualdades en el acceso a oportunidades. Esto permite pensar en el espacio social como una distribución de posiciones poco fluida.

Asimismo, la idea de vulnerabilidad de clase se relaciona a la idea de inconsistencia posicional propuesta por Martuccelli y Araujo (2011), quienes identifican una serie de situaciones objetivas experimentadas por sectores populares chilenos que desestabilizan su reproducción social y que a su vez provocan sentimientos de angustia sobre su posición social. Entre las

situaciones que menciona están los despidos, las enfermedades y episodios de violencia ocurridas en su vida cotidiana en la ciudad. En ese sentido, consideramos que son estas situaciones complementan el análisis de los cambios en las posiciones en el espacio social (trayectorias).

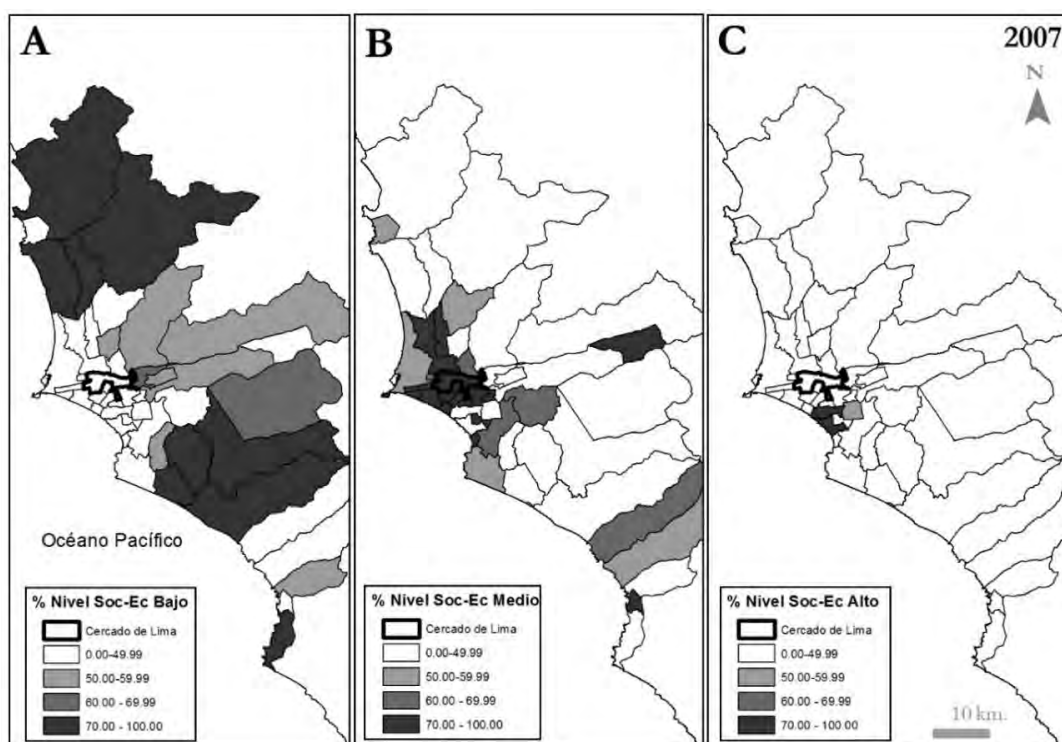
2.2. Espacio social y espacio físico

En los últimos años, algunos autores han promovido el uso del aparato conceptual trabajado por Pierre Bourdieu en las investigaciones de sociología urbana (Savage 2011, Wacquant 2017). La principal idea que impulsan es el ejercicio de relacionar el espacio social con el espacio físico. El primer nexo que se plantea entre la teoría de campos y el elemento espacial corresponde a la relación entre el lugar de residencia y la pertenencia a un grupo social específico (principalmente delimitado por su caracterización socioeconómica/distribución de capitales).

La ciudad de Lima es un espacio fragmentado, que se construye a partir del conflicto sobre el acceso al suelo y servicios. Así, la ciudad formal y las barriadas han coexistido como una ciudad para la clase media y la élite, y los pobres, respectivamente. Sin embargo, los cambios políticos y económicos, caracterizados por el neoliberalismo y la globalización han dado paso a la consolidación de antiguas barriadas y a la heterogeneidad de sus habitantes. No obstante, a pesar de los cambios, Lima mantiene patrones de segregación a gran escala, donde en la competencia por el espacio la clase media

tradicional y emergente ha sido asistida por el Estado, pero ha continuado excluyendo a los sectores populares de mayor pobreza (Pereyra 2017).

Ilustración 1 Patrones de segregación en Lima, 2007



Fuente: Pereyra, 2017.

La permanencia de la macro-segregación en el espacio limeño permite considerar que, en términos generales, quienes tengan mayor acceso al capital económico y cultural residen en el casco central; mientras que los sectores más pobres, con menor acceso a estos capitales, residen en zonas tugurizadas del centro tradicional o en áreas de la periferia de la ciudad. A partir de la correspondencia entre los grupos de menor nivel socioeconómico con las capas de expansión de la ciudad, originalmente formadas como barriadas, proponemos la conceptualización de estas zonas de la ciudad como un campo

específico. La caracterización de este campo constituye una propuesta propia que se pone a prueba en esta tesis.

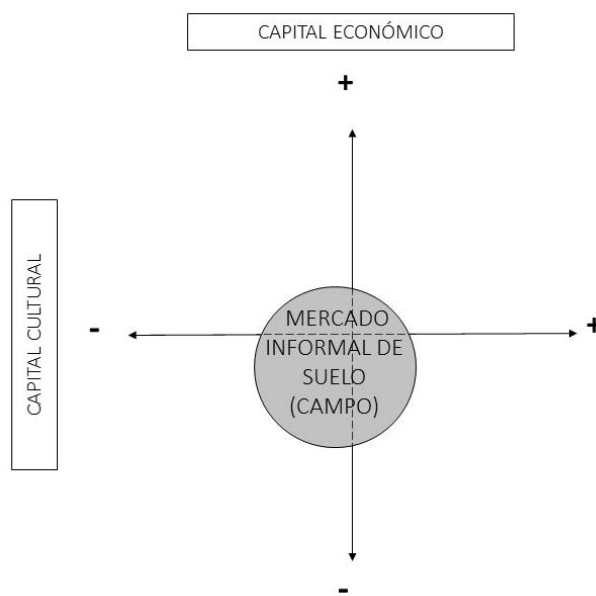
2.3. El mercado informal de suelo como un campo

El espacio social está compuesto por campos superpuestos entre sí, que a su vez están relacionados a posiciones en el espacio social. Cada uno de estos campos es diferente y posee límites. Ello implica que se desenvuelvan bajo lógicas, reglas y prácticas específicas. Además, dependiendo de las reglas de juego dentro de dicho campo, algunas formas de energía social o capitales adquieren mayor importancia para su funcionamiento. De ahí que, en el campo, el volumen y estructura de capitales favorece a unos y no a otros.

Esta investigación plantea el análisis del “mercado informal de suelo” como un campo específico. Este se encuentra relacionado con el espacio social de modo tal que son los sectores con menor capital económico y cultural los que componen las relaciones de este campo, pues son aquellos que residen en estas zonas dada la continuidad de los patrones de macro-segregación. Por ende, están inmersos en el funcionamiento de este campo, hecho que no comparten otros grupos sociales. Si bien en el campo participan actores sociales relacionados a otros grupos sociales, como clase media principalmente, su participación implica posiciones de poder y una experiencia distinta pues no residen en el lugar y su participación yace a través de empresas inmobiliarias o instituciones estatales/públicas. En la Ilustración 2 se muestra la distribución de los capitales en el espacio social. En el Eje X se

presenta el capital cultural, mientras que en el Eje Y, el capital económico. La superposición del campo del “mercado informal de suelo” corresponde a una acumulación baja de los capitales del espacio social por parte de los que participan; sin embargo, la ubicación del campo permite identificar la correspondencia con algunos valores positivos de la distribución del capital cultural y el capital económico.

Ilustración 2 Superposición del campo "mercado informal de suelo" al espacio social



Elaboración propia.

El “mercado informal de suelo” se refiere sólo al sub-mercado de loteo. El acceso al suelo constituye un fenómeno cuyas formas de tenencia y apropiación poseen un modus operandi particular, distinto al sub-mercado de alquileres. La caracterización de este campo está orientada a comprender el involucramiento de los agentes en la adquisición de terrenos, estrategia paradójica de las familias fundadoras.

El campo es también cambiante a lo largo del tiempo y no sólo está relacionado con transformaciones en la forma de urbanización sino a dinámicas económicas, políticas y sociales en las que está inmerso. Este tiene como origen la producción de la ciudad ilegal a partir de las barriadas (1960-1980). Además, responden a un contexto económico basado en la industria por sustitución de importaciones en el que prevalecían organizaciones sociales autónomas y partidos políticos bastante más fuertes que los actuales. Y, como forma de urbanización, respondía a las necesidades de migrantes y limeños más pobres a través de grandes invasiones de terrenos. El reto de caracterizar este campo a lo largo del tiempo responde a un esfuerzo mayor que excede los objetivos de la investigación.

Luego de las reformas neoliberales de los noventa, aquella en la que se enfoca nuestro análisis, el “mercado informal de suelo” desplaza las invasiones y clásicas barriadas como mecanismo de producción de la ciudad por parte de los sectores populares. El principal fenómeno es el suelo como mercancía. Actualmente, importa la posesión del suelo no sólo por necesidad sino también por su valor de cambio, ello en la dinámica de consolidación y expansión. Es aquí donde la lógica de necesidad y la de acumulación se encuentran (Abramo 2012).

Además de la primacía del mercado en la producción de la ciudad, se suman los cambios en la estructura administrativa del Estado. La descentralización implicó el empoderamiento de los gobiernos locales

colocándolos como figuras de negociación que posibilitan la urbanización³. Estas formas de gobernabilidad se sustentan en relaciones clientelares en las que se relacionan no solo los niveles del Estado sino también mediadores, principalmente ligados a las actuales organizaciones sociales como comedores y vasos de leche (Pimentel 2017). En ese sentido, cobra importancia el capital social⁴, pues las relaciones permiten intercambio de favores e información útiles (Auyero 2001) en el campo del mercado informal de suelo.

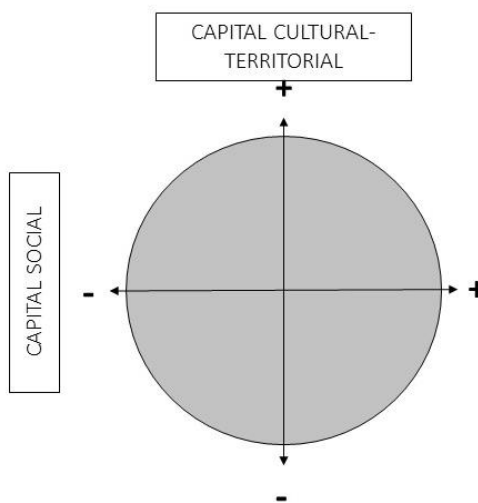
Por otra parte, también se generan nuevas relaciones de poder entre moradores dependiendo de su antigüedad. Ello debido al conocimiento que los más antiguos adquieren sobre cómo funciona el proceso de urbanización y de mercantilización del suelo, principalmente porque han sido testigos de cómo las propiedades de localización y tenencia de suelo han beneficiado a unos más que a otros. A este tipo de conocimiento (capital cultural⁵) lo decidimos llamar “capital cultural-territorial”. La Ilustración 3 presenta la distribución de ambos capitales del campo del “mercado informal de suelo”.

³ La Constancia de posesión y el SNIP son instrumentos a cargo de los gobiernos locales cuyo análisis puede ayudar a comprender estas negociaciones.

⁴ El capital social es considerado como “la suma de los recursos, reales o virtuales, de la que se hace acreedor un individuo o grupo en virtud de poseer una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento” (Bourdieu y Wacquant 2005: 78).

⁵ Para Bourdieu, este capital debería considerársele como *informacional*, para dar noción de su generalidad. Este puede ser encarnado, objetivado o institucionalizado (2005:78). De ahí que suela confundirse con la educación en sí misma. Esta sólo corresponde a un tipo de capital cultural. En el caso del “capital cultural-territorial” nos referimos al conocimiento e información sobre el funcionamiento de un campo específico.

Ilustración 3 Campo del "mercado informal de suelo" y sus capitales



Elaboración propia.

Es en relación al capital cultural-territorial que nuevamente se propone un nexo entre la teoría de campos de Bourdieu y la sociología urbana. Me refiero al conocimiento sobre el proceso de urbanización y de las propiedades del suelo urbano, en tanto commodity. Este conocimiento se encuentra íntimamente relacionado con la praxis y experiencia de los moradores de Huaycán. Es por eso que el tiempo de residencia resulta tan importante en la distribución y volumen de este capital entre el conjunto de moradores, antiguos y nuevos.

Siguiendo esa línea, el suelo es considerado como un recurso que posee valor de uso y valor de cambio. El primero se refiere a la realización de actividades básicas para la reproducción de la vida social pues las prácticas deben desarrollarse en un espacio específico. En ese sentido, la vivienda constituye una unidad básica de reproducción del ser humano en el espacio privado (Ward 2012).

En lo que respecta al valor de cambio que puede adquirir un lugar al convertirse en mercancía, es necesario pensar en las relaciones que permiten esta transformación. Logan y Molotch (1987), a partir de la teoría marxista y la ecología urbana, sostienen que el valor del suelo aumenta dependiendo de las actividades que se realicen en él. Ello depende de los grupos de poder quienes tienen el capital que permite la construcción de lugares deseados creando así el valor por localización y tenencia, siempre en relación a las actividades que se realizan en o cerca de él. Esto en un contexto de libre competencia en el mercado “formal”.

En el caso latinoamericano, el mercado y la libre competencia no definen totalmente la estratificación de lugares. Las barriadas, terrenos eriazos ocupados, no competían con los lugares dentro del casco central. Los sectores más pobres eran desplazados a terrenos con casi nulo valor. A pesar de la dualidad de las ciudades latinoamericanas, los terrenos y viviendas adquiridas de manera informal e ilegal, también presentan valoraciones positivas a través de las cuales entran en el mercado de suelo y vivienda de la ciudad, incluso sin estar formalizados (Calderón 2011).

Siguiendo a John Turner (1968), las invasiones de los sectores de menores ingresos abren paso a tres tipos de efectos. El primero es la tenencia, referida a la propiedad autoconstruida y a la posibilidad de renta de la misma. Segundo, la locación, que se refiere a la proximidad a los empleos informales y bajo costo al ubicarse en la periferia de la ciudad. Y, por último, la comodidad, relacionada al acceso a los servicios básicos y la infraestructura de la vivienda.

Estos elementos mutan en su valoración a lo largo del proceso de consolidación y expansión de la periferia.

Tomando en cuenta lo anterior, el capital cultural-territorial permite reconocer cómo los actores involucrados en el campo pueden utilizar de mejor manera estos efectos para beneficiarse ya sea por el valor de uso o de cambio de la vivienda o por el estatus que esta pueda otorgar. Este tipo de capital está relacionado con el reconocimiento de los posibles beneficios que otorgarían el suelo y la vivienda.

Por último, interesa recalcar que dentro del campo también se ejercen luchas simbólicas entre los actores a través de las cuales se legitiman las formas de acción y reglas del juego (Bourdieu 2006 [1979]). En ese sentido, se considera necesario tomar en cuenta las valoraciones que hacen los actores sobre sus propias acciones y las de los demás sobre el suelo y la vivienda. Esto se puede pensar en distintas escalas. Por ejemplo, el consentimiento de la formación de barriadas por parte de las élites limeñas quienes desde su posición de poder permiten que la legalidad juegue a favor de esta forma de urbanización (Calderón 2016) o, como es el caso de esta tesis, la luchas simbólicas entre vecinos por definir las prácticas adecuadas sobre el suelo y la vivienda.

2.4. Habitus, interés y racionalidad

En este acápite se relaciona el elemento subjetivo de la teoría de campos (habitus) con algunos elementos de la teoría de acción racional tales como el

interés y la racionalidad. El propósito es contar con las herramientas analíticas suficientes para comprender las evaluaciones y reflexiones que las familias fundadoras realizan sobre las estrategias que llevan a cabo.

La teoría de campos presenta al habitus como el elemento subjetivo que corresponde a las posiciones sociales que las personas ocupan en el espacio social y los campos (en este caso, el “mercado informal de suelo”). Es decir, a partir de las trayectorias y experiencias previas, las personas construyen esquemas de percepción, disposiciones y prácticas.

En lo que respecta a la teoría de campos en diálogo con la sociología económica, Bourdieu plantea que el habitus racional responde a estructuras objetivas propias del capitalismo, por lo que se construye históricamente bajo condiciones socio-históricas específicas. Al estudiar el caso de Argelia (Bourdieu 1977), identifica cambios en los esquemas mentales de una sociedad pre-capitalista al insertarse en espacios objetivos regidos por la economía moderna. Se identifica un conflicto en el que la racionalidad debe ser aprendida para poder desenvolverse en un contexto en el que aparece el dinero, las nociones de ahorro y administración del mismo respecto del futuro.

Siguiendo esa línea argumentativa, la teoría de acción racional y “todas las capacidades y disposiciones que concede liberalmente a su ‘actor abstracto’ -el arte de estimar y aprovechar ocasiones, la habilidad de predicción mediante una especie de inducción práctica, la capacidad de aportar por lo posible contra lo probable para un riesgo medurado, la propensión a invertir, el acceso a información económica, etc.- sólo pueden ser adquiridas bajo condiciones sociales y económicas determinadas” (Bourdieu y Wacquant 2005:

184). En ese sentido, no se niega la elección estratégica, sino que la teoría de acción racional constituiría una teoría específica inserta en las nociones más generales del habitus y la teoría de campos (Bourdieu y Wacquant 2005: 193; Emirbayer y Johnson 2008: 32).

Se considera útil el concepto de habitus en tanto permite comprender construcciones subjetivas que aluden a la experiencia y trayectoria de los sujetos en la estructura de clases y el campo. Sin embargo, el autor propone conceptos para comprender la elección estratégica y la racionalidad que son muy generales.

En primer lugar, el habitus racional o razonable alude a las lógicas internalizadas de los sujetos a partir de las oportunidades objetivas que enfrentan. Ello permitiría responder lógicamente a lo que “es para uno” a partir de las posiciones sociales que han ocupado secuencialmente. Por ejemplo, el hecho de que una persona con nivel educativo básico considere que es natural dedicarse a un trabajo no calificado. Por otra parte, en lo que se refiere a la participación dentro del campo como un espacio de juego se plantea la noción de interés o *ilussio*, que constituye “un reconocimiento tácito del valor de los asuntos en juego y el dominio práctico de sus reglas” (Bourdieu y Wacquant 2005: 175). En ese sentido, las acciones serían promovidas sin reflexividad del actor pues su participación dentro del campo surge de un interés implícito (Collet 2009).

Tomando en cuenta que desde la teoría de campos se plantean nociones bastantes generales y tímidas en relación a la racionalidad, se incorpora el concepto de racionalidad subjetiva planteado por Goldthorpe (2008). Su

propuesta es un modelo de la teoría de acción racional útil para el análisis sociológico, de modo que los conceptos puedan testearse, no asuman racionalidad a priori ni caigan en la explicación tautológica.

Goldthorpe sugiere que las acciones racionales son orientadas a los resultados o a sus consecuencias. En ese sentido, deriva de algún tipo de evaluación de costos y beneficios de los diferentes cursos de acción que están disponibles para ellos en relación con sus objetivos o metas. Estas evaluaciones no necesariamente son explícitas, pero sí deben ser suficientes para asegurar que los actores tengan la capacidad de responder de manera apropiada a la situación de su acción.

A partir de esos requerimientos de evaluación, se plantean dos características para el análisis de la acción racional. Primero, la racionalidad subjetiva, que consiste en que los actores poseen “buenas razones” para actuar de determinada manera. En ese sentido, la racionalidad es constituida por las creencias de los actores sobre lo que es beneficioso o no para ellos, a partir de lo que evalúan y reflexionan sobre los cursos de su acción.

Segundo, el conocimiento a partir del cual los actores construyen la creencia sobre qué es lo mejor para ellos responde a la información que disponen a partir de situaciones específicas. En ese sentido, se sugiere abordar las relaciones sociales que generan la disponibilidad y/o limitaciones de información para los actores.

Tomando en cuenta los conceptos que aluden a la dimensión subjetiva identificamos dos nociones útiles para el análisis de las estrategias residenciales. Primero, la noción general de habitus, que permite identificar

lógicas de acción que derivan del conjunto de experiencias y conocimientos acumulados a lo largo de las trayectorias de vida de los miembros de las familias fundadoras. Y, por otra parte, la racionalidad subjetiva, que permite complejizar el análisis de la dimensión racional de habitus, al identificar reflexiones y creencias subjetivas sobre el beneficio o perjuicio de los actores. En ese sentido, es posible indagar en la forma a partir de la cual los actores conciben los beneficios posibles del el suelo y la vivienda. Además, la perspectiva situacional se complementa con la teoría de campos en tanto esta última permite identificar y analizar las desigualdades de las relaciones sociales que pueden influir en la situación y en el acceso a información, por ejemplo, conocer o no de la existencia de lotes disponibles.

En síntesis, la teoría de campos otorga herramientas analíticas para abordar la producción de la ciudad desde una perspectiva relacional y procesual. El marco conceptual se plantea de la siguiente manera para el caso del mercado informal de suelo en Lima. En primer lugar, los cambios estructurales de los noventas cambian relaciones a través de los capitales legítimos para los procesos de reproducción y movilidad social en el espacio social. En esta instancia, la educación y el empleo son los que determinan sus oportunidades de vida. Asimismo, el campo del “mercado informal de suelo” funciona como una estructura con lógicas específicas sobre las cuales se relacionan sus habitantes que actualmente, desde la lógica del mercado, acumulan capitales específicos, el social y el cultural territorial. Los actores involucrados ejercen sus estrategias residenciales y de acceso al suelo bajo esquemas mentales contruidos desde sus posiciones en el espacio social y el

campo, y una racionalidad subjetiva a través de la cuál creen que el suelo y la vivienda pueden ser beneficiosos para ellos, la cual depende de una situación específica y la información que puedan obtener en esta.



CAPÍTULO 3: ETNOGRAFÍA DE LA PERIFERIA DE LA CIUDAD Y SUS HABITANTES

Esta investigación se plantea como un estudio de caso, a través del cual se ha buscado una aproximación al mercado informal de suelo y vivienda, y a los sectores populares. El diseño de investigación permite comprender relaciones causales complejas (Alexander et ál. 2005) pues es posible abordar cómo funcionan las dinámicas de los fenómenos que nos interesan con mayor profundidad.

No existe el propósito de generalizar los mecanismos causales identificados en el caso escogido. Tampoco busca representatividad, sino una aproximación más cercana y profunda sobre un solo caso, en el cual concentramos los esfuerzos analíticos y de trabajo de campo. De hecho, interesa que desde la particularidad del caso se aporte también al mejoramiento de la teoría que utilizamos (Burawoy 1998).

3.1. Selección del caso

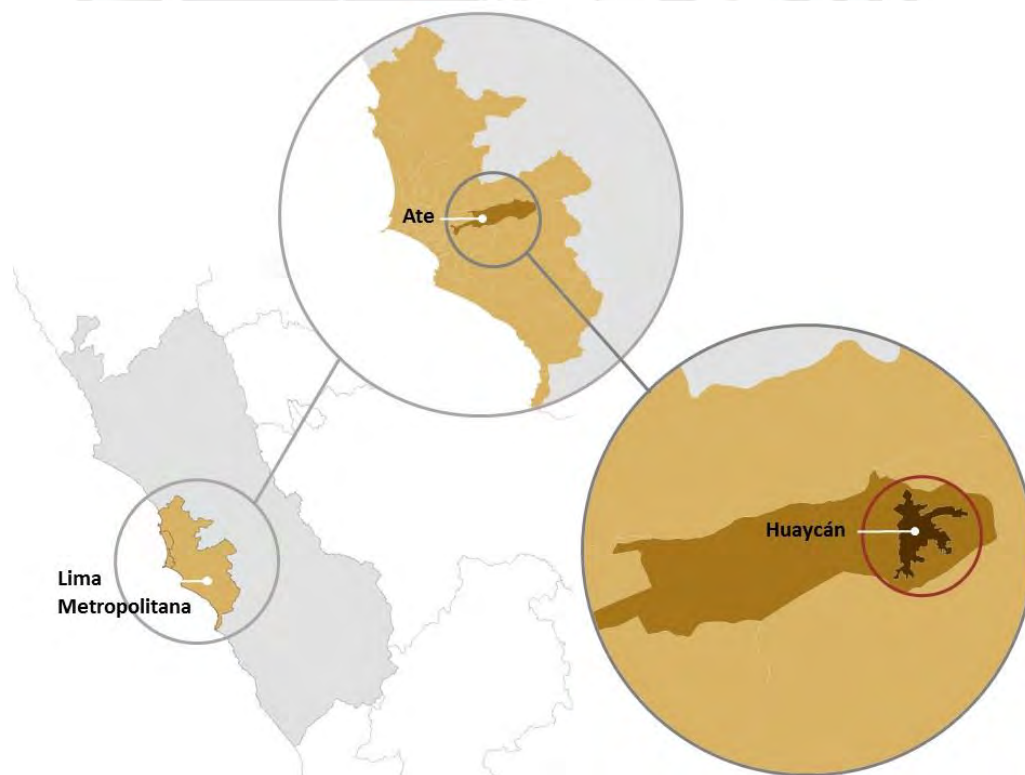
Entre los diversos casos de asentamientos informales o barriadas, se optó por el estudio de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán. Esta fue fundada en 1984 durante el gobierno de izquierda de Alfonso Barrantes como un proyecto de barriada planificado⁶. El interés del gobierno local en acompañar el proceso de ocupación tenía como objetivo garantizar calidad de vida para los sectores de menores ingresos que necesitaran vivienda. A ello se

⁶ Es un caso diferente a la dinámica usual de la barriada pues el rol del Estado fue el de garante de títulos mas no de una ocupación con calidad de vida.

sumó la presencia de partidos políticos en las principales organizaciones sociales.

Huaycán es uno de los proyectos que más ha evolucionado. Este empezó con el plan de albergar a 20 mil familias que estarían rodeadas de laderas con vegetación que reducirían el riesgo de huaicos y desincentivarían las ocupaciones en su periferia. Sin embargo, sucedió lo contrario. Después de 34 años su población es de aproximadamente 130 mil personas, lo cual ha generado procesos de densificación y consolidación de las primeras etapas, y la expansión en las laderas. Ha crecido de tal manera que en el año 2017 se promulgó que Huaycán conformara un nuevo distrito del Lima Metropolitana.

Ilustración 4 Ubicación de Huaycán a nivel de Lima Metropolitana



Elaboración propia.

Estas dos características, planificación de la ocupación y crecimiento poblacional, son las que guían la elección del caso. Sobre el primer elemento, me interesa entender cómo se genera esta transformación hacia el mercado de suelo informal en un lugar que originalmente fue planificado y con presencia política de la izquierda peruana. Asimismo, en relación al crecimiento poblacional, es un caso que permite abordar el estudio de los sectores populares pues a lo largo del proceso de consolidación y expansión en Huaycán, se evidencian cambios en la composición de sus habitantes, siendo esta cada vez más heterogénea.

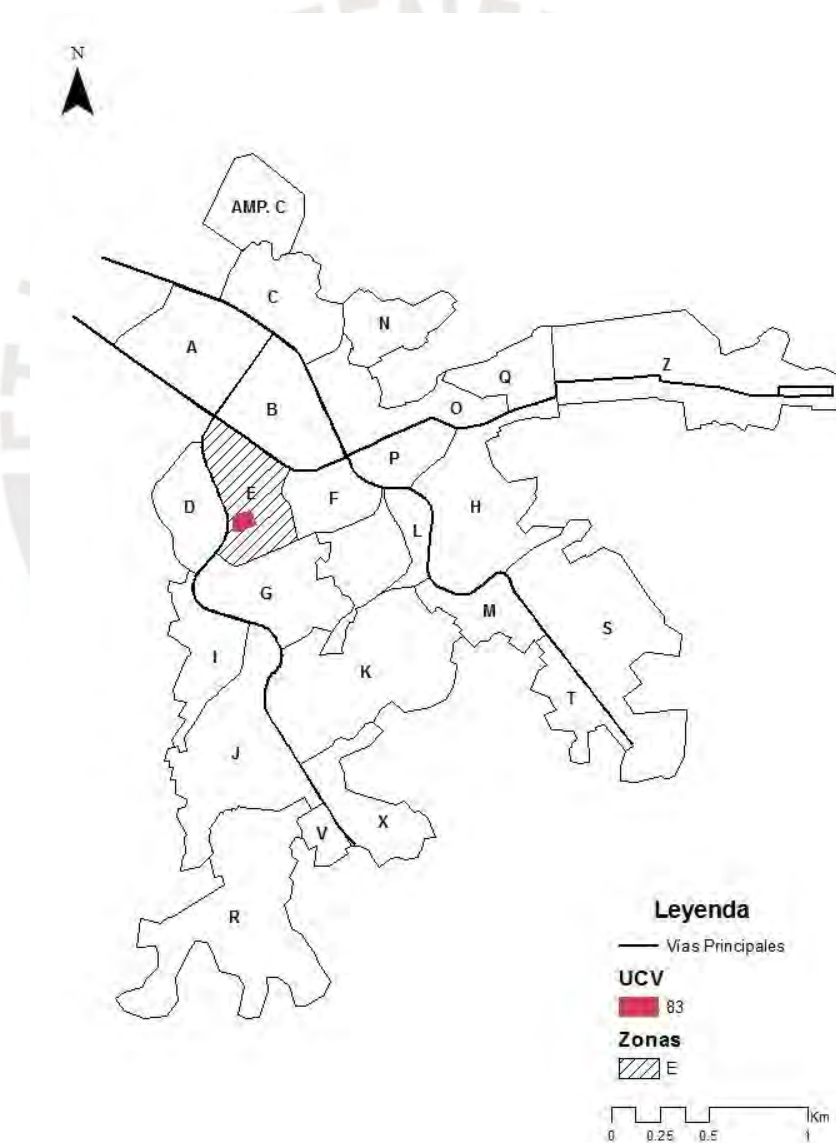
Tomando en cuenta la heterogeneidad de los actores sociales, se decidió abordar el caso de las familias fundadoras de Huaycán con el objetivo de conocer qué los lleva a realizar sus estrategias residenciales actuales. Son familias que participaron de la invasión de Huaycán y aún residen en los lotes que adquirieron en ese momento. Además, forman parte de un grupo social que ha mejorado relativamente su posición respecto del momento en que invadieron.

Con el propósito de abordar casos de familias similares, se eligió a un grupo de fundadores que residieran en el mismo barrio⁷. De esa manera, se abordaría un grupo un poco más homogéneo que ha compartido experiencias a lo largo de sus trayectorias de vida y se ve afectado por un entorno territorial similar, pues como señala Mario Small (2007), los barrios pueden generar diferencias en las valoraciones y comportamientos de los residentes.

⁷ Dada la delimitación política de Huaycán, nos referimos a una misma Unidad Comunal de Vivienda.

Se eligió la Unidad Comunal de Vivienda (UCV) 83 que pertenece a la zona E, una de las primeras en ocuparse en 1984. De 60 lotes que lo componen, aproximadamente el 30% aún corresponde a sus fundadores. Este es el punto de partida para trazar las estrategias residenciales que ejercen ellos y sus familias a lo largo de 34 años.

Ilustración 5 Ubicación de la UCV 83 de la Zona E de Huaycán



Elaboración propia.

3.2. Unidad de análisis

A diferencia de los clásicos estudios sobre movilidad social de las clases medias emergentes o populares, esta investigación no busca comparar posiciones entre dos generaciones distintas. Por el contrario, dado que las estrategias residenciales y de acceso al suelo de estas familias afectan conjuntamente a sus miembros, se considera al núcleo familiar como unidad de análisis. Al abordar desde un enfoque biográfico las trayectorias de las familias es posible estudiar sus relaciones a largo plazo, identificar cómo se despliegan y cambian en el tiempo (Bertaux et ál. 2000). Ello permite comprender las determinaciones mutuas entre las acciones de los sujetos sociales, los múltiples constreñimientos estructurales y los procesos de largo plazo de cambios socioeconómicos, políticos, demográficos y culturales (Mummert 2012).

En el marco teórico se plantea el análisis de las posiciones sociales en el espacio social y el campo que ocupan los miembros de las familias a lo largo de sus trayectorias. El análisis individual de los miembros de las familias permite identificar capitales, intereses y disposiciones que entran en juego al realizarse una estrategia. Pero, a pesar de ello, se considera que estos elementos individuales son interdependientes e involucran al conjunto de la familia.

Las estrategias residenciales y de acceso al suelo posibilitan la posesión de nuevo recurso (propiedad del suelo) cuya oportunidad aparece pocas veces en sus biografías porque la movilidad residencial de las familias entre los sectores populares no es muy fluida. Además, este tipo de propiedad se

convierte en el patrimonio familiar, es decir, la herencia para futuras generaciones. Por esto, involucra a la familia como un núcleo de relaciones en el que sus miembros poseen intereses y posiciones de poder diferentes. Así, se espera que un miembro se refiera a la decisión de otro debido a alguna interacción mutua.

3.3. Levantamiento de información

Esta investigación parte del método etnográfico, que es el más adecuado para abordar el caso desde la perspectiva relacional planteada en el marco analítico. Si bien este estudio tiene como principal herramienta las entrevistas a profundidad con enfoque biográfico, es la etnografía en su conjunto la que ha permitido conocer la lógica y prácticas de los actores. A continuación se desarrollarán las etapas del trabajo de campo.

Conocí Huaycán en julio de 2014. Mis primeros contactos me permitieron explorar superficialmente las dinámicas de expansión de Huaycán. Luego de ello, se realizaron visitas exploratorias al campo en las que tuve una primera aproximación a las trayectorias de los fundadores. Durante este periodo pude establecer lazos de confianza con algunos dirigentes y vecinos de la UCV 83 y me hice conocida por algunos como estudiante e investigadora. Estos vínculos han permitido que no sólo converse con ellos a modo de entrevistadora y entrevistado o entrevistada, sino también sobre temas cotidianos. Así, se pudo comprender más a fondo los intereses y circunstancias en las que se desenvuelven los miembros fundadores de estas familias. Por último, debo

destacar que la continuidad de mis visitas desde julio de 2014 hasta julio de 2017 me ha permitido identificar cambios en sus trayectorias y estrategias residenciales.

Entre abril y junio del 2016 realicé entrevistas a profundidad a dos miembros de nueve familias fundadoras de la UCV 83 de la zona E. Accedí a mis informantes a través de la herramienta de bola de nieve. La familia de uno de los principales dirigentes fue la fuente de acceso a la UCV. En muchas ocasiones el dirigente me presentó a miembros fundadores para poder conversar con ellos y posteriormente realizarles una entrevista. En otros casos, luego de saber quién era quién, me acercaba a los vecinos de la UCV 83 en las calles o los buscaba en sus casas. Una de mis principales críticas hacia esta aproximación es que, al ser presentada por el mismo dirigente, algunos miembros de las familias mostraron desconfianza hacia mí, sobre todo si discrepaban con el dirigente. Esto lo intenté contrarrestar en las explicaciones sobre mi trabajo de investigación y respondiendo a todas las dudas que tuvieran. Cabe precisar que durante este periodo se realizaron visitas que tenían el propósito de reforzar lazos de confianza y conocer mejor los principales sucesos dentro de la UCV y en la biografía de las familias, a través de conversaciones informales y observación participante.

Establecer confianza con los fundadores fue mi primera estrategia porque eran más accesibles y porque a partir de sus entrevistas yo podría trazar las estrategias residenciales que habían ejercido ellos y sus familias. En ese sentido, pedí a cada uno de los entrevistados que señale qué personas habían residido en su vivienda desde 1984. Ese mapeo de actores permitió identificar

a grandes rasgos la trayectoria familiar, los movimientos residenciales de permanencia o salida a lo largo del tiempo, y los actores con nuevos núcleos familiares.

Luego de ello, se buscó abordar el caso de los miembros de la segunda generación, principalmente, porque son aquellos que demandan nuevos espacios residenciales. Sin embargo, durante este periodo, resultó difícil acceder a la segunda generación (hijos de los fundadores) pues por actividades de trabajo y estudios estaban en Huaycán sólo en las noches. Ello se suma a una mayor desconfianza pues no había posibilidad de establecer conversaciones casuales con tanta frecuencia a comparación de la relación que se podía establecer con los fundadores.

Este fue uno de los principales motivos para realizar un último trabajo de campo, en entre mayo y julio 2017. Se mejoraron e incorporaron algunas preguntas de las entrevistas a profundidad. Durante un mes decidí alquilar un cuarto con el propósito de estar más cerca y acceder a interacciones y entrevistas con los miembros de las familias que realizaban sus actividades fuera de Huaycán (segunda generación y hombres).

Este último trabajo de campo lo desarrollé sin el acompañamiento del dirigente que me apoyó presentándome a los vecinos durante el 2016. Ello me permitió acceder a interacciones en las que había menor desconfianza e incluso, de la mano de otros contactos, pude conocer situaciones que no había presenciado en etapas anteriores. En ese sentido, el cambiar de contactos me permitió obtener mejor información sobre el funcionamiento del campo del “mercado informal de suelo”. Además, en esta última etapa, incorporé a

dirigentes de otras zonas y algunos actores políticos que brindaron información complementaria sobre las dinámicas de urbanización en Huaycán.

Por último, durante esta etapa también destaca la caracterización de la vida cotidiana. Durante mi residencia en el lugar pude acceder a experiencias cotidianas que reflejan el funcionamiento del “mercado de informal de suelo”. Además, esto permitió una mejor comprensión de los motivos que los miembros de las familias fundadoras otorgaban a las estrategias residenciales que ejercían.

En esta tesis se toman en cuenta entrevistas y notas de campo realizadas en el 2016 y el 2017. Muchos miembros de las familias fueron nuevamente entrevistados y otros recién contactados durante el último año de trabajo de campo. A continuación presentaré la descripción del perfil de las personas que participaron de este estudio.

Tabla 1. Lista de entrevistados			
Actor	Cantidad	Sexo	
		Mujer	Hombre
Familias fundadoras	12	-	-
Primera Generación	12	9	3
Segunda Generación	12	7	5
Ex – Dirigentes	6	3	3
Dirigente del Gobierno Central de Huaycán	1	1	-
Funcionario municipal (sede Huaycán)	1	-	1
Total	32	20	12

Elaboración propia.

Tal como presenta la tabla, se entrevistó a más mujeres que hombres. Esto se debe a dos motivos principales. En primer lugar, quienes lideraron el

proceso de ocupación inicial fueron mujeres; y segundo, por la disponibilidad de los actores a otorgar una entrevista. Fue común que los varones estuvieran en sus viviendas menos tiempo que las mujeres por la diferencia de ocupaciones. Las mujeres con núcleos familiares propios tendían a ser amas de casa, mientras que los varones se encargaban de generar ingresos para la familia.

A pesar de esa situación, se pudo acceder a entrevistas con los hombres los fines de semana. En el caso de la segunda generación, esto fue más viable porque identifiqué algunos momentos de la vida cotidiana en la UCV que me permitían presentarme como investigadora. El principal fue la “pichanga” del fin de semana pues, al ser presentada por sus pares y no por la primera generación, pude establecer mejores relaciones de confianza. A diferencia de ellos, no encontré muchas oportunidades para presentarme con los miembros hombres de la primera generación.

Por último, presentaré los ejes temáticos de las entrevistas semi-estructuradas. Cabe aclarar que incluyo aquellos que incorporé en el último trabajo de campo, lo cual llevó a que realizara nuevas entrevistas a los miembros de las familias que entrevisté en el 2016. Además, aquellas temáticas no utilizadas en el análisis de la investigación no se toman en cuenta en la siguiente descripción.

Esta herramienta de recojo de información (ver Anexo 1) permitió abordar los recuerdos sobre la etapa inicial de Huaycán. Se preguntó a los miembros de las familias fundadoras por el proceso inicial de ocupación y sus trayectorias antes de llegar; es decir, el lugar de origen, estudios, lugar de residencia

anterior, entre otros elementos. Ello ha permitido dar cuenta de las características de un grupo bastante homogéneo en los inicios de Huaycán y de la experiencia en el campo que adquirieron desde entonces.

En un segundo momento, se preguntó por las estrategias residenciales llevadas a cabo por las familias. Se insistió en profundizar acerca de los motivos de estas acciones y los elementos que posibilitaron llevarlas a cabo (capitales). Cabe aclarar que, debido a que la unidad de análisis son las familias, se preguntó a los miembros de la primera y segunda generación que explicaran las estrategias impulsadas por cualquier miembro de la familia, no sólo por el entrevistado o entrevistada.

En tercer lugar, pedí que describieran sus trayectorias de vida luego de haber llegado a Huaycán. Por ejemplo, en qué se emplearon luego de la ocupación, dónde cursaron estudios básicos la segunda generación y así sucesivamente. Además, se visibilizaron momentos que fueron claves para ellos como la enfermedad de alguno de los miembros, situaciones de conflicto o inestabilidad económica.

También se abordó el tema de la vida cotidiana. Se preguntó por las rutinas diarias que realizaban, los lugares que frecuentaban y cómo se movilizaban. Estos elementos permitirían comprender mejor las valoraciones y percepciones sobre el lugar de residencia. Por último, se desarrolló como último eje el tema de expectativas tanto residenciales como para sus proyectos de vida.

3.4. Análisis de la información

Tras el recojo de información a través de entrevistas y observación participante dentro de la UCV 83, es necesario precisar sobre el procesamiento de la información y el análisis realizado. Se realizaron matrices de sistematización, las cuales permitieron organizar la información en base a los ejes de las entrevistas. Además, se organizaron los casos de modo tal que se diferenciaron primera y segunda generación sin perder de vista las características de la familia a la que pertenecían.

Para caracterizar e identificar los elementos que explican que un grupo de familias y otro no acceda a lotes en zona de expansión se hizo el ejercicio de desarrollar “tablas de la verdad” de modo que se identificaron las variables significativas para explicar las dos secuencias (la esperada y la paradójica). Este ejercicio se basa en las combinaciones lógicas que permiten explicar la realización de una acción específica (estrategias residenciales) (Becker 1998). Ello ha permitido una mejor diferenciación entre las dos secuencias, principalmente entre los factores objetivos y subjetivos que llevan a ellas.

3.5. Introducción al caso de estudio

A continuación, se presentan características de Huaycán, principalmente cómo ha evolucionado a lo largo de 34 años. Y, segundo, se describirá los orígenes de las familias fundadoras de la UCV 83 de modo que se conozcan los puntos de partida en sus trayectorias de vida dentro de Huaycán y, sobre

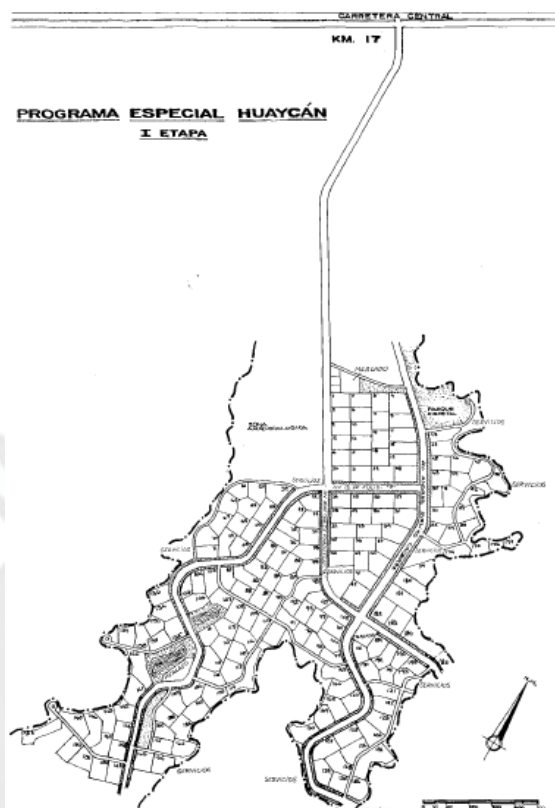
todo, las experiencias y aprendizajes que repercuten en sus estrategias residenciales y de acceso al suelo.

3.5.1. La evolución de Huaycán

El Proyecto Especial Huaycán fue fundado el 15 de julio de 1984 por asociaciones de vivienda con el apoyo de la Municipalidad Metropolitana de Lima, liderada por Alfonso Barrantes (1984-1986)⁸ de Izquierda Unida. Este proyecto fue motivado por la necesidad de vivienda de los sectores más pobres y el interés del gobierno municipal de acompañar el proceso de la formación de la barriada con asistencia técnica y propiciando un proceso de ocupación a través del cual se pudiese mejorar la calidad de vida de los moradores (Ricou 1988). A diferencia de otras barriadas, en las que el rol del Estado era pragmático pues otorgaba el lote y el título mas no garantizaba un adecuado proceso de habitabilidad (Calderón y Olivera 1989), este proyecto planificado abría paso a una urbanización de la periferia, “integral y participativa” (Figari s.f.).

⁸ Durante este periodo, se entregaron 130,245 títulos de propiedad, más del doble de títulos entregados por gobiernos municipales anteriores.

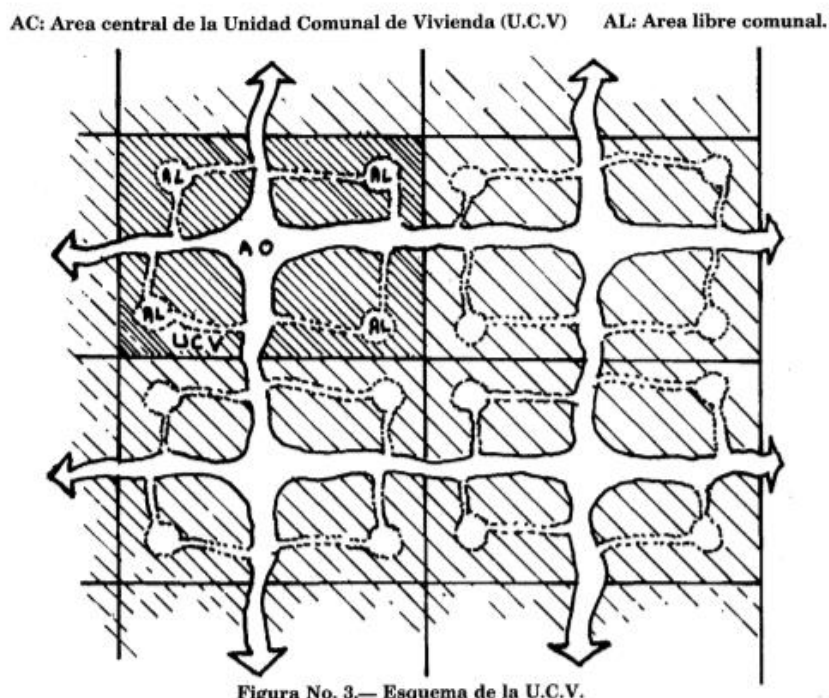
Ilustración 6 Plano del Proyecto Especial Huaycán



Fuente: Ricou (1988)

A través del diseño y la planificación se organizó el espacio de la siguiente manera. Huaycán fue dividido en zonas que llevan como distintivo las letras del abecedario, de la “A” a la “Z”. A su vez, estas se subdividen en Unidades Comunales de Vivienda (UCV), que están enumeradas. Cada una constituía la célula elemental de la organización del espacio y los servicios propuestos por el equipo técnico del proyecto. Asimismo, su diseño tuvo como objetivo generar espacios de encuentro entre vecinos de modo tal que se promoviera la organización social. Así, el principal detalle de las UCV es la existencia de áreas comunes.

Ilustración 7 Diseño original de las Unidades Comunales de Vivienda



Fuente: Ricou (1988)

La organización local en Huaycán inicia con distintas escalas. Primero, un Comité Central, conformado por dirigentes que asumían la coordinación con el equipo técnico y el gobierno municipal, y representaban los intereses de los moradores. Asimismo, lideraron el proceso de fiscalización de la ocupación. En un segundo nivel, ellos trabajaban de manera articulada con los dirigentes zonales y sus respectivas juntas. Y, por último, cada UCV contaba con un dirigente y una junta.

Las dos asociaciones de vivienda que agruparon a la mayor cantidad de personas fueron la Asociación de Vivienda Avelino Cáceres y la Asociación de Vivienda José Carlos Mariátegui. En el caso de la primera, muchos señalan que estaba conformada por residentes de Chosica y otros sectores de Lima

Este, como Ate y Santa Anita. En el segundo caso, la población era de El Agustino, principalmente.

Desde 1984 hasta la actualidad, Huaycán ha experimentado muchos cambios en su morfología urbana, sus habitantes e instituciones. De igual manera, ha sido afectado por los cambios económicos, políticos y sociales de mayor escala. A continuación se describen sus características actuales, principalmente las del mercado informal de suelo.

En primer lugar, los cambios en Huaycán se manifiestan en la localización de servicios públicos y privados que constituyen oportunidades de calidad de vida que mejoran en el lugar. Se destaca la presencia de comercios formales, comercio ambulante, bancos, tiendas, centros de educación básica y superior en la avenida 15 de Julio. Estos elementos podrían dar cuenta de una mayor integración a la ciudad; sin embargo, prevalecen diferencias considerables en la calidad de los servicios, principalmente educativos y de salud.

Ilustración 8 Actividad comercial en la avenida 15 de Julio

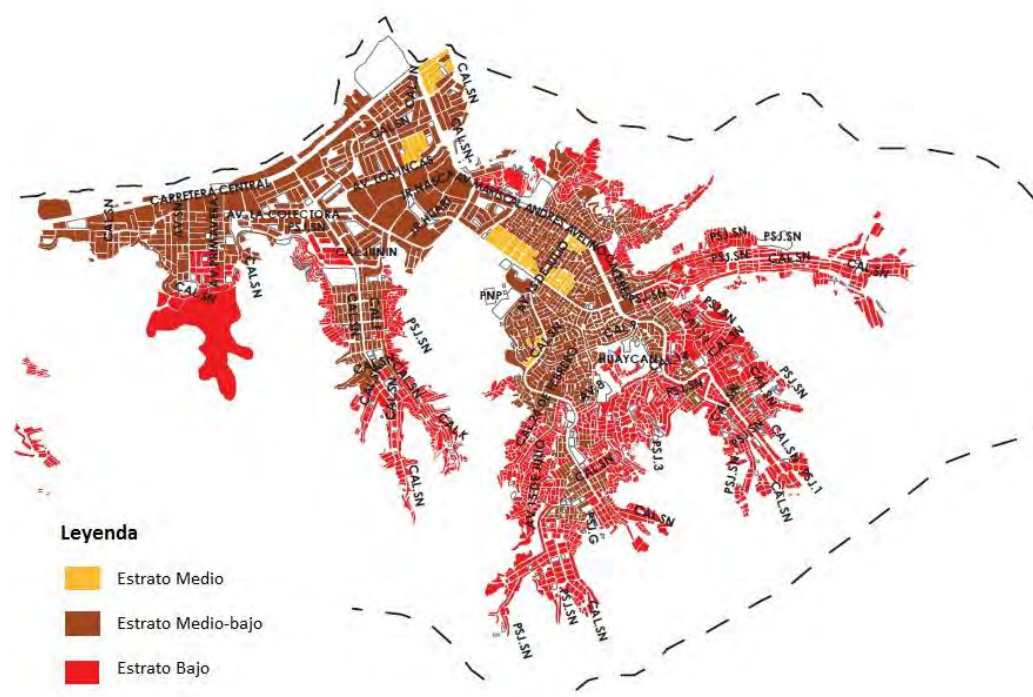


Foto: Jimena Ñiquen

Además, el Huaycán está articulado con otros nodos de Lima Este. Ello es evidente a partir de la oferta de transporte y las rutinas cotidianas de los habitantes hacia escuelas, lugares de recreación y centros de trabajo en Ate, Santa Anita, Acho, Chaclacayo y Chosica. Es importante destacar que dicha relación muestra una mayor independencia espacial de las prácticas cotidianas respecto de Lima Metropolitana.

Estas mejoras en el acceso a servicios y mayor articulación a otras zonas de la ciudad han sido acompañadas por el incremento del ingreso per cápita de los residentes. Según datos del INEI del 2013, las áreas ocupadas inicialmente y más cercanas a las zonas comerciales albergan a población de ingreso per cápita medio-bajo, mientras que las zonas de expansión, un nivel bajo (ver Ilustración 9). A partir del método Dalenius, se define que el estrato medio de 899,00 soles hasta 1 330,09 soles, el medio bajo de 575,70 soles hasta 898,99 soles y el bajo hasta 575,69 soles a precios de Lima Metropolitana.

Ilustración 9 Plano Estratificado a nivel de manzana por ingreso per cápita del hogar. Ate, Huaycán



Fuente: INEI 2016

Las zonas consolidadas de Huaycán albergan a las personas con mejores ingresos. Estas personas residen cerca a la zona comercial y de servicios, y a la oferta de transporte público por lo que la localización de esas viviendas resulta atractiva. Ello ha derivado en la activación de un sub-mercado de alquileres en las manzanas más cercanas a las avenidas principales. Otro elemento que permite la llegada de inquilinos es que las viviendas cuentan con servicios básicos, infraestructura vial (principalmente pistas) y porque estas se han densificado. La mayoría de viviendas es de material noble y posee entre dos y tres pisos. Sin embargo, también se reconocen situaciones de deterioro de la infraestructura de los primeros pisos y problemas de delincuencia que deterioran la calidad en las zonas consolidadas.

Por otra parte, la magnitud de la expansión se representa en los 48 mil habitantes que residen en zonas informales (Barrio Mío 2014). Como ya describimos, quienes habitan estas zonas son los más pobres del sector y se encuentran en situaciones precarias de habitabilidad pues la gran mayoría de viviendas es de material prefabricado y en algunos casos son construcciones de material noble. Esta dinámica de urbanización es posible por la compra y venta de terrenos, la cual articula prácticas de corrupción e informalidad en las que se involucra capital privado e instituciones del gobierno en sus distintos niveles, principalmente el gobierno distrital y las dirigencias zonales. Por otra parte, se identifica también la presencia de tráfico de terrenos⁹ por parte de bandas delictivas.

En Huaycán se identifican tres formas de acceso a lotes en zonas de expansión. Primero las dinámicas de compra y venta a través de empresas privadas; segundo, el tráfico de terrenos; y, tercero, proyectos de urbanización y ampliaciones que se asemejan a las antiguas invasiones.

La compra directa de lotes o viviendas consiste en la transacción con una empresa, que otorga título de propiedad sobre el lote. Otra opción es que se haga lo mismo con propietarios particulares. Se sabe que el costo aproximado es entre 7 mil y 20 mil soles dependiendo de la ubicación y la cantidad de metros cuadrados que abarca.

Sobre este tipo mercantilización del suelo en las zonas de expansión, me interesa destacar que es una modalidad presente en la cotidianidad de

⁹ La tesis de Argüelles (2017) presenta el tráfico de tierras como uno de los tres principales problemas de Huaycán en la actualidad.

Huaycán. A continuación presento una nota de campo sobre un encuentro con una vendedora de lotes en el transporte público.

“La combi estaba bastante llena y me tocaba ir parada. Escuché una peculiar conversación en el fondo. Se trataba de una pareja y una señora. Ella les contaba que vendía terrenos en Huaycán, muy cerca a la R. La pareja mostró interés pues se encontraban buscando terreno para su familia. Les brindó la información abiertamente, sin importar que todos la hayamos estado escuchando en el vehículo.

En la entrada [de Huaycán] bajaron muchos, entre ellos, aquella pareja. Como quien no quiere la cosa, me senté al lado de la señora, a pesar de que había otros asientos disponibles. Tenía la esperanza de que me ofreciera lotes a mí también. Hicimos contacto visual y, de pronto, empezó. Me dispuse a mi rol de potencial cliente y al suyo, de vendedora. Me contó que cada uno vale 20 mil soles y que son de 200 m². Entre los argumentos que usó para convencerme dijo algo así como ‘está barato... Señorita, póngase a pensar de aquí a unos años cuánto va a costar... Día a día aumenta el precio, es una buena inversión. Sobre todo porque en cuatro o cinco meses van a hacer una carretera [que conectaría Huaycán con Las Musas, en La Molina]... Además, está bonito el terreno, es planito’. Me dijo también que podía ver los terrenos con toda mi familia: ‘me llama no más y coordinamos una visita’. Me dijo que podía encontrarla a ella o a los vendedores en el parque [la plaza principal] o en Kasumi [pollería ubicada en la Av. 15 de julio, hacia el lado de la zona E]. Para presionarme más, me dijo que hoy ya había vendido cuatro y que si estaba interesada, mejor programara una visita la otra semana porque ya tenía a varios interesados.

Me dio toda esa información con mucha disponibilidad, pero a su vez me preguntó varios datos que le servían a ella como argumento para convencerme de que el lote podía serme útil. Primero, si era soltera o no pues me interesaría más en caso planeara tener una familia. Segundo, qué estudiaba y en qué trabajaba para sugerirme que podía invertir el dinero en el lote y que podría venderlo cuando quisiera. Siempre hacía alusión a que podría necesitarlo, que yo no sabía en qué momento podría necesitar dinero.

Mi interés era conocer más el negocio así que luego de que acepté su volante y su número de teléfono, le empecé a ‘hacer la conversa’. Le pregunté si era un proyecto con aprobación de la municipalidad. Me dijo que no me preocupara, que todo estaba en regla y que los tratos se realizaban por vía notarial. Comentó que sabía de casos en los que gente había sido estafada, ‘me cuentan un montón de historias’, que habían puesto dos mil o tres mil y que habían perdido toda la inversión. Me aseguró que la empresa es propietaria del terreno y que era seguro (...)” (Nota de campo 9 de julio de 2017).

Ilustración 10 Volante de lotes en venta entregado al final de la conversación

Foto: Jimena Ñiquen

Las situaciones de volanteo en Huaycán han sido muy comunes a lo largo de mi estancia en el campo. Ya sea en la combi o en la plaza principal, las empresas ofrecen terrenos en las partes altas. En ese sentido, considero importante destacar dichas prácticas en tanto visibilizan una intensificación de la oferta de suelo. Es una situación que difícilmente podría ocurrir en las zonas centrales de la ciudad.

En segundo lugar, el tráfico de terrenos constituye otra de las modalidades a través de las cuales se accede a suelo urbano. Esta colinda con lo delictivo y es considerada uno de los principales problemas de Huaycán pues destacan situaciones de violencia y de estafa en el recuerdo de los habitantes del lugar.

Por último, se identifica el acceso al lote por una modalidad que he denominado *mínima organización y alta negociación*. Consiste en la organización de pequeños grupos de moradores que tienen interés de ocupar determinado espacio, que por lo general son pequeños proyectos de

urbanización o ampliaciones de las zonas de Huaycán. Bajo dicha modalidad, se presentan dos posiciones de poder diferentes que permiten (a través de una organización mínima) acceder al suelo: dirigentes y socios. Esto es similar al modelo anterior de ocupación.

Sabemos que los socios se caracterizan por integrar la demanda del suelo; es decir, su presencia es necesaria para tramitar la ocupación de determinada área de expansión con la comunidad campesina, COFOPRI y/o la municipalidad. Por otro lado, los dirigentes asumen la realización de trámites y negociaciones con los actores ya mencionados. En ese sentido, los dirigentes acceden a información sobre los requisitos y procedimientos necesarios para acceder a lotes. Al asumir el cargo se ven enfrentados a situaciones en las que deben negociar con las autoridades para que acepten procesos o los realicen con mayor rapidez.

La caracterización de zonas consolidadas y en expansión, al igual que datos generales sobre sus habitantes, permiten dar cuenta del contexto en el que se realizan estas estrategias residenciales. Los cambios en la estructura política y organizativa resultan elementos claves para comprender los mecanismos de acceso a la vivienda y el suelo en la actualidad.

3.5.2. Los primeros años de ocupación de los fundadores de la UCV 83

En esta sección se presentan las posiciones sociales que ocupaban los fundadores cuando llegaron a Huaycán y las vivencias que atravesaron de manera conjunta a partir de las cuales han empezado a adquirir ciertos

capitales y esquemas subjetivos. Tal como se mencionó anteriormente, la selección de familias tuvo como premisa el ser un grupo relativamente homogéneo que compartiese experiencias y características sociales con el fin de tener una mejor comparación de los casos.

Los fundadores de la UCV 83 fueron socios de la Asociación Pro-vivienda Avelino Cáceres por lo que muchos provenían de Chosica. Se trataba pues de un grupo de migrantes, pero que ya se habían asentado en Lima. Así, una de las principales razones por las que llegaron a Huaycán fue la búsqueda de una vivienda propia pues (1) residían en viviendas de parientes¹⁰ o (2) lo hacían en casa de sus padres o abuelos, pero tenían la necesidad de buscar una vivienda porque surgían nuevos núcleos familiares de modo tal que se presentaban situaciones de tugurización.

Interesa describir la posición social que ocupaban fundadores en esta primera etapa. Las variables que lo permiten son las siguientes: lugar de origen y lugar de residencia anterior; sexo, edad y estado civil; nivel educativo y ocupación. Esta descripción también es importante porque permite trazar las relaciones de poder entre los moradores, principalmente dirigentes y socios.

Tal como mencionamos anteriormente, los fundadores provenían de distritos de Lima Este, principalmente Chosica y Santa Anita. Además de distritos populares del casco central como La Victoria y Breña. Ellos residían en casa de parientes de modo que antes de llegar a Huaycán habían tenido

¹⁰ Entre ellos, resaltan los tíos y tías, que habían migrado antes que ellos a Lima.

experiencia en la ciudad. Por otra parte, los lugares de origen son bastante heterogéneos pues la mayoría era de origen migrante.

Entre los fundadores, se identificaron más mujeres que hombres pues eran ellas quienes tenían más tiempo disponible para encargarse del proceso de ocupación. En caso tuviesen pareja, era usual que los hombres sólo estuviesen a Huaycán los fines de semana ya que laboraban los demás días. Además, es importante recalcar que el promedio de edad con la que llegaron fue de 26 años, bastante temprana para la independización a comparación de la situación que viven los hijos de estos fundadores actualmente. Si bien la mayoría tenía estado civil como soltero o soltera, había casos de fundadores que tenían hijos durante esta etapa inicial. Dentro de este grupo, algunas madres solteras.

Por último, en lo que respecta al nivel educativo y al empleo, se identifican distinciones importantes. Había un grupo conformado por estudiantes de la especialidad de Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos quienes eran los más jóvenes y apoyaban desde la posición de dirigentes a la organización y formación de aquellos que sólo cumplían el rol de socios. Asumieron este papel porque también eran cercanos a movimientos políticos de izquierda. Por otra parte, otro grupo de socios eran trabajadores en el sector industrial o estaban dedicados a la construcción; y, en el caso de las mujeres, interrumpieron estudios técnicos y trabajos no calificados por dedicarse a la ocupación de Huaycán y a la crianza de sus hijos en caso los tuvieran.

Así, a partir de esta caracterización, se identifican dos grupos que asumen roles diferentes. Aquellos que acceden a educación superior y poseen cierto capital político que los lleva a ocupar cargos como dirigentes y aquellos que prescinden de estas características y asumen el rol de socios. Esto demuestra que quienes tenían una mejor posición en el espacio social (acceso a educación superior y capital social en el campo político), obtenían mayores beneficios en el “campo” pues la dirigencia permitía (1) acceder a información sobre el diseño de la urbanización del lugar y (2) tomar decisiones para el grupo que representaban.

A continuación se describirán los acontecimientos más importantes para los fundadores. Estos sucesos no solo son relevantes en tanto constituyen momentos icónicos sino porque tiene repercusiones en la construcción del capital cultural-territorial y el interés en el “mercado informal de suelo”.

Uno de ellos fue la “invasión de la invasión”¹¹. Durante las primeras semanas tras la ocupación inicial, todos los socios fueron agrupados por sectores. Los fundadores de la 83 fueron agrupados en el “Sector 44” – compuesto por lo que equivaldría a cuatro UCV, es decir, 240 familias-. Durante esta etapa los fundadores conocieron las dificultades del proceso de ocupación, principalmente situaciones de escasez (de servicios básicos), miedo e incertidumbre por la necesidad de vivienda. Ante ello, la organización cobró gran importancia pues permitió la solución de problemas cotidianos y generar

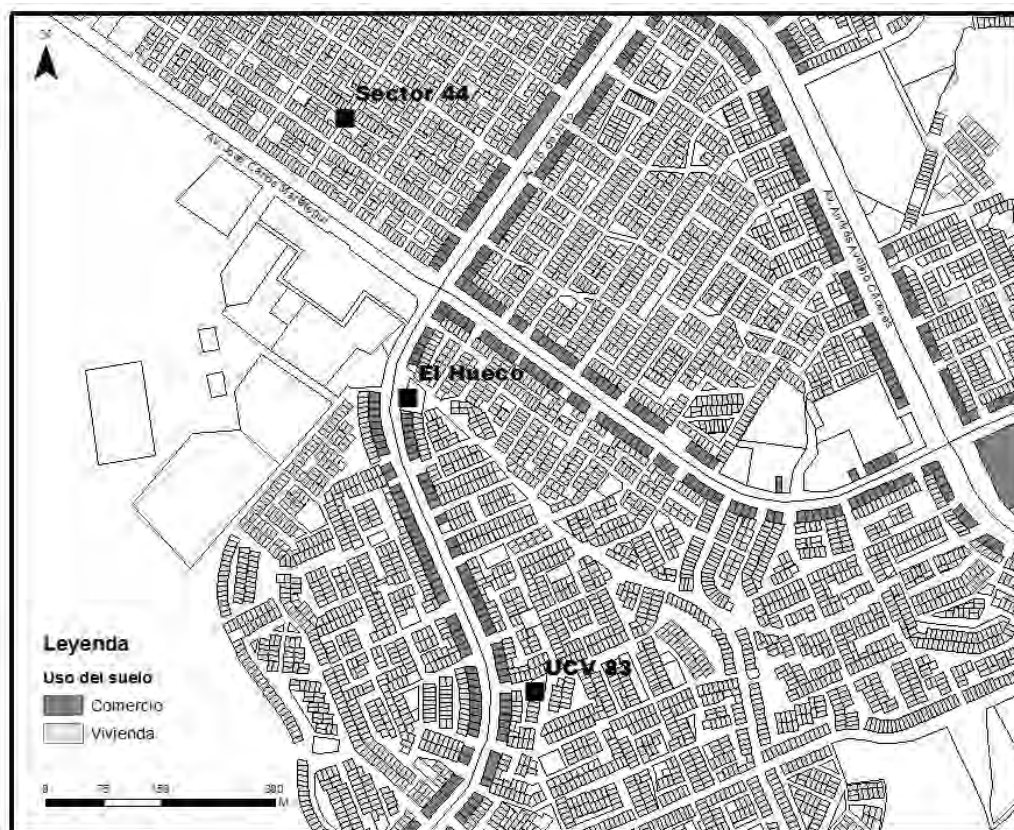
¹¹ Si bien no es un hecho representativo de las UCV que se instalaron en las primeras zonas ocupadas, el dato es sumamente importante dentro de la trayectoria de las familias fundadoras tras su llegada a Huaycán. Es parte pues de lo que ofrece el caso al profundizar en él.

cohesión entre ellos. Se realizaron actividades en conjunto tales como la organización de la olla común, rondas de vigilancia y postas de salud.

Luego de eso, llegó la transición del Sector 44 a la UCV 83. Cuando se asignó el espacio por el equipo técnico de la Municipalidad, los fundadores del sector no aceptaron dicha distribución. Por haber pertenecido a la asociación Avelino Cáceres y haber participado desde los primeros días de ocupación, los fundadores de la UCV 83 consideraban que les correspondía estar en la zona “A”, donde ya se habían asentado y que sabían, sería el lugar más cercano al área comercial y a la Plaza de Huaycán. El lugar fue asignado en la zona “B”, la cual tenía una geografía accidentada pues había grandes rocas que las mujeres no podrían romper para trabajar sus lotes (tomando en cuenta que eran las mujeres las protagonistas del proceso mientras los hombres laboraban).

A partir del desacuerdo, se inició la búsqueda del lugar apropiado para asentarse. Entre los fundadores, el dirigente solicitó a tres miembros del grupo que eran maestros de obra que buscaran un terreno apropiado para la construcción. Pasaron por varios lugares antes de asentarse definitivamente, pasando antes por un lugar que actualmente es una avenida (ver Ilustración 11). El lugar adecuado que encontraron era “una pampa blanquita” situada en el terreno destinado para los funcionarios municipales del gobierno de Barrantes.

Ilustración 11 Lugares que ocuparon los fundadores antes de su ubicación definitiva



Elaboración propia.

También se identificó que los recuerdos sobre este momento denotan arrepentimiento y desacuerdo con la decisión. Actualmente, tras el proceso de consolidación que han experimentado las primeras zonas, se identifica el surgimiento de comercios en las avenidas y en espacios cercanos a estas. Luz, hija de una de las fundadoras, considera que pudieron haber invadido terrenos que los hubieran beneficiado por su cercanía a las avenidas:

*“Y así, así nos vinimos a la de Dios. Y después... Era para quedarse en la 15 [avenida comercial], pero después nos movimos. Había un grupo que nos decían «más arriba está bonito». «Vamos arriba». Como ovejitas nos hemos ido arriba. Nos hubiéramos quedado en la 15 de julio, a la altura de “El Huevo” más o menos era. «Más arriba está bonito, va a haber mejor», que esto que el otro. Y ya pues, nos vinimos más arriba. Porque... **Nuestro sitio era la 15 de julio. En la misma 15 de julio era porque los que se quedaron ahora tienen***

casa en la misma 15, en la misma 15 tienen [negocios]... Los demás se arrepienten porque ahí se quedaron los valientes. Ahí daba miedo porque robaban (...). Pero subieron acá arriba a la zona E, a la [UCV] 83. Así fue. Nos hubiéramos quedado en la 15 de julio. Cuando mi papá ve, se arrepiente. Da risa. «Hubiéramos cogido terreno. En otro sitio hubiéramos vivido», dice (risas).» (Luz, 39 años).

Este testimonio da cuenta de que los socios no cuestionaron la elección del lugar pensando en la localización de sus lotes y el valor de cambio que ello podría generar a largo plazo. La inexistencia de conflicto se debe principalmente al desconocimiento sobre el diseño urbano de Huaycán pues no se podía especular sobre el suelo que ocupaban. A través de los recuerdos de los fundadores y sus hijos se evidencia que el valor de cambio del suelo surge con el proceso de consolidación de Huaycán y que el conocimiento constituye uno de los principales para acceder a beneficios. Si bien este no permite aumentar el valor de cambio de sus viviendas en la UCV 83, se mostrará cómo lo utilizan quienes se involucran en la adquisición de lotes en las zonas expansión de Huaycán. Aquí se evidencia la importancia de la información para el surgimiento de la especulación. A lo largo de los 34 años de ocupación los fundadores han entendido cómo funciona el mercado de suelo, de qué depende el valor de cambio de un terreno y el beneficio que pueden adquirir de ello. En ese sentido, el arrepentimiento con el que recuerda Luz la “invasión de la invasión” aparece en la actualidad, al darse cuenta de lo que pudo haber tenido.

El segundo acontecimiento consiste en la salida de algunos fundadores y el emparejamiento de algunos. Ambas situaciones provocaron el surgimiento de lotes “libres” para los cuales se convocó a familiares o amigos que tenían

necesidad de vivienda. Estas ideas fueron promovidas desde las dirigencias de izquierda, quienes buscaron otorgar vivienda a más pobres.

Durante los primeros días en la UCV 83, se repartió a cada fundador un lote de 90 m². La repartición se dio casi siempre por sorteo; sin embargo, en algunos casos se priorizó a algunos socios según su antigüedad y colaboración dándoles la opción de elegir la ubicación de sus lotes. Muchos hicieron énfasis en que no sabían cómo sería la distribución del espacio pues esa información la conocían los dirigentes y el equipo técnico.

Una vez distribuidos los lotes, algunos socios empezaron ausentarse en Huaycán pues sólo acudían los fines de semana a “cuidar” sus lotes. Sin embargo, esa situación hizo muy común. Así, se les empezó a llamar “turistas”, que solo iban a la UCV “de visita”¹². Ellos eran, principalmente, profesores o estudiantes que por sus ocupaciones debían trasladarse constantemente a Lima. Residir en Huaycán era “complicado” pues no había mucho transporte ni brindaba las comodidades para satisfacer sus necesidades personales y profesionales. A ellos se sumó la salida de dirigentes y personas vinculadas a la izquierda fueron perseguidos tanto por Sendero Luminoso como por fuerzas paramilitares.

Estas “salidas” se valoraron positivamente pues esos espacios volverían a ser distribuidos para satisfacer la necesidad de vivienda de los sectores más pobres. Bajo esa lógica, se identificó otra oportunidad para que más familias o personas de bajos ingresos obtuvieran un lote. Por esa razón, se les dio la

¹² Cabe aclarar que esta situación no es propia de la UCV 83, era un problema para Huaycán en general.

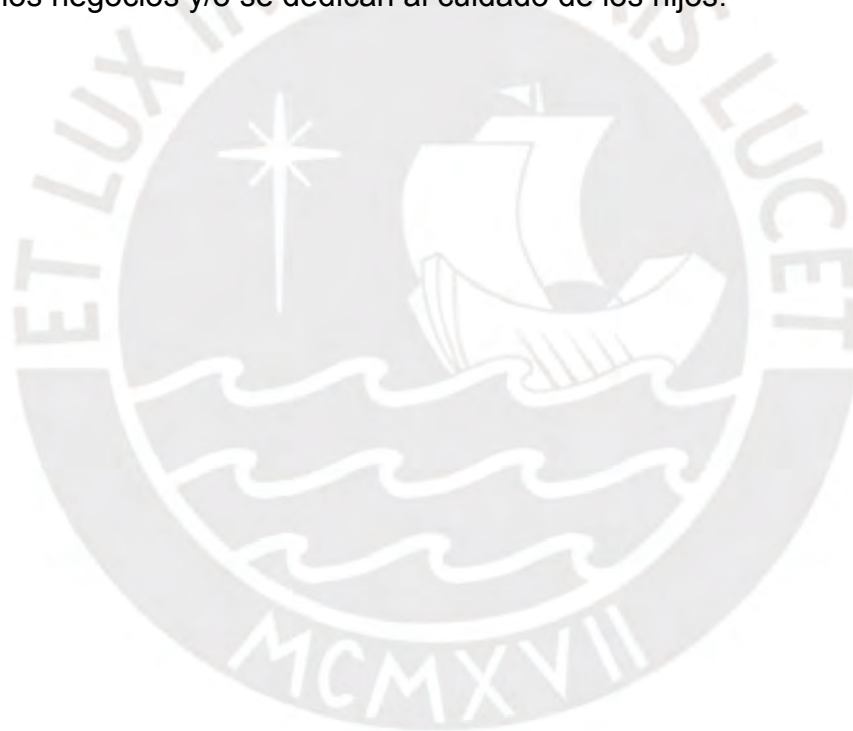
posibilidad a los “turistas” de traspasar sus lotes a familiares que no tuvieran vivienda propia. En caso no se presentara alguien, aquel lote quedaría a cargo de la dirigencia de la UCV.

A su vez, surgieron situaciones de convivencia entre los fundadores formando nuevos núcleos familiares entre sí. Así, cada pareja tenía dos lotes dentro de la UCV 83. Ante esta situación se indicó que cada una dejara un lote vacío para que ese pudiera ser usado por otra persona o familiar que necesitara vivienda. Esta situación es recordada por los socios como una pérdida pues se preguntan qué hubieran podido hacer (vender, alquilar, poner un negocio, etc.) si es que se hubieran quedado con los dos lotes. Angélica, cuenta que debió haberse preocupado por obtenerlos para sus hijos:

“[...] De ahí empezaron a venir por invitación de otras personas, conocidos. Empezaron a lotizar. Mi lote este era abajo, pero después me vine acá. Cuando empezaron a lotizar dijeron que éramos [podíamos traer] dos familias más. O sea, para tres. Pero mi familia no quería venir, teníamos varios cuñados, pero no querían venir y yo tampoco... mis hijos eran menores. Ahora me pesa en el alma que por qué no agarré dos lotes si quiera. Uno para mi hijo, uno para mi hija, cuando había esa oportunidad. Pero no he hecho. Ahora algunos se hicieron pareja, les quitaron un lote. Así muchos dejaron, cedieron a su familia. Había como 4 o 5 familias que cedieron” (Angélica, 62 años).

Es interesante que esa preocupación se manifiesta ahora. En ninguno de los casos los fundadores comentó que haya habido reclamos en ese entonces. Se acató la decisión de la dirigencia sin mayor conflicto. No obstante, los fundadores en la cual enfatizan que tuvieron que dejar un bien que en la actualidad les serviría mucho a sus familias.

A partir de ello, en 1985, se incorporaron a la UCV nuevas familias. La composición “final” de la UCV se caracteriza por ser más homogénea. Los turistas, principalmente sanmarquinos, salieron de Huaycán por los motivos que ya se describieron. Mientras que, quienes se quedan y llegan son hombres que se dedican a la construcción o trabajan en fábricas, y algunos universitarios que no tienen los recursos para salir; mujeres que luego de la ocupación no poseen trabajo y participan de programas del Estado, arman pequeños negocios y/o se dedican al cuidado de los hijos.



CAPÍTULO 4: LAS ESTRATEGIAS RESIDENCIALES Y DE ACCESO AL SUELO DE LAS FAMILIAS FUNDADORAS

Este capítulo y el siguiente presentan los hallazgos de la investigación que responden directamente a los objetivos de la tesis. A continuación, se describen las dos secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo, la 'esperada' y la 'paradójica', cuya diferencia parte de la posibilidad de haber accedido a un lote en zona de expansión o no. Por un lado, se describen a los actores involucrados, los motivos que los impulsaron, los procedimientos y requerimientos de cada estrategia; y por el otro, cómo el suelo y la vivienda son utilizados por las familias fundadoras.

Actualmente, las estrategias residenciales responden principalmente a la demanda de vivienda producida por la segunda generación de las familias fundadoras. Esto se pudo rastrear pues se tuvo acceso a la UCV 83 desde el 2014, lo cual permitió identificar cambios y permanencias a lo largo de estos años. A eso se añade que la segunda generación está compuesta por diferentes cohortes, de modo que los mayores (entre 30 y 45 años) experimentan situaciones que los podrían llevar a independizarse, mientras que los más jóvenes (entre 20 y 29 años) aún no las viven.

La segunda generación de las familias fundadoras siguen dos secuencias de estrategias diferentes; sin embargo, parten de una estrategia residencial común: la residencia en la vivienda que adquirieron sus padres en la UCV 83. Esta es la primera estrategia que todos comparten, pero la llevan a

cabo con distintos propósitos pues para algunos es una etapa transitoria y para otros una estrategia permanente.

Luego de esa etapa, se distinguen dos opciones de mudanza fuera de la casa de los padres: la mudanza a una zona consolidada fuera de Huaycán o, a una zona de expansión de Huaycán. Cabe precisar que las estrategias de cada secuencia son excluyentes pues en ningún caso se identificó, que en una misma familia, los miembros de la segunda generación ejercieran ambos tipos de mudanzas. Por último, identificamos la asociación entre estos dos tipos aprovechamiento del valor de cambio del suelo y/o vivienda. Por un lado, en la primera secuencia, la mudanza a zonas consolidadas está asociada a que cuartos o pisos vacantes de la vivienda de los padres se alquilen. Por el otro, las familias involucradas en la segunda secuencia, que acceden a lote(s) en zona de expansión, pueden especular con el valor de cambio al no usarlos como residencia.

4.1. El punto de partida: la residencia en casa de los fundadores

En esta etapa, los fundadores y sus hijos residen en la vivienda adquirida en la UCV 83. Si bien es una estrategia residencial común para todos, la segunda generación proyecta su estancia en la vivienda de dos maneras. Por un lado, identificamos que la cohorte más joven de la segunda generación ejerce esta estrategia en tanto es una etapa de tránsito en sus trayectorias residenciales. Por otro lado, para la cohorte de mayor edad, la

estancia en la vivienda de sus padres es proyectada como un estado permanente.

Para el grupo que ejerce esta estrategia de manera transitoria, constituye una manera de ahorrar hasta que decidan o tengan la necesidad de independizarse de sus padres, ya que comparten gastos y esfuerzos con ellos. Hasta julio de 2017, ellos no mostraron intención de irse de la casa de sus padres porque sus estudios en institutos o universidades privadas, y su reciente inserción en el mercado laboral los sitúan en condiciones de dependencia de sus padres. Cuando evalúan la idea de mudarse dejan en claro que primero esperan terminar sus estudios pues su mudanza dependería del trabajo que encuentren. Además, entre sus preferencias sobre una futura residencia, optarían por salir de Huaycán hacia otras zonas consolidadas, incluso fuera de Lima Este.

Irma, Ricardo y Carlos, los entrevistados de tres familias que realizan esta estrategia de manera transitoria pues actualmente estudian y trabajan. Manifiestan que no quieren quedarse en Huaycán para siempre, que para poder mudarse tienen que acabar sus estudios superiores, conseguir empleos estables y ahorrar. Esperan que con ello y la ayuda económica de sus padres puedan comprar o alquilar en algún lugar cercano a sus centros laborales o círculos amicales. Esto es un futuro aún lejano para ellos, excepto para Irma, la mayor entre los tres.

Una última característica de este grupo es que no poseen núcleos familiares propios¹³. Esta es una diferencia clave respecto de quienes ejercen la estrategia de manera permanente y aquellos que optan por mudarse pues la mayoría de personas que conforman estos grupos ya tiene hijos (tercera generación).

En cuanto al grupo de la segunda generación de mayor edad, cuya estrategia es ejercida de manera permanente, se identifica que poseen sus propios núcleos familiares. Ellos tuvieron hijos siendo muy jóvenes pues la tercera generación tiene entre un año y 16 años de edad.

Para la segunda generación, la ayuda económica (gastos compartidos) y el apoyo familiar (cuidado de la tercera generación) son cruciales para la reproducción social de sus nuevos núcleos familiares. Los recursos económicos que posee este grupo no son suficientes para costear un lugar de residencia propia, de modo que compartir gastos de servicios básicos y la canasta alimentaria con la primera generación les permite inscribir a la tercera generación en colegios de educación básica regular privados. Cabe recalcar que, generalmente, tienen muy pocos hermanos por lo que encuentran espacio en la vivienda y pueden habitarlos con mayor confort. Además, siempre se da el caso de la mudanza de algún miembro de la segunda generación de cada familia, lo que contribuye a que exista más espacio disponible para los que ejercen esta estrategia de manera permanente.

¹³ Sólo en el caso de una familia fundadora (Silva) se identificó que al menos dos miembros de esta cohorte tienen hijos.

El caso de la familia Barrios es bastante ilustrativo sobre esta estrategia. Elvira, miembro fundador, tiene dos hijas que pertenecen a la segunda cohorte. La mayor, Norma, salió de la vivienda hace aproximadamente cinco años por motivos de proximidad a su centro de trabajo. Sandra, su hermana menor, al quedar embarazada, se instaló en el tercer piso de la vivienda ubicada en la UCV 83. Este era un lugar que beneficiaba a su pareja pues trabaja cerca de la avenida Javier Prado y su lugar de residencia anterior era Pachacamac por lo que no encontraba transporte a altas horas de la noche. En ese momento, ella recibió apoyo de sus padres para costear los gastos de construcción. Actualmente, los padres cuidan al nieto cuando Sandra va a trabajar y ella apoya en la atención de la bodega de Elvira.

Al igual que para la familia Barrios, para las demás familias ha sido necesaria la construcción de nuevos pisos y cuartos en la vivienda de los fundadores de modo que se provea de mayor espacio habitable para los nuevos núcleos familiares. Como veremos más adelante, a largo plazo, generará mayor rentabilidad de este bien al usarse para alquiler. La modificación de la vivienda es muy heterogénea ya que depende de (1) los recursos económicos de las familias y (2) el crecimiento vegetativo de ellas.

En relación a los recursos económicos, debemos tomar en cuenta que los fundadores demoraron en conseguir préstamos y ahorrar para la construcción sus viviendas con material noble, proceso en el que lo más costoso era el techado. Muchos dejaban las vigas para que, cuando tuvieran el ingreso suficiente, pudieran construir el segundo o tercer piso. Este proceso ha

sido desigual pues a lo largo del trabajo de campo no sólo notamos diferencias en el material de construcción (noble o prefabricado), sino también diferencias en el número de pisos de las viviendas. En muy pocos casos sólo había un piso construido, en la mayoría, dos; y en algunos casos, tres. Conocer la UCV 83 desde el 2014 me permitió identificar algunos momentos en los que se procedía a densificar la vivienda. Entre el 2016 y 2017, muchos lograron la construcción de segundos pisos. Ello principalmente por el apoyo económico de la segunda generación. Cabe aclarar que las familias logran construir los cuartos y pisos, pero tienen dificultades para realizar los “acabados” de los mismos, pues es un costo adicional que no pueden cubrir rápidamente.

La familia Altamirano modificó su vivienda entre el 2016 y el 2017. Los miembros de la primera generación tenían la intención de densificar su vivienda cuando los conocí, en el 2014. En ese entonces, había un pequeño cuarto en el segundo piso, sin tarrajear. Sin embargo, no tenían los recursos para costear los materiales y reforzar las columnas del primer piso, las cuales estaban desgastadas por el salitre.

Luego de dos años, los dos hijos varones de la familia (ambos sin núcleos familiares propios, invirtieron en la construcción del segundo piso. Esto ha permitido que los cuatro hermanos pudiesen tener habitaciones propias. Actualmente, han logrado tarrajear las paredes del segundo piso y poner vidrio a las ventanas.

Ilustración 12 Construcción de segundos pisos en la UCV 83



Foto: Jimena Niquen

Estas modificaciones responden a necesidades de privacidad y amplitud del espacio conforme aumentan los miembros de la familia. Las dos hijas de la familia Altamirano también residen ahí con sus respectivos hijos, por ejemplo. Durante la niñez, e incluso adolescencia, dependiendo de la cantidad de miembros de la familia, la segunda generación ha tenido que compartir cuartos entre sí. O, en caso alguno de ellos hubiera formado un nuevo núcleo familiar, se acentuaba la tugurización. Esto afectaba a la segunda generación pues consideran no haber tenido privacidad en su cotidianidad. Por ello, se densifica la vivienda con el propósito de aumentar el espacio habitable y generar confort para los miembros.

En esta etapa existen detonantes de dos tipos de “salida” o mudanzas. Estos son (1) el surgimiento de un nuevo núcleo familiar y (2) un eventual conflicto familiar que dificulte la convivencia. El primer detonante es el más

común, principalmente por la falta de espacio en la vivienda pues al surgir nuevos miembros se agrava la situación de tugurización.

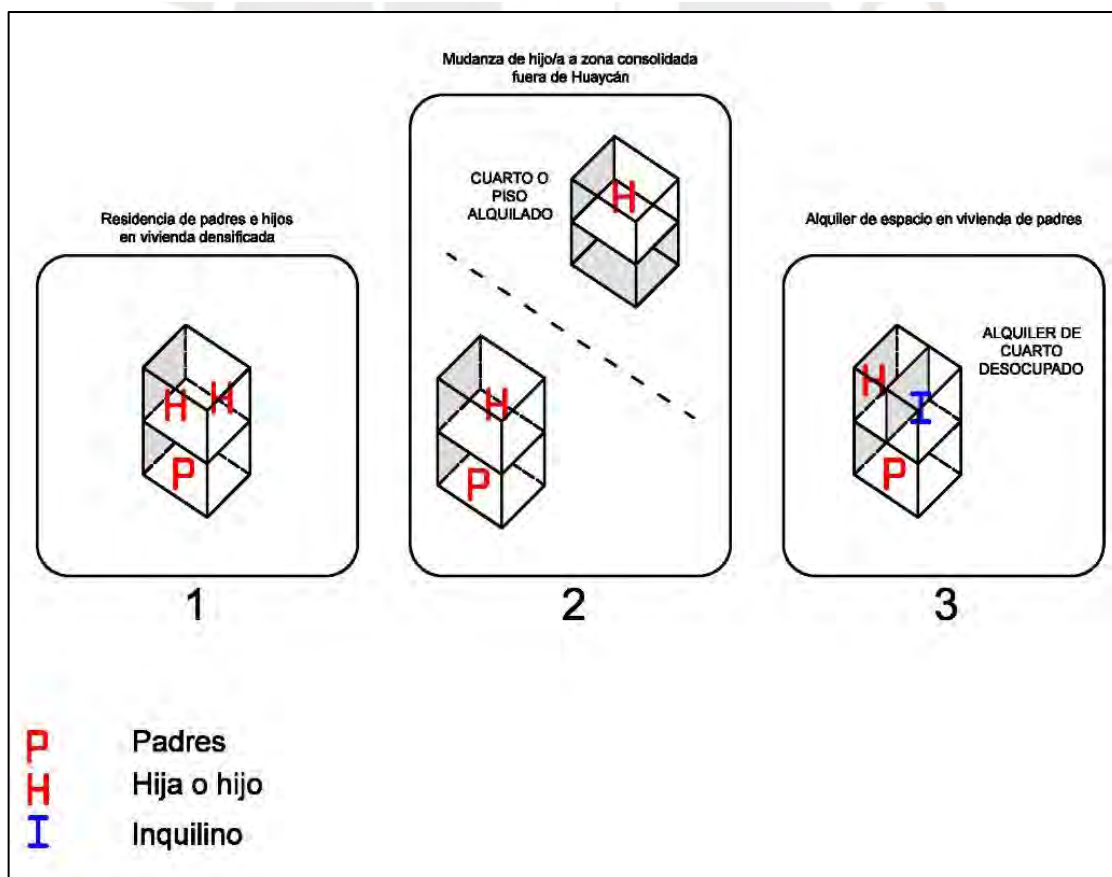
Este detonante se afianza con la intención de independizarse cuando se forma una nueva familia pues en muchos casos acontecen situaciones de conflicto que pueden generarse entre miembros de primera y segunda generación, principalmente por decisiones sobre la vivienda. Por otra parte, situaciones de conflicto dentro del núcleo familiar formado por la segunda generación promueven una necesidad de independencia “para que nadie más se meta en sus problemas”. Gloria, una de las fundadoras de la UCV comenta que antes de llegar a Huaycán, vivía en casa de sus suegros. Sin embargo, ella no se sentía cómoda pues surgían conflictos con la madre de su esposo sobre cómo debí comportarse en la casa y manejar su matrimonio. Por esa razón, actualmente apoya la idea de que sus hijos encuentren lugares propios para formar sus familias. Por otro lado, en el caso de Luz quien es miembro de la segunda generación de la familia Pino, el conflicto surge cuando una vecina le increpa que no es su casa (aquella ubicada en la UCV 83) y que cualquier consulta o acuerdo sólo podría negociarse con su madre, la verdadera dueña de la casa. A partir de esto, Luz decide mudarse, para poder tomar decisiones sobre su propia vivienda.

A continuación se presentarán los dos tipos de “salida” de la vivienda de los padres. La mudanza a zonas consolidadas es la primera y va de la mano con el aprovechamiento del valor de cambio de la vivienda de la UCV 83 a través de alquileres de cuartos y pisos. En segundo lugar, se presentará la

mudanza a zonas de expansión. Para ello se presentará cómo este grupo de familias acceden a lote(s) mientras la segunda generación realiza esta estrategia residencial (residencia en casa de sus padres). Se debe tomar en cuenta que en estos casos, es posible aprovechar el valor de cambio de lote(s) a través de su venta. La primera secuencia se denomina “secuencia esperada” y la segunda, “secuencia paradójica”.

4.2. Estrategias residenciales de la secuencia esperada

Ilustración 13 Secuencia esperada de estrategias residenciales



Elaboración: Alejandro Gonzales y Jimena Ñiquen

4.2.1. Mudanza a zonas consolidadas fuera de Huaycán

Esta estrategia se refiere a la “salida” de la segunda generación hacia lugares consolidados dentro de la ciudad, tanto en Lima Metropolitana como en Lima Este. Para esto, los hijos de los fundadores alquilan cuartos o pisos pues la compra de un departamento o casa en estas áreas de la ciudad escapa de sus posibilidades económicas. Ellos conforman un grupo minoritario entre las familias fundadoras de la UCV 83 pues sólo existen dos casos de miembros de la segunda generación que han podido llevar a cabo esta estrategia.

Cabe aclarar que el análisis se enfoca en aquellos que se independizan de los padres de modo que la mudanza a casa de los padres del cónyuge no se considera como una “salida” o independización. No obstante, sabemos que en algunos casos esas mudanzas generan más oportunidades para los nuevos núcleos familiares no sólo por el espacio que pueden tener en su nueva residencia, sino también por la ubicación de esta pues tienen mejor acceso a servicios y, en algunos casos, para hacer negocios.

Esta estrategia residencial es aquella que la gran mayoría de miembros de la segunda generación desearían realizar, incluso aquellos que realizan acceden a lotes. Ellos han hecho referencia a lugares en Lima Metropolitana y otros, mayormente, a lugares pertenecientes a Lima Este. Tal como mencionamos en el capítulo anterior, la actividad cotidiana de la mayoría de residentes de Huaycán se lleva a cabo dentro del eje ubicado al este de Lima, pues es donde trabajan y utilizan equipamientos de educación y salud. Cuando se preguntó por sus expectativas de mudanza en los próximos 10 años, la

mayoría indicó que les gustaría alquilar, o comprar una vivienda o terreno en Chaclacayo. Este distrito es caracterizado por ellos en contraposición a los principales problemas que viven dentro de Huaycán y la UCV 83.

Por una parte, se le considera un lugar seguro pues existirían menos robos y mayor seguridad en la zona. Esa es una característica que valoran positivamente pues consideran que en Huaycán la delincuencia y el tráfico de drogas son los principales problemas que afrontan cotidianamente en sus barrios y que ponen en riesgo el bienestar de sus familias. En las entrevistas se suele mencionar que en una de las esquinas de la UCV 83 suelen realizarse “pases”. Además, se mencionan robos y secuestros a vecinos. Por esta razón, se espera que las nuevas generaciones se vayan de Huaycán. En oposición, en Chaclacayo no consideran que haya esos problemas de inseguridad ciudadana. Uno de los fundadores manifiesta esa preocupación por el lugar y por el peligro que representa para los más jóvenes, sobre todo para las mujeres.

“A Irma [su sobrina] tengo que esperarla cuando llega tarde de la universidad. Ella llega como a las 11 [de la noche]. La combi la deja en el paradero de la 15 [avenida principal] y de ahí toma moto, de los rojos que son de confianza y yo la espero en la avenida [...]. Aquí es muy peligroso por eso tú también tienes que tener cuidado... Hace unos meses a la hija de Julia la encontramos desmayada, desnuda en un cerro [...], ya te imaginas... Ahora está bien, pero uno nunca sabe a quién le puede pasar, hay toda clase de personas [...]. Por eso yo quiero que mis sobrinos se vayan de aquí, ya no se puede recuperar lo que era antes” (Armando, 65 años).

Uno de los pocos miembros de la segunda generación que se ha mudado a Chaclacayo señala lo siguiente sobre el tema de la seguridad: “[...] Como serenazgo he visto... Por allá no hay tanta delincuencia como acá. Allá

no hay tanta moto ni tanto fumón [...]. Donde queremos estar se puede caminar tranquilo en la noche. Va a ser mejor para nuestra familia, sobre todo para Brigitt [su hija] porque va a tener espacios donde jugar y pasear con su mamá” (Víctor, 37 años).

La opinión de Víctor también muestra otro elemento valorado positivamente que es la calidad del espacio público. La mayoría de vecinos de la UCV 83 consideran que Chaclacayo es más “bonito”, “ordenado” y “limpio”. Se hace referencia a las cualidades de las calles y el espacio público. Consideran que hay más parques donde sus hijos pueden ir a recrearse. También se rescata que la infraestructura pública es mejor que la de Huaycán pues hay pistas y veredas en mejor estado, y mejor iluminación. En algunas ocasiones también han usado como referencia la zona “B”, de la cual hablamos en el capítulo anterior. Consideran que si todas las zonas consiguieran esas mejoras en infraestructura, les gustaría vivir ahí.

En el caso de Héctor, miembro de la segunda generación de los Sicha que ejercen la secuencia paradójica, residir en una zona consolidada representa una forma de prevalecer el estatus de su familia. Las expectativas que él tiene sobre su lugar de residencia muestran preocupación por cómo se sentirá su hija cuando sea mayor:

“Ella va a traer a sus amiguitas, va a querer algo grande. Me va a decir: «Papá, van a subir hasta el cerro, hasta arriba». Por eso, también nosotros estamos pensando en otro lado [...]. En la casa de mi suegra cada hermano tiene un piso. Por eso mi hija, como ha escuchado eso, de repente ella también está viendo esa manera: «ya, que mi mamá se vaya pa’ arriba, que me dé a mí” (Héctor, 40 años).

Si bien Chaclayo es el lugar que más se prefiere, se identifican otros ubicados en Lima Metropolitana a los que se hace referencia en tanto tienen localizaciones cercanas a empleos o servicios que utilizan los miembros de la segunda generación. En ese sentido, los costos de transporte (dinero y tiempo) se aminorarían. Es una de las razones por las cuales el análisis de las diferencias entre trayectorias es importante para comprender las estrategias residenciales. En el capítulo 5, se muestra que sólo algunos miembros de la segunda generación acceden a empleo y servicios de educación fuera de Huaycán.

La cercanía a lugares de trabajo y de educación para los hijos de fundadores y sus propias familias ha sido una de las principales razones para que los únicos dos casos de mudanza hacia zona consolidada se lleven a cabo. Retomaremos el caso de Norma, la hija mayor de la familia Barrios. Hace 5 años se mudó a Callao pues labora en una empresa que se ubica en ese distrito. Ella alquila un cuarto en la casa de la prima de su madre. Esto se considera un beneficio pues ese lugar de residencia sería más seguro al ser la vivienda de un familiar. Como habíamos descrito, Norma retorna a la vivienda de sus padres los fines de semana y regresa los domingos por la noche al Callao para no “coger tráfico” los lunes por la mañana, lo cual ha sido la principal razón de su mudanza.

El otro caso de mudanza fue hacia Chaclacayo. Víctor empezó vivir con su familia en un cuarto alquilado desde el 2016. Esto porque su hija está becada en un colegio considerado de buena calidad en el distrito, y sus padres

preferían mudarse cerca pues el trabajo de ambos los conectaba también a ese lugar, Víctor como sereno y su esposa como docente en otro colegio de la zona. Si bien la ubicación no es tan distante a comparación del caso anterior, la decisión de mudarse se asocia también a las dos razones mencionada en párrafos anteriores, la seguridad y la calidad del espacio público.

Los casos anteriores muestran que la localización es un beneficio que valoran en tanto representa un menor tiempo de desplazamiento en las actividades cotidianas en educación superior y empleo calificado, y una mejor calidad del lugar basada en la seguridad. El que existan sólo dos casos de mudanza entre las 12 familias fundadoras evidencia las limitaciones para la realización de esta estrategia. La principal es la diferencia de recursos económicos entre familias. Quienes ejercen esta estrategia, poseen un grado mayor de estabilidad económica para poder salir de la vivienda de sus padres. Para “salir”, han usado parte de sus ahorros y las ganancias actuales que poseen para costear los gastos del alquiler y la independización respecto de sus padres. Ellos ya no acumulan o ahorran, sino buscan estabilizar y reproducir su posición social desde su nueva residencia.

4.2.2. Alquiler de la vivienda de los padres

Esta estrategia está relacionada al aprovechamiento del valor de cambio de la vivienda de la primera generación ya que consiste en la renta mensual de un cuarto o un piso. Para ello, fue necesario que hubiera espacio disponible que pudiese ser alquilado. En la mayoría de casos, ello correspondía a la

mudanza de algún miembro de la segunda generación, principalmente hacia zonas consolidadas fuera de Huaycán. No obstante, en algunas familias ha habido espacio vacante en la vivienda tras la migración de algunos de los hijos hacia Buenos Aires, Argentina. En ese sentido, todas las familias fundadoras también podrían participar del sub-mercado de alquileres en zonas consolidadas a través de la renta de sus viviendas; sin embargo, ello dependerá de que exista espacio disponible.

Para aprovechar el valor de cambio de la vivienda idealmente se deben realizar modificaciones en su infraestructura, como la independización de los ingresos y la separación de cuartos. La vivienda de la familia Gonzales fue modificada con este fin hace más de seis años. Actualmente, cuenta con dos puertas de ingreso. La primera es la entrada a la sala principal de la vivienda y la otra conecta la calle con el segundo piso y la azotea. Los miembros de esta familia alquilan cuartos a un precio de aproximadamente 180 soles mensuales, pero a veces negocian el precio con los inquilinos pues son conocidos suyos y de otros vecinos de la UCV 83. Esa es la única vivienda que ha sido modificada de esa manera, en otros casos no se ha realizado aún, pero se tiene en proyecto. Por ejemplo, la señora Linda, de la familia Reyes, tiene en proyecto construir algunas paredes y un nuevo ingreso para rentar un cuarto en el primer piso de su casa ahora que su hija menor ha construido un segundo nivel para su propio núcleo familiar y la hija mayor reside en casa de sus suegros.

Si bien el alquiler tiene como objetivo generar ingresos para las familias, este negocio conlleva un riesgo: dejar entrar a personas desconocidas a la

vivienda. En varios casos los fundadores comentaban que los inquilinos no pagaban puntualmente el cuarto que se les había otorgado, y que en algunas ocasiones tenían actitudes consideradas como “malos comportamientos”. En la vivienda donde alquilé un cuarto, me comentaron sobre ese tipo de situaciones.

“[...] Esta vez aproveché en preguntarle a Rubén [quien alquilaba] no solo sobre mis vecinos inquilinos sino también por las características de quienes suelen alquilar por acá. Me contó que vienen muchos hombres que trabajan en Chosica o en Huaycán mismo, que trabajan por unos meses y de ahí se van, que la mayoría son de provincia. Él considera que el negocio de alquiler ha crecido por acá porque es más barato a comparación de otras zonas [de Lima Este]. Sin embargo, el aumento de esa demanda no los beneficia tanto como pensé. Rubén mencionó un par de casos en los que los inquilinos no cumplieron con los pagos mensuales. Si bien él y su familia han ideado estrategias para que no sucedan estas situaciones (como cerrar con llave las pertenencias de los inquilinos que no cumplen con los pagos y hacer contratos escritos de ambas partes), no siempre les ha funcionado. La última vez, uno de los inquilinos se fue dejando todas sus pertenencias, un televisor de segunda, su cama y su ropa. Nunca regresó ni pagó su deuda. Para la familia de Rubén, denunciarlo sería una pérdida de dinero y tiempo que ni él ni su familia pueden perder. Por eso no hacen más que conservar las pertenencias de aquel sujeto. Preocupada por la situación, le sugerí que las venda para que puedan recuperar un poco de ese dinero. Rubén sólo sonrió. Creo que fue una sugerencia inocente” (Nota de campo del 27 de mayo de 2017).

Por eso, muchos deciden alquilar a personas conocidas o recomendadas por alguien de confianza. Sin embargo, los fundadores deciden disminuir el precio para favorecer a sus inquilinos. En muchos casos los llaman “compadres” o “comadres”, personas a quienes les pueden dejar encargada la casa si es que viajan o no estarán durante el día. Por este motivo, identificamos que los cuartos tienen un costo de aproximadamente 130 soles mensuales. En el caso de los pisos completos, no se pudo acceder al monto, pero es una cantidad mínima que ayuda con gastos vinculados al pago de servicios o la canasta alimentaria. El día en que me despedí de dos vecinas de la UCV 83, una de ellas me preguntó si es que volvería otro mes pues ella podría alistar

una habitación libre para que pudiese instalarme. Para ella, me había convertido en una persona de confianza lo cual constituía un elemento importante ya que tendría acceso a toda la vivienda pues sólo tiene una puerta principal. Ante mi negativa, me pidió le pasara la voz si es que alguien conocido y de mi confianza llegaba a Huaycán a buscar un cuarto.

En síntesis, las estrategias de la “secuencia esperada”, es decir la mudanza a zonas consolidadas fuera de Huaycán y el alquiler de la vivienda de los padres, son realizadas por pocas familias. El principal beneficio que reciben las personas que se mudan es la mejor localización de la nueva residencia. El que sean pocos casos se debe a que si bien existe una gran expectativa y deseo de realizar este tipo de mudanza, son pocas las actividades y servicios a los que acceden fuera de Huaycán, y los recursos económicos para ejercerla son insuficientes pues implica una independización de gastos y un costo mensual de alquiler.

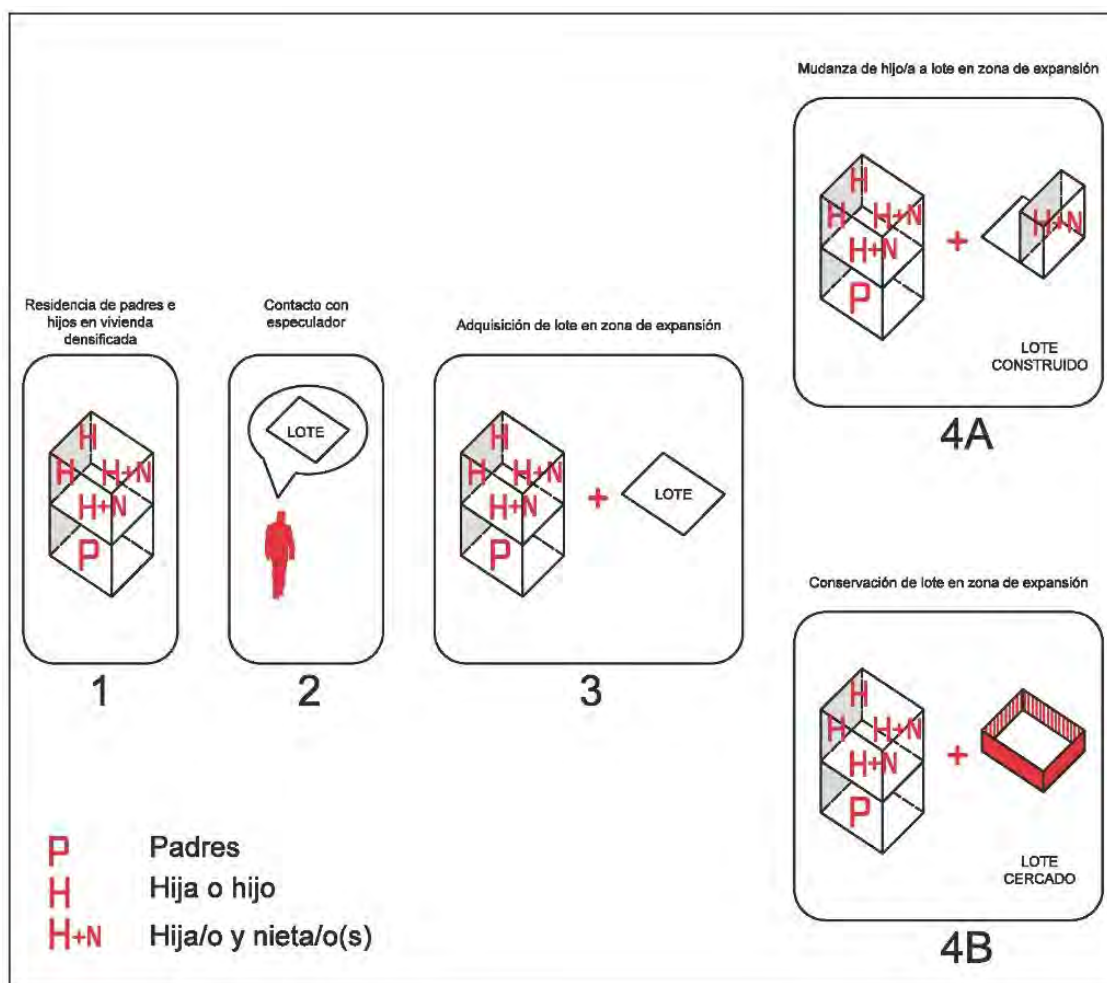
En lo que respecta al aprovechamiento del valor de cambio de la vivienda de los padres, también identificamos limitaciones para las familias pues depende de que haya espacio disponible. A pesar de los riesgos que conlleva esta actividad, los fundadores consideran que es una forma apropiada de generar ingresos con la propiedad a la que accedieron en 1984 y que han construido con “esfuerzo y trabajo honesto”. Esta estrategia contribuye a las familias a través de un monto mínimo, pero valorado positivamente por los involucrados.

4.3. Estrategias residenciales de la secuencia paradójica

Esta secuencia tiene como origen una estrategia de acceso al suelo a través de la cual se tiene como objetivo garantizar la posesión legal de lote(s) en zonas de expansión. Esta se lleva a cabo durante la estrategia inicial (residencia en casa de los padres). A partir la posesión de lote(s), se abren dos posibilidades que tienen que ver con el valor de uso y el valor de cambio del suelo urbano. Primero, el uso residencial del lote; y segundo, la conservación del lote sin hacer uso del mismo.

En esta sección se describen las “reglas de juego” del “mercado informal de suelo a partir de las prácticas de este grupo de familias fundadoras que participan en él. Al describir esta estrategia de acceso al suelo se evidenciará cómo se utilizan el capital cultural-territorial y el capital social, conceptos que se desarrollaron en el capítulo 2.

Ilustración 14 Estrategias de la secuencia paradójica



Elaboración: Alejandro Gonzales y Jimena Ñiquen.

4.3.1. Adquisición de lote(s)

Una de las características más importantes es que los padres (primera generación) fueron los primeros involucrados en la adquisición del lote por lo que la segunda generación ha tenido un papel secundario a pesar de que ellos ejercen la demanda de vivienda. Al menos cinco miembros de la primera generación se involucraron en esta estrategia de acceso al suelo, mientras que dos miembros de la segunda generación accedieron a lotes por propia iniciativa.

Tal como se muestra en la Ilustración 14, las familias fundadoras necesitaron que un contacto les avisara sobre la posibilidad de adquirir lotes. Amigos o conocidos que ocupaban cargos dentro de la dirigencia los invitaban participar con ellos en proyectos de ocupación de las zonas altas. Esto da cuenta de que para participar del campo del mercado informal de suelo es necesario contar con capital social.

Es importante destacar que los fundadores no evaluaron ni desearon ejercer esta estrategia. El interés en beneficiarse del acceso a lotes surge a partir de una circunstancia específica, del encuentro con el “agente especulador”, quien brinda información sobre oportunidades de adquisición de terrenos y sobre los procesos que deben llevar a cabo. Desde ese momento, se reconoce como razonable y beneficiosa esa posibilidad de acción, es decir, se construye en la racionalidad subjetiva esa creencia. Así, el interés no es necesariamente tácito sino que depende de circunstancias específicas a través de las cuales se construye la idea de que los terrenos pueden ser bienes útiles para ellos y sus familias.

Flor narra cómo una vecina, que formaba parte de un grupo que organizaban para participar de la ocupación de una zona alta, buscaba convencerla de que participe junto con ellos aludiendo al beneficio económico que implicaría tener un nuevo terreno para su familia, principalmente para sus hijos.

“Hace tiempo fue... Más de diez años ya. Varios vecinos de acá cogimos en la [zona] Z. La vecina de la casa de la esquina me pasó la voz. Mi hija ya estaba con su pareja, esperando el segundo. Ella me avisó que estaban inscribiendo para coger terrenos de 300 metros allá arriba. Ah... sí eran bueno porque

*cuando fuimos a ver estaba planito y era en buena zona. Nos dijeron que por ahí iba a continuar la avenida [...]. Yo no estaba segura. Decía: «¿Para qué ir a estar pendiente allá arriba? Ya tuve suficiente para construir esta casa». **Pero mi amiga me dijo que tuviera por si acaso pasara algo, que pensara en mis hijos [...]** (Flor, 58 años).*

La preocupación por el futuro de los hijos, bajo la lógica del “por si acaso”, fue una de las principales ideas manifestadas por los miembros de la primera generación cuando se les preguntó por el proceso de adquisición del lote. Muchos fueron convencidos o se convencieron a sí mismos de ejercer esta estrategia tomando en cuenta que serviría como un respaldo (económico) en caso alguno de los miembros de la segunda generación tuviera un hijo o la familia tuviera alguna emergencia que no pudieran solventar. En ese sentido, esa lógica representaría una “buena razón” para llevar a cabo la estrategia. El origen de este esquema de pensamiento se desarrollará con mayor precisión en el capítulo 5 pues va de la mano con el análisis de las trayectorias.

Cabe señalar que existen dos casos en los que miembros de la segunda generación lideraron el proceso de adquisición de su lote. En esos casos, fueron motivados por necesidad ya que tenían núcleos familiares propios y se habían generado situaciones de conflicto en la familia que derivaron en el deseo de independencia respecto de los fundadores.

Otros motivos que reforzaron la decisión de participar de la organización e invertir tiempo y dinero en la adquisición de un terreno están asociados a la insatisfacción con la vivienda adquirida en la UCV 83. En las entrevistas a los fundadores se mencionó recurrentemente el poco espacio que tenían ya que las viviendas eran de 90 m². Por ejemplo, Flor considera que el espacio de su

casa no era lo suficientemente grande para recibir visitas, que su familia es numerosa y que su sala es muy pequeña para recibir a todos cuando vienen de provincia. Otro ejemplo es el caso de la señora Elena, de la familia Cerna. Su esposo trabaja con camiones de carga y en la UCV 83, en el terreno de 90 m², no hay cabida para un estacionamiento. Ambas consideraban que con un nuevo lote podrían tener espacio para aquellas actividades que no pueden realizar en sus viviendas originales.

Asimismo, consideran que los terrenos que adquirieron en la UCV no las han beneficiado a comparación de los lotes de otros vecinos debido a su localización. Como describimos en el capítulo 3, el diseño de las UCV tenía el propósito de generar espacios de encuentro entre vecinos, de modo tal que fortaleciera la organización social de la comunidad.

Algunas viviendas tuvieron mejor ubicación pues son las vías que conectan las UCV entre sí y con las avenidas principales por lo que son las más transitadas por peatones y mototaxis. En cambio, otras se ubican en vías “escondidas”, por donde sólo se movilizan los vecinos de la UCV. Por esa razón, consideran que las viviendas con mejor ubicación han tenido más oportunidades para abrir tiendas o negocios y generar algo de dinero desde sus propias viviendas. Consideran que no podían abrir negocios ni vender productos (tiendas, venta de mariscos, de vino o de cerveza, etc.), porque nadie pasaba por ahí. En ese sentido, desde la percepción de los fundadores que ejercen esta estrategia, las familias con lotes mejor ubicados poseen la posibilidad para generar dinero en periodos en los que no tenían trabajo o para

la etapa en la que ya no puedan trabajar por la edad. Esta forma de pensar se manifiesta en el discurso de Gloria: “*En realidad no estoy conforme con esta casa porque no puedo hacer nada. Qué tal algún día me botan del trabajo, ¿de qué voy a vivir? ¿Limosna de los hijos? ¿Caridad de los hijos? No. Y así pues, hay otros que se han ubicado bien. Así en la puertita siquiera sales y puedes vender algo. Aunque sea chicha, lo que sea*”. En ese sentido, la estrategia de acceso al suelo permitiría buscar terrenos con mejores características, por ejemplo la ubicación en avenidas.

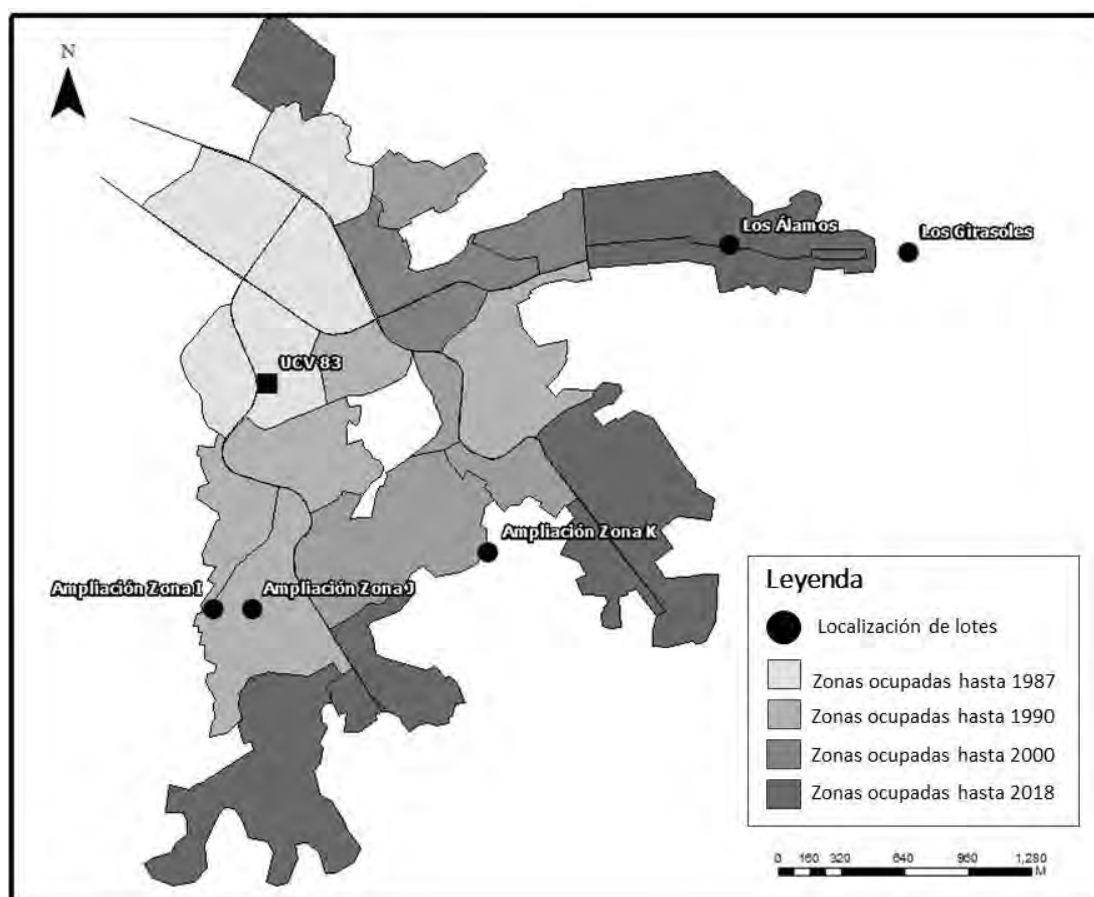
Quienes adquirieron lotes recuerdan haber iniciado los procesos para obtenerlos a partir del año 2002. Al igual que en el caso de otras estrategias, las familias la efectúan en distintos momentos, pero existen características comunes que permiten comprender estas acciones en el marco del mercado informal de suelo. Tomando en cuenta los tipos de acceso al suelo en zonas de expansión desarrollados en el capítulo anterior, el caso de los fundadores se sitúa en el acceso por *mínima organización y alta negociación*.

En ese sentido, el costo de los terrenos no fue alto pues se adquirirían como parte de un proyecto de urbanización¹⁴, ampliación de zona o asociación de vivienda. Para ser específicos, los fundadores se involucraron en procesos de urbanización en la zona “Z”, mientras que la segunda generación accedió a lotes en ampliaciones de zonas (ver Ilustración 15). En ambas situaciones, hubo posesión de tierra pública y de terrenos pertenecientes a la Comunidad

¹⁴ Nos referimos a la urbanización de suelo eriazo en zonas de expansión. No a una forma particular como lo han sido las *urbanizaciones*.

Campesina Collanac¹⁵. Para esto, los miembros de las familias se asociaron a otros para que se aprobara la ocupación. Cabe precisar que el costo de los terrenos fue muy bajo. Por ejemplo, existieron casos en los que se cobraban 40 soles la inscripción para obtener un terreno de 90 m².

Ilustración 15 Ubicación de terrenos en zonas de expansión



Elaboración propia.

Otro elemento importante para este tipo de acceso al suelo fue la negociación de los dirigentes con otros actores políticos. Ello es de gran importancia para la obtención de los predios. Los miembros de las familias fundadoras, ya sean primera o segunda generación, tuvieron un rol protagónico

¹⁵ La Comunidad de Collanac tiene propiedad sobre la tierra que limita al norte de Huaycán.

pues se involucraron en la realización de trámites en la mayoría de ocasiones por lo que se involucraban en las juntas directivas, sin duda, un rol más activo que el de un típico socio. La ventaja de los fundadores en el campo tiene que ver con una serie de capitales que poseen. Estos son útiles para el cumplimiento de requisitos y procesos de la adquisición del lote en los que los fundadores tienen que realizar un mayor gasto de tiempo y dinero para cumplir con las “reglas de juego” del campo. En este capítulo nos concentramos en describir cómo funcionan estos procesos a fin de entender qué capitales son necesarios para cumplir con el objetivo de garantizar la posesión legal del lote. En el próximo se explicará la distribución desigual de capitales entre las familias que realizan la secuencia esperada y quienes realizan la secuencia paradójica.

El proceso comenzó con la inscripción de los fundadores como parte del proyecto de habilitación urbana, ya sea en las zonas más altas o una ampliación de las mismas. Como mencionamos, se pagaba un costo mínimo por la inscripción. Sin embargo, este primer paso no les aseguraba la tenencia del lote. Uno de los requisitos que tuvieron que afrontar inmediatamente fue su uso residencial. Muy similar a la situación que los fundadores afrontaron en la etapa inicial, debían tener cuidado con la fiscalización y porque existía la posibilidad de que alguien intentara usurparlo. Así, tenían la obligación de acudir al lote con regularidad. Esta tarea la asumieron los fundadores, pero eventualmente recibieron ayuda de sus hijos. En el caso de la segunda generación que accedió a lotes en las ampliaciones, recibieron ayuda de sus parejas. En algunos casos, recibieron ayuda de dirigentes que les avisaban

cuando las dirigencias encargadas de revisar si residían en el lote pasarían a visitarlos. Por ejemplo, el esposo de Luz, miembro de la segunda generación, se hizo dirigente con el propósito de garantizar el lote de su familia.

“Mi esposo se metió a la junta directiva para que no nos boten porque no vivíamos. Vivíamos donde el señor Armando, con mi mamá... para q avise cualquier cosa. El me avisaba y yo subía a dormir. Pasaban tocando la puerta:

- *¿Vive alguien?*
- *Sí, sí vive.*

Él sí paraba acá, y sí vivía, yo me quedaba abajo con mi mamá” (Luz, 39 años).

El segundo requisito que debieron cumplir fue el no tener alguna otra propiedad. En el caso de las ampliaciones, esta regla correspondía al propósito de generar vivienda para los hijos (segunda generación) de los residentes de la zona. En el caso de los proyectos en las zonas altas, regían las reglas del Proyecto Especial Huaycán. Frente a ello, les recomendaron inscribir a sus hijos en caso fuesen mayores de edad. Caso contrario, deberían buscar a alguien de confianza para que a través de un notario de confianza (a quien también deberían pagarle) se “vendiera” el lote.

“E: Y COFOPRI les dio el título, entonces.

F: Sí, ahí fui [fue] otro, que nosotros teníamos título aquí [en la UCV 83] y no podíamos entrar. Entonces dijo «Sabes qué señores, ¿quiénes tienen hijos mayores?». Y ya, eso fue de hijitos mayores que mi hija ya había cumplido sus 18 años, mi Jessica. Mi Ana ya mayor estaba viviendo con su pareja. Y así, ella fue la heredera de ese terreno (risas) [...]. El problema fue los que no tienen hijos. Hubo problema. De una compañera, había puesto el nombre de su hermanita menor, que era pero de media hermana. Después algunos nos dijo: «si ustedes se van al notario, hacen compra-venta, pero que conózanlo bien qué tipo de familia, qué tipo de persona. Porque tú sabes, título es título. Si tienen título, ellos son dueños. Entonces, conózanlo bien». En caso de nuestros hijos no había problema pues. Los que no tienen hijos era el problema. Y ya pues.

E: ¿Y ahí algunos sí perdieron?

*F: Uhm, no, algunos han vendido, entre parejas también se han hecho. **Entre compra y venta también al notario público. Entonces él también te regresa, pero tienes que pagarlo (al notario). El notario se paga pues. No sé cuánto está ahorita para pagar eso***” (Entrevista a Flor, 58 años).

El propósito de cumplir con estos requisitos era la obtención formal de sus lotes; es decir, contar con un título de propiedad que garantice esa tenencia. Para ello, los miembros de las familias fundadoras tuvieron que efectuar una serie de procedimientos y negociaciones con la Municipalidad de Ate y COFOPRI, dependiendo de la forma en la que estaban accediendo (en ampliación o en zonas altas). Describiré ambas formas por separado pues considero importante detallar sobre los instrumentos legales y las instancias de negociación como parte del juego dentro del campo.

En el caso de los fundadores que accedieron a proyectos de urbanización en las zonas altas, específicamente en Los Álamos y Los Girasoles que pertenecen a la zona “Z”, se consiguió directamente el título de propiedad a través de negociaciones con COFOPRI y con representantes del proyecto de urbanización. Para los miembros de la primera generación, el proceso de habilitación urbana llevó a cambios en la zonificación del área en cuestión. Es común que, para acceder a terrenos más amplios, “jugaran” con ese instrumento. Como describimos anteriormente, los lotes de uso residencial en Huaycán, según su planificación, deben medir 90 m². Para poder ampliar la expansión de los predios, en los proyectos que habilitaron zonas altas se promovió la zonificación mixta o de crianza de animales menores y mayores. Ello permitiría acceder a lotes de 200 m² a 500 m². Para lograrlo se realizaron las negociaciones. Muchas veces ello implicó pago de hasta 500 soles por

socio. En la siguiente cita se muestra la experiencia de Flor y demás vecinos que accedieron al proyecto en Los Álamos.

*“[...] Hicimos cambio de directiva y en una de esas a mí me empujaron para ser directiva en [Los] Álamos. Y así pues ya. Ahí ha sido que una de las socias había sido muy viva también e iba a negociar toda esa parte. Ya había negociado todo. Esa fue la causa de que ese grupo lo bajamos al llano. Ahí es que me empujaron a ser directiva. Y así. Iban a vender ya, pero no sabíamos nosotros, los socios. Qué viva la gente, estando entre nosotros. Así entonces al tramitar eso, ya terminando todo trámite ya nos damos con la sorpresa de que vino a vernos de la Unión Europea su inspector y nos ha desaprobado, que ese elemento líquido no era para animales, sino era para consumo humano [...]. **Al ingeniero no sé cuánto pedimos, le rompimos la mano para que pueda dar visto bueno pero con la promesa de que nosotros teníamos que dejar en nada y hacer nuevamente el papeleo. Hicimos eso. «Ya pues, ingeniero, no seas malo», así decíamos. 200 metros cada terreno ya pues ya. Este es 90 [en la UCV 83]. Entonces, «ya pues señora, con la condición de que comiencen con cambio de uso».** Toditito cambió. Desde cero empezamos. No sé cómo hemos hecho. Faltaban 15 días para cerrar el proyecto, pero la cosa es que hemos terminado [...].*

*Era un proyecto de la Unión Europea. Para hacer agua y alcantarillado. Esa era para consumo humano, no para los animales. Por eso teníamos que deshacer el papel para crianza de animales. Tampoco era fácil. COFOPRI también nos puso que el proyecto Huaycán es únicamente 90 metros, no es lo que se dice tan para vivienda y tienen que partir. **Entonces cada lote de 200 tenía que partirse para 90. Ya pues, le rogamos a la ingeniera. También lo compramos (risas). Para qué, muy buena la ingeniera Alvarado. Muy buenita.** «Saben qué señoras, lo que van a hacer es...». Ya no era de proyecto Huaycán... Yo le dije:*

- Ingeniera, hay que ser bien consciente. Abajo 90 metros, en realidad, cuando viene nuestra familia de la sierra no hay ni donde recibir. Tenemos que tirar en el comedor o saloncito que tenemos, es algo incómodo. Al menos señorita.

- Ya, entonces, hagan vivienda. De crianza de animales pero con vivienda, mixto.

- Pero señorita, pero dónde se ponen los alimentos, dónde se deposita agua, ¿y cuarto pa nosotros, y corral? Ya pues señorita, un poco más consciente.

Y bueno, así pasó”. (Flor, 58 años).

Por otra parte, en el caso de las ampliaciones, la tenencia del lote dependía de un primer paso: la constancia de posesión que otorga el gobierno local para garantizar el acceso a servicios básicos. En relación a este

instrumento legal se evidencia una negociación entre la dirigencia de la asociación y funcionarios de la Municipalidad de Ate. El punto de partida de la estrategia consiste en que los miembros de la segunda generación, protagonistas del acceso a lotes en las ampliaciones, asuman cargos de dirigencia para poder garantizar su permanencia en el lote.

Sobre lo anterior, el caso de Héctor, miembro de la segunda generación de la familia Sicha, es muy ilustrativo. Su pareja se unió a una asociación promovida por un dirigente de la zona “K” para su ampliación y generar vivienda para los hijos de los fundadores de dicha zona. Ellos no querían ser aceptados porque sus familias no pertenecían a la “K” y los vecinos rechazaban la trayectoria delictiva que Héctor había tenido antes de que lo metieran preso. Al principio, un grupo de dirigentes, que habían estado ligados a invasiones anteriores como las del Cerro el Pino, lideró la ocupación y empezó a cobrar con la excusa de realizar trámites para el acceso a servicios básicos y asegurar la tenencia de la tierra. Héctor recalca que ese dinero no se usó para esos fines y que los dirigentes se fueron con el dinero de los socios (en suma, el monto se aproximaría a 13 mil soles). Esta es una situación ligada al tercer tipo de acceso al suelo en zonas de expansión, asociada a lo delictivo. Luego de que esos dirigentes se retiraran, él tomó protagonismo en su asociación, donde tenía dificultades para asegurar la tenencia de su lote, y asumió la dirigencia pues una persona conocida de la municipalidad le facilitó el oficio que le permitiría presentarse a la asociación como dirigente.

Si bien Héctor pudo asegurar su permanencia en la asociación al asumir la dirigencia, tuvo que lidiar con otros impedimentos. La Municipalidad de Ate debía aprobar la resolución de la junta directiva para reconocerlos formalmente y que pueda asumir la representación de la asociación. La funcionaria a cargo se negó a otorgarle la resolución pues sabía que él tenía vínculos con un antiguo dirigente de la zona “E”, conocido por respetar la planificación inicial de Huaycán y no prestarse al lucro a través de la dirigencia, según lo descrito por varios vecinos, incluido Héctor. Por ese motivo, tuvo que pedirle a su amigo que asumiera la dirigencia y formara una nueva junta. Esta fue aprobada. Entonces, fue con esa nueva junta con la que la municipalidad tramitó y otorgó las constancias de posesión a la asociación. Esta situación es descrita por Héctor en la siguiente cita:

*“[...] Por eso a mí mi resolución no me la quisieron dar. Mi resolución directiva. Yo muy inteligente muy capaz le dije a mi amigo Jesús –él también ha estado preso conmigo, es mi pata mi amigo- él me dijo que no quería ser. Yo le dije «te hablo claro. Mientras yo esté en la dirigencia no vamos a dejar entrar a nadie pero tampoco vamos a lograr nada. Las otras asociaciones son sus chupamedias y les hablan mal de nosotros». Ellos cobran, mil [soles], 800 [soles] para esto y no lograban nada. Ahora están vendiendo terrenos. Eso es delito. Yo no soy como esos dirigentes que dicen se perdió una casa, se perdió 800, mil [...]. «Bueno, ellos no me van a dar paro yo les voy a ganar el vivo. Josué tú vas a ser dirigente, busca tu directiva. Yo te voy a guiar desde afuera. **Hay campaña, llama a la Judith [funcionaria de la municipalidad] y dile que tú eres dirigente y que la vas a ayudar». A la semana van a dar la resolución. Caen redondito y le dan la resolución. Yo mirando de atrás todo. Salió todo bacán, vamos a hacerle su comida, hay que hacerles su comida y ya al toque le dijeron su resolución. Yo cociné (risas). Una vez que se dieron la mano salí y los saludé todo alegre. **Logramos lo que queríamos, somos reconocidos como junta directiva y tenemos como base la zona K. Nos consultan todo porque estamos actualizados y tenemos un sitio donde vivir. De ahí vino la constancia de posesión. Nos dieron una constancia a cada uno a través del dirigente. Él negoció la constancia de posesión es hasta que tengas usos personales, agua, luz, desagüe. Luego te dan la constancia de vivencia, presentan las facturas de los pagos y demuestras que has estado viviendo para que luego tramites el título”** (Héctor, 40 años).***

Estos ejemplos muestran cómo se realizan las negociaciones dentro del mercado de loteo en Huaycán. Los fundadores y/o sus hijos pagan con favores o con dinero para que la tenencia formal de sus predios sea garantizada. En algunos casos, los funcionarios aparentan acceder por “buenitos” y porque recibirán una compensación monetaria. En otros, acceden porque saben que se les devolverá el favor por lo que eligen a ciertas personas para que asuman posiciones de poder en el campo (dirigencias). En el caso de Héctor, este interés impidió que asumiera la dirigencia. Mientras tanto, los fundadores logran su cometido, acceden a lotes tras inversión de dinero y tiempo. Aquí se evidencia que la posición de dirigente es viable para los miembros de las familias fundadoras y que a partir de esta pueden obtener facilidades para la adquisición de lotes.

Por último, me interesa destacar que en esta estrategia los fundadores hacen uso del capital cultural-territorial acumulado a partir de su residencia en Huaycán. Ello se refleja en la búsqueda de terrenos bien localizados. Es usual que la ubicación en avenidas se destaque como característica de los nuevos predios. Los fundadores consideran que esto representa una oportunidad para generar ingresos pues podrían abrir negocios y/o el predio podría aumentar su valor.

Este capital no es elemental como el capital social para la adquisición del lote, lo es para generar mayor valor del predio. Los testimonios de arrepentimiento de los fundadores al no establecerse en avenidas principales ni haber tomado más lotes dentro de la UCV 83 permiten comprender el interés

en garantizar la tenencia y buena localización de los nuevos terrenos. En Los Girasoles y Los Álamos, pertenecientes a la zona Z, las familias tienen viviendas en las avenidas. En la zona más alejada, la vía aún no ha sido asfaltada, pero según los fundadores ya tienen el proyecto aprobado. Por otra parte, en Los Álamos, se destaca que existe una fábrica de cocinas frente a las viviendas adquiridas por lo que sería factible poner negocios en las viviendas o eventualmente cambiar su uso.

Ilustración 16 Ubicación de lote en la zona "Z" - "Los Girasoles"



Fotografía: Jimena Ñiquen

Ilustración 17 Ubicación de lote en la zona Z - "Los Álamos"



Fotografía: Jimena Ñiquen

En síntesis, la descripción de esta estrategia de acceso al suelo ha permitido identificar las reglas de juego en el mercado informal de suelo. Se evidencia que el capital social es una condición necesaria no sólo para acceder a los pequeños grupos de ocupación sino para que el interés por participar en el “juego” surja. Es a partir del encuentro con el agente especulador que se construye la racionalidad subjetiva con las creencias sobre los posibles beneficios (económicos) que generaría la estrategia para las familias. Asimismo, el capital social es crucial para las negociaciones (informales) que garantizan la tenencia legal del lote. Por su parte, el capital cultural-territorial sirve para obtener el mayor beneficio del suelo vacante, pues se tiene conocimiento sobre las características que lo permitirían. Finalmente, luego de esta estrategia se abren dos posibilidades: vivir en el lote o, guardarlo hasta que sea necesario venderlo o usarlo.

4.3.2. Mudanza a lotes en zonas de expansión

Esta estrategia se refiere netamente al uso residencial del lote. Quienes la realizan son miembros de la segunda generación cuando surge un núcleo familiar propio o un conflicto. Si bien desearían realizar la estrategia de mudanza hacia zonas consolidadas, no poseen recursos suficientes. Además, como se describe en la etapa anterior, ya contaban con el nuevo terreno¹⁶. Entre las siete familias involucradas, se identifican cinco mudanzas de los hijos hacia los lotes.

Luego de la estrategia de acceso al suelo, el siguiente paso para hacer uso residencial del predio era su habilitación como vivienda. Padres e hijos, nuevamente vivieron la situación precaria que implica este proceso en tanto debían construir sobre terreno eriazo. Al igual que en el caso de aquellos que sólo conservan sus lotes, lo primero que se realizó para asegurar la tenencia fue cercar el predio. Luego, dependiendo de los planes que se tuviesen sobre su uso, se procedió a la acción conjunta con vecinos para la implementación de servicios básicos y a la construcción de la vivienda. Durante este proceso, no se residía en el nuevo lote pues se tenía como respaldo la vivienda de la primera generación donde se contaba con agua y luz de manera permanente.

Un ejemplo de ello fueron los casos de Héctor y Luz. En el primer caso, el uso residencial del predio es casi inmediato pues se buscaba salir de la casa de los fundadores a raíz de un conflicto. Durante el proceso de adquisición del

¹⁶ Sólo en el caso de Héctor, la situación de conflicto con su familia a raíz de su excarcelación derivó en la búsqueda de un terreno.

predio, se dedicó a la habilitación de una choza por lo que participaron de faenas y trámites para la adquisición de servicios. En este proceso la residencia fue precaria; sin embargo, ambos tuvieron como respaldo la vivienda de sus padres pues podían acudir a utilizar los servicios básicos como luz y agua, e incluso la ducha y el inodoro.

A lo largo de seis años, ellos han mejorado su vivienda. Actualmente es de triplex, cuenta con una sala, una habitación, un pequeño espacio para la cocina y el baño. Durante nuestra última conversación, Héctor me mostró fotos de la ducha y las nuevas divisiones que había hecho en su vivienda. Asimismo, me comentó que estos cambios le costaron 250 soles por lo que necesitará ahorrar para continuar con los arreglos.

En el caso de Luz, la habilitación de su vivienda fue más larga y va de la mano con un uso residencial tardío pues pasaron más de diez años para que ella se mudara a su lote con su propio núcleo familiar. Para ella, fue importante mejorar su lote completamente, tanto con la provisión de servicios básicos como con la construcción de material noble de la misma. Ella describe ese proceso de la siguiente manera:

*“Tampoco me vine a vivir acá [ampliación de la zona I]. Mi suegra, que era bien linda, había puesto su tienda ahí y yo me fui pa’ abajo. Yo seguía con mi mamá hasta casi... **Desde el 2000, ¿cuántos años han pasado? En el 2012 casi he venido acá pues. Hace doce años. Yo viene cuando ya había luz y todo. Sólo faltaba pista, ya después ya. Ya tenía todo, ya había todo, ya. Porque... ¿no ves que Alan [García] entró en el 2011 y él le dio agua pa’ todos? A todos les dieron agua. Ya por eso cuando había agua, luz, ya todos subimos. Ya para qué si hay de todo acá. Abajo que mi mamá lo alquile para ella**” (Luz, 39 años).*

Además de los servicios y la infraestructura, Luz accedió al programa Techo Propio y pudo construir parte del lote adquirido. Los miembros de la segunda generación se hacen cargo de la construcción de sus viviendas, pero la residencia en ellos es tardía de modo que en su vida cotidiana no han experimentado la escasez de servicios y la falta de confort pues han podido recurrir a la vivienda de sus padres.

Ilustración 18 Vivienda de Luz



Foto: Jimena Ñiquen

Luz y Héctor fueron los miembros de sus familias que tuvieron la iniciativa de adquirir el lote. En el caso del uso residencial de los lotes adquiridos por los fundadores identificamos que se da en caso surja un nuevo núcleo familiar. Un ejemplo de ello es el caso de la familia Vilcas.

Carolina, una de las fundadoras, accedió a lotes en la zona de “Los Girasoles”. Al igual que Elena, la esposa de su cuñado, adquirió dos lotes de

300 m² cada uno. Debido a que ella ya tenía terreno en la UCV 83 y en 'Pariachi', tuvo que ponerlos a nombre de su esposo y de Carlos, el tercero de sus hijos que ejerce la residencia en casa de sus padres de manera transitoria. A continuación se explica por qué pusieron el lote a nombre de Carlos y no al nombre de alguno de sus 4 hermanos.

E: ¿Y ahora quiénes viven aquí?

C: Ahora sólo mi mamá y yo.

E: ¿Y tu hermano mayor, Daniel? [Los demás radican en Argentina]

*C: **Él ahora vive arriba, en la Z. Está con su nueva pareja. Están viviendo ahí. Tiene dos hijos ya. De su nueva pareja y el anterior.***

E: ¿Él en qué momento se ha mudado para allá, te acuerdas?

C: Sí, eso fue justo el año pasado, en noviembre o diciembre. No me acuerdo bien pero fue en esa fecha que me enteré que se había ido. Ya estaba con su nueva pareja, por eso.

E: ¿Y para esa fecha ya tenían lote?

*C: **No, se fue al terreno de mi mamá. Ella tiene terreno arriba. Son dos, ¿no? Uno está al nombre de mi papá y el otro está a mi nombre. Él está viviendo ahí, en el que es mío [...].** Antes vivía una persona antes que nos cuidaba ese lote. Entonces, él hizo su casa de maderita, todo bonito, así con piso. Y ahora se mudó y le compramos esa parte, lo que había construido y eso quedó para él [su hermano mayor].*

E: ¿Cómo así tu mamá puso ese terreno a tu nombre?

C: Ah, el tema eso que... como ella también ya tiene otros terrenos, ¿no? Por ejemplo en Pariachi tiene otro terreno y en Chosica también tiene uno le hacen problema porque permiten hasta cierta cantidad que tenga. Entonces lo puso a mi nombre y al nombre de mi papá.

E: ¿Y por qué a tu nombre y no de tus hermanos?

*C: Ah [risas]. En ese momento estaba yo y con mi hermano mayor que no... **Yo también le ayudaba. Tenía que ir a dormir en las noches y los domingos que hacían faena. Creo que esa parte fue. Yo le apoyé más y por eso lo puso a mi nombre. Pero bueno, es de ella. Yo siempre lo considero que es de ella**". (Entrevista a Carlos, 25 años)*

Carolina, al igual que otras fundadoras, puso los lotes a nombre de sus hijos. A diferencia de la familia Altamirano que consiguieron lotes para cada

uno de los miembros de la segunda generación, los Vilcas sólo accedieron a dos. Ambos predios, a pesar de pertenecer legalmente a otras personas, son utilizados según la decisión de la fundadora y responden a las necesidades de la familia. En el caso de Daniel, la formalización de su relación con una nueva pareja sería detonante para la mudanza hacia la zona de expansión. En esta situación se evidencia que el titular del lote no es quien toma decisiones sobre este, sino la persona que lo adquirió, quien responde a las necesidades de todos los miembros de la familia. Aquí la importancia de que la unidad de análisis sean las familias.

Por último, los miembros de la segunda generación que ejercen esta estrategia residencial manifiestan la expectativa de mudarse hacia las zonas consolidadas. No obstante, quienes ejercen esta estrategia desearían, por lo menos, “regresar” a la zona consolidada de Huaycán, pero no a la vivienda de sus padres. Por esta razón, ellos esperan que la inversión sobre sus lotes les genere rentabilidad de sus predios para que con su venta puedan mudarse a zonas consolidadas. En ese sentido, se espera que su mudanza a la zona de expansión sea transitoria.

En el capítulo anterior describimos por qué la zona consolidada otorga estatus a los núcleos familiares de la segunda generación a través del testimonio de Héctor. Cabe añadir que la vivienda de los fundadores no sólo buscaría ser utilizada para residir en ella. Otros, como Luz, consideran que al heredar la vivienda podrían aprovechar su valor de cambio ya sea alquilándola o vendiéndola. Estos ingresos, y los de la segunda generación, permitirían

acceder a vivienda en zonas consolidadas de Huaycán. En la siguiente cita se muestra cómo la inversión en el lote complementaría esos gastos.

E: ¿Qué expectativas tienes sobre tu lugar de vivienda? De acá a 5 años, 10 años.

L: De acá a 10 años, sí. Yo voy a vender mi casa y me voy a ir.

E: ¿A dónde te vas a ir?

L: A buscar un sitio por abajo, ¿no te digo? Eso es lo que yo estoy pensando, lo que yo tengo en proyecto. En 10 años, los vendo los dos lotes y me voy a buscar casa abajo. Ya encontraré un lote, aunque sea el de Juan [vecino de la UCV 83] (risas)” (Luz, 39 años).

El plan de Luz sería factible en tanto es consciente de que el valor de cambio de sus lotes aumenta con el paso del tiempo pues adquiere servicios básicos e infraestructura. Esta es la información que ella posee: *“Acá es la mitad casi [del precio de la vivienda en zona consolidada]. Pero hay gente que viene a buscar casas ah, lotes. Sí, vienen. Varias veces quieren comprar, alquilar, porque por abajo está caro [...]. La señora [que reside a cuatro casas de su lote] quiere venderlo a 10 mil dólares”.*

A partir de la descripción de esta estrategia se identifican complementariedades entre las viviendas de los fundadores y aquellas ubicadas en zonas de expansión. Ello se ha evidenciado al momento de la habilitación del lote pero también en las expectativas sobre próximas estrategias residenciales para las que se buscaría utilizar el valor de cambio de ambas propiedades para ejercer la estrategia residencial deseada. Asimismo, es importante destacar que el surgimiento de nuevos núcleos familiares constituye la principal causa para ejercer el uso residencial del lote. Además,

dicha situación muestra que la propiedad responde a las necesidades de todos los miembros de la familia, no sólo de quien posee el título del predio.

4.3.3. Conservación del lote

Las familias que ejercen esta estrategia, luego de conseguir la tenencia legal de sus lotes, no han planificado ni invertido en la habilitación del predio para su uso residencial. En ese sentido, sólo los conservan con el fin de que se utilicen a raíz de un detonante o ante alguna necesidad económica, es decir, bajo la lógica del “por si acaso”.

La primera generación de las familias que accedieron al lote cambiando la zonificación suele criar animales allí. Ello lo realizan con la intención de cuidar su propiedad y aprovecharla para realizar una actividad que los fundadores no pueden desarrollar en sus viviendas ubicadas en la UCV 83. Así, durante el trabajo de campo me encontré en situaciones en las que los hijos me comentaban que sus padres se encontraban “arriba”, cuidando y dando de comer a los animales. Elvira y Carmela son quienes realizan este tipo de actividades. Además, otros fundadores manifiestan el deseo de implementar eso en sus lotes. Sin embargo, hasta el momento no lo han llevado a cabo.

Por otra parte, aquellos que sólo cercaron el lote (para que no se considere en abandono) y buscaron contratar, junto a vecinos, a un guardián. Las fundadoras que protagonizaron las estrategias de acceso al suelo consideran que esos lotes les servirán a sus hijos en caso tengan nuevos

núcleos familiares o si se les presenten dificultades económicas. En las entrevistas a profundidad, se recalca que las intenciones de guardar el lote y las posibles acciones que se realizaran sobre él correspondían a la segunda generación a quienes legalmente corresponde el terreno.

“E: Quería saber si en algún momento ustedes planean mudarse a los lotes que tienen en la Z.

F: No, no, no, no. Porque si esta es mi casa... No tengo ni siquiera en la sierra mi tierra. Yo soy sin tierra (risas).

E: Entonces planean guardar esos lotes...

F: Esos son de mis hijos. Tarde o temprano ellos van a formar familia; tarde o temprano ellos van a tener su... Nadie sabe entre ellos qué puede pasar. Ya, entre hermanos de repente hay una guerra y ya. Entonces, tienen donde estar. Forman familia, tendrán dónde estar tranquilos. Ya nadie tiene que mezquinar nada, nadie tiene que mirar porque... Parece mentira, ahorita tengo vecinos que tienen sus hijos en una sola casa. ¿Sabes qué pasa? «Porque pagó mucho de agua», «tú gastas más la luz», etcétera, etcétera, entre ellos. A veces no quieren ni pagar, ¿no? «Yo tengo no más, nomás yo uso. ¿Por qué esto? Tú tienes más hijos». Hay pelea, un conflicto. Entonces, ahí está. Algún día, es de ellos. Ellos tienen su título, tienen todo, ellos resuelven. Claro, ahorita están pagando su agua, pagando su luz. Cuando subimos así regamos con nuestra agua nuestras plantas. Así tranquilo. No, no pienso vender, ni mudarme. Todo depende” (Flor, 58 años).

Para Flor queda claro que en algún momento sus hijos harán uso residencial del lote, sobre todo porque da por sentado que formarán una familia. En ese sentido, los miembros de la segunda generación con nuevos núcleos tendrían prioridad en el uso residencial de los lotes, tal como sucedió entre Daniel y Carlos.

Por el contrario, la segunda generación es la que especula con el precio de los lotes que han adquirido en las zonas de expansión pues tienen conocimiento sobre el aumento del costo del suelo. En el caso de Josué, el hijo de Flor, se manifiesta un desinterés por hacer uso residencial del lote que le

pertenece. Él planea continuar viviendo en casa de sus padres o mudarse a otro lugar perteneciente a las zonas consolidadas de Huaycán. En ese sentido, el lote constituiría una ayuda monetaria para realizar dicha estrategia. En palabras suyas, “tener un lote es mejor que un banco” porque no debe realizar ningún esfuerzo para que su valor de cambio incremente.

Así, se evidencia cómo esta estrategia abre paso a prácticas de especulación sobre el valor del suelo. En dos casos, se identificó que los miembros de la primera generación también especulan, por lo que sus prácticas no están necesariamente orientadas al bienestar de sus hijos. Ellos empezaron a adquirir lotes en las zonas altas, más de los que sus hijos necesitarían. Según conversaciones con otros vecinos y una inesperada situación en la que participé, pude identificar que esos fundadores se hacen dirigentes de nuevas asociaciones. Al ocupar dichos cargos, llevan a cabo negociaciones con otros dirigentes para proveer de servicios y constancias de posesión. Y, a la par, tienen el poder para adquirir más de un lote en esas zonas. Así, empiezan a participar de actividades de mercantilización del suelo que criticaron en sus discursos. A continuación, se presenta cómo la primera generación de la familia Altamirano ofrece terrenos a un joven dirigente.

“Esta noche fui a la casa de los Altamirano con Felipe [el joven dirigente]. Conversamos los tres dentro de su casa. Por un momento dudé de la presencia de Felipe, temía que influyera en la entrevista. No lo hizo y creo que me dio la oportunidad de conocer mejor las actividades de Flor y su esposo.

*Felipe ya me había comentado un poco sobre su situación, Walter también. Él no tiene vivienda pues en la que reside ahora existen conflictos sobre la propiedad con otro dirigente. **Por eso, él ha estado buscando lotes en las zonas de expansión, para tener algo propio. Flor sabía de su situación y aprovechó la despedida para preguntarle si había resuelto ese asunto. Él le comentó que aún no conseguía nada. En ese momento, Flor llamó a su***

esposo y le preguntó si tenían algo disponible en 'El Lúcumo'. Ambos me miraron inmediatamente y yo no hice más que agachar la cabeza y actuar como si el tema no me importara. El señor Altamirano le dijo a Felipe: 'te aviso cuando haya'. Flor asintió y le dijo que no se preocupara, mientras a su esposo le pidió que lo hiciera pues Felipe 'necesita'.

Luego de eso nos retiramos y le empecé a preguntar a Felipe qué sabía de esos lotes. Él me comentó que Flor y Gloria se habían hecho dirigentes de la primera ocupación de 'El Lúcumo', pero sabía que habían tenido conflictos y que eso las había llevado a una fuerte pelea. Ambas tienen al menos cuatro lotes en esa zona. También me mencionó a otra antigua dirigente de la zona "A" que también posee lotes ahí, unos que ya no necesita porque tiene dos lotes más en la zona "B" para sus hijos"(Nota de campo del 5 de junio del 2017).

Esta situación muestra el difuso límite entre sólo ejercer demanda dentro del mercado y participar como promotor del mismo. Ello invita a pensar en la legitimidad de esta estrategia. Sobre todo, por qué el interés de especulación sobre los lotes no se manifestó en las entrevistas por parte de los miembros de la primera generación. Ello se discute en el capítulo 5 pues se relaciona con la construcción la racionalidad subjetiva y el habitus.

En síntesis, las estrategias residenciales que derivan del acceso a lote(s) en zonas de expansión representan un recurso significativo para las familias. En primer lugar, por su valor de uso, pues fue el principal soporte para los núcleos familiares de la segunda generación. Caso contrario, hubieran presentado situaciones de mayor tugurización en las viviendas de los fundadores y/o hubiesen vivido situaciones de mayor incertidumbre. Por ejemplo, la hija mayor de Flor, Ana, formó su familia a temprana edad antes de que se presentara la oportunidad de acceder a lotes en la zona Z. En ese periodo, tuvo que vivir en una construcción de esteras arriba de la casa de sus padres, en el lote de su tía y en la vivienda de la familia de su pareja. Por el

contrario, quienes han accedido a lote(s) antes de formar nuevos núcleos, han podido invertir tiempo y dinero en la habilitación de las nuevas viviendas.

De forma complementaria, su valor de cambio también muestra utilidad por ahora, a través de las expectativas que genera. Se sabe que miembros de la primera y segunda generación especulan sobre el precio del suelo por lo que la adquisición de lotes resulta atractiva como recurso para su reproducción y movilidad social.

En ese sentido, la secuencia paradójica se muestra como una opción que otorga certidumbre a las familias fundadoras, principalmente porque poseen capitales (social y cultural-territorial) con los cuales pueden garantizar la tenencia del terreno y su mejor valorización. Siguiendo la lógica del por si acaso y la especulación, se considera al lote como un soporte económico para las familias.

CAPÍTULO 5: LAS CAUSAS OBJETIVAS Y SUBJETIVAS TRAS LAS ESTRATEGIAS RESIDENCIALES

En este capítulo se analizan las trayectorias de las familias fundadoras, a partir del momento en que se establecen en Huaycán, con el propósito de explicar por qué ejercen diferentes secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo; es decir, cuáles son las causas objetivas y subjetivas que permiten que sólo un grupo de familias acceda a lotes en zonas de expansión. Es aquí donde situamos a las familias y sus miembros en las posiciones dentro del espacio social y en el campo de mercado informal de suelo. En primer lugar, se describen las trayectorias de la primera y segunda generación, diferenciando entre las familias que realizaron la secuencia esperada y la paradójica. Para ello, se describen las posiciones que han ocupado a lo largo de sus biografías, principalmente en relación a dos tipos de actividades: el empleo y la educación. No obstante, se presentan situaciones específicas que las familias destacan en sus trayectorias, que las han hecho experimentar vulnerabilidad e incertidumbre.

Siguiendo el marco analítico, lo anterior va de la mano con elementos subjetivos que conforman las prácticas y percepciones de los individuos. Por ello, luego se abordan los cambios en el habitus de los miembros de estas familias aludiendo al origen de la “lógica del por si acaso”; y, a también se desarrollará la noción de racionalidad subjetiva a través de la cual se explica el interés de acceder a lotes. Por último, el análisis deriva en una breve discusión

sobre los discursos que legitiman la conservación del lote y los intereses de especulación que existen tras esta práctica.

5.1. El análisis de las diferencias a partir de las trayectorias de vida

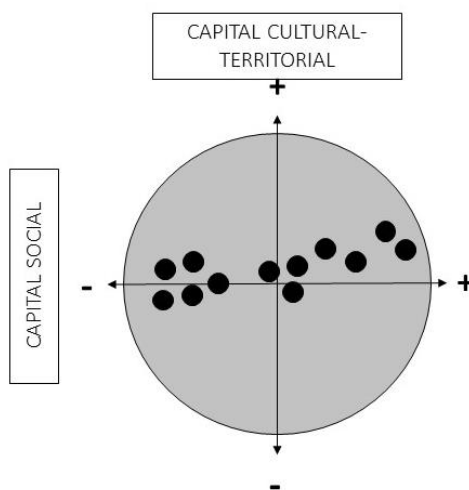
En primer lugar, interesa recalcar que la principal diferencia entre las dos secuencias planteadas en el capítulo anterior es la adquisición de lotes en zonas de expansión de Huaycán y, por ende, la participación de sólo un grupo de familias en el “juego” dentro del mercado informal de suelo. En ese sentido, es importante retomar cómo se accedió al suelo para visibilizar los dos tipos de capitales que lo permiten. A partir de ello, se podrá proceder a explicar qué elementos de las trayectorias de vida de los miembros de las familias les han permitido adquirir esos capitales en mayor medida que otros.

Las trayectorias que se narran a continuación parten de un momento en que las posiciones de los fundadores en el espacio social eran bastante homogéneas. Ellos acababan de reafirmar su permanencia tras el cumplimiento de requisitos para obtener sus lotes y títulos de propiedad en la UCV 83¹⁷. Quienes se quedaron formaban un grupo mayoritario de varones con bajo nivel educativo (sólo permanecieron tres universitarios), empleos en el sector industrial y obras de construcción. Mientras que las mujeres habían dejado sus estudios y empleos para dedicarse a sus hijos y a la ocupación. La continuación de sus biografías permite explicar las diferencias en los capitales que acumularon dentro del campo. La evolución de las trayectorias de las

¹⁷ Este proceso fue descrito en el tercer capítulo.

familias es heterogénea y devala el acceso a mejores posiciones en el espacio social y en el campo.

Ilustración 19 Posiciones de las familias fundadoras en el "mercado informal de suelo"



Elaboración propia

Tal como se indicó en el capítulo anterior, el capital social constituye el mecanismo causal del acceso a lotes en zonas de expansión por parte de las familias fundadoras. Para (1) conocer las oportunidades de acceso a terrenos, (2) cumplir los requisitos de la ocupación, (3) negociar con funcionarios y obtener de la propiedad de manera formal, los miembros de las familias fundadoras, principalmente la primera generación, han tenido a familiares, amigos y conocidos ayudándoles. Por tanto, la pregunta que se busca responder es ¿cómo se han relacionado con personas en posiciones favorecidas?

El capital social también ha permitido que accedan a un capital cultural-territorial actualizado. En el tercer capítulo se desarrolló cómo los fundadores

aprendieron cuáles eran los terrenos que más convenían poseer en tanto han observado cómo aumentaron su valor de cambio a lo largo de 34 años. Así, el conocimiento sobre las características del suelo más convenientes (i.e. que sean “planitos” y que se ubiquen en avenidas) se suma el know how sobre los procedimientos y negociaciones que implica la participación dentro del mercado informal de suelo.

A continuación, se describirán las trayectorias de los miembros de las familias fundadoras, tanto primera y segunda generación. Se narran los hechos que vivieron luego de establecerse en Huaycán, haciendo énfasis en los empleos, estudios y en las estrategias o mecanismos de movilidad y reproducción social que han llevado a cabo¹⁸.

5.1.1. *Trayectoria de las familias que realizaron la secuencia esperada*

En este acápite se describen las trayectorias de las familias que no obtuvieron terrenos en las zonas de expansión de Huaycán. Como desarrollamos en el capítulo anterior, la primera generación ha sido la principal protagonista del acceso a lotes. En ese sentido, explicaremos qué elementos de sus biografías no les permitieron acceder a los capitales que rigen el campo en cuestión (social y cultural-territorial).

Tras el asentamiento en Huaycán, los fundadores compartían la necesidad de una vivienda propia y ocupaban posiciones muy similares en el

¹⁸ En el acápite sobre la lógica del “por si acaso” se abordarán las situaciones contingentes que generaron vulnerabilidad a lo largo de las trayectorias de las familias fundadoras.

espacio social pues quienes habían tenido mayor ventaja (los estudiantes universitarios) se retiraron poco a poco. Tras 34 años, sus trayectorias han variado, pero se caracterizan por haber garantizado estabilidad para la reproducción y movilidad social relativa de este grupo de familias fundadoras. A continuación se describirá qué sucedió con las trayectorias de la primera generación y, luego, cómo se desarrolló la de la segunda.

Los fundadores varones de las familias habían llegado a Huaycán siendo obreros o trabajadores de fábrica principalmente; algunos habían estudiado educación pero mientras terminaban la carrera llevaban a cabo trabajos informales. A lo largo de su residencia en Huaycán, ellos y sus familias han vivido periodos de crisis económica. Sin embargo, pudieron encontrar empleos estables. Se desempeñaron en fábricas o empresas. A pesar de ello, no podemos señalar que tenían mayores ingresos económicos que los padres de familia que adquirieron lotes que se emplearon como independientes en la economía informal. En cuanto a los estudiantes de educación, finalmente concluyeron sus carreras y ejercieron como docentes.

El padre de la familia Barrios ha sido empleado en una empresa ubicada en el distrito de San Luis desde la etapa inicial en Huaycán hasta la actualidad. Esto ha representado para su familia un ingreso estable. Por otra parte, Juan Gonzales, uno de los estudiantes de educación que permaneció en la UCV 83, se ha desempeñado como docente en escuelas estatales. En la actualidad se dedica a la consultoría y monitoreo en dicho sector de modo que sus ingresos han incrementado. Este tipo de empleos los han mantenido en jornadas de

trabajo mayores de las ocho horas diarias. Además, como en el caso del señor Barrios, implicó que su vida diaria en Huaycán se restringiera a los fines de semana pues salía de casa a tempranas horas del día y regresaba en la noche.

Las mujeres de la primera generación también trabajaron pues en algunos casos eran madres solteras y en otros, había necesidad de complementar el sueldo de sus maridos. Linda Reyes, una de las madres solteras, quien sólo había culminado sus estudios secundarios, trabajó durante más de 20 años en un restaurante en Lima, cerca de la avenida. Nicolás Arriola en La Victoria. Si bien fue el trabajo más estable que ha tenido, tuvo que recurrir a algunos programas del estado como el PRONAA y en comedores para recibir víveres para su familia. A la par también se dedicó a vender productos de catálogo de empresas de productos cosméticos para complementar sus ingresos. Hace siete meses recién dejó de trabajar en el restaurante pues sufrió un accidente que no le permitía caminar.

Elvira, de la familia Barrios, complementó los ingresos de su marido con una tienda en su vivienda puesto que había dejado su empleo como auxiliar en una escuela inicial y no había podido completar sus estudios en San Marcos luego de casarse. Ella cuenta que abrió su negocio cuando aún su vivienda era de material prefabricado. Ahí recibió apoyo de vecinos que le compraban los pocos productos que podía ofrecer. Poco a poco, a la par de la consolidación de su vivienda, mejoró su negocio. Primero puso una panadería, pero, luego de enfermarse y haber sido operada, decidió poner una bodega pues le

demandaría menos esfuerzo. Para ella y su familia, el trabajo que realiza es “matado” pues debe estar pendiente de su negocio en todo momento.

Por último, la esposa de Juan Gonzales también se ha dedicado a la docencia. De hecho, el que ambos ejercieran esta ocupación les permitió conocerse. Ella residía en Ate, pero laboraba en un colegio estatal de Huaycán. A través de las coordinaciones y relaciones laborales ambos decidieron “juntarse”. Para ellos el sueldo como maestros no les ha sido suficiente para solventar sus gastos. Por ello, construyeron un segundo piso con ingreso propio para alquilar los cuartos y generar más recursos económicos para la familia.

Ilustración 20 Viviendas de las familias Barrios y Gonzales



Foto: Jimena Ñiquen

Así, las mujeres han dedicado mucho tiempo a trabajar. Ninguna ha sido “ama de casa”. Ellas se han dedicado a trabajos fuera de Huaycán y aquellas

que trabajaban en el lugar no han tenido tiempo libre para involucrarse en actividades y organizaciones de la localidad. Si es que han acudido a organizaciones locales como los comedores y el vaso de leche ha sido con el propósito de solventar sus gastos en épocas de desempleo, las cuales han sido cortas y repentinas.

En síntesis, los miembros de la primera generación han tenido poca presencia en las actividades de dirigencia y organización local por dedicarse a trabajos muy demandantes y/o que implicaban salir de Huaycán. Si bien se relacionaron con vecinos a través de actividades conjuntas para el mejoramiento de la UCV 83, no se dedicaron a las dirigencias por lo que no fortalecieron relaciones en ese ámbito. Si bien ello no permitió acceder a capital social en el campo de mercado informal de suelo, generó estabilidad económica para que los miembros de la segunda generación accedieran a educación superior; es decir, una mejora de la posición social de sus hijos en el espacio social. En estos casos, la estrategia de reproducción y movilidad social relativa ha sido el “trabajo duro” de los fundadores.

Los miembros de la segunda generación de este primer grupo fueron a colegios, en su mayoría estatales, dentro de Huaycán, al igual que los hijos de las otras familias. Luego de esa etapa, hubo diferencias entre las familias. Los miembros de la segunda generación que siguieron la secuencia deseada accedieron a educación superior en universidades e institutos privados ubicados fuera de Huaycán. Esto correspondía a un mandato social que los padres les inculcaban pues la mayoría de ellos había accedido a educación

superior, aunque esta haya sido incompleta. Por ello, los hijos atravesaron etapas de preparación en academias pre-universitarias, un primer momento de alejamiento de Huaycán, prácticamente el único lugar que conocían hasta esa etapa de sus vidas.

Si bien existía presión de la primera generación para que los hijos siguieran una carrera profesional, la segunda generación consideraba que su inserción inmediata en el mercado laboral también les generaba beneficios, sobre todo inmediatos. El caso de Ricardo permite identificar la tensión entre ambos caminos y el peso del mito de la educación en las aspiraciones de movilidad social ascendente. Ricardo, el hijo de Juan Gonzales, vivió una etapa en la que transitaba entre la universidad y el negocio propio, la cual lo llevó a situaciones de conflicto con sus padres.

“Me metieron al instituto de Huaycán porque yo dije «a mí me gustan las computadoras y quiero arreglar computadoras». Yo me enteraba con eso. «Ya, yo quiero algo cerca. El instituto es acá, 3 o 4 cuadras» [...]. Lo terminé, pero en el 2012 me puse en simultáneo con la universidad. Yo estudié en la [Universidad] San Martín [de Porres, sede Santa Anita] turno noche y en el instituto, turno mañana [...]. Cuando terminé el instituto ya me sobraba tiempo por las mañanas y por las tardes. Entonces, mi mamá fue la que me metió a estudiar el inglés [...]. Luego lo dejé porque me puse a trabajar. Me metí a lo que era el Jurado Nacional de Elecciones, luego en la ONPE, luego en el INEI. De ahí no me daban los tiempos porque cuando tú trabajas estás prácticamente todo el día. Y yo ya cuando estaba en séptimo u octavo ciclo en la universidad me retiré por los horarios [...]. «Ya bueno, no sé qué hago porque también tengo que trabajar», dije.

En esos tiempos yo tenía 20 o 21. Ya pues, me ponía a trabajar, a hacer dinero. Yo dije «lo voy a retomar el otro año» [...]. Me puse un negocio también. Tenía un negocio que me daba muy bien, pero luego ya entraron las confrontaciones con los padres. «¿Vas a estudiar? Tienes que estudiar, terminar tu carrera». Era primera vez que tenía plata y ya no dependía de mis padres [...]. Ya había pasado un año y medio y yo no me recordaba mucho ya porque en octavo ciclo la universidad era difícil... Econometría es trancaza. Luego de eso no quise, dije «si me vuelvo a meter que sea una carrera más fácil». Me querían mandar a la [Universidad] de Lima. «No, está lejos. Además, es caro», le dije. «No, yo tengo una amiga

que tiene a sus hijos ahí y no es tan caro. Está a 1500, 1200, no es muy caro», me dice. «No, para eso mejor la San Martín». En la San Martín se paga 1050 soles, no más, es por escalas. «No, mejor acá. Voy a averiguar en la [Universidad César] Vallejo». Fui a averiguar y 400 soles no más. Ya más fácil. No había economía, pero había administración. Ya, cualquier carrera... Escogí administración [...]» (Ricardo, 24 años).

Siguiendo ese mandato, la segunda generación empieza estudios superiores en universidades privadas e institutos técnicos. Ricardo e Irma pertenecen a la cohorte más joven y no poseen núcleos familiares. Sus estudios, en universidades privadas, y los empleos a los que acceden durante esa etapa o posteriormente los alejaron de Huaycán significativamente pues salían muy temprano de sus viviendas y regresaban muy tarde, incluso a veces se quedaban en casa de compañeros para llegar a tiempo al día siguiente¹⁹. Por ello, se conectaron a redes externas al barrio lo cual implica que formen otro tipo de expectativas sobre lugar de residencia y acceso a servicios de mejor calidad ubicados en otras zonas de la ciudad. Esto se refleja en las expectativas de Ricardo sobre la localización de un nuevo lugar de residencia.

*“En 5 o 10 años ya voy a tener 34 y ya he [sic habré] hecho una línea de trabajo, una línea de vida... No me veo acá [...] porque ya mis ambiciones y mi formación... Porque yo sé que por acá ya no tendría trabajo. **Trabajaría por Lima, por la [avenida] Javier Prado. Me convendría vivir por allá porque es más cerca. Y como estaría trabajando por ahí, tendría un sueldo alto... y con ayuda de mis padres, me compraría un lote, un departamento. Por la Javier Prado o por el Callao, donde esté más cerca de mi trabajo**” (Ricardo, 24 años).*

Para Ricardo queda claro que la carrera profesional a la que accede le permitiría acceder a trabajos fuera de Huaycán. Para él queda claro que la avenida Javier Prado y algunas zonas del Callao con centros de empleo

¹⁹ Esta fue una de las principales dificultades que se tuvo para acceder a informantes de esta generación.

vinculado al sector empresarial y comercial. En ese sentido, la educación superior garantizaría un proceso de movilidad social ascendente. De manera similar, Irma planea mudarse pronto. Si bien aún no termina la universidad, espera alquilar con una amiga suya luego de hacerlo, pero desde ahora evalúa posibles lugares.

“E: Y, si te mudas, ¿a dónde te gustaría mudarte?”

I: La verdad es que tengo compañera de cuarto, que en este caso, hemos pensado en vivir por la cercanía.

E: ¿A la universidad?”

I: No. Si bien estaría más cerca de la universidad y de todo, mis amigas, mis mejores amigas, viven en Angamos. Digamos... Con una amiga... Ya he vivido con ella un tiempo, cuando mi mamá se enteró que había dejado la universidad [...]. Creo que llega una cierta edad en la que aparte de querer la carrera que quiero, también quiero tener mis cosas (...). Con esta amiga que me quiero mudar, ella ya ha salido varias veces de su casa por esquis motivos, pero ya lo ha hecho. Aunque hay lugares a los que no ha debido meterse y hay lugares a los que no me metería yo.

E: ¿Como por ejemplo...?”

I: Por ejemplo, la zona de [la avenida] Aviación, pero la parte de Gamarra. Que es una zona... O, Aviación con 28 de Julio, no por la parte del puente de 28, sino por la parte que está por esta renovación... La zona peligrosa. Ya, esas zonas no son factibles de... Pero, ¿por qué? Si no, me quedaría en Huaycán. Porque al final yo quiero algo más tranquilo, algo más bien... No quiero lo mismo con lo que crecí. No, no me parece. Si trabajas y no tienes más gastos, si es que no quieres irte de juerga, puedo costearme... algo mejor. Y así. Ese es un proyecto que tengo en mente” (Entrevista a Irma, 27 años).

En la evaluación que hace Irma no sólo pesa la cercanía a posibles trabajos sino el mudarse cerca de sus amigas, quienes viven en otras partes de la ciudad y que ha conocido a partir de sus experiencias laborales y en la universidad. Asimismo, reafirma características sobre la elección de lugar que ya describimos en el capítulo anterior, principalmente el que sea un lugar tranquilo.

Los miembros de la cohorte de mayor edad accedieron principalmente a institutos técnicos y universidades nacionales. El caso de Norma, hija de Elvira, da cuenta de que el plan de Irma y Ricardo se puede llevar a cabo. Pues ella se mudó al Callao luego de encontrar empleo en una fábrica luego de culminar sus estudios en SENATI y en TECSUP, una universidad privada que ella misma costó para asegurar su puesto en su centro laboral.

En síntesis, las trayectorias de las familias que llevan a cabo la secuencia deseada han ejercido su vida cotidiana por mucho tiempo fuera de Huaycán debido a las actividades de educación y empleo. En el caso de la primera generación, derivó en la imposibilidad de acumular el capital social (principalmente con actores importantes como dirigentes y funcionarios), que es el más relevante dentro del campo de mercado informal de suelo. Ello se debe a que no tuvieron tiempo de participar en dirigencias u organizaciones vecinales puesto que sus trabajos los mantenían muy ocupados o lejos del lugar, sólo tenían tiempo de colaborar en faenas y actividades específicas de la UCV 83. Y, en el caso de los miembros de la segunda generación, los estudios y el empleo les han permitido desenvolver sus actividades cotidianas fuera de Huaycán a partir de ello, se detectaron cambios (1) en las expectativas sobre futuros lugares de residencia y (2) en sus círculos de amistad externos al barrio.

Estas trayectorias dan cuenta de una ventaja objetiva dentro del espacio social de este grupo de familias pues la primera generación ha tenido estabilidad económica, lo cual ha permitido que la segunda generación curse

estudios superiores y acceda a trabajos calificados. Esta mejoría intergeneracional de las posiciones de los miembros de las familias ha implicado la mínima acumulación de capitales dentro del campo.

Por último, considero importante retomar la trayectoria de los fundadores. Sabemos por qué no poseen capital social, pero debemos considerar también cómo han cambiado sus posiciones en el espacio social para pensar en sus estrategias residenciales actuales y sus expectativas.

Actualmente, algunos de los fundadores se han jubilado. Por ejemplo, Linda dejó de trabajar en el restaurante y sólo se dedica a la venta de productos por catálogo. Angélica recibe dinero de sus hijos que residen en Buenos Aires y de su propia pensión. Ellas necesitan el apoyo económico y personal de sus hijos y ello se refleja en sus expectativas sobre la vivienda. Por ejemplo, Linda busca alquilar parte de su casa y tiene certeza de que su hija continuará viviendo en el segundo piso. En el caso de Angélica, ella espera poder migrar apenas sus nietos concluyan sus estudios en Lima. Junto con su familia comparten la preocupación sobre dónde envejecerá y quién la cuidará cuando eso suceda.

Otros continúan trabajando como los esposos de la familia Barrios, la familia Silva y la familia Gonzales. Los miembros de las dos primeras familias seguirán trabajando “hasta que el cuerpo se los permita” pues consideran que deben seguir apoyando a sus hijos a pesar de que estén en proceso de independización. En ese sentido, se hace evidente la fragilidad de las posiciones de movilidad relativa que vive la segunda generación. En el caso de

Juan, se encuentra en un proceso de mejoramiento en su carrera profesional. A raíz de ello planea mudarse a provincia, donde encuentra mayor soporte del magisterio. Cuando lo haga, alquilará la totalidad de su vivienda. Actualmente, se preparan para construir el tercer piso.

5.1.2. Trayectoria de las familias que realizan la secuencia paradójica

A diferencia de las otras familias, los fundadores que accedieron a lotes en zonas de expansión acumularon capital social dentro de Huaycán a lo largo de sus trayectorias, que a su vez les ha permitido acceder a información y el conocimiento práctico de esta estrategia. En ese sentido, se debe analizar la construcción de dichos contactos y vínculos.

En este grupo de padres y madres, se identificó que muchos no culminaron el nivel de educación secundario. En consecuencia, sus trayectorias laborales están asociadas desde un primer momento a trabajos informales. La mayoría de varones se desempeñaba en ocupaciones informales, incluso antes de llegar a Huaycán. Estas ocupaciones han sido cambiantes en el tiempo dependiendo de la rentabilidad del tipo de servicio que otorgaran. Hasta la actualidad, ellos se desempeñan como maestros de obra, electricistas, se encargaban de trabajo de mantenimiento y reparación como pintura y soldadura. Para esto han dependido de que salgan “chambitas” y de su estado físico.

Armando, antiguo dirigente, luego de dejar sus estudios universitarios en derecho, se dedicó a empleos muy diversos a lo largo de su residencia en Huaycán. Primero como vendedor en el mercado La Arenera y luego, durante muchos años de su vida, a trabajos en reparación siendo el principal la soldadura. A él se le encargaban todo tipo de “chambas” y a raíz de la inseguridad, la principal fue armar rejas para impedir el libre tránsito de vehículos entre las UCV.

Por otra parte, el señor Altamirano se dedicó a la construcción. Era maestro de obra, e incluso llegó a trabajar con el apoyo de sus hijos varones. Sin embargo, este empleo fue fluctuante. Hubo una crisis de cemento que generó declive en la demanda de obras. En ese periodo, empezó a vender comida en un mercado ubicado en Santa Anita. Además, conforme han pasado los años, ha sufrido enfermedades por las cuales ha dejado de trabajar. El trabajo que él y Armando ejercieron fue inestable y eventual. Sin embargo, esto permitió que ambos se involucraran como dirigentes. Esta característica es más notoria en la trayectoria de Armando, quien fue dirigente del gobierno Central y apoyó activamente las juntas directivas de la zona E. Por su parte, el señor Altamirano, actualmente se ha vinculado a dirigencias en zonas de expansión como “El Lúcumo”.

Por último, los fundadores de las familias Vilcas y Cerna accedieron a trabajos independientes como transportistas. Ellos han viajado junto con sus familias por periodos largos a Cajamarca pues daban servicio a una de las principales minas de la zona. Además, el fundador de la familia Sicha ha tenido

un empleo estable como cocinero en CROFAP, el club de las Fuerzas Armadas. A diferencia de Armando y el señor Altamirano, ellos han tenido trabajos más estables. Sin embargo, ellos no ejercieron ningún tipo de dirigencia.

Por otro lado, las mujeres siempre han buscado trabajo para complementar el ingreso para sus familias. A lo largo de sus biografías cambiaron mucho de empleos. Por ejemplo, en el caso de Flor, luego de ser vendedora ambulante junto a su esposo en Santa Anita, se dedicó a criar cerdos en uno de los espacios permitidos para la crianza de ganado en Huaycán. Sin embargo, ninguno de estos trabajos perduró ni dieron estabilidad económica a su familia.

Flor y las esposas de los transportistas (Elena y Carolina), recurrieron al Programa de Apoyo al Ingreso Temporal impulsado por el primer gobierno de Alan García. Este constituyó una fuente común de empleo durante un periodo importante de sus trayectorias. Ellas recuerdan que a cambio de trabajos para la comunidad, recibían víveres para sus familias. Así, ellas podían portar a la canasta alimentaria y a los gastos para la consolidación de sus viviendas:

“Yo en PAIT, de Alan García un programa. Yo ahí he trabajado, de ahí me salía un sueldito y apoyaba a mi esposo. Eso sí, de lo que él ganaba, yo trataba de juntar mi platita. Yo trataba. A veces había Agrofasa, plantaciones. Ahí yo también estaba. O sea que la verdad he estado... Como se dice, como joven a veces uno sale, uno tiene que meterse a cualquier sitio a trabajar para apoyar a la pareja. Ya, después yo llegué a tener a mi hijo después de tres años, después de tres años a mi hijita también, a Diana. Y ya, poco a poco empecé a construir mi casa” (Elena, 48 años).

“Mi esposo siempre ha sido albañil, maestro. Cuando vine había trabajos como Agrofasa. Ya después regación [riego] y plantación de defensa riverena y ahí trabajaba pues. Claro, no era mucho. Después materno infantil ha habido, enseñaban a hacer carne vegetal, nos daban clases y algo nutritivo para los hijos. Y ya pues. Me enseñaba a preparar así por sacos nos pagaban, aceite. Nos pagaban con alimentos: aceite, harina, arroz. Después ya, después empecé a vender cancha de maíz de pollo, las que se revientan en las maquinitas. A Productores me iba a vender esa cancha por sacos. Pero bien trabajoso porque en 180 o 200 grados se ponía para reventar. Luego hay que limpiar, despajar, preparar la miel y te amanece toda la noche. No es fácil. Así vendí. Después vendí maíz entero allá en la avenida, en la 15, donde era el mercado La Negrita, toda esa parte. Y así, maíz partido, maíz entero para los pollos. Y así, después entré a los comedores” (Flor, 59 años).

Los testimonios de Flor y Elena dan cuenta de la necesidad de “apoyar” a sus maridos y a la inestabilidad laboral en la que se situaban. Además de estos espacios, más allá de las dirigencias de zonas o UCV, las mujeres recurrieron a las organizaciones sociales tales como los clubes de madres y los comedores populares. Primero surgieron los clubes de madres, durante el gobierno aprista. En un principio fueron espacios para el desarrollo y organización de mujeres quienes realizaban tejidos y preparaban comida para la comunidad. Después, con el gobierno de Alberto Fujimori, surgieron nuevos comedores populares. Estos estaban caracterizados tener un carácter clientelar y expandieron esa lógica a demás organizaciones sociales que habían sido fundadas por líderes locales. A partir de su trabajo en estas organizaciones, garantizaban víveres para sus familias y, en algunos casos, un ingreso mínimo complementario al de sus esposos. Esta situación se describe con mayor detalle en el testimonio de Flor:

E: ¿Usted en qué comedores ha participado?

F: Virgen del Carmen. En UCV 25. Y así. Después ya poco a poco cuando vino El Chino ha habido con más fuerza. Pero, primerito, primerito eran 5 comedores que eran aquel tiempo Club de Madres que no es ni comedor. ¿Por qué se decía club de madres? Porque tenía 3 áreas. Club comedor, taller y cuna y guardería. Y funcionó ah. En Comas tienen su local comunal. Abajo es su comedor... Tiene 60 o 70 socias. El segundo piso es cuna-guardería y en tercer piso tienen su taller. ¿Con qué fin? Algunas son madres abandonadas, madres solteras. Y funciona. Acá lamentablemente ha confundido comedor, como solo para comer. No funcionó, ya después me metí a crianza de porcino. He criado más abajo, en La Arenera. Antes no era mercado. Yo he criado chanchos ahí.

E: Antes de pasar a otro tema, cuando usted fue dirigente, ¿cómo así se animó a hacerlo, a asumir esa responsabilidad?

F: Por la misma necesidad, ya, nos empuja a hacer eso.

E: Y, ¿era a nivel de UCV o de todo Huaycán?

*F: No, o sea que acá no ha habido todavía. Sino que en Zona B yo tenía conocidos y formamos al frente de donde está el mercadito de Las Piedritas que dicen del colegio. Iba a ser un local del Partido Aprista. Iba a hacer una Casa del Pueblo, pero no se llevó a cabo eso. **Ah... también trabajé en PAIT. Entonces, ahí nace la necesidad. Así nos unimos con mis conocidas, nos conocimos en el trabajo [...]. Nos organizamos, nos unimos y empezábamos a cocinar. En el tallercito nos poníamos a tejer chompa para presentar para que haya reconocimiento. Llevamos chompas, chalinis allá al Palacio en el tiempo de Alan García. Hemos ido al salón dorado a recibir reconocimiento. Vinieron promotores a reconocernos, darnos código. No era fácil, teníamos que estar presentando, dale y dale, como sea. Y ya pe. Ya nos ha salido el reconocimiento. Ya después los víveres que hemos sacado de ONA y nos daba 25 o 30 sacos de arroz, menestras, aceite. Así recibíamos. Y aparte en el Club de Madres teníamos extensivo de dinero, con subsidio nos daban. Después nos obsequiaron cocina. Éramos 5 nada más. Después se han aparecido con El Chino. ¡Ay! Eran ellos los peores, no sé cuánto. Ya nos menospreciaban. Piconas porque teníamos víveres, teníamos dinero. Pero eso era lo que nos habíamos ganado. Ellas recibían con El Chino víveres no más. Pero por mulas porque ellas también pudieron haber hecho, gestionado, habrían tenido que andar. Ellas únicamente se conformaron con lo que le daban sus víveres, ya está. Eso se camina”.***

Este testimonio da cuenta de elementos claves para entender cómo se accede a los capitales en el campo del mercado informal de suelo. Primero, las dirigencias no responden a una organización política de base sino a la necesidad de obtener recursos desde su rol. Segundo, a través de estos

espacios, las fundadoras accedieron a contactos involucrados en los nuevos procesos de ocupación. Esto porque su propia actividad les permitía estar al tanto de lo que sucedía a lo largo del territorio. En una conversación con una miembro de la Casa de la Mujer y de comedores populares, Patricia narró cómo su rol la obligaba a ir de casa en casa recolectando papeles de las presidentas de los comedores. Ella considera que eso le ha permitido conocer todo Huaycán y saber qué sucede ahí. En el caso de las familias fundadoras, estas redes de contactos se manifestaron principalmente a Flor. Maruja, una amiga que conoció en los trabajos en los comedores, le pasó la voz sobre terrenos en la zona Z. La llevó tres veces para que formara parte de la asociación, pero sólo la última vez Flor fue convencida a coger su lote. Ella considera que su amiga la ayudó porque en ese tiempo no trabajaba y sus hijos seguían en el colegio. Luego de esto, Maruja le consiguió trabajo a Flor en el hospital. Desde entonces ha tenido trabajo estable.

Al igual que a Flor le pasaron la voz, ella les propuso a sus amigas cercanas incorporarse al proyecto de urbanización en Los Álamos. El lazo de afinidad que sostenían impulsaba a compartir el beneficio (económico) de poseer un lote y al mismo tiempo, se buscaba un apoyo mutuo entre fundadores durante el proceso. Tener a personas, no sólo conocidas sino de confianza, les brindaría respaldo en negociaciones con funcionarios o demás socios; o, podrían compartir algunos costos en lo que respecta al cumplimiento de requisitos para la obtención formal de los predios. Flor le pasó la voz a Gloria y Elena, y esta última a Carolina, su cuñada. *“Cogieron casi todos los vecinos de acá. Como son conocidos no más... porque tienen Altamirano,*

Gloria, mi mamá, mi tía, la vecina de aquí al costado también tenía pero también lo vendió. Los vecinos se pusieron de acuerdo y fueron y pusieron su choza” (Diana, 29 años).

Lo anterior evidencia, nuevamente, que el capital social constituye el principal mecanismo causal para la adquisición de lotes en zona de expansión y que ello depende de la participación en programas estatales y organizaciones locales pues además de los lazos familiares, las fundadoras que mencionamos son amigas por haber compartido espacios cotidianos en esos empleos y organizaciones. Por otra parte, las familias que no tenían tiempo para fortalecer redes locales y, por ende, no pertenecían al círculo amical de las vecinas. Esto se refleja en el testimonio de Melissa, la hija mayor de la familia Sicha:

“E: Ustedes en algún momento pudieron hacer lo mismo que...

*M: Que los demás. **No porque a las finales yo veía en mi UCV que la gente ahí sólo veía entre amiguitas no más. Por decirte, mi mamá tenía varios hijos... «No señora, sabes qué vamos arriba, para tus hijos agarra». No, entre ellas nomás se cogían, no pasaban la voz. Entonces... ese grupito entre ellas. Entre vecinas... no nos pasaron la voz. Como mi mamá más se dedicó a trabajar en ese tiempo. Mi papá no ganaba bien su dinero y mi mamá salía a trabajar. Estaba en Lima [Metropolitana] y no se dedicaba tanto tiempo como ellas que hacían contactos y a la directiva también entraban, y como directiva también se pasaban la voz que por allá hay terrenos...**” (Entrevista a Melissa, 45 años).*

Así, las fundadoras lideran los procesos de adquisición del suelo debido a que han recurrido a la protección del Estado como mecanismo de reproducción social al participar en programas con el PAIT y en organizaciones locales subvencionadas por el gobierno. Estos espacios han sido claves para formar capital social en un territorio específico. Además, se muestra cómo las

fundadoras que se involucran se convierten en el “agente promotor” para sus familiares y vecinos.

La segunda generación de estas familias también se educó dentro de Huaycán y siguió el mandato de los padres sobre la necesidad de seguir estudios superiores. Diana relata cómo sus padres persisten con la idea de que termine su educación superior, en su discurso se manifiesta el peso que se le otorga como mecanismo de reproducción y movilidad social:

*“Siempre me dicen que estudie. Hasta el año pasado me han dicho: estudia, estudia, estudia. **Porque en sí en sí, la base para todo y para que tus hijos en algún momento no te falten el respeto. “¿Por qué si tú no has estudiado, yo voy a estudiar?”.** Me dicen estudia porque quizás nosotros no somos estudiados de secundaria, pero tenemos algo porque somos hábiles. Pero hoy por hoy acá la plaza es bien fuerte. Para todo te están pidiendo estudios”* (Diana, 29 años).

Una idea similar manifiesta su madre, Elena, quien se preocupa por ella porque no culminó sus estudios luego de ser madre tres veces. Ambas recalcan que la primera generación no tuvo acceso a este capital cultural por lo que a lo largo de sus trayectorias han experimentado situaciones precarias: “Yo quiero que se abren cada uno. Yo quiero que mis hijos estudien, hasta donde sea posible. Porque cuando uno no es profesional es muy matado. Entonces yo quiero para mis hijos menores y Diana que perdió su universidad” (Elena, 48 años).

Al igual que la segunda generación del otro grupo de familias, algunos logran acceder a institutos superiores y universidades, privadas o públicas. Por ejemplo, los hijos menores de la señora María estudiaron (1) Pedagogía en La Unión, una universidad privada ubicada en Ñaña e (2) Ingeniería de Sistemas

en San Marcos. El caso de Josué es muy similar al que siguen algunos miembros de las familias que realizan la secuencia deseada. Otro elemento común es que luego de estudiar educación costó estudios técnicos en TECSUP, al igual que la hija mayor de Elvira de la familia Barrios. Lo mismo sucede en el caso de Carlos y los hermanos menores de Diana, quienes estudian en institutos cercanos.

Así, la tendencia es que los hijos menores sean quienes acceden a educación superior y logran completarla. Además, tienden a ser hombres a excepción de la menor de los Sicha, quien es la única miembro de la segunda generación de su familia que cursa estudios superiores.

Por el contrario, las mujeres de la segunda generación han tendido a comenzar estudios superiores, pero por quedar embarazadas y hacerse cargo de sus hijos e hijas no han podido retomarlos ni trabajar. Esto se refleja claramente en el caso de Diana.

“D: [...] Yo me estaba dedicando (risas), estaba estudiando. He estudiado como tres carreras inconclusas. Bueno... tengo tres hijitos ya. El mayor tiene siete. Estaba estudiando en la Villarreal. Estudié 3 años y quedé embarazada. Todavía estaba estudiando con mi barriga, di a luz y todavía estaba estudiando. Ya era mi tercer año. Cuando nació mi hijito me apegué mucho a él y no lo quería dejar. Y cuando iba a estudiar se me cargaba la leche. Me daba pena, te juro. Por eso... por inmadurez, dejé de estudiar. Nunca separé mi vacante. Como es universidad estatal, tienes que separar tu vacante. No sabía eso. El año siguiente quise retomarlos. Me hicieron pagar todos los derechos de un año. Me pidieron a la hora de la matrícula... tu derecho de reserva. Me negaron pues la matrícula. Me duró un año para tener respuesta del decanato. Pasaron dos años y ya... dejé de estudiar. Luego de tres años tuve mi otra hija... Estaba trabajando.

E: ¿En qué trabajabas?

D: Trabajaba en un restaurante, de cajera, en Gamarra. Un restaurante selvático. Tres años... estuve trabajando... Justo estaba en mi descanso del mes y ahí quedo embarazada. Me enfermó horrible. Pensaba que era el dengue... en ese tiempo estaba el dengue... Me voy al hospital. Le digo a la

señorita «estoy mal, no como hace una semana». «Ah, no es el dengue... si no, ya te hubieras muerto ya. Seguro estás embarazada» (risas). Después de eso, mi hija tuvo un año y empecé a estudiar contabilidad también. También en el instituto, mucho más fácil. Estudié un año y medio... Ahí sí lo dejé por motivo... Ya tenía dos hijos y estudiaba en turno noche. En sí estaba bien en todas mis notas. Ay, no sé. Creo que un rato se me pega la inmadurez y lo dejé. Lo dejé y ya pues... Después llegué a estar embarazada otra vez.

Mi mamá con dos me ayuda, con tres... «Ya me duele la columna». No, sí... Como mi hijita todavía está muy chiquita, todavía no puedo trabajar. Que cumpla un añito y ya como sea la dejo en Cuna Más. Hasta el año pasado mi otra hijita ha estado en una guardería privada, pero no era Cuna Más. Yo he visto que mis vecinos ahí las dejan hasta las 4 de la tarde. Un alivio es”.

Como sucedió en el caso de Diana, muchas mujeres de la segunda generación, como Luz y las hijas mayores de Flor, tuvieron que interrumpir sus estudios o actividades laborales al tener hijos. A diferencia de las mujeres del otro grupo, ellas no se han reincorporado tan rápido al mercado laboral. No cuentan con una carrera para hacerlo de modo que primero han tenido que estudiar una carrera técnica para luego trabajar, o planean hacerlo. Diana piensa estudiar una carrera los fines de semana porque “para todo te están pidiendo estudios”. Las hijas de Flor volvieron a estudiar carreras técnicas luego de que sus hijos crecieron y actualmente tienen empleo en Huaycán. Y Luz es quien aún no tiene planes concretos sobre volver a trabajar.

La trayectoria de las mujeres de la segunda generación que poseen núcleos familiares propios coincide con que han hecho uso de los lotes que sus padres adquirieron. Ese es el caso de Ana y de Luz. Por su parte, los padres de Diana utilizan el lote mientras ella se hace cargo de sus hijos y sus hermanos menores en la vivienda ubicada en la UCV 83.

Asimismo, algunos miembros hombres de la cohorte de mayor edad no han podido acceder a estudios superiores y, a la par, han formado núcleos familiares propios a temprana edad. Este es el caso de Héctor y Daniel quienes se dedican a trabajos independientes no calificados, como soldadura, reparación mecánica, mantenimiento y limpieza. Ellos también son quienes utilizan los lotes en zonas de expansión.

En ese sentido, los miembros de la segunda generación que hacen uso residencial de los lotes en zonas de expansión no han podido seguir el mandato sobre la educación superior porque han tenido hijos de manera no planificada. Esta es una de las mayores razones, pues entre hermanos, identificamos que quienes no tienen hijos de manera no planificada sí logran concluir sus estudios y permanecen en la vivienda de los fundadores.

Luz y Héctor son los miembros de la segunda generación que accedieron a lotes en las ampliaciones por propia iniciativa. Ellos siguen el perfil ya descrito; no concluyen estudios superiores o no tienen acceso a ellos y se desempeñan en el sector servicios, en trabajos no calificados. Lo diferente en su caso es que ellos lideraron esta estrategia y que adquirieron el capital social necesario para beneficiarse del campo de una manera diferente. Sabemos que fueron dos hombres los que acceden al cargo de dirigencia para asegurar la posesión de sus lotes, Héctor y el esposo de Luz. Para esto, las actividades que han llevado a cabo dentro de Huaycán permiten explicar cómo acceden a dicho capital.

Para describir mejor esto, retomaré el ejemplo de Héctor. Sabemos que él accedió a la dirigencia para asegurar su permanencia en la ampliación y que lo consiguió gracias a la ayuda de una persona conocida que trabajaba en la Municipalidad de Ate. Para entender mejor este “favor” debemos remitirnos a la trayectoria de Héctor. Él, al igual que muchos de sus hermanos, no accedió a educación superior. En lugar de ello, se involucró en una carrera delictiva durante su juventud que culminó con siete años de cárcel.

Desde el año 2011 aproximadamente, él empezó a trabajar en la Municipalidad de Ate en el área de limpieza pública y otras áreas de mantenimiento. Es por su experiencia dentro del gobierno local que ha conocido a funcionarios administrativos. Una de las funcionarias fue quien le otorgó el oficio para asumir la dirigencia de su asociación. Para Héctor, ella lo realizó en compensación por un favor que él le había hecho anteriormente: *“Ella era de mi zonal... es la encargada de todo lo que son trámites de constancia, asociación, así... Con ella hemos hecho campaña por el Alcaldes pues, Benavides. Favor pagó favor porque me dio la resolución a mí. ¿No ves que nos veíamos en la municipalidad [de Ate]? Favor pagó pues. Ya ella me dio para que asegure mi lote en la K. Así fue”* (Héctor, 39 años).

A diferencia de la primera generación, el punto de partida en este caso es el vínculo de Héctor con la Municipalidad de Ate. Evidencia cómo se tejen relaciones clientelares entre empleados y alcaldes, pero también el poder sobre las dirigencias a través de la legalidad, como lo es el instrumento de resolución dirigencial.

La trayectoria de este grupo de familias fundadoras que conforman da cuenta de que el capital social depende de la participación en organizaciones sociales y la dependencia a los recursos estatales, o tener vínculos con la municipalidad lo permiten. Así, si bien los fundadores han accedido a empleos, su situación de inestabilidad (en tanto les otorgaba tiempo “libre”) y su vínculo con las organizaciones de índole clientelar les han permitido conectarse al capital social del campo. Y, respecto a la segunda generación, identificamos que muchos de los miembros que llegan a hacer uso residencial de los lotes tuvieron núcleos familiares propios no planificados de modo que no pudieron acceder a educación superior ni a empleos calificados. Tanto la estrategia residencial, como sus trayectorias los llevan a quedarse en Huaycán. Mientras que, quienes conservan lotes y especulan con ellos, permanecen en casa de sus padres con la expectativa de ejercer la secuencia deseada en caso surjan núcleos familiares propios. Así, a diferencia de la etapa de fundación, este grupo, que refleja una posición menos favorecida en el espacio social, es aquel que adquiere mejor posición en el campo del mercado informal de suelo.

Por último, debo aclarar que, actualmente, la primera generación continúa laborando, incluso aquellos fundadores de mayor de edad. A diferencia del grupo anterior, no existen casos de fundadores jubilados. Por eso, la mayoría comparte la preocupación sobre los recursos económicos que necesitarán para mantenerse cuando sean mayores. En ese sentido, recalcan que no quieren depender de sus hijos pues sólo recibirán recursos económicos de su parte en caso “a ellos les nazca”.

5.2. Entre el interés económico y la lógica del “por si acaso”

En este acápite me enfocaré en discutir la racionalidad tras las estrategias residenciales y de acceso al suelo. Si bien el suelo y la vivienda constituyen bienes económicos interesa describir cómo los beneficios que pueden otorgar son comprendidos por las familias a partir de la racionalidad subjetiva. A continuación, se presentarán dos esquemas de percepción a través de los cuales se impulsan las prácticas de los actores. Se toma en cuenta, por un lado, la construcción del habitus a partir de las experiencias previas y posiciones sucesivas en las estructuras y, por otro lado, el interés económico que genera la estrategia de acceso al suelo cuando el agente especulador presenta los posibles beneficios que generaría la participación en el campo. Ambos esquemas de percepción coexisten. Sin embargo, la manifestación explícita de ellos o el hecho de que lo oculten permite discutir finalmente sobre la legitimación de estas estrategias que finalmente constituyen las prácticas que reproducen la ciudad en la periferia.

5.2.1. La lógica del “por si acaso” y las experiencias de vulnerabilidad de los fundadores

Las condiciones objetivas en las que se desarrollan sus trayectorias son acompañadas por contingencias que aturden las posiciones alcanzadas, como proponen Martuccelli y Araujo (2011) con la idea de inestabilidad posicional. Situaciones de ese tipo son destacadas en las narrativas de los fundadores como hitos importantes que son asociados a las prácticas y lógicas de acción.

En ese sentido, las posiciones sociales y la contingencia repercuten en el habitus de las familias fundadoras.

Para aquellos que obtuvieron lotes en zonas de expansión (secuencia paradójica), la lógica del “por si acaso”, que refleja una intención de prevenir situaciones de necesidad, aparece cuando los fundadores describen los motivos para llevar a cabo esta práctica. No obstante, esta forma de pensar está tan generalizada que la hemos podido detectar cuando ofrecen los lotes, por ejemplo, en el ofrecimiento de lotes en la combi descrito en el tercer capítulo. Y, sobre todo, cuando los fundadores eran contactados por amigos, familiares o conocidos para que se sumen a los proyectos de urbanización.

La constante preocupación por que “suceda algo” tiene que ver con las trayectorias de los fundadores, que dan cuenta de circunstancias de inseguridad económica y social. En lo que se refiere a la trayectoria después del asentamiento en Huaycán, ha habido casos de gran inestabilidad laboral y de trabajo arduo en negocios independientes. Sabemos que esta situación fue más agravada en el caso de los fundadores que accedieron a lotes en zonas de expansión. Siguiendo el caso de Flor, podemos entender mejor sus motivos.

*“[...] A ella [Maruja], por ejemplo, la he conocido bien, nos hicimos más amigas allá arriba [en la Z]. Para esto, ella ya estaba trabajando en el hospital. Eso fue cuando me hicieron eliminar mis chanchos yo no sabía qué hacer. **Lloraba. No sabía en qué trabajar. Tampoco del comedor voy a vivir, ni del vaso de leche porque en el comedor también hay que pagar. No es que yo vaya a comerme gratis. Entonces como ya me vine de abajo, me trasladé a este comedor, que está más cerca para darle de comer a mi hijito. Una vez me intenté, me iban a llevar a Argentina para el cuidado de animales. «No importa», decía. Pero, lamentosamente, cuando yo regresé a la señora, su muchacha había regresado. Así quedé. «Qué hago, qué hago ahora, dónde voy a trabajar», así me preguntaba. Fui y hablé. “Maruja, consígueme trabajo, estoy dispuesta a lavado, limpieza, lo que sea», le dije. Porque yo de acá me iba a lavar ropa, limpiar, a Callao. Con quien trabajé, me iba a***

Maranga a lavar su ropa. A Jesús María me iba, atrás del Hospital del Empleado; atrás de Hospital del Niño también había un médico que conocía, amigo del joven. Así me iba a lavar ropa, dejaba a mis hijos, así botaditos, pobrecitos. Qué iba a hacer. Gracias a Dios le dije que me consiga. Y ya, como 12 o 14 años he trabajado aquí en el hospital. En 2003 empecé a trabajar. Limpieza entré pues. ¡Ay Dios mío, qué felicidad! Hasta ahora sigo trabajando. Ella ya estaba trabajando ahí también. Para qué, buena amiga, buena compañera, bien trabajadora es” (Flor, 59 años).

A la par de las situaciones de desempleo experimentadas por Flor, ella accedió a lotes en la zona de expansión. En primera instancia, este nuevo bien adquirido ayudaría a la constante inestabilidad experimentada por ella. Además, esa desesperación se agravó pues Josué, su tercer hijo, se enfermó gravemente durante esos años.

“De repente, como aquel tiempo que mi hijo estaba mal, yo quería vender mi terreno con tal de hacer sanar a mi hijo. Sí, mi Josué se enfermó feo... A veces el deporte tiene sus consecuencias. A mi hijito le pusimos en academia de deporte en Lima, aquel tiempo. Y en última eliminatoria ya había tenido una caída fuerte. La verdad que yo no sabía. Mi esposo lo llevaba y yo no sabía. Se puso mal y cuando se puso a trabajar con su papá ya más, más, más. Llegó un momento en que no pudo caminar. Sí, él se acuerda mucho. Por eso, él era tan bueno. Yo dije, yo quería, yo sí, yo estaba dispuesta a vender mi casa con tal de hacer sanar a mi hijo [...]” (Flor, 59 años).

Otra situación que preocupó a Flor y demás fundadoras que accedieron a lote fueron los embarazos no planificado de sus hijas. En el acápite anterior se mostró cómo estos sucesos impidieron que los miembros de la segunda generación culminaran sus estudios superiores. En ese sentido, ellas consideraban que debían guardar lotes para sus hijos pues en cualquier momento podrían formar una familia. Para Flor y Elena, sus hijas mujeres podían tener “algún tropiezo”. Además su temor se agravaba pues al momento de adquirir el lote sus hijas tenían una pareja.

En síntesis, si bien los fundadores pudieron superar esas situaciones de inestabilidad e incertidumbre, vivieron momentos que recuerdan como los más difíciles a lo largo de sus trayectorias. Esto denota una gran preocupación por el futuro pues temen que ellos o sus hijos vuelvan a vivir situaciones similares. Es por ello que sus estrategias residenciales y de acceso al suelo se justifican bajo la lógica del “por si acaso”.

Por otra parte, aquellos que optan por rentar parte de sus viviendas (secuencia esperada) siguen la lógica del “por si acaso” en tanto su mayor preocupación es cómo financiarán su vejez. En ese sentido las mujeres mayores que han sido madres solteras son quienes más temen sobre su futuro. Esto se refleja en el testimonio de Linda:

*“Yo estoy planificando qué hacer acá porque si es que acaso mis hijas no me pueden dar o si es que mis ventitas [por catálogo]... no sé si continúen bien, no se sabe [...]. También estaba pensando en un negocio de comida o, de lo contrario, alquilar dormitorios. Alquilar la mitad cuando mi hija se vaya a vivir completamente arriba, **para la vejez, ¿no ves?**” (Linda, 59 años).*

Sabemos que miembros de la primera y segunda generación que realizaron la secuencia esperada vivieron situaciones similares a las del otro grupo de familias; sin embargo, esas situaciones no constituyen una preocupación actual. En ese sentido, el envejecimiento y la incapacidad de trabajar es la principal preocupación. Además, los fundadores consideran que sus hijos deben dedicarse a su propia reproducción social y la de sus familias por lo que la vivienda se convierte en el principal recurso a través del cual pueden generar ingresos para sí mismos.

Lo anterior de muestra la importancia del uso del valor de cambio para los fundadores. Las experiencias de vulnerabilidad, inestabilidad e incertidumbre abren paso a la lógica del “por si acaso”, que demuestra una “alerta” a situaciones negativas. Los individuos, tomando en cuenta sus posiciones objetivas y sus habitus, se disponen prevenir la adversidad a través de la generación de ingresos y bienes a partir del mercado informal de suelo. Por ende, el suelo y la vivienda representan soportes para la reproducción social de las familias. En el caso de aquellos que han realizado la secuencia paradójica de acceso a terrenos eriazos, en realidad, encuentran en esa práctica un bien que les otorga certidumbre para afrontar situaciones de vulnerabilidad social.

5.2.2. El interés económico tras el acceso a lotes en zonas de expansión

Más allá de las situaciones de vulnerabilidad y la lógica del “por si acaso”, el análisis de estrategias y trayectorias da cuenta de un grupo específico de familias que “juega” dentro del campo del mercado de suelo informal. Las familias han accedido debido a que poseían capital social gracias a su involucramiento en las dirigencias y organizaciones sociales.

Si bien estas familias justifican su acción bajo la lógica de prevención, de manera simultánea se abre paso a un interés por beneficiarse económicamente del campo bajo lógicas de acumulación y especulación. Este no es un interés tácito a través del cual se conocen las reglas y beneficios del juego en el campo, sino uno que aparece de pronto cuando el “agente especulador”

contacta a los miembros de la primera generación. Esta circunstancia depende de la acumulación desigual del capital social y a partir de esto sólo un grupo de familias obtiene información sobre las posibilidades de obtener terreno y cómo llevarlo a cabo. Es a partir de dicha situación que los actores reflexionan y evalúan los posibles beneficios que ganarían al poseer una nueva propiedad.

A continuación, se presenta la conversación con un dirigente y residente en la UCV 83 da cuenta de cómo esas relaciones de negociación despiertan el interés y abren paso al cálculo sobre el beneficio que obtendrán del suelo. A diferencia de los miembros fundadores, que recibieron la propuesta de unirse a los proyectos de expansión hace más de 10 años, él había recibido una propuesta días antes de que platicáramos.

“[...] Caminando en el límite de la zona E y la zona G, hablamos sobre los lotes vacíos que hay por ahí. Me contó que una vez salió a caminar con una amiga suya cerca de ese lugar. Ella le comentaba su deseo de comprar un lote para su hijo. Así lo hizo, logró comprarlo y luego lo revendió. Armando la ayudó con los trámites, pues era un terreno abandonado y se debían hacer gestiones en COFOPRI. Además, él le explicó los procedimientos que había que hacer para lograr poseer ese terreno. Él tenía amigos que habían trabajado ahí y mucha experiencia como dirigente.

Luego de esa caminata nos sentamos fuera de la escuela de la UCV 83. Veíamos el terreno de Juan en diagonal a nosotros, cercado y sin una vivienda construida. Mientras tanto él [Juan] estaba descansando en un cuarto alquilado en la casa de su colega José Aguilar. En ese instante, Armando me contó que hacía pocos días había recibido la visita de un amigo suyo, quien trabajaba en COFOPRI, lo había conocido cuando estaba en la dirigencia central de Huaycán. Me dijo que llegó a pedirle ayuda pues necesitaba su compañía para identificar los terrenos abandonados en las zonas bajas porque parecía que ya iban a desactivar la institución. Necesitaba la compañía de Armando pues necesitaba autorización de los dirigentes de la Central para poder tener permiso de revender lotes.

Su amigo regresaba también para decirle que él también podría acceder a uno. Podrían solicitar un proceso y con ayuda de su amigo dirigente se garantizaría la obtención del predio. Ellos calcularon que el dirigente de la Central podría cobrarles unos 500 soles por persona. Eso, sumado al pago que debería hacerse a la municipalidad, les costaría unos 1700 soles en total. Quizás para

acelerar el proceso, Armando cree que deberán pagar entre 300 y 500 soles más a los dirigentes.

La idea era que entre la compra y venta del lote no pasara mucho tiempo. Noté que no quería que nadie se enterara ni hablara mal de él, de hecho sabía que me lo comentaba a modo de secreto. Según sus cálculos, ganaría entre 15 mil y 45 mil soles. Armando estaba tan entusiasmado con la idea que ya buscaba oportunidad de proponerle a Juan que se incorpore al plan (creo que porque él cuenta con el capital inicial para pagarle a los dirigentes). Esos planes no debían demorar mucho porque su amigo, funcionario de COFOPRI, era de confianza y pronto se jubilaría, apenas eso sucediera ya no iba a poder hacerle favores. Debo admitir que el plan me pareció muy bueno, inmediatamente pensé en lo fácil que era ganar dinero. Me dio vergüenza confesarlo. Me di cuenta de lo significativa que sería esa ganancia para él pues podría mudarse al lugar donde nació, cerca de su familia y también podría apoyar con el pago de los estudios de una sobrina suya". (Nota de campo del 29 de mayo de 2016).

Este ejemplo muestra cómo surge el interés sobre el valor de cambio del suelo y la especulación que se hace sobre él. Si bien Armando no concretó esos planes, es interesante notar el entusiasmo y la cantidad de planes que surgían, inmediatamente, luego de notar una oportunidad como la que le propuso su amigo. Si pensamos en el caso de los fundadores, ellos no hacen referencia a una venta del lote, sino a la conservación del bien pues lo podrían aprovechar tanto por su valor de uso como por su valor de cambio. Ello se debe a que el momento de la evaluación explícita de los posibles beneficios sucedió hace una década.

Es importante la distinción entre el interés tácito al que se alude en la teoría de campos y aquel que surge a partir de una circunstancia específica (Goldthorpe 1998). Los miembros de las familias fundadoras no son conscientes de sus posibilidades de "jugar" hasta que aparece una persona que los invita a participar (una situación específica). El capítulo anterior deja en

claro que no es una circunstancia común a todos sino que depende de una distribución desigual del capital social dentro del mercado informal de suelo.

Por su parte, la segunda generación ha apoyado a sus padres cuando se dio el proceso de adquisición del lote. Ellos recuerdan que en un principio era una obligación que no les agradaba pero que, con el paso de los años, se enteraron de que los terrenos subían de precio y que eso beneficiaría económicamente a sus padres y a ellos mismos. Esto lo describe bien Diana pues su madre perdió dos lotes en el primer proyecto en el que se involucró.

E: ¿Y tú sabes cómo tus papás se animaron conseguir su lote allá?

*D: Porque a ellos les gusta siempre aventurarse y arriesgarse... e invertir. Tú sabes que en un terreno, no hay pierde. Tu dinero se multiplica, se multiplica. Para ese entonces, en la Z, el terreno les costaba casi 5 mil soles. No, 2 mil o 3 mil soles. El de 300 metros, en Girasoles. Se cogió dos terrenos... En total se cogió tres terrenos de 300 metros. Eso ha sido en el 2001. **Nosotros todavía estábamos en el colegio y mi mamá siempre nos decía «apóyenme, ayúdenme porque en ese terreno vamos a ganar».** Nosotros como estábamos abocados... Mi hermano estudiaba en SENATI, yo estudiaba, mi otro hermano también estaba en el colegio... No queríamos ir para nada allá arriba. Subíamos... Era como volver a Huaycán de antes [...]. «Ay, ma, qué estás haciendo... perdiendo tu tiempo acá», le decíamos. Le tratábamos de aburrir, como se dice, pero ella nada. Un tiempo pedían vivencia, pedían que planten plantas, pedían que aplanen su terreno, todo eso. Mi mamá lo vendió su terreno. A 5 mil soles lo vendió un terreno. Uno de los tres. Lo vendió y bueno... hoy por hoy ese terreno está en 45 mil. Los 300 metros 45 mil.*

E: Y, ¿cómo se sabe el precio?

D: Por el metraje y por las vías de acceso... Cuanto más arriba, el terreno cuesta menos. Mientras más abajo, están costando más. Abajo están bordeando los 70 mil soles. Casi por la entrada es pues. Y sí [en Los Girasoles], entra la moto, sube carro, tiene todas las vías, pero no entra una línea de carros]. Entran moto así normal, pero te cobran más caro, 5 soles la carrera desde la 15 para la Z. 5 soles por persona [...].

E: ¿Y tú y tus hermanos los ayudaron en su momento?

D: Sí, ya le ayudamos cuando ya perdieron un terreno. Tuvo que venderlo. A los tres años nos enteramos que los terrenos ya valían más. Ese entonces que ya nos pusimos las pilas. «Mamá, que tú no puedes perder» [...] (Entrevista a Diana, 29 años).

Al darse cuenta de lo que habían perdido como familia, aparece el interés para participar dentro del mercado informal de suelo. Para la segunda generación y sus padres, queda claro que el terreno es una inversión por el aumento del precio del suelo. Además, conocen qué elementos lo permiten, como la ubicación y la accesibilidad; es decir, manejan el capital cultural territorial en la actualidad. En ese sentido, hay una transmisión de conocimientos sobre el mercado informal de suelo hacia los hijos.

Otro elemento clave es que la segunda generación tiene a su nombre los lotes. Sabemos que esto se debe a la estrategia residencial en sí misma, para cumplir con los requisitos impuestos por las juntas directivas y funcionarios. En esa línea, las expectativas sobre un posible uso del lote muestran cómo esas propiedades representan una fuente de ahorros para la segunda generación. De modo que no considera posible un futuro uso residencial del lote. Josué, uno de los hijos de Flor, piensa de la siguiente manera:

*“Sí, mi mamá lo sacó a mi nombre... porque no te dejan tener dos a tu nombre allá en las zonas altas [...]. Por ahora no he pensado en usar el que me corresponde, así está bien. Estoy muy bien acá, ¿ya te dije, no? Hasta ahora no he pensado en salir. Este es mi cuarto propio [señala la ventana]. Ahí me la paso tranquilo jugando play, como ahora [...]. **Además, ese lote es hasta mejor que un banco. Al principio valía 5 mil soles, creo que pagaron ese monto en total... Ahora puede valer 15 mil, 25 mil soles y yo no hago nada**” (Josué, 35 años).*

Así, los miembros de la segunda generación sin núcleos familiares no planificados pueden especular sobre el valor de cambio de sus lotes. No obstante, ellos no se involucrarían directamente en la obtención de predios en zonas de expansión tal como hicieron sus padres a pesar de que existen

conocimientos sobre el mercado informal de suelo que han sido transmitidos a ellos.

5.2.3. La legitimidad tras las estrategias residenciales y de acceso al suelo

La lucha simbólica es un elemento fundamental para entender el espacio social y el campo en su dinámica cambiante y de desigualdad. En esa línea, también identificamos discursos y prácticas más legítimas que otras. Además, siendo un espacio de relación cotidiana, se visibiliza a partir de comentarios entre vecinos. Durante la última etapa del trabajo de campo se identificó una lucha simbólica (bastante pasiva) a través de la cual se delimitaba qué estrategias son las “correctas”. En ese sentido, nos referimos a aquellas estrategias que se realizan sin que “se piense mal” sobre quienes realizan esta estrategia o los critiquen de manera pública o a manera privada.

A simple vista, parece que los fundadores consideran válidas las estrategias residenciales de la secuencia esperada y que, por otro lado, deslegitiman a quienes realizan las de la secuencia paradójica. El primer grupo sigue una estrategia de reproducción y movilidad social basada en el “trabajo duro”, que se manifiesta en el tipo de empleo de los fundadores y en los estudios de educación superior de la segunda. Para ellos, la opción de adquirir un lote no es adecuada. Linda, por ejemplo, aclara que “no hemos sido de querer otro lote más. Hemos tratado de mejorar lo que tenemos y nada más”.

Sin embargo, también se valida la adquisición de lotes en tanto son propiedad que estaría destinada para el uso de los hijos. Desde la mirada externa, como la de Angélica quien considera que: *“si es que son para los hijos, está bien ¿no? Ya si buscan vender... Eso es otra cosa, es tráfico”*. Ella comprende que las familias obtengan bienes útiles para la segunda generación. Aparentemente lo hace por empatía pues comparte con ellos la lógica del “por si acaso”. Además, ella hubiera hecho algo similar durante la etapa inicial. En la narración de su arrepentimiento, ella insiste en que le hubiera gustado poder comprar lotes vacantes de la UCV para que sus hijos tengan una propiedad de respaldo. Esto también se refleja en el reclamo de Melissa hacia sus vecinas, quienes no le pasaron la voz a su mamá cuando iban a coger lotes. Esta estrategia era legítima en tanto correspondía a una necesidad objetiva de su numerosa familia.

En ese sentido, prima una lógica de decencia entre las familias de la UCV, referida a pensamientos como “lo que mi familia y yo hemos logrado ha sido por nuestro esfuerzo”. Y, por otra parte, las vivencias de vulnerabilidad y las situaciones de dependencia de la segunda generación hacia ellos legitiman el acceso a lotes de modo tal que algunos presentan el deseo de que les ofrezcan alguno, como en el caso de Melissa y Armando.

Esto se complementa con el propio discurso de los fundadores que acceden a lotes. Ellos justifican esta estrategia bajo la lógica del “por si acaso”. Esta les permite esconder intereses económicos detrás. En el testimonio de Diana se hace explícito que entre sus hermanos y sus padres hablaban del

valor económico para sus familias, de modo que la posesión les lote no se orientaba necesariamente a los hijos. Esto es clave pues se evidencia cómo la lógica de prevención es utilizada para ocultar intereses económicos pues si estos fuesen explícitos, serían criticados por los demás vecinos y por mí como entrevistadora (desde la percepción de los fundadores de este grupo de familias).

Por esa razón, en las entrevistas iniciales, las familias implicadas en la venta de lotes en asociaciones de vivienda (casos desarrollados brevemente en el capítulo 4) sólo comentaban sobre los lotes a nombre de sus hijos, bajo el argumento del “por si acaso”. Mientras que ocultaban su participación en nuevas ocupaciones de modo tal que la cantidad de lotes que se apropiaban excedía la cantidad de hijos. Sólo pude acceder a esta información al formar parte de una conversación entre los fundadores y un dirigente en búsqueda de lote.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

Esta tesis muestra cómo el suelo y la vivienda son utilizados por las familias fundadoras, ya sea como un lugar de residencia o como un bien económico y capitalizable. Asimismo, se ha identificado cómo se conciben subjetivamente los beneficios que generan ambos bienes. Ambos elementos constituyen puntos de partida para una aproximación al rol que cumplen el suelo y la vivienda en las trayectorias de movilidad y reproducción social. A partir del análisis de elementos objetivos y subjetivos se sostiene que el suelo y la vivienda constituyen un soporte para las familias fundadoras.

Para conocer lo anterior, la investigación se ha enfocado en la comprensión de una secuencia de estrategias que es paradójica pues familias con mejoría económica y social deciden adquirir terrenos en zonas de expansión en vez de buscar permanecer en las zonas consolidadas. Al explicar este comportamiento, se han identificado las diferencias entre las familias fundadoras en relación a sus trayectorias y posiciones en el espacio social y el campo del mercado informal de suelo.

En este último capítulo se presentan los principales aportes de la investigación. Para ello, se ponen en diálogo los hallazgos con la literatura sobre los tres temas bajo los cuales se ha planteado esta tesis: el mercado informal de suelo y vivienda en la periferia de la ciudad; mecanismos de reproducción y movilidad social de los sectores populares; y las estrategias residenciales y de acceso al suelo. Asimismo, se reconocen las limitaciones de

la investigación y se sugieren preguntas para futuras investigaciones. La discusión se organiza de la siguiente manera. Primero, la descripción de las estrategias residenciales y de acceso al suelo; luego, las causas objetivas que explican las dos distintas secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo; y, por último, se presenta la discusión a partir de las causas subjetivas.

6.1. Las estrategias residenciales y de acceso al suelo

Entre los primeros hallazgos de la investigación se describen dos secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo. Uno de los principales aportes que otorga esta tesis es la incorporación del acceso a terrenos en zonas de expansión como una estrategia que pueden llevar a cabo los sectores populares que residen en asentamientos informales consolidados. Investigaciones como las de Ward et ál. (2015), Zolezzi et ál. (2005) y Williams (2005) sugieren que la densificación de la vivienda y el alquiler en zonas consolidadas constituyen las principales y casi únicas maneras a través de las cuales los residentes de las antiguas barriadas solucionan la demanda de vivienda de las nuevas generaciones.

Si bien se toma como ejemplo paradójico el acceso a lotes en zonas de expansión, finalmente se identifica que la mayoría de familias fundadoras realiza esta estrategia (ver Anexo 2). Además, la investigación ha permitido identificar los elementos que explican que esta acción sea lógica para los miembros de las familias. En ese sentido, resulta crucial pensar a los residentes de los asentamientos consolidados como partícipes del mercado

informal de suelo, con énfasis en el sub-mercado de loteo (Abramo 2012). Siguiendo esa línea, surgen preguntas sobre la competencia de la oferta del sub-mercado de loteo con el sub-mercado de alquiler y ofertas de empresas inmobiliarias. Qué opción representa mayor beneficio y viabilidad para estos actores, tomando en cuenta las trayectorias y experiencias que han tenido al residir en la periferia y haber sido partícipes de un proceso de invasión. A continuación, se presentan variables que debe tomarse en cuenta para comprender los posibles beneficios que representan los lotes y terrenos, y en menor medida, el sub-mercado de alquileres.

En lo que respecta a la descripción de las secuencias de estrategias residenciales y de acceso al suelo, en esta investigación se ha presentado tanto el valor de uso como el valor de cambio del suelo y la vivienda. Se muestra que las mudanzas de los hijos hacia zonas consolidadas abren paso al alquiler de los cuartos y pisos vacantes de la vivienda de los padres; y la adquisición de lotes permite un uso residencial o la conservación y posible venta de lotes. A partir de esta dualidad es que se evidencia que los residentes de los asentamientos informales consolidados no sólo constituyen la demanda sino también se convierten en promotores y especuladores dentro del campo del mercado informal urbano. Así, los actores sociales no constituyen agentes pasivos dentro de las transacciones del suelo y la vivienda. Este fenómeno cobra mayor importancia en tanto se le reconoce en relación a un contexto de producción de la ciudad en el que se intensifica la oferta de suelo y vivienda en la periferia. Cabe precisar que los miembros de la segunda generación que siguen la secuencia esperada y empiezan a alquilar fuera de Huaycán pierden

la capacidad de generar ingresos desde esa nueva localización. El análisis a nivel familiar es el único que permite visibilizar la relación de esta estrategia con la posibilidad de renta de cuartos y pisos que quedan disponibles en la vivienda de sus padres.

Por otra parte, a partir de las estrategias residenciales se evidencian propiedades del suelo que son apreciadas por los participantes del mercado informal de suelo. En la mudanza de los hijos a cuartos y pisos en alquiler fuera de Huaycán, la localización cobra relevancia como característica del suelo que beneficiaría a las familias en tanto permite el acceso a mejores servicios, mayor estatus e implica menores costos de tiempo y comodidad en el desplazamiento hacia centros de educación y de trabajo. Esto se prioriza por encima de la tenencia formal de una propiedad y la acumulación a partir de la misma pues al alquilar se reducen las posibilidades de ahorro por parte de las segundas generaciones, pero permite corresponder a las aspiraciones propias de grupos en procesos de movilidad social ascendente. En contraposición, quienes acceden a lotes en zonas de expansión priorizan la tenencia formal y legal del suelo pues una nueva propiedad garantizaría el incremento de los recursos de la familia. Ello representaría una característica atractiva pues las familias no muestran reparo en acudir a terrenos eriazos e invertir tiempo y dinero en su cuidado.

Un último elemento que se discute a partir de la descripción de la estrategia de acceso al suelo es la negociación de los miembros de las familias con funcionarios mediante favores y pagos “por lo bajo”. Esas prácticas dan

cuenta del continuum entre lo formal y lo informal (Chiodelli y Tzfadia 2016). Los fundadores tienen como objetivo garantizar la tenencia legal (formal) de los predios a través del título de propiedad. Sin embargo, para ello, negocian de manera informal e ilegal con funcionarios de empresas privadas y de instancias del gobierno local y central. Sin duda, la posibilidad de efectuar prácticas informales garantiza la reducción de costos para las familias. La *mínima organización y máxima negociación* permite acceder a lotes con inversión de tiempo pero mucho menos dinero a comparación del precio ofrecido por empresas inmobiliarias de suelo y particulares. Así, parte de las estrategias residenciales se incentivan y son atractivas pues la informalidad, en suma a los capitales que poseen, les brinda ventajas considerables. Para comprobarlo de mejor manera, se deberían comparar los casos estudiados con los de residentes con poca trayectoria residiendo en la periferia con el propósito de indagar si es que la informalidad, para ellos, sería adversa.

6.2. La acumulación del capital social y cultural-territorial

El análisis de las trayectorias de las familias fundadoras permite entender por qué sólo un grupo de familias accede al capital social necesario para participar dentro del “mercado informal de suelo” y descubrir los beneficios y posibilidades que tenían de participar en él. Tal como se ha desarrollado anteriormente, la aparición del “agente especulador” ante las madres y los padres de las familias fundadoras constituye una situación específica a través

de la cual se presenta información sobre la posibilidad de adquirir lotes, hecho que no comparten las otras familias.

El marco analítico y metodológico propuesto evidencia que dicha situación depende de una distribución desigual de capitales propios del campo. A diferencia de la teoría de acción racional (Goldthorpe 1998; Coleman 1990), la teoría de campos permite abordar desigualdades que permiten que los actores se enfrenten a determinadas situaciones o no. Así, las trayectorias de los miembros de la primera generación de las familias fundadoras presentan diferencias significativas en el nivel de capital social que han acumulado dentro de Huaycán, principalmente con dirigencias y funcionarios.

Las madres de las familias fundadoras accedieron a mayor capital social porque se involucraron en programas estatales como el Programa de Apoyo al Ingreso Temporal (PAIT) y organizaciones sociales con subsidio del gobierno (comedores populares, clubes de madres y vaso de leche). En actividades que las hacían depender hacia el Estado se construyen relaciones con individuos con poder dentro de Huaycán, incluso dentro de su mercado informal de suelo. Ello permite evidenciar que los espacios de organización y dependencia al Estado sostienen las relaciones sociales que lideran el proceso de urbanización, principalmente a través de la expansión.

El hecho de que las dirigencias y la participación organizaciones se generen por interés de recibir dinero o víveres a cambio dan cuenta de la presencia del clientelismo como estructura que posibilita la reproducción informal de la ciudad. Julio Calderón (2016) y Nekson Pimentel (2017) también

demuestran en sus investigaciones la importancia de los dirigentes en el campo del mercado informal de suelo. En ese sentido, considero necesario continuar generando evidencia sobre estos actores y sus relaciones pues son indispensables para comprender la expansión de la ciudad.

Por último, la participación en esta estructura clientelar deriva de una peor posición por parte de las familias en el espacio social, pues no cuentan con empleo estable o nivel educativo suficiente. Sin embargo, esa distribución permite que las familias acumulen más capitales útiles dentro del mercado informal de suelo tales como el social y el cultural-territorial. Esta posición de ventaja en el campo permite generar ingresos económicos a partir de la adquisición de nuevos terrenos de una manera viable y rápida.

6.3. La coexistencia de la lógica del por si acaso y el interés económico

Esta tesis también aborda los elementos subjetivos que influyen en la realización de determinada estrategia. El objetivo ha sido comprender la racionalidad y otros esquemas mentales en los que se sostiene el acceso a lotes en zonas de expansión.

La valoración de la tenencia formal de un lote puede entrar en contraposición con los procesos de movilidad social en los que se insertan las familias fundadoras a través de los cuales se busca acceder a mejores servicios, y localizaciones de mejor calidad y estatus. Sin embargo, se identifica que las experiencias previas, las trayectorias y capitales acumulados a lo largo

de las biografías influyen y generan otras preocupaciones a partir de las cuales se actúa, como lo es la lógica del “por si acaso”.

Tal como se ha señalado, esta lógica corresponde a situaciones que marcaron hitos en las trayectorias de los miembros de la primera generación pues los hicieron sentir y experimentar vulnerabilidad. Uccelli y García Llórens (2016) caracterizan a la “clase media vulnerable” a partir de la inestabilidad laboral de las segundas generaciones. Sin embargo, en esta tesis se muestra cómo las enfermedades, el desempleo y los embarazos no planificados han sido una constante a lo largo de las trayectorias de vida y han repercutido en sus esquemas de percepción y sus prácticas.

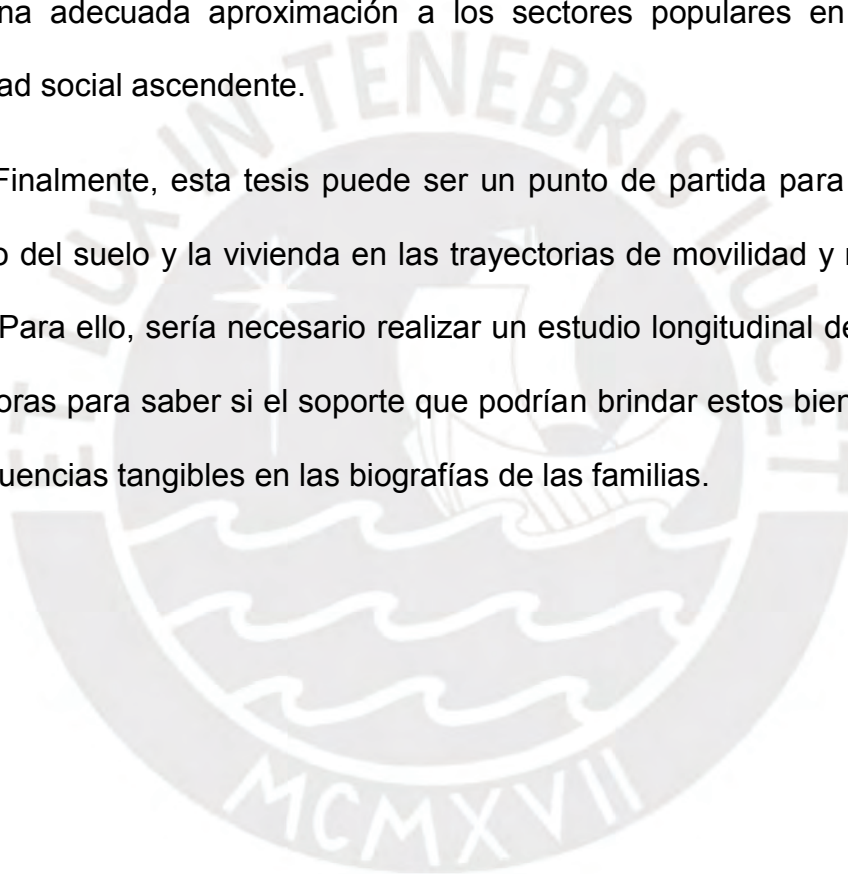
A partir de ello, cobra sentido el beneficio económico que puede generar un lote, pues serviría como un soporte para la reproducción social de las familias en caso volvieran a ocurrir las situaciones de vulnerabilidad. La primera generación muestra un interés en estos bienes económicos pensando en un pequeño colectivo: la familia.

De manera complementaria, los miembros de las familias fundadoras han construido una serie de creencias sobre el beneficio que les podría generar un nuevo terreno. El interés económico resulta ser lo más evidente ya que especulan sobre aumento del precio del suelo e imaginan posibles usos residenciales o ventas a futuro. En ellos se manifiesta una correspondencia del suelo con los intereses de acumulación de los sectores populares en proceso de movilidad social ascendente, pues los lotes constituirían un medio para

luego seguir una secuencia “esperada” de estrategias residenciales (Tironi 1999; Oberti y Pretecceille 2004 en Salcedo y Rasse 2012).

Ambos esquemas coexisten entre las lógicas de necesidad (de soporte) y las de acumulación de los sectores populares. Ello debe ser explorado con mayor profundidad y en otros casos pues constituiría una característica clave para una adecuada aproximación a los sectores populares en proceso de movilidad social ascendente.

Finalmente, esta tesis puede ser un punto de partida para identificar el impacto del suelo y la vivienda en las trayectorias de movilidad y reproducción social. Para ello, sería necesario realizar un estudio longitudinal de las familias fundadoras para saber si el soporte que podrían brindar estos bienes ha tenido consecuencias tangibles en las biografías de las familias.



BIBLIOGRAFÍA

ABRAMO, Pedro. "La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas". EN: EURE. Revista latinoamericana de estudios urbano regionales Vol. 38, N°114, pp. 35-69, 2012.

ALEXANDER, George y Andrew BENNET. Case studies and theory development in the social sciences; Cambridge: Harvard University Press, 2005.

ALSAYYAD, Nezar. "Urban Informality as a 'New' Way of Life". En: Urban Informality: Transnational Perspectives from the Middle East, Latin America, and South Asia, Roy, A. and AlSayyad, N. (eds.). Oxford: Lexington Books, pp. 7-29, 2004.

ARELLANO, Rolando y David BURGOS. Ciudad de Los Reyes, de Los Chávez, de Los Quispe. Lima: Arellano Marketing y Editorial Planeta, 2010.

ARGUELLES, Sebastián. "Más allá de la participación: Una mirada a la experiencia de los protagonistas del Proyecto urbano integral de Huaycán". Tesis (Lic.). Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 2017.

AUYERO, Javier. La Política de los Pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo. Buenos Aires: Manantial, 2001.

BECKER, Howard. Trucos del oficio: cómo conducir su investigación en ciencias sociales. Buenos Aires. Siglo XXI, 2009.

BENAVIDES, Martín. "Cuando los extremos no se encuentran: un análisis de la movilidad social e igualdad de oportunidades en el Perú contemporáneo". En: Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines, Vol. 31, N° 3, pp. 473-494, 2002.

BERTAUX, Daniel y Catherine DELCROIX. "Case histories of families and social processes: enriching sociology". En: The Turn To Biographical Methods in Social Science. Comparative Issues and Examples (Chamberleyne et al., eds.): 71-89; Londres: Routledge, 2000.

BOURDIEU, Pierre. Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, 2006 [1977].

BOURDIEU, Pierre. La distinción: criterio y bases sociales del gusto. Madrid: Taurus, 2006 [1979].

BOURDIEU, Pierre. "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social". En: Poder, Derecho y Clases sociales. Bilbao: Editorial Desclée de Brouwer, 2000.

BOURDIEU, Pierre y Louis WACQUANT. Una invitación a la sociología reflexiva. Buenos Aires: Siglo Veintiuno, 2005.

BURAWOY Michael. "The Extended Case Method." En: Sociological Theory, Vol. 16, N° 1, 1998.

CALDERÓN, Julio. "Título de la propiedad y mercado de tierras". En: EURE. Revista latinoamericana de estudios urbano regionales Vol. 37, N° 111, pp. 47-77, 2011.

CALDERÓN, Julio. "Las políticas de vivienda social: entre la vivienda nueva y la construcción en sitio propio". En: Revista de sociología Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Vol. 18, N° 22, pp. 207-234, 2012.

CALDERÓN, Julio. La ciudad ilegal. Lima en el siglo XX. Lima: Punto Cardinal, 2016 [2005].

CALDERÓN, Julio y Luis OLIVERA. Municipio y pobladores en la habilitación urbana: Huaycán y Laderas de Chillón. Lima: DESCO, 1989.

CAVERO, Omar. "El trabajo en una economía heterogénea y marginal: Un panorama general de la situación socio-económica de los trabajadores en el Perú". En: Trabajo y sociedad. Estudios sobre el mundo del trabajo en el Perú, Omar Manky (ed.). Lima: CISEPA PONTIFICA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ, 2017.

CHIODELLI Francesco y Erez TZFADIA. "The multifaceted relation between formal institutions and the production of informal urban spaces". En: Geography Research Forum Vol 36, pp. 1-14, 2016.

CHION, Miriam. "Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX". En: EURE. Revista latinoamericana de estudios urbano regionales Vol. 28, N° 85, pp. 35-69, 2012.

COLEMAN, James. Foundations of Social Theory. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

COLLET, Francois. "Does habitus matter? A comparative review of Bourdieu's Habitus and Simon's Bounded Rationality with some implications for Economic Sociology". En: Sociological Theory Vol. 27, N° 4, pp. 419-434, 2009.

DEGREGORI, Carlos y otros. Conquistadores de un nuevo mundo: de invasores a ciudadanos en San Martín de Porres. Lima: IEP Instituto de Estudios Peruanos, 1986.

DE SOTO, Hernando. El otro sendero: la revolución informal. Lima: El Barranco, 1986.

DI VIRGILIO, Mercedes y otros. "Estrategias de acceso al suelo y a la vivienda en barrios populares del Área Metropolitana de Buenos Aires". Revista de Estudios Urbanos y Regionales Vol. 14, N° 1, pp. 29-49, 2012.

DRIANT, Jean Claude y Carlos GREY. "Acceso a la vivienda para la segunda generación de las barriadas de Lima". En: Bulletin de l'Institut Français d'Études Andines, Vol. 17, N° 1, pp.19-36, 1988.

DUREAU, Françoise. "Vivir en Bogotá: estrategias y prácticas de movilidad residencial urbana". En: Bogotá en el cambio de siglo: promesas y realidades. Jaramillo, S. (ed.). Ecuador, OLACCHI, 2010.

EMIRBAYER, Mustafa. 1997. "Manifiesto for a Relational Sociology." En: The American Journal of Sociology Vol. 103, No. 2.

EMIRBAYER, Mustafa y Victoria JOHNSON. "Bourdieu and organizational analysis". En: Theor Soc, Springer Science, Vol. 37, pp. 1-44, 2008.

FERNÁNDEZ DE CÓRDOVA, Graciela. Nuevos patrones de segregación socio-espacial en Lima y Callao 1990-2007. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. Departamento de Arquitectura, 2012.

FIGARI, Eduardo. "Huaycán: Una experiencia de urbanismo popular". En: Huaca, Vol 1, pp. 26-30. s.f.

GOLDTHORPE, John. "Rational Action Theory for Sociology". En: The British Journal of Sociology Vol. 49, N° 2, pp. 167-192, 1998

GONZALES DE OLARTE, Efraín y Juan Manuel DEL POZO. "Lima, una ciudad policéntrica. Un análisis a partir de la localización del empleo". Investigaciones Regionales, N° 23, pp. 29-52. 2012.

HUBER Ludwig y Leonor LAMAS. Deconstruyendo el rombo. Consideraciones sobre la nueva clase media en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos. 2017.

INEI. Planos Estratificados de Lima Metropolitana a Nivel Manzana. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016.

LAREAU, Annette y Kimberly GOYETTE (Ed.). Choosing homes, choosing schools. New York: Russell Sage Foundation. 2014.

LE GALÉS, Patrick y otros. Globalised Minds, Roots in the City: Urban Upper-middle Classes in Europe. New Jersey: Willey Blackwell, 2015.

LOGAN, John y Harvey MOLOTCH. *Urban fortunes. The political economy of place*. Berkeley: University of California Press, 2007.

LUKER, Nancy. *Salsa Dancing into the Social Sciences: Research in an Age of Info-Glut*. Cambridge MA: Harvard University Press, 2008.

MARTUCCELLI, Danilo y Kathya ARAUJO. "La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social". En: *Revista Cepal* Vol. 103, 2011.

MATOS MAR, José. *Desborde Popular y crisis del Estado: el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima: IEP, 1986.

MÉNDEZ, María Luisa. "Middle Class Identities in a Neoliberal Age: Tensions between Contested Authenticities". En: *The Sociological Review*, Vol. 56, N° 2, pp. 220-237, 2009.

MUMMERT, Gail. "Pensando las familias transnacionales desde los relatos de vida: análisis longitudinal de la convivencia intergeneracional". En: *Métodos cualitativos y su aplicación empírica. Por los caminos de la investigación sobre migración internacional* (M. Ariza & L. Velasco, eds.): 151-184; México: Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), 2012.

PARIAS, Adriana. "Mercado informal de vivienda en alquiler y estrategias residenciales de los sectores populares en Bogotá. Indicios sobre debilidades del sistema de vivienda de interés social". En: *Bogotá en el cambio de siglo: promesas y realidades*. Jaramillo, S. (ed.). Ecuador, OLACCHI, 2010.

PEREYRA, Omar. *San Felipe. Grupos de clase media se encuentran*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 2016.

PEREYRA, Omar. "Competencia Asistida y la Consolidación de la Segregación de Gran Escala en Lima Metropolitana". Conferencia. *Latin American Studies Association*: Lima, 2017.

PIMENTEL, Nekson. *Subalternos autónomos. Transformaciones periurbanas y tráfico de tierras en el contexto de una ciudad de mercado: Carabayllo, Lima*. Tesis (Lic.) Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 2017.

PLAZA, Orlando. *Teoría Sociológica. Enfoques diversos, fundamentos comunes*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, 2014.

PROGRAMA BARRIO MÍO. *Expediente del Proyecto Urbano Integral de Huaycán*. Lima: Programa Barrio Mío, 2014.

RICOU, Xavier. "Huaycán. Una experiencia de habilitación urbana". En: *Bulletin de l'Institut Francais d'Études Andines* Vol. 18, N° 1, pp. 65-85, 1988.

RIOFRÍO, Gustavo. Se busca terreno para próxima barriada. Espacios disponibles en Lima 1940-1978-1990. Lima: DESCO Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, 1978.

RIOFRÍO, Gustavo. "Imágenes y perspectivas del crecimiento urbano de Lima". En: Los nuevos rostros de la ciudad de Lima. Lima: Colegio de Sociólogos del Perú, 2009.

ROBERTS, Bryan. Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World. Beverly Hills: Sage Publications, 1978.

ROJAS, Danielle y Peter WARD. "La rehabilitación, los aires y la densificación de los asentamientos consolidados en Lima". En: Políticas de vivienda en ciudades latinoamericanas. Una nueva generación de estrategias y enfoques para 2016, ONU-Hábitat III, Ward P. y otros (eds.). Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, Facultades de Ciencia Política y Gobierno, y de Relaciones Internacionales, 2015.

ROY, Ananya. "Urban Informality: Toward an Epistemology of Planning". En: Journal of the American Planning Association, Vol. 71, N° 2, pp. 147-158, 2005.

SALCEDO, Rodrigo y Alejandra RASSE. "The Heterogeneous Nature of Urban Poor Families". En: City & Community. American Sociological Association, Vol. 11, N° 1, pp. 94-118, 2012.

SMALL, Mario. "Is there such as a Thig as 'The Guetto'? The Perils of Assuming that the South Side of Chicago Represents Poor Black Neighborhoods". En: City Vol. 11, N° 3, pp. 413-421, 2007.

SAVAGE, Mike. "The Lost Urban Sociology of Pierre Bourdieu". En: The New Blackwell Companion to the City, Bridge G. y Watson S. (eds.). Malden, MA: Wiley-Blackwell, 2011.

TIRONI, Eugenio. La Irrupción de las Masas y el Malestar de las Élites. Santiago de Chile: Grijalbo, 1999.

TURNER, John. "Housing priorities, settlement patterns and urban development in modernizing countries". En: Journal of the American Institute of Planners Vol. 34, pp. 354-363, 1968.

UCCELLI, Francesca y Mariel GARCÍA LLORENS. Solo zapatillas de marca: Jóvenes limeños y los límites de la inclusión desde el mercado. Lima: IEP Instituto de Estudios Peruanos, 2016.

WACQUANT, L ouis. "Bourdieu viene a la ciudad: pertinencia, principios y aplicaciones". En: EURE. Revista latinoamericana de estudios urbano regionales, Vol. 43, N° 129, pp. 279-304, 2017.

WARD, Peter y otros (eds.). Políticas de vivienda en ciudades latinoamericanas. Una nueva generación de estrategias y enfoques para 2016, ONU-Hábitat III. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, Facultades de Ciencia Política y Gobierno, y de Relaciones Internacionales, 2015.

WARD, Peter. "A Patrimony for the Children": Low-Income Homeownership and Housing (Im)Mobility. En: Latin American Cities. Annals of the Association of American Geographers, 102 (6): 1-22 1489-1510, 2012.

WILLIAMS, Susana. "Young town' Growing up. Four decades later: self-help housing and upgrading lessons from a squatter neighborhood in Lima". Tesis (Mg.) University of Kansas, 2005.

ZOLEZZI, Mario y otros. Densificación Habitacional. Una propuesta para el crecimiento para la ciudad popular. Lima: DESCO, 2005.



ANEXO 1

Guía de entrevista a los miembros de las familias fundadoras

1) Datos generales

- a) ¿Cuál es su nombre?
- b) ¿Me podría decir su edad?
- c) ¿Y su último grado de estudios?
- d) ¿Cuál es su ocupación principal actualmente?

2) Llegada a Huaycán

- a) Primero me gustaría saber, ¿en qué año llegó a vivir a Huaycán? ¿Cuántos años tenía usted?
- b) ¿Desde dónde vino? ¿Con quiénes vivía? ¿Cómo era esa vivienda?
- c) ¿En ese entonces a qué se dedicaba?
- d) ¿Cómo así decidió venir a Huaycán?
- e) En ese momento, ¿tuvo alguna otra opción de lugar de residencia? *Si la hubo, ¿por qué no fue posible?*
- f) ¿Qué fue necesario para ser parte de la ocupación inicial? *Indagar en requisitos, organización y normas.*

3) Etapa de ocupación

- a) ¿Podría contarme qué sucedió durante el proceso de ocupación inicial? *Indagar en la descripción del proceso de adquisición de lote y título, y principales acontecimientos*

4) Trayectoria familiar

- a) Coménteme, ¿cómo fue el proceso de construcción de su vivienda? ¿En qué año comenzaron la construcción de material noble? ¿Cómo lo financió?
- b) Y, a lo largo de estos años, ¿trabajó acá en Huaycán? ¿Puso algún negocio? ¿tuvo algún puesto de empleo acá? ¿Qué le permitió obtenerlo/lograrlo?
- c) Y, en algún momento, ¿usted fue dirigente? ¿en qué periodo? ¿cómo así se animó? ¿cuáles eran sus obligaciones como dirigente? ¿Qué es lo que más aprendió de la labor? ¿Le generó algún beneficio? ¿Considera que le generó algún perjuicio?
- d) Y, a lo largo de estos años, ¿cambió de trabajo o de puesto? ¿Y su esposo/a? ¿Y sus hijos qué estudiaron/trabajaron, dónde?
- e) ¿Siempre vivieron todos los miembros de la familia en esta vivienda o alguno de ellos alguna vez cambió de residencia? ¿dónde?
- f) ¿Cuál considera que es su situación económica, actualmente? ¿Por qué? ¿Considera que ha mejorado o empeorado a lo largo de los años?
 - a. [En caso sea miembro de la segunda generación] Desde que se independizó, ¿su situación económica respecto a la que tenían sus padres a su edad ha mejorado, ha empeorado o se ha mantenido igual? ¿Cómo así?

- b. Y en relación con el hogar en el que se crio ¿su situación económica ha mejorado, ha empeorado o se ha mantenido igual? ¿Cómo así?

5) Estrategias residenciales

[Permanencia en vivienda de los padres]

- a) ¿Cuáles son los principales cambios que ha tenido su vivienda? *Indagar en construcción de segundos pisos, cambios de uso, costos, financiamiento, tiempo.*
- b) ¿Por qué motivo se animaron a realizar estas modificaciones?
- c) ¿Quiénes ocuparon los nuevos pisos o cuartos construidos? [indagar en la relación entre espacio y cantidad de personas]
- d) ¿Qué beneficios o dificultades trajo para la familia este cambio? [relaciones de apoyo e independencia]
- e) A lo largo del tiempo, ¿para qué han usado su vivienda (en la 83)? [negocio, alquiler, residencia] Sobre alquiler, ¿cuánto es el costo promedio del alquiler del piso/cuarto?

[Adquisición de lote]

- f) Y, en estos años, ¿adquirió usted o algún miembro de su familia un lote o más en otra zona de Huaycán? ¿quién tuvo la iniciativa? ¿cómo así accedió a esa posibilidad? ¿Qué requisitos tuvo que cumplir? ¿Con quién hizo el trato?
- g) ¿Ha logrado que tenga título o constancia de posesión? ¿Servicios básicos? ¿Qué inversiones se han hecho en el lote?
- h) ¿Cómo se ha hecho uso del lote? [quiénes, tipo de uso, grado de inmediatez]
- i) ¿Sabe cuál es el valor actual de esa vivienda/lote?

[Mudanza a zona consolidada]

- j) ¿A qué lugar se mudó? ¿cuándo? [indagar en posición social en ese entonces]
- k) ¿Cuáles fueron los motivos para hacerlo? ¿siempre lo esperó así?
- l) ¿Cómo pudo financiar la compra/alquiler? ¿cuál fue el costo?
- m) ¿Qué beneficios o perjuicios le generó esta decisión?

[Mudanza a zona de expansión]

- n) ¿Usted o algún miembro de su familia se mudó al lote que adquirieron? ¿cuándo? *Indagar en el lugar, tipo de propiedad, de quién.*
- o) ¿Cuáles fueron los motivos para hacerlo?
- p) ¿Qué beneficios y perjuicios le generó esa decisión?
- q) ¿Sabe cuál es el valor de esa vivienda?

6) Percepciones sobre el lugar de residencia

- a) Desde que empezó a residir aquí, ¿cuáles son los principales cambios que ha tenido Huaycán, su UCV?
- b) ¿Qué es lo que más le gusta o le ha gustado de Huaycán? ¿Qué es lo que menos le ha agradado?

7) Expectativas

- a) ¿Cuáles son sus principales proyectos a futuro?

- b) ¿Cuáles son las expectativas que tiene de sus hijos [*Lugar de residencia, educación/profesión, familia, vida con ellos, independencia*]?
- c) Si usted tuviera la posibilidad de mudarse a otro lado, ¿lo haría [*dónde, con quién, para qué*]? ¿Qué le impide mudarse? ¿Está en sus planes (o en los de otros miembros de la familia)?
- d) ¿Considera que debería hacer cambios en su vivienda o lote? ¿Tiene alguno planeado?



ANEXO 2

FAMILIAS FUNDADORAS DE LA UCV 83 DE HUAYCÁN SEGÚN CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y SECUENCIA DE ESTRATEGIAS ²⁰							
FAMILIA	MIEMBRO	GENERACIÓN	COHORTE	NIVEL EDUCATIVO	OCUPACIÓN	NÚMERO DE HIJOS	SECUENCIA
Sicha	María	Primera		Primaria	Ambulante	8	Paradójica
	Pablo	Primera		Primaria	Cocinero		
	Héctor	Segunda	Mayor	Secundaria	Mantenimiento	2	
	Melissa	Segunda	Mayor	Primaria	Ambulante	1	
Pino	Josefina	Primera		Primaria	Empleada del hogar	2	Paradójica
	Tito	Primera		Técnico	Independiente		
	Luz	Segunda	Mayor	Técnico	Ama de casa	2	
Altamirano	Augusto	Primera		Primaria	Obrero	4	Paradójica
	Flor	Primera		Primaria	Ambulante/mantenimiento		
	Josué	Segunda	Mayor	Universitario	Ingeniero docente	0	
	Ana	Segunda	Mayor	Técnico	Terapeuta	3	
Vilcas	Carolina	Primera		Secundaria	Negociante	4	Paradójica
	Francisco	Primera		Secundaria	Chofer		
	Carlos	Segunda	Menor	Técnico	Técnico/estudiante	0	
	Daniel	Segunda	Mayor	Secundaria	Independiente	2	
Cerna	Elena	Primera		Primaria	Negociante	5	Paradójica
	Marcos	Primera		Primaria	Chofer		
	Diana	Segunda	Mayor	Universitario incompleto	Ama de casa	3	
Medina	Carmela	Primera		Secundaria	Negociante	2	Paradójica
Chauca	Gloria	Primera		Secundaria	Negociante	6	Paradójica
Barrios	Norberto	Primera		Técnico	Ingeniero	2	Esperada

²⁰ Se presentan las características de los miembros de las familias cuyas trayectorias son relevantes para comprensión de las dos secuencias de estrategias. No todos los miembros que se presentan en la tabla han sido entrevistados, pero se caracterizan a partir del testimonio de los demás miembros de sus familias.

	Elvira	Primera		Universitario incompleto	Comerciante		
	Sandra	Segunda	Mayor	Técnico	Ingeniera	1	
	Norma	Segunda	Mayor	Universitario	Ingeniera	0	
Silva	Adolfo	Primera		Técnico	-	3	Esperada
	Antonia	Primera		Técnico	Vendedora		
	Irma	Segunda	Menor	Universitario	Ingeniera	0	
	Víctor	Segunda	Mayor	Secundaria	Serenazgo	1	
Torres	Angélica	Primera		Universitario incompleto	Jubilada	4	Esperada
Gonzales	Juan	Primera		Universitario	Docente	2	Esperada
	Melody	Primera		Universitario	Docente		
	Ricardo	Segunda	Menor	Universitario	Estudiante	0	
Reyes	Linda	Primera		Secundaria	Vendedora	2	Esperada
	Juliana	Segunda	Mayor	Universitario	Docente	1	

