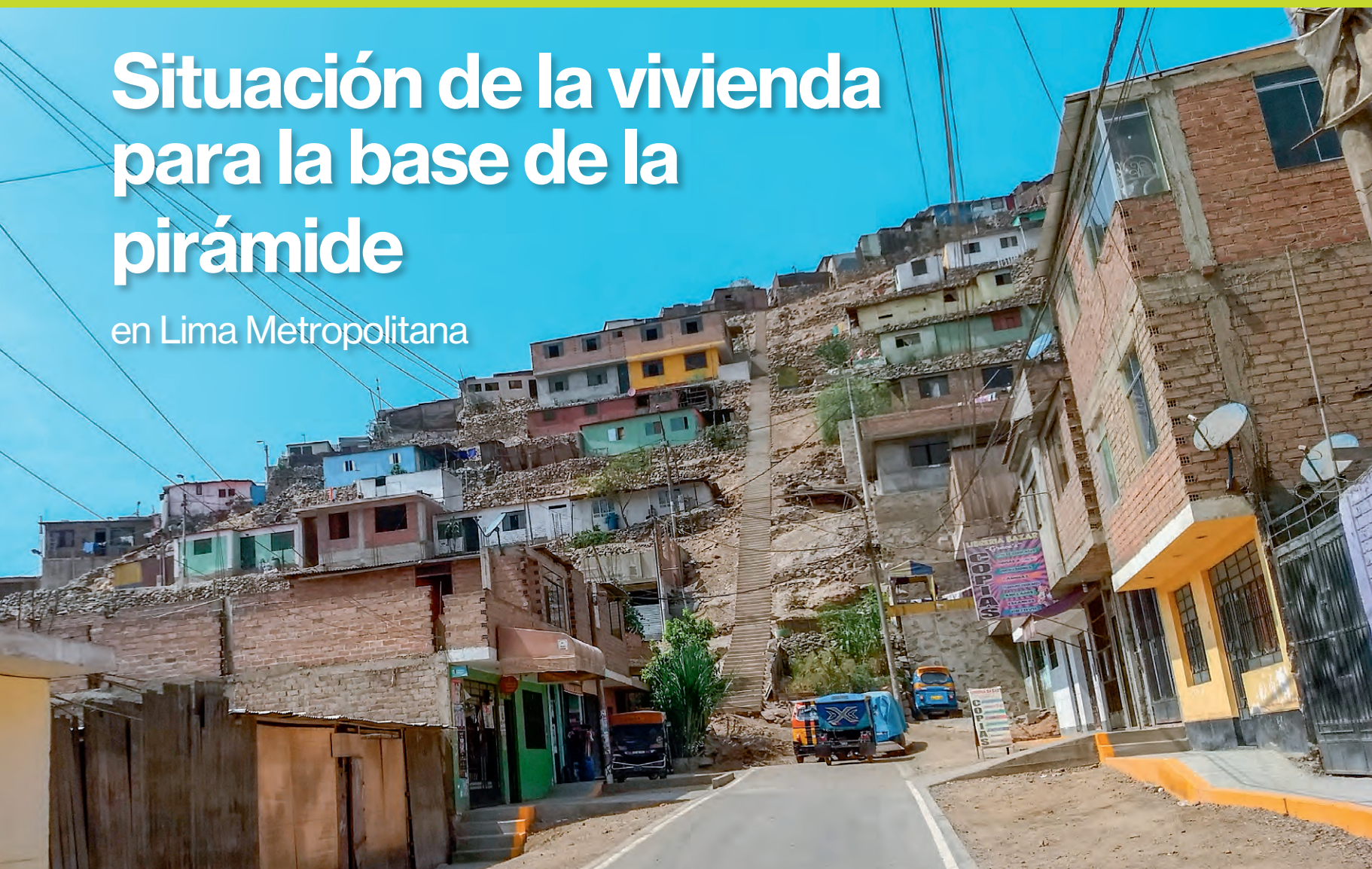




**Centro Terwilliger de
Innovación en Vivienda**

Situación de la vivienda para la base de la pirámide

en Lima Metropolitana



Esta investigación fue desarrollada por un equipo de empleados y consultores del Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad Internacional: Gema Stratico (gerente en sistemas de mercado y emprendedurismo); Claudia Manrique (consultora en investigación cualitativa); Suzette Yucra (consultora en comunicación para el desarrollo); Norma Rosas (consultora en inclusión financiera) y Juan Carlos Rodríguez (consultor en sistemas de mercado).

Agradecimientos

El equipo agradece a Belinda Florez por sus contribuciones técnicas, a Lucía Zúñiga por su ayuda en la diagramación del informe, a Sheldon Yoder y Scott Merrill por su apoyo con la publicación y a María Teresa Morales y Marco Calvo por su acompañamiento. Especial agradecimiento a las personas entrevistadas que brindaron su tiempo y compartieron información valiosa con los investigadores. El informe fue patrocinado por Hilti Foundation.

Introducción

Como parte del programa de intervenciones de Hábitat para la Humanidad Internacional (HPHI) en Perú, el cual busca el desarrollo de sistemas de mercado de vivienda, se decidió, a principios de este año, realizar un estudio cualitativo a profundidad del consumidor en la Base de la Pirámide (BdP) en San Juan de Lurigancho (SJL). El objetivo del estudio fue recoger información de primera mano respecto al déficit cualitativo de vivienda en dicho distrito, con la finalidad de identificar los *insights* para la adecuación del modelo de facilitación de sistemas de mercado de la vivienda en la BdP.

El estudio se desarrolló durante el segundo trimestre del 2018 y se basó en una tipología de vivienda BdP identificada, en el año 2015, en el marco del trabajo de Hábitat en inclusión financiera con algunos socios locales. El presente estudio fue realizado a partir de una investigación etnográfica con actores clave (familias, especialistas, ferreteros y juntas vecinales) de este ecosistema, la cual fue completada con grupos focales para profundizar en los principales hallazgos que se presentan en este informe.

Siendo un estudio principalmente cualitativo, se pretende explicar el conocimiento respecto a las familias que residen en San Juan de Lurigancho e identificar las condiciones de habitabilidad, aspiraciones y necesidades respecto a vivienda y sus estrategias de toma de decisiones a lo largo de un proceso de construcción progresiva que suelen enfrentar, en algunos casos, por varias décadas.

Glosario de términos

Sistemas de mercado: es un acuerdo de intercambio a través del cual bienes y servicios son proporcionados, al tiempo que funciones de soporte y reglas son desempeñadas y definidas por una variedad de actores de mercado. Se centra en las intervenciones que modifican los incentivos y el comportamiento de las empresas y otros agentes del mercado –públicos, privados, formales e informales– para asegurar un cambio beneficioso y duradero a gran escala para los segmentos de bajos ingresos (*Beam Exchange, 2015*).

Base de la pirámide (BdP): este término es resultado de la evolución del concepto “*Bottom of Pyramid*” (parte baja de la pirámide), empleado en 1998 por los profesores C. K. Prahalad y Stuart Hart en su obra *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. En la actualidad, el término BdP está asociado a la variable ingresos, la cual engloba a aquellos hogares con un ingreso per cápita diario igual o menor a US\$10.00 en Paridad del Poder Adquisitivo (PPA). Para el caso peruano, la BdP se encuentra conformada por el 63.7% de la población, de la cual el 34.2% es considerado de clase vulnerable –ingreso per cápita diario de entre US\$4 y US\$10 (PPA)– y el 29.5% es de clase pobre –ingreso per cápita diario menor a US\$4 (PPA)– (IEDEP, 2016).

Insights: se entiende como *insights* una idea fuerza que representa de manera fidedigna la percepción “desde adentro” del otro, en este caso, de la población participante de la investigación.

Hacinamiento: para efectos de esta investigación, la situación de hacinamiento de un hogar se determina

mediante “la relación entre el número de personas en una vivienda y el espacio o número de cuartos disponibles para dormir. Se cuentan como dormitorios todas las piezas destinadas a dormir en una vivienda, sean de uso exclusivo o múltiple (estar/comer/dormir o estar, comer, cocinar/dormir)” (Villatoro, 2017). En América Latina no existe, a la fecha, una definición unívoca de índice de hacinamiento, no obstante, por lo general, se acepta que un hogar presenta hacinamiento cuando existe un promedio de 2.5 personas por habitación.

Ciclo de vida familiar: se entiende como ciclo de vida familiar a una variable compuesta usada en la mercadotecnia que es “creada mediante la combinación sistemática de variables demográficas de uso frecuente como estado civil, tamaño de la familia, edad de los miembros de la familia (enfocándose en la edad del hijo menor y mayor) y estatus laboral” (Schiffman & Kanuk, 2005). Esta variable implica un comportamiento de consumo diferenciado. Aunque, en la actualidad, existen diferentes propuestas para comprender el ciclo de vida familiar –mediante la inclusión de esquemas familias no tradicionales– la definición de Schiffman y Kanuk continúa vigente en tanto permite aproximarse a la comprensión de familias tradicionales.

la vivienda para la base de la pirámide en San Juan de Lurigancho

El distrito de San Juan de Lurigancho, el primero de mayor población en Lima Metropolitana tiene 1.1 millones de habitantes. Una de cada cuatro personas en la zona forma parte de la base de la pirámide. El distrito presenta un déficit de vivienda de 95.314 viviendas, las cuales presentan un déficit cuantitativo de 37% y un déficit cualitativo de 63%.

Según Niveles Socioeconómicos 2016 - Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados



Tipología de viviendas para la base de la pirámide

Las viviendas BdP se clasifican en tipologías que permiten agrupar e identificar las prácticas más utilizadas por la población para la construcción de su vivienda, de la misma manera, la clasificación permite conocer los tipos de productos y servicios que las familias emplean para ello. Asimismo, la ubicación de las viviendas en zona plana o zona de pendiente influye en la clasificación. Algunos tipos de vivienda son más frecuentes en ciertas zonas y es factible encontrar viviendas con características combinadas de dos o más tipos. Cabe mencionar que esta clasificación de los tipos de vivienda fue propuesta con fines estrictamente metodológicos.

Tipo A



Se ubican en las zonas planas del distrito, tienen 2 o + pisos, son de material noble y presentan ausencia de acabados en su exterior y muy probablemente también en su interior. En relación con el acceso a servicios básicos, el 97% de las viviendas tipo A cuenta con el servicio de agua, luz y desagüe. El 80% de estas viviendas tiene en su estructura dos pisos y cuenta con seis habitaciones en promedio, de las cuales cuatro son destinadas para dormir. En cuanto a los materiales e insumos utilizados en su estructura, el 70% de las viviendas tipo A utiliza cemento en sus pisos y el 30% utiliza losetas o vinílicos, asimismo, en el 100% de las viviendas el material predominante en las paredes y en los techos es cemento. En el caso del acceso a servicios higiénicos, el 100% de las viviendas cuenta con un baño como mínimo. Los miembros de familia que ocupan las viviendas de tipo A son siete habitantes en promedio por vivienda, la mitad de estos hogares está compuesto por una sola familia y el 40% por dos familias.



Hilario llegó a Lima en 1984 y, años después, compró su lote en San Juan de Lurigancho. Actualmente, su casa tiene dos pisos y tres habitaciones, una en el primer piso, donde duermen Hilario, su esposa y su hija menor; y dos en el nivel superior que ocupan los hijos mayores, junto a sus parejas e hijos. En el segundo piso, también está instalado el taller textil que le permite llevar sustento a su familia.

Tipo B



Se encuentran con mayor presencia en las zonas planas del distrito que en zonas de pendiente. Estas viviendas cuentan con un solo piso (90%), con proyección a construir uno o más pisos adicionales; la ausencia de acabados exteriores e interiores es evidente. En relación con el acceso a servicios básicos, el 90% cuenta con el servicio de agua, luz y desagüe. Las viviendas tipo B cuentan en su estructura con cuatro habitaciones en promedio, de las cuales, dos se destinan para dormir. En cuanto a los materiales e insumos utilizados en su estructura, el 90% de las viviendas tipo B utiliza cemento en los pisos y en los techos, asimismo, el 100% utiliza cemento en sus paredes. En el caso del acceso a servicios higiénicos, el 90% de las viviendas cuenta con un baño y el 10% cuenta con un silo. Los miembros de familia que ocupan las viviendas de tipo B son cuatro habitantes en promedio por vivienda, la mitad de estos hogares está compuesto por una sola familia y el resto por dos familias.



María llegó al distrito de San Juan de Lurigancho en 1986, junto a su esposo y su primer hijo en brazos. Actualmente, su casa cuenta con título de propiedad y está compuesta por sala-comedor, cocina, lavandería, baño y tres habitaciones. Ahí viven ella, su esposo, tres hijos y una nieta. La casa tiene paredes externas fuertes, pero las divisiones internas están hechas de ladrillo y triplay.

Tipo C

Se ubican con mayor presencia en las zonas de pendiente que en las zonas planas del distrito. En relación con el acceso a servicios básicos el 46% de las viviendas cuenta con el servicio de agua, luz y desagüe. Las viviendas tipo C cuentan en su estructura con tres habitaciones en promedio, de las cuales, una sola habitación se destina para dormir. Sobre los materiales e insumos utilizados en su estructura, el 90% de las viviendas es de madera “machihembrado” y el 10% utiliza en su estructura cemento. Del mismo modo, el 80% de las viviendas utiliza en sus pisos cemento, el 70% emplea calamina en sus techos y el 30% utiliza madera. En relación al acceso a servicios higiénicos, solo el 40% de las viviendas tipo C cuenta con un baño, el 10% utiliza silos y pozos sépticos, y el resto de viviendas no especifica el tipo de servicio que utiliza. Los miembros de familia que ocupan las viviendas de tipo C son cuatro habitantes en promedio por vivienda, el 100% de estos hogares está compuesto por una sola familia.



Samuel y Vilma compraron un lote en un cerro de San Juan de Lurigancho en el 2006. Su casa es de 72 m2 y se divide en dos ambientes grandes y bien diferenciados, uno tiene la cocina-comedor y el dormitorio de la familia, donde duermen ellos dos y sus tres hijos. El otro ambiente está ocupado por el taller de confección en el que trabajan. No cuentan con título de propiedad de su vivienda.

Tipo D

Se ubican mayoritariamente en zonas de pendiente y su estructura está compuesta de material rústico, tales como madera, estera, plástico y/o cartón. En relación con el acceso a servicios básicos el 100% de las viviendas cuenta con el servicio de agua, pero no cuenta con el servicio de electricidad y desagüe. Las viviendas tipo D cuentan en su estructura con una sola habitación y el 100% de este tipo de viviendas carece de una habitación de uso exclusivo para dormir. Referente a los materiales e insumos utilizados en su estructura, 40% Madera, 30% Maderba, 30% Plástico. Del mismo modo, el 50% de las viviendas utiliza en sus pisos cemento y el 100% emplea calamina en sus techos. En el caso del acceso a servicios higiénicos, la mitad de las viviendas cuenta con un silo; mientras que el resto no especifica ningún tipo de servicio higiénico. Los miembros de familia que ocupan de las viviendas de tipo D son cuatro habitantes en promedio por vivienda y el 100% de estos hogares está compuesto por una sola familia.



En 2014, ante la llegada de su pequeña hija, Mary y Luis dejaron sus hogares y se mudaron a una pequeña habitación, ubicada en la parte alta de un cerro. Con ayuda de familiares, ampliaron este espacio lo suficiente para vivir ahí. Las familias de los 60 lotes de la comunidad se abastecen de agua por medio de tres pilones públicos. No cuentan con título de propiedad.

Ciclo de vida de la vivienda para la base de la pirámide y el proceso de construcción progresiva

Luego del análisis de la información recopilada, el presente estudio propone un modelo analítico compuesto por siete etapas en relación con el ciclo de vida de la vivienda BdP, el cual se entiende como el proceso de construcción progresiva de la vivienda desde el momento en que se adquiere el terreno, para luego describir el paso por los tipos de vivienda identificados en el estudio exploratorio cualitativo realizado en el 2015 por Hábitat para la Humanidad. Dicho proceso de construcción es liderado por los jefes del hogar, quienes idean un plan a futuro general que rige el crecimiento progresivo del hogar. La ejecución de este plan de acción se realiza de manera autónoma, con recursos propios (ahorros o préstamos familiares) o financiado por instituciones microfinancieras, programas institucionales o estatales con incidencia en vivienda.



Adquisición de un terreno

El ciclo de vida de una vivienda BdP inicia con la adquisición de un terreno por parte de los jefes de familia. Esta importante decisión será tomada previa evaluación de factores de índole económico y social, tales como, la capacidad de inversión inicial, la urgencia percibida para el levantamiento de la primera vivienda y las recomendaciones de familiares y/o amigos con respecto al lugar donde vivir. En relación con el terreno, las Juntas Directivas de la zona son los actores responsables de la gestión del terreno, creación de zonas de ampliación, venta de lotes, delimitación de tamaños, organización de manzanas y asignación de precios, los cuales van a depender de la ubicación del terreno. La adquisición del terreno es financiada, principalmente, por medio de ahorros o préstamos personales de carácter comunitario, que se fundamentan en lazos de parentesco o de confianza. En esta etapa, los jefes de familia no recurren a entidades financieras, pues no se perciben a sí mismos como sujetos de crédito.

Habilitación del terreno

Inversión: US\$350

La segunda etapa del ciclo de vida de una vivienda BdP es la **habilitación del terreno**, también conocida en la zona como **pampear**¹ o **abrir pampa**. Esta actividad consiste en la remoción de piedras, desechos y demás objetos que se encuentran en el terreno adquirido, el objetivo es dejarlo libre y listo para la instalación de los cimientos de la futura vivienda. Este proceso tiene una duración aproximada de dos años y es realizado directamente por el comprador del terreno, quien habilita el espacio de manera parcial, avanzando únicamente la cantidad de metros que estima convenientes para la construcción de su primera vivienda.

La inversión para esta etapa es variable y dependerá de las condiciones topográficas del terreno y su extensión, es decir, la habilitación de un terreno rocoso e inclinado es considerablemente más costosa que hacerla en un terreno arenoso y con poca inclinación. En ese sentido, la información recogida en campo confirma que las familias que poseen terrenos en zonas de difícil habilitación cuentan con restricciones financieras que le impiden acceder a maquinarias que aplanen el terreno y remuevan rocas de grandes dimensiones, por lo que optan por ajustar el diseño de la vivienda a las condiciones topográficas.

¹ Esta actividad se realiza de manera manual con el apoyo ocasional de familiares y/o vecinos.



Samuel y Vilma viven junto con a sus tres hijos en esta vivienda. Su casa es del tipo C y está en la cuarta etapa de construcción.

Construcción de la primera vivienda tipo D

Inversión: \$ 200, que se utilizan para: a) 4 paneles, b) puerta, c) plástico para techo, d) 8 calamina, e) transporte de materiales y f) mano de obra.

Durante el desarrollo de la tercera etapa, la **construcción de la primera vivienda tipo D** se elabora la *pirka*², la cual cumple la función de base para la futura edificación. Sin embargo, en la actualidad, debido a las restricciones presupuestarias y a la capacidad de inversión reducida de las familias, son muchas las viviendas que carecen de una base asegurada con cemento e incluso de muros de contención. De acuerdo con lo señalado por un albañil participante del estudio, el presupuesto de construcción relacionado a esta etapa ronda los US\$ 249,00³, monto estimado para una vivienda tipo D de 30m². Esta construcción tiene una duración promedio de 4 días, que además incluye la instalación de energía eléctrica dentro de la vivienda. La estrategia de financiamiento empleada por las familias para costear la edificación es a través de ahorros familiares, préstamos personales o juntas de carácter comunal.

Construcción de la segunda vivienda tipo C

Inversión: US\$ 1,600. Esta cantidad cubre: a) \$ 1000 para estructura, b) \$ 200 en 15 bolsas de cemento para el piso; c) \$ 30 por transporte de material; d) \$ 220 tubería de baño; y e) \$ 150 vigas de madera, techos, instalaciones eléctricas.

La cuarta etapa es la **construcción de la segunda vivienda**. El jefe de familia decide iniciar el tránsito hacia la vivienda tipo C tomando en cuenta cuatro factores: a) necesidad de mayor espacio por parte de la familia; b) habilitación del terreno para el total del área del predio; c) deterioro progresivo de la vivienda tipo D y d) incremento de las posibilidades del jefe del hogar para movilizar una mayor cantidad de recursos financieros y acceso a préstamos. En ese sentido, el estudio evidencia que el proceso de construcción toma, aproximadamente, entre siete (07) a diez (10) días dependiendo del tamaño y la complejidad del proceso.

La construcción de una vivienda tipo C implica la demolición total de la edificación previa y, por lo tanto, es necesario que se realice en el menor lapso posible. La inversión necesaria para construir una vivienda de tipo C, en conformidad con el presupuesto validado con el albañil senior participante del estudio, asciende a US\$ 1,144.69⁴. A este presupuesto se debe de agregar la implementación del piso de la vivienda que tiene un valor aproximado de US\$ 1,246.56. Del mismo modo, de acuerdo con la información brindada por las familias que poseen una vivienda tipo C, se deben de contemplar algunos gastos adicionales tales como, \$30 para el traslado de material a la zona de construcción (zona ladera); \$240 para la implementación del baño y tendido de tuberías, instalaciones eléctricas, entre otros. En relación con el financiamiento, las familias participantes mencionaron que en esta etapa ya contaban con experiencias de crédito (comercial) a través de tiendas y casas de venta de artefactos y materiales. Esta experiencia permite a los jefes de hogar familiarizarse con la dinámica del pago mensual en cuotas, lo cual contribuye al desarrollo de una cultura crediticia dentro de la familia y, a su vez, promueve el ingreso del titular del hogar al sistema financiero.

Construcción de la tercera vivienda tipo B

Inversión: \$ 5,000 a S \$ 6,200. Sin divisiones internas, sin acabados y sin techo: a) 75 bolsas de cemento; b) planchas de 100 ½ pulgadas; c) 1 camión de hormigón; d) 2 pistas de arena e) 4 mil ladrillos, y f) 1 camión de piedra.

La quinta etapa, **construcción de la tercera vivienda tipo B**, es realizada tomando en cuenta las crecientes necesidades de espacio, privacidad y seguridad que son parte del crecimiento de la familia. Esta etapa tiene un significado especial para las familias BdP, en tanto implica la sensación de finalmente “empezar a vivir en una vivienda digna que cuenta con los materiales adecuados”. Según los participantes del estudio, la inversión estimada para una vivienda de un solo piso asciende a US\$ 4,201.90⁵ y su construcción demora aproximadamente un mes y medio. A ese presupuesto se debe de agregar la implementación del piso, electrificación de la vivienda y baño familiar, por lo que el monto total de inversión en la vivienda puede ascender hasta US\$ 6,180.73. En esta etapa, el financiamiento para la construcción, así como para cualquier modificación estructural futura, es a través del sistema financiero formal. En ese sentido, los jefes del hogar se informan de manera activa sobre los requisitos, plazos y beneficios de diferentes entidades financieras, con el fin de escoger aquella que les brinde la cuota mensual que se adapte mejor a su capacidad de pago. La cuota es, por tanto, el factor decisivo.

Las principales barreras que experimentan las familias en esta etapa están relacionadas al acceso al servicio de asesoría en el diseño de la futura vivienda, el acceso a especialistas de construcción (albañiles) con experiencia solvente y demostrable. La presente fase del ciclo de vivienda BdP tiene una duración indefinida, principalmente, por los altos costos que representa para las familias.

Techado de vivienda tipo B

Inversión: US\$ 5,000.

Dentro de las etapas que conforman el ciclo de la vivienda BdP, la etapa seis, **techado o vaciado del primer piso de la vivienda tipo B**, es una de las más importantes. Esta actividad es muy valorada por la familia, pues refleja una inversión económica similar a la de la etapa anterior y es sinónimo de superación y bienestar familiar. El costo estimado para este tipo de modificaciones necesitaría una inversión de US\$ 4,881.62⁶, del mismo modo, al presupuesto anterior se le debe de agregar los gastos de materiales necesarios para la instalación de la electrificación de la vivienda. El techado de la vivienda reviste de una importancia especial, pues es el cimientto que brinda a la vivienda su potencial para continuar creciendo en dirección vertical y albergar así, de manera segura, confortable y digna, a la familia y a los nuevos miembros que la integran, configurando hogares de índole multifamiliar.

Crecimiento vertical de vivienda tipo A

Inversión: US\$ 5,000 + (por piso adicional).

La etapa siete comprende el **crecimiento vertical de la vivienda BdP tipo A**, la cual se financia de manera colectiva entre los jefes de hogar, y cuenta con una inversión promedio de US\$ 4,587.16 por cada piso y/o techo adicional para construcciones realizadas en material noble. Asimismo, el contar con dos o más núcleos familiares en casa, multiplica las posibilidades de acceder a fuentes de financiamiento a través del crédito. En esta etapa, la barrera principal que enfrentan las familias es el acceso a asesoría especializada para el diseño, distribución y construcción de la ampliación de la vivienda. El límite del crecimiento vertical, y con ello la culminación del ciclo de vivienda de la BdP, depende directamente de tres factores: el tipo de suelo en el que se encuentra el predio, la calidad de los cimientos y el estado de las columnas de la vivienda. Para el caso de la zona de intervención, el límite del crecimiento se estima en un máximo de hasta tres pisos.

²Primera edificación que busca la homogenización de la inclinación del terreno.

³Presupuesto para un modelo imaginario de vivienda de 100m² de terreno habilitado.

⁴Monto considerado para construcción de una vivienda tipo C de 100m².

⁵Presupuestados para construcción de una vivienda tipo B de 84m².

⁶Presupuesto elaborado por el albañil senior participante del estudio.

Déficit cualitativo de las viviendas BdP

Del análisis de la información recopilada para el estudio se infiere que las viviendas participantes de la investigación no cumplen en su totalidad con los criterios mínimos para ser consideradas viviendas adecuadas, que brinden seguridad a la familia y bienestar a sus habitantes. Con la finalidad de profundizar en el tema, este estudio ha priorizado las siguientes dimensiones del concepto “vivienda adecuada”: a) condiciones de tenencia de la tierra; b) acceso a servicios, c) infraestructura, d) condiciones sanitarias y de seguridad; y e) durabilidad de la construcción frente a los riesgos.

En relación con la seguridad jurídica, el 100% de las familias participantes del estudio cuenta con algún tipo de documento que las certifica como dueñas del predio que habitan, o en algunos casos, presenta un documento que evidencia el proceso hacia la obtención del título de propiedad. El acceso a servicios al interior del hogar (agua, saneamiento y luz eléctrica) es homogéneo para todas las viviendas participantes del estudio, a excepción de las viviendas ubicadas en zonas de cumbre, puesto

que el grupo vecinal al que pertenecen es de creación reciente (menor a 10 años), y aún no se ha realizado la independización de los servicios, situación que afecta de manera considerable a las familias.

El estado de la infraestructura del hogar en la mayoría de las viviendas participantes del estudio presenta falencias que, en muchos de los casos, representan un riesgo para la seguridad y bienestar de las familias. Tal como el acelerado deterioro que las paredes interiores de las viviendas demuestran, se necesita de la inversión en materiales que ofrezcan una mayor resistencia y duración a precios accesibles. Otro aspecto importante de resaltar es la situación de las conexiones eléctricas, pues presentan deficiencias generales en todas las viviendas participantes del estudio. De esta manera, se constata que el recubrimiento de los cables transmisores de luz y sus conexiones no es una práctica que las familias implementen de manera homogénea al interior de la vivienda.



¿A qué nos referimos con una vivienda adecuada?

- Segura: la casa se ubica en una zona segura y se tiene la tenencia de la tierra en la que está.
- Estable: los materiales estructurales proporcionan un refugio seguro.
- Resiliente: la construcción puede resistir el impacto de desastres.
- Saludable: acceso a servicios básicos de agua y saneamiento.
- Con espacio: cada persona dispone de no menos de 3,5 m² de superficie cubierta útil.

El estudio confirma que las viviendas presentan deficiencias notorias que impactan en las condiciones sanitarias y de seguridad dentro del hogar, como lo demuestran, los ambientes y espacios donde se preparan y almacenan los alimentos, pues presentan deficiencias en tamaño, ventilación, materiales de construcción y condiciones de higiene en general.

El estudio comprueba que el hacinamiento es frecuente y de gran impacto en la vivienda BdP, lo que provoca una pérdida de la privacidad y del espacio personal, que impacta negativamente en las relaciones sociales al interior de la familia. La suma de los factores descritos incrementa las condiciones de insalubridad, y tal como confirma la observación de campo, promueve la propagación de enfermedades infecciosas y la presencia de insectos al interior del hogar, debido a la mala ventilación, escasa iluminación, organización poco práctica del espacio, acumulación de objetos y desechos, entre otros.

Por último, en relación con la exposición de la vivienda frente a riegos, las familias participantes del estudio concuerdan en que el riesgo principal se manifiesta a través de fallas en la construcción de sus viviendas, producto de las malas prácticas y habilidades insuficientes de los albañiles que edificaron sus viviendas. Estas malas prácticas reportan dificultades para la continuidad de la construcción progresiva de las viviendas, que, en muchos casos, afecta también a los predios colindantes.

Es importante resaltar que las familias son conscientes de las fallas estructurales en sus viviendas y afirman que sus hogares no proveen la protección que ellos y sus familias necesitan, ante lo que asumen una posición de resignación y desesperanza. Las familias son conscientes de que la única manera de contar con una construcción adecuada es a través de la asesoría de arquitectos e ingenieros, sin embargo, ello escapa de su capacidad de inversión y, por ello, es algo lejano a su realidad.



Diferentes tipos de carencias fueron detectadas en las viviendas visitadas durante el estudio.



Actores locales con incidencia en la consolidación barrial

El estudio busca listar las principales características, injerencias, roles e impacto generado por los principales actores que intervienen en la consolidación barrial a nivel de distrito en San Juan de Lurigancho.

Juntas vecinales

El primer actor identificado por las familias participantes del estudio son las **juntas vecinales**, también conocidas como juntas directivas, las cuales son organizaciones vecinales inscritas y reconocidas en el Registro de Organizaciones Sociales mediante resolución municipal emitida por la Sub Gerencia de Participación Vecinal de la Municipalidad de San Juan de Lurigancho.

Estas juntas se desarrollan como organizaciones sociales de base autogestionadas y, en la actualidad, heredan la tradición de sus organizaciones antecesoras y cumplen el rol de organizar el territorio, la población; y liderar el crecimiento planificado de las agrupaciones de familias que residen en un mismo sector. Las juntas directivas se sustentan con los aportes monetarios de las familias que integran la agrupación, aunque, actualmente, el manejo financiero que realizan se restringe, por un lado, a la recolección de cuotas específicas para alguna actividad y, a la gestión de la caja de la comunidad. Dicha caja está conformada por aportes provenientes de fuentes tales como, compras de nuevos terrenos en la agrupación vecinal, multas por inasistencia a faenas o trabajos comunitarios y multas por falta o inasistencia a asambleas.

Dentro de las funciones de las juntas directivas se encuentra la gestión del espacio físico de los asentamientos humanos, por ejemplo, la junta se encarga de la delimitación del tamaño de los lotes y la asignación de predios a través de la venta a potenciales usuarios. El primer contacto entre la nueva familia y la junta se da en el momento



de la separación del terreno, a través del pago parcial del costo por parte de las familias. A continuación, los nuevos residentes cuentan con un lapso de hasta un año para poder completar el pago total del terreno y empezar a vivir en él. Una vez culminado el pago por el terreno, la familia tiene un plazo de hasta tres meses para levantar una vivienda y vivir en ella. Únicamente cuando el uso del predio como vivienda es constatado, la junta directiva otorga a la familia un certificado de vivienda, la resolución de inscripción de la junta directiva y el plano de lotización de la agrupación vecinal, todos ellos documentos indispensables con los que el nuevo dueño deberá tramitar su constancia de posesión ante la municipalidad.



Gilder es dirigente vecinal en la comunidad de Sagrado Corazón de María.



Albañiles

El segundo actor de mayor relevancia para la consolidación barrial son los albañiles. La albañilería es un oficio que generalmente es desempeñado por los jefes del hogar residentes en la zona. La formación en habilidades técnicas, de acuerdo con el total de albañiles participantes del estudio, fue adquirida de manera artesanal a través de la propia experiencia en campo, empleando la técnica de enseñanza maestro – aprendiz. En ese sentido, destaca que el aprendizaje del oficio se diera a través de la experiencia y sin ninguna formación técnica de nivel superior, aunque sí con presencia de capacitaciones gratuitas esporádicas que algunas empresas brindan en la zona.

El trabajo de albañilería en la zona es demandado, principalmente, para el levantamiento de estructuras de vivienda. En efecto, son las familias BdP las principales clientas que tienen los profesionales de la construcción, las cuales se encuentran atravesando de las etapas cuatro a la siete del ciclo de vivienda BdP, y contactan a los albañiles por intermedio de referencias personales. Cancelan sus honorarios en efectivo y al contado.

El trabajo de campo evidencia que, en la mayoría de los casos, estos profesionales no tienen injerencia real en el diseño de la vivienda o en la compra de materiales utilizados para la construcción, su labor se limita a sugerir algún lineamiento y preparar la lista detallada de insumos conforme a los requerimientos del trabajo solicitado por la familia, de modo que son las propias familias quienes realizan la compras. En relación con la calidad de vida laboral de los albañiles, el



Lenin trabaja como albañil en la comunidad y también dedica su tiempo a aplicar mejoras en su vivienda.

estudio evidencia que existen grandes diferencias entre los albañiles dependientes e independientes, pues los primeros gozan de beneficios sociales, tales como seguro de vida y/o salud; mientras que el segundo grupo carece totalmente de ellos. En vista a dicha situación, los albañiles independientes y sus familias se encuentran desprotegidos ante accidentes laborales o de cualquier índole, al tiempo que no buscan proveerse ellos mismos de estos beneficios. Tal comportamiento se explica en la percepción que tienen los potenciales usuarios sobre los seguros laborales, de vida y/o salud independientes, los cuales son vistos como costosos y no prioritarios en sus obligaciones de pago mensual. En relación con el nivel de ingresos de estos profesionales, los participantes del estudio afirman que la principal manera de hacer respetar su trabajo es fijando tarifas justas que compensen la calidad de su labor y esfuerzo realizado. Los albañiles afirman que si bien dan cierta flexibilidad y reducen un poco sus honorarios con la finalidad de atender a la población de San Juan de Lurigancho (bajo la forma de una tarifa social), algunas veces estos montos continúan siendo percibidos como altos para la capacidad adquisitiva de las familias locales. Como consecuencia, la evidencia actual indica que en la práctica los mejores albañiles de la zona se encuentran atendiendo las necesidades de construcción y vivienda de otras zonas de Lima, en vez de cubrir las necesidades de las familias BdP de San Juan de Lurigancho. En términos generales, los albañiles participantes del estudio indicaron sentirse satisfechos con su trabajo en la medida que su oficio les permite brindar seguridad a las familias que los contratan y desarrollar sus capacidades como expertos en construcción.



seguro de salud, seguro contra accidentes y beneficios laborales para los trabajadores. Este aspecto representa un riesgo importante para las personas que se dedican al negocio ferretero, así como también, para los empleados que laboran en las ferreterías. Es importante resaltar que el ambiente de las ferreterías y la distribución de los materiales, hacen que sea un lugar potencialmente peligroso para la integridad de las personas. Un aspecto importante que ha sido mencionado por los participantes del estudio gira en torno a la percepción de que, en la actualidad, el negocio ferretero empieza a mostrar signos de poca sostenibilidad a futuro. En tal sentido, los dueños del negocio perciben que la multiplicación constante de ferreterías en la zona provoca que la oferta esté a punto de sobrepasar a la demanda, lo cual afectaría la situación general de las personas dedicadas al trabajo en este rubro.

Finalmente, en cuanto a los ingresos anuales actuales producto de la actividad económica, los testimonios indican que una ferretería obtiene ingresos que permiten llevar una vida digna para sus dueños y sus familias. De manera adicional, los participantes del negocio ferretero sienten que su trabajo es valioso para la comunidad, pues contribuyen de manera directa al crecimiento del espacio urbano y a que las familias puedan cumplir sus sueños de mejorar la calidad de sus viviendas.

Expectativas de la BdP en torno a la vivienda

El estudio también indagó sobre las principales necesidades, expectativas y perspectivas en relación con las categorías: vivienda digna, vivienda ideal, vivienda de uso económico, modelo de crecimiento de vivienda y factibilidad de compra de un bien terminado.

Las familias participantes del estudio afirmaron que una vivienda digna debería contar, como mínimo, con una construcción de material noble, techos de calamina, servicios básicos y conexiones independientes, un ambiente fusionado para la cocina, comedor y sala, un baño y dos habitaciones para los hijos separados por sexo. En relación con la vivienda ideal, las familias manifestaron la necesidad de contar, además, con dos o tres pisos, techo de cemento y una azotea, zona de recreación, zona de lavandería, cocina, comedor y sala en ambientes separados, una habitación para los padres y una habitación con baño para cada hijo. Asimismo, aspiran contar con un ambiente para desarrollar actividades productivas y una cochera. Las expectativas a futuro de las familias incluyen convertir su vivienda en un ambiente que genere ingresos para la familia, por ejemplo, dentro de las actividades productivas que podrían implementarse en las viviendas destacan la actividad textil, tiendas de ropa, bodegas o restaurantes.

En relación con el modelo de crecimiento de vivienda, la preferencia de las familias se inclina hacia el diseño vertical, puesto que este se relaciona con la expectativa de los padres de brindar a sus hijos adultos un ambiente que les permita permanecer en el hogar familiar.

Finalmente, respecto a las preferencias de los participantes sobre la adquisición de una vivienda o bien terminado, existe una sólida coincidencia en que no es algo que esté dentro de los planes de la familia. Dicha afirmación guarda relación con la rotunda negación de las familias BdP, especialmente las residentes en vivienda Tipo A y Tipo B, a vender sus viviendas actuales y con dicho dinero adquirir un bien terminado. La respuesta también se explica por el alto valor simbólico atribuido al bien y que es relacionado con el esfuerzo realizado, las vivencias dentro del hogar y a la posibilidad de realizar futuras modificaciones en su estructura.

Negocios ferreteros

El tercer actor con un rol importante en el proceso de consolidación barrial son los **negocios ferreteros** de la zona. En el distrito de San Juan de Lurigancho existen aproximadamente 732 ferreterías⁷, lo cual representa cerca del 5% del total de negocios ferreteros en Lima Metropolitana. De acuerdo con la información validada en campo, se identifica que la clientela de los negocios ferreteros está conformada por las familias con necesidades de construcción de vivienda, y los albañiles de la zona, quienes compran materiales para su propia vivienda o para trabajos de construcción que se encuentren realizando. Independientemente del tipo de cliente, las transacciones

comerciales se realizan en efectivo y al contado. Una función muy importante que cumple la ferretería a nivel local es articular la oferta de mano de obra con la demanda de construcción de vivienda. En ese sentido, en las ferreterías de la zona es usual la práctica de recomendar albañiles de confianza a su clientela, brindando los datos de contacto, sin compromiso alguno de contratación. Es importante destacar que las ferreterías no reciben comisión alguna por esta labor. De manera adicional, los negocios ferreteros brindan sus productos a crédito a clientes de confianza, esta facilidad de pago se encuentra formalizada en un contrato, en el que se establece un precio fijo en relación a una proforma en la que se detalla una cantidad determinada de insumos.

En relación con la calidad de vida laboral de los ferreteros se evidencia que estos comerciantes no priorizan la provisión de

⁷ https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622739/C%E9spedes_lp.pdf



**Escanee el
código QR
y conozca
nuestra razón
de ser.**

Impulsada por la visión de que cada persona necesita un lugar digno para vivir, Hábitat para la Humanidad es un líder mundial sin fines de lucro que trabaja en casi 1.400 comunidades en todo los EE. UU. y en casi 70 países alrededor del mundo. Mediante un compromiso con el sector de vivienda, el Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda de Hábitat para la Humanidad se esfuerza por trabajar como facilitador del cambio en los sistemas de mercado de la vivienda que resultan en mercados más accesibles, inclusivos y resilientes en el largo plazo para las familias de la base de la pirámide. El Centro Terwilliger ofrece asesoramiento, tutoría y capital a los actores del mercado y las empresas de vivienda que desean interesar a los clientes de la base de la pirámide con productos y servicios financieros y no financieros.

Centro Terwilliger de Innovación en Vivienda
www.habitat.org/ctiv
[#empoderamosconvivienda](https://twitter.com/empoderamosconvivienda)



**Centro Terwilliger de
Innovación en Vivienda**