

**LA VIVIENDA FUTURA
Y LAS NUEVAS
FORMAS DE HABITAR**

Gilberto Arango¹

Gilda Wolf²

Jorge Echavarría³

Luis Fernando González

Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín

Facultad de Arquitectura, Centro de Estudios del Hábitat Popular - CEHAP

Comité de Investigación y Apoyo Científico – CINDEC

Marzo de 2000

¹ Profesor Asociado Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín

² Profesora Asociada Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín

³ Profesor Asociado Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín

Créditos

Portada: Gilberto Arango y Olga Patricia Ramírez

Investigadora Auxiliar en Estadística: Ana Mercedes Múnica Brand⁴

Digitación de textos, Corrección de Estilo y Diseño: Carmenza Gómez

Diseño Gráfico y planos: Jorge Ramírez

Fotos: Gilda Wolf, Luis Fernando González y Revista la Guía

⁴ Instructora Asociada Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Hacia una perspectiva. Un panorama general

Capítulo Uno

LA RUTA METODOLÓGICA

El método seguido.

La arquitectura es imitación.

Acerca de la fábula.

Acerca de los mitos.

El itinerario de la vivienda.

Capítulo Dos

EL UNIVERSO DE ESTUDIO

Criterios de investigación.

La franja seleccionada.

Criterios para la selección de la muestra de la franja seleccionada.

Algunos indicadores aplicados en la escogencia de la muestra y el análisis.

El mercado de la vivienda en Medellín y el área metropolitana.

Algunos aspectos sobre el universo de estudio.

Localización por zonas.

Escala y magnitud de los proyectos para los sectores medios.

La tipología de los proyectos en los sectores medios.

Otras características del mercado de la vivienda.

Las empresas promotoras, constructoras y diseñadoras de la franja media.

El comportamiento económico general de la oferta de vivienda.

Capítulo Tres

ASPECTOS CUALITATIVOS DE LA VIVIENDA

El mercado de la vivienda, planes, actores y roles.

Los criterios generales urbanísticos.

Las configuraciones espaciales y los conflictos que estas generan.

El usuario residente.

Administradores promotores.

Acerca del imaginario de la vivienda.

Capítulo Cuatro

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

La norma.

El urbanismo.

Funcionamiento del mercado.

Los usuarios.

La ley de vivienda.

Franjas de tenencia.

La creación de un mercado equilibrado.

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

La presente investigación es ante todo producto de la meritoria labor que en el campo de la investigación realiza la Universidad Nacional, en el cumplimiento de su misión como interlocutora de la sociedad frente a los grandes temas nacionales.

La tarea de investigar en nuestro medio, sigue siendo una dificultad y estamos lejos de contar con la cultura de la investigación que requiere el país, si quiere conocer sus propias realidades y aportar en algo en relación con los grandes problemas universales.

La universidad Nacional ha venido sistemáticamente creando las condiciones para hacer de la investigación una actividad permanente y cada vez más ajustada a las demandas nacionales. Esto es posible gracias a la suma de esfuerzos de instituciones internas como el Comité de Investigación y Apoyo Científico CNDEC, que a pesar de sus limitados recursos, logra distribuirlos con equidad y permanencia, entre un grupo cada vez mayor de investigadores. Pero también gracias al entusiasmo, el esfuerzo y capacidad de adaptación de los docentes investigadores a los ritmos y limitaciones que impone un flujo de recursos limitado. A los estudiantes y personal administrativo, que sin reparos y con espíritu universitario ponen su esfuerzo, para que estos proyectos logren ver la luz.

La presente investigación es un ejemplo de todo este conjunto de circunstancias. Se inició a comienzos de 1997 y termina a finales de 1999, después de algunas interrupciones obligadas y dificultades de tiempo de los docentes investigadores. Pero aquí están los

resultados. Creemos haber alcanzado en buena medida los objetivos que nos habíamos trazado en un principio, colonizando incluso terrenos no previstos inicialmente; aunque somos conscientes de que se nos quedaron cosas en el tintero.

El resultado aporta a la lectura del problema de la vivienda hoy en Colombia, ofrece nuevos enfoques, llama la atención a los investigadores sobre asuntos poco explorados como el de los imaginarios en torno al habitar y la vivienda y ante todo pone el dedo en la llaga en el tema de la calidad de la vivienda como un problema central.

Por último en preciso señalar que ésta es una investigación de apertura y así nos la planteamos desde un principio.

GILBERTO ARANGO E

ANTECEDENTES

Los antecedentes de este trabajo de investigación se encuentran en tres trabajos previos: *La poética. De la casa de patio a la casa moderna, Vivienda estatal y desarrollo urbano en Colombia, el caso de Medellín y Los cambios en la vivienda. Discursos y percepciones*. Son tres recorridos en torno al pasado y presente de la vivienda, donde se propone una incursión a los escenarios y tendencias que hoy es posible configurar y comprender, para que desde allí se puedan elaborar propuestas que permitan construir la vivienda del futuro. Esto se hace no solo cuestionando las actuales tendencias de las viviendas sino incorporando de nuevo poéticas asociadas a las prácticas contemporáneas de la cultura del habitar que opera en nuestra ciudad; lo mismo que, los cambios ocurridos en la forma de la vivienda urbana en Colombia y su relación con los cambios en las prácticas culturales del habitar en los grupos medios de la población.

De la actividad académica en la línea de investigación de hábitat, arquitectura y cultura de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional, Sede Medellín han surgido estas inquietudes transformadas en investigaciones y publicadas en diferentes momentos. *La poética. De la casa de patio a la casa moderna*⁵, se planteó como tesis, acudiendo a la relectura de *La Poética* de Aristóteles que hiciera Paul Ricoeur, una aproximación a las implicaciones del cambio de la casa urbana de los primeros años del siglo XX, llamada casa de patio, a la casa moderna, la cual se impuso después de los años cuarenta. A partir de allí intenta responder a una serie de cuestionamientos: ¿qué significó, qué se perdió y qué se ganó?, ¿cuáles fueron las razones culturales, profesionales y estéticas para esa renuncia, o mejor, el tránsito del “patio ceremonial y el corredor de alcobas por el hall de alcobas, el comedor y la sala rituales por la funcional sala comedor, y el enigmático solar por un sitio dónde construir o ampliar nuestra casa mercancía”.

⁵ La investigación la realizó Gilberto Arango Escobar como tesis de grado de la especialización en Semiótica y Hermenéutica, de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional, Sede Medellín, entre 1997; fue publicada por la misma universidad en diciembre de 1997.

La segunda investigación, *Vivienda estatal y desarrollo urbano en Colombia, el caso de Medellín*⁶, fue adelantada en el marco de una investigación global que analiza la acción estatal en vivienda social en Colombia en el presente siglo en cuatro campos: su impacto urbanístico, sus características arquitectónicas en el escenario de la arquitectura moderna, sus aportes internos a la solución de problemas habitacionales y al desarrollo de la industria de la construcción. En el caso específico de Medellín se estudió la evolución de la norma en relación con la vivienda y sus implicaciones; la historia de las instituciones del Estado que jugaron un papel en la producción de vivienda social en Medellín -Instituto de Crédito Territorial, el Banco Central Hipotecario y Corporación de Vivienda y Desarrollo Social-, haciendo una descripción de los más importantes proyectos desarrollados por cada una de ellas en diferentes sectores de la ciudad⁷.

La tercera investigación, *Los cambios en la vivienda. Discursos y percepciones*⁸, mantiene la línea de la primera investigación, pero apunta a estudiar la vivienda desde la estética social, “como el lugar más atractivo para explorar los problemas de su significación social y cultural en los diferentes momentos y contextos escogidos de la historia urbana de Colombia en el período 1950-1990”. Acudiendo nuevamente a la poética, convirtiéndola en una útil herramienta para la reflexión y la crítica de la arquitectura, se intenta explicar el papel de la vivienda de hoy en la cultura urbana, haciendo especial énfasis en la manera en que el habitante desarrolla sus prácticas cotidianas del habitar, es decir, una estética de la recepción de la vivienda, y establecer

⁶ La investigación global, con la dirección del arquitecto Alberto Saldarriaga Roa, se denominaba “Acción estatal en vivienda urbana de interés social en Colombia, 1918-1990. Urbanismo y arquitectura”, fue adelantada entre 1994 y 1995 con financiación de Colciencias; los resultados fueron publicados en 1996 por el Inurbe con el título de “Estado, Ciudad y Vivienda. Urbanismo y arquitectura de la vivienda estatal en Colombia. 1918-1990”. La parte correspondiente a Medellín fue elaborada por Gilberto Arango E. y Gilda Wolf A., con la participación de Alexandra Ríos D.

⁷ Ver Corporación Colegio Villa de Leyva-Cehap, Medellín-Citce, Cali, *Estado, Ciudad y Vivienda. Urbanismo y arquitectura de la vivienda estatal en Colombia, 1918-1990*, Santafé de Bogotá, Inurbe-Ministerio de Desarrollo Económico, 1996, pág. 275-338.

⁸ Fue realizada por Gilberto Arango, Gilda Wolf, y Pedro Pablo Peláez. Los resultados de esta investigación y el texto *La poética. De la casa de patio a la casa moderna*, de Gilberto Arango, fueron publicados en un solo volumen por la Universidad Nacional de Colombia en 1997.

una relación de estas acciones con las espacialidades creadas para ésta por el pensamiento y la práctica arquitectónica. Allí se plantean los cambios operados en las prácticas culturales y en los imaginarios colectivos del habitar en relación con los diferentes formas de vivienda urbana en Colombia en la segunda mitad del siglo XX. De igual manera se dejaron punteadas algunas observaciones a manera de conclusiones y epílogo; por ejemplo, en torno a la pedagogía del habitar, el nuevo papel del Estado en el proceso de la vivienda, la configuración de un nuevo mercado de la vivienda, el cambio de mentalidad de promotores y constructores y, en síntesis, la posibilidad a futuro de resignificar el papel que el paradigma del progreso le ha atribuido hasta el momento. Precisamente, como continuidad a esta labor investigativa y de los planteamientos allí esbozados y dejados en punta surge la pregunta y motivo de la presente investigación⁹:

¿Se puede incidir positivamente en la calidad de la vivienda futura por medio de estrategias de orientación de la reglamentación, el diseño, la oferta y la demanda?

En este texto se proponen algunas estrategias para incidir en el mejoramiento de la calidad de la vivienda futura; las cuales deben actuar sobre los actuales criterios utilizados por los diseñadores, constructores-promotores, usuarios y oficinas de control que participan en las decisiones del mercado de la vivienda. También, se pretende con ello transformar las relaciones desequilibradas existentes entre estos participantes del mercado mediante una acción más consciente de cada uno de ellos.

Al desentrañar y analizar las fábulas, mitos e imaginarios que actúan sobre las prácticas sociales del habitar, la correspondencia con las dinámicas económicas del mercado, las formas de la vivienda y por último con el hecho urbano, se podrá entender de mejor manera el tejido del habitar; hoy roto y sin solución de continuidad entre cada una de las partes, por actuaciones inadecuadas que conllevan al desmejoramiento de la calidad de

⁹ Es necesario señalar que otro antecedente para la presente investigación es el trabajo "Agorazein: trayectos y metáforas", realizado en 1995 por el profesor Jorge Echavarría como tesis en la Maestría en Estética de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional Sede Medellín. Desde otra perspectiva urbana, el trabajo del profesor Echavarría enriquece el análisis y propone nuevas maneras de mirar la ciudad.

vida. Unos nuevos criterios del manejo de la vivienda en el mercado y en la configuración de éste, seguramente posibilitaran ese mejoramiento de la calidad de vida urbana.

Esta tesis parte de una investigación de campo concreta, realizada en urbanizaciones del área metropolitana de Medellín en sectores de estrato 3, construidas y habitadas entre abril de 1993 y abril de 1997. Se identifica el comportamiento de la vivienda en la dinámica del mercado, los presupuestos ideológicos que operan en cada una de las partes y las tendencias problemáticas en el habitar urbano. A partir de las tendencias problemáticas predominantes observadas en la vivienda durante este período y de las transformaciones sociales, culturales y económicas que sufre la sociedad colombiana actual, se reconoce la necesidad imperiosa de un cambio a futuro en la forma de concebir la vivienda, y por ende la ciudad, para lo cual se proponen nuevos parámetros, indicadores y roles para cada una de las partes. Esto involucra tanto a las oficinas encargadas de la reglamentación y control, los constructores-promotores y diseñadores responsables de definir la tipología de la vivienda, como al usuario en su consumo y recepción de la misma.

HACIA UNA PROSPECTIVA DE LA VIVIENDA. UN PANORAMA GENERAL

Mientras el hombre “interplanetario” -de los países desarrollados-, busca un nuevo hogar, explorando otros planetas en donde construir la casa futura, el hombre “planetario” -de los países subdesarrollados-, busca la manera -aquí, ahora, en el presente- encontrar un verdadero lugar para una vivienda digna o siquiera un espacio mínimo, que pueda considerar como casa.

Creemos que el planteamiento fundamental a futuro es el de la agudización de las contradicciones. El desarrollo tecnológico de punta, aumentará ostensiblemente la brecha entre países. Unos pocos de ellos poseerán las riquezas y concentrarán las demandas de energía planetarias, a niveles más críticos de los actuales. A otra escala, pero de idéntica manera y en los países pobres, un grupo de privilegiados, que son las minorías conectadas al mundo desarrollado, controlarán las riquezas y accederán a los avances de la sociedad que quieren emular.

Es cierto que se podrá estar en contacto con mayor facilidad desde la periferia con el sistema global económico, cultural y político, pero no es menos cierto que esa aparente universalidad -o una masificación- será una aberración virtual. La mayoría de los hombres se sentirán próximos a lo universal mediante la inmediatez del internet, el correo electrónico, los sistemas interactivos, etcétera, sin embargo, la proximidad sensible no acortará las distancias reales que, por el contrario, se multiplicarán en favor de quienes tienen y tendrán el control de la tecnología.

El mundo “interactivo” y la globalización, intensificarán la sensación de desasosiego del hombre urbano latinoamericano, que enmarañado entre la pérdida de gran parte de sus relaciones de identidad atávicas e incomprendiendo la racionalidad, a la cual nunca no pudo acceder de manera plena, pero de la cual regresará sin haberla comprendido, se refugiará en un nuevo tribalismo, los guetos étnicos, los nacionalismos, las supersticiones y relaciones mágicas y la exacerbación de la violencia.

El mundo moderno -el de las grandes culturas, las grandes revoluciones y los grandes movimientos- nunca se implementó de manera plena en nuestra sociedad, que se debió conformar, en el ciclo iniciado en los años veinte, a tomar solo algunos elementos para configurar una modernidad imperfecta. El escritor Fernando Cruz Kronfly señala como la burguesía nacional pocas veces se asumió como moderna y casi nunca se propusieron modernizar al país, sino simplemente inundarlo de tecnología¹⁰. De manera que la sociedad, señala el mismo autor, fue llenada de ilusiones elevadas a la categoría de derechos legítimos, pero la “sociedad no fue modificada ni económica ni políticamente de manera paralela con la modernización espiritual del pueblo plebeyo y de las capas medias y profesionales”¹¹.

La expresión arquitectónica de ese proceso intentó, en primera instancia, abarcar y manifestar la sociedad en su totalidad en la búsqueda del espíritu moderno, a través de un arquitecto que tenía claro su papel, pero con el tiempo se fue diluyendo y sólo quedó en simplificaciones, maneras repetidas y un insultante reduccionismo, del que se apropiaron, en su mayor medida, las fuerzas económicas del mercado. Estas hicieron del espíritu moderno un cliché, muestra a su vez de la imposibilidad de cambio de esa sociedad; allí toma mayor mayor vigor la sentencia de Paul Virilio, cuando señala que la arquitectura es una medida del mundo, pues ella está demostrando en nuestras sociedades el grado de apocamiento y empobrecimiento, no necesariamente económico, a que se ha llegado.

La sociedad en tanto, y con el tiempo, acogió la violencia como forma de expresar la insatisfacción y el deseo de acceder a lo prometido pero no cumplido. Escenificado tanto en los entornos rurales como en los urbanos, pero especialmente en estos últimos, como resultado de las tensiones generadas por los intentos de modernización. La ciudad es el mayor escenario del conflicto, y en el cual el espacio público es uno de los principales teatros. Generaciones a medio camino entre nuestra particular modernidad y la singular posmodernidad, con la violencia como una forma de poder, reelaborando sus maneras de

¹⁰ Fernando Cruz Kronfly. *La sombrilla planetaria*. Santafé de Bogotá, Planeta Colombiana Editorial S.A., 1a. edición, septiembre de 1994, pág. 16.

¹¹ *Ibíd.*, pág. 21.

identidad, serán las protagonistas que reclamarán un nuevo enfoque de ciudad, de espacio público y de arquitectura.

Ahora, alguna parte de la filosofía prevé a futuro cambios que llevarán al hombre al ámbito de lo privado. El paso de los valores públicos y masculinos, a lo privado y femenino, que se asocian “a la vida, la naturaleza, los afectos, las experiencias de tipo estático como las sensuales y eróticas, la experiencia estética”¹². Un nuevo humanismo que tendrá “repercusión en las relaciones interhumanas, en las formas de reconocimiento y en la creación de espacios cómodos, habitables, que permitan llevar una vida más tranquila, más feliz dentro de un contexto público que seguirá siendo violento, inseguro, tal como lo ha producido toda la cultura moderna”¹³.

En este escenario no hay posibilidades de regreso. Si bien se retomarán algunos aspectos ya señalados -etnias, identidades, entre otras- serán para reelaborarse -por asociación o por contradicción- con el mundo interactivo. No podrá volverse a “estados puros”, pero se recurrirá necesariamente a la nostalgia para ese regreso hipotético, como una manera de enlazarse con el pasado, de validar la continuidad, llegando al punto de “inventarse tradiciones”, cada vez en mayor número. Tal vez, esa será la manera como se replanteará la identidad.

La combinación de “tradiciones inventadas” más las viviendas que incorporarán la tecnosis, sin llegar tampoco en su totalidad a ser la vivienda prótesis, marcará la futura cultura híbrida del habitar en nuestra posmodernidad. De manera análoga a lo que planteó García Canclini en la modernidad latinoamericana, la intersección de diferentes temporalidades históricas, se reflejará en nuestras sociedades y en este caso, en el habitar.

¿Qué sucederá específicamente con la arquitectura y con la vivienda de manera particular?, difícil arriesgar predicciones, crear simples o complejos escenarios

¹² “Lo humano y lo femenino, la tendencia filosófica del próximo siglo”. Periódico El Mundo, suplemento El Mundo 18 años, Medellín, sábado 31 de mayo de 1997, pág. 12.

¹³ *Ibíd.*

intangibles, se trata más bien de hacer una prospectiva a partir de unas realidades concretas del medio, en este caso Medellín y el Área Metropolitana. El ejercicio de la prospectiva, tal vez por identificársele falsamente con el de la arriesgada profecía, no ha sido frecuentado con la asiduidad que requeriríamos. Y es que una vez pasado el plazo u horizonte sobre el cual se lanzaron las hipótesis futuristas, podríamos darnos cuenta no tanto de la precisión con la que se dio en el blanco, sino, más bien, de las prefiguraciones que lograron imponerse, de las tendencias que siguieron siendo dominantes, que desaparecieron o se amortiguaron, de las hibridaciones y adaptaciones, de los imaginarios que precedieron la formulación de modelos futuros, de la permeabilidad a nuevas tendencias, entre otros hechos. La labor de prospectiva aparece así como la oportunidad para dar “timonazos” y enrumbar por rutas distintas a las que la feroz y despiadada mercantilización dominante pareciera condenar la más humana de las actividades, la de hacer habitable un espacio que ha de ser amado, y en tanto que tal, vivido.

Capítulo Uno

LA RUTA METODOLÓGICA

EL MÉTODO SEGUIDO

Se parte del convencimiento de que es necesario hacer un análisis de la evolución de la vivienda en Colombia. Para ello recurrimos a la propuesta que hace Paul Ricoeur a propósito de lo que él denomina los tres momentos o “*mimesis*” de la producción (reflexión) poética¹⁴:

La mimesis I: Corresponde al priori cultural, al ambiente cultural vigente en un momento dado en el cual toman lugar una fábula y unos mitos que gobiernan la forma como la cultura entienda y asume la vivienda. Quien produce la vivienda. El arquitecto, el constructor, también participan de esta fábula y estos mitos, están inmersos en este momento particular de la cultura, sus sensibilidades imaginarios, etcétera.

La mimesis II: Corresponde al momento en que se realiza la producción de la obra de arte, en nuestro caso de la obra arquitectónica, de la vivienda. En ella el arquitecto realiza la construcción de la trama arquitectónica con el a priori cultural como contexto y a partir de la comprensión e imitación de las acciones humanas para nuestro caso de las “prácticas del habitar”.

La mimesis III: Corresponde al momento en que se realiza la recepción de la obra por el público. En ella la obra (el hecho arquitectónico) debe resultar comprensible, creíble, aceptable y lo más importante debe producir placer estético.

¹⁴ Paul Ricoeur “Las tres mimesis” de la Obra “Tiempo y narración”. Una explicación más amplia de las tres mimesis se hace en la obra citada.

Cómo se expresaron las fábulas y los mitos contruidos por la cultura del habitar, en las formas poéticas (*el hacer*) y retóricas (*el decir*) de la arquitectura de la vivienda.

Cuál ha sido el papel jugado por el pensamiento profesional de la arquitectura respecto a la vivienda. Definitivo cada vez que se diseña arquitectura, que se realiza la construcción de una trama arquitectónica. Se intenta hacer este seguimiento, desde el momento en que irrumpe el arquitecto profesional en la vivienda social, en remplazo del arquitecto colectivo que construía la ciudad tradicional, hasta su etapa republicana .

LA ARQUITECTURA ES IMITACIÓN

Pero, ¿qué imita la arquitectura? La arquitectura transforma “imitándola” la naturaleza, gracias a su capacidad constructiva.¹⁵ Históricamente la naturaleza ha sido la fuente de inspiración de la arquitectura en sus aspectos constructivos. Hasta los procesos técnicos (físicos o químicos) aparentemente más sofisticados tienen un ejemplo en la naturaleza.

Por otra parte transforma “imita” el habitar, gracias a su capacidad de crear habitabilidad.¹⁶ En el pensamiento de Christopher Alexander, la arquitectura no hace más que seguir los patrones de acontecimiento. Lo que en otros términos quiere decir que las acciones humanas son el origen de la arquitectura de todos los patrones y tipologías con los cuales configuramos el espacio habitable. En el origen de una alcoba moderna esta el cobijo del hombre primitivo. La sala, el comedor modernos no son más que el primigenio ritual de reunirse en comunidad en torno al fuego.

Por su parte Martín Heidegger señala que: “Hay que *construir* desde un *habitar* y desde un *pensar*”. Esto es, que “*el pensar*” también está presente como fuente de imitación de la arquitectura. De hecho la arquitectura ha sido siempre una expresión tridimensional del pensamiento de una época. ¿Cuántos esfuerzos se hicieron desde arquitecturas como la

¹⁵ Josep Muntañola. Poética y arquitectura. Edit Guadarrama, Barcelona. España.

¹⁶ Op. cit.

Gótica, la Barroca o la Moderna, para no citar sino tres, por expresar el pensamiento de una época, sobre el sentido y el destino del proyecto humano sobre la tierra?

ACERCA DE LA FÁBULA

La fábula vigente en un momento de la historia es un tejido de mitos o compendio de imaginarios. Constituye el ambiente cultural y antecede la creación poética. La fábula tiene vigencia mientras los acontecimientos que la generaron sigan siendo los mismos. Ella modifica el pensamiento del grupo cultural que la elabora. Cuando muere una fábula en la cultura se produce una “catástrofe” en ésta.

Aprender a identificar las fábulas vigentes en los distintos momentos claves de nuestra historia arquitectónica y en particular de la vivienda, es una tarea fundamental, si queremos superar el idealismo que sugiere que los grandes hechos y acontecimientos en al arquitectura son producto de cerebros iluminados, de grandes maestros, quienes fueron capaces de torcer el rumbo de la historia.

En realidad estos productos renovadores de la arquitectura, que marcaron cambios de rumbo fundamentales en el devenir de la arquitectura y la cultura, se explicarían más como expresiones de cambios “catastróficos “ en la cultura, ocasionados por la muerte de una fábula social vigente y su reemplazo por otra. Mientras que el papel de los grandes hacedores, los grandes arquitectos, no ha sido otro que el de juiciosos lectores de la cultura, capaces de detectar los vientos de cambio, aún cuando la mayoría continúa inmersa en un presente eternizado y, adelantándose, son capaces de configurar los nuevos escenarios, para unas prácticas sociales que, si bien ya tienen ocurrencia entre las minorías mas progresistas, aún no son percibidas por la mayoría.

A CERCA DE LOS MITOS

La sociedad es una fábrica permanente de mitos. Frente a todo aquello que se desconoce, que se teme, que se impone por encima de la voluntad de los hombres, la cultura actúa fabricando mitos, como un mecanismo de incorporación o domesticación. El poder del mito es tal que hace aparecer como natural algo que un tiempo atrás sería impracticable o inconcebible.

Constituye una evidencia de la aparición de un nuevo mito en la arquitectura, la repetición o el agravamiento de un acontecimiento que ha terminado por afectar una concepción tipológica o morfológica, por ejemplo de la vivienda.

Por ejemplo, la incorporación de las prácticas de la higiene a la vida cotidiana, redefinió sustancialmente el sentido de la casa y sirvió para meter la idea de la casa moderna (en hilera) en la cultura. De la misma manera como el mito de la igualdad que arrastró la modernidad, produjo la disolución de ciertas costumbres jerárquicas en la familia y con ello fue posible la aparición de un espacio diferente que instauró el uso más democrático del espacio.

EL ITINERARIO DE LA VIVIENDA

Hemos encontrado que los mitos que de manera más decisiva han acompañado los procesos de configuración de la vivienda en la segunda mitad del siglo son :

El progreso: La apuesta por todo lo que signifique progreso.

El anonimato: Alcanzar el anonimato, símbolo de la vida en las grandes ciudades.

La seguridad : La búsqueda de la seguridad individual aún a costa de la inseguridad de los otros.

El prestigio: Ganar en prestigio y reconocimiento social aunque ello signifique el sacrificio de la habitabilidad.

Se trata entonces de volver a mirar la vivienda desde la estética de la recepción y las prácticas sociales del habitar. Pero, ¿en qué momento la vivienda perdió su connotación sociocultural?. Teniendo como referente las formas de financiación existentes en el mercado y la naturaleza de la intervención del Estado, el proceso de la vivienda en Colombia lo dividen los investigadores en dos grandes períodos: un primer período que va hasta el año de 1972, caracterizado por la constante participación del sector público en el mercado de la vivienda; y un segundo período, desde 1972 hasta la actualidad, en donde la participación del Estado se relativiza y es el sector privado quien asume el peso de edificación¹⁷.

La acción estatal estuvo dirigida desde principios del siglo XX al fomento de viviendas higiénicas para las clases trabajadoras o “clase obrera”, de la vivienda rural, y posteriormente a la organización de instituciones encargadas de la construcción o fomento de la vivienda urbana, como el Instituto de Crédito Territorial y el Banco Central Hipotecario, cuando el país empezó su proceso acelerado de urbanización, especialmente después de los años cuarenta. La intervención directa del Estado en la construcción de la vivienda varió a partir de 1972 cuando el gobierno definió un nuevo sistema de financiación de la vivienda, el sistema UPAC, a través las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, delegando paulatinamente en el sector privado la ejecución de los programas hasta culminar en 1991 con la creación del Sistema Nacional de Vivienda y la eliminación del Instituto de Crédito Territorial, que conllevó a “la desaparición virtual de la construcción directa a través de agencias estatales y la descarga de esta tarea en el sector privado”¹⁸.

¹⁷ Fabio Giraldo Isaza y Juan Carlos Cortés Cely. “Los ciclos de la edificación en Colombia. 1950-1993”. En Revista Camacol núm. 60, Bogotá, septiembre de 1994, pág. 25.

¹⁸ Estado, Ciudad y Vivienda. Urbanismo y arquitectura de la vivienda estatal en Colombia, 1918-1990, pág. 45.

De otro lado, la construcción de la vivienda urbana se empezó a considerar fundamental no sólo en términos de la economía urbana, sino en general para la economía del país, desde el momento que fue incorporada en los planes de desarrollo como un sector líder del crecimiento económico y reactivador del aparato productivo colombiano, por las implicaciones que tenía en términos de empleo no calificado y sus efectos multiplicadores. Los fundamentos fueron esbozados por el economista norteamericano Lauchlin Currie en la propuesta denominada “Operación Colombia” hacia 1961, donde plantea la estrategia del sector líder; algo que fue puesto en vigencia en el cuatrienio 1971-1974, cuando se creó el Upac para fomentar el ahorro y canalizarlo en la construcción, y en cuyo plan de gobierno, “Las Cuatro Estrategias”, se puso énfasis en el desarrollo urbano, concentrando recursos en la industria edificadora, tanto en vivienda como en servicios complementarios¹⁹.

Hasta entonces, y después de muchos años, la vivienda que fue una necesidad básica de la población atendida por el Estado benefactor, entró a formar parte del mercado y como tal se convirtió en producto más; se pasó de un bien social/cultural a un bien de consumo y un indicador macroeconómico. ¿Qué implicó esto para la vivienda?, el lento tránsito a compatibilizarse con las fluctuantes condiciones financieras del mercado, a someterse al problema de la oferta y la demanda, y, por encima de todo, a la especulación financiera, de tierras, de insumos, productos y partes, etcétera. El cambio de esquema y la consolidación del sistema Upac, implicó también el fortalecimiento de la construcción privada, al menos en el caso de Medellín, desde 1977, lo que condujo a su vez a la modernización de las empresas constructoras e inmobiliarias, las cuales se ajustaron a procesos de producción en escala y a la racionalidad económica en la búsqueda de utilidades a corto plazo.

En términos generales y si se quiere simple, se creó un mercado de la vivienda que, desde el principio, quedó constreñido a las imposiciones del capital financiero y de quien ofertaba; donde primaba la cuantificación, los indicadores, las sumatorias y los estudios financieros, económicos y de mercado. En el marco de la rentabilidad el mercado quedó

¹⁹ Fabio Giraldo Isaza, *Vivienda y construcción en los planes de desarrollo en Colombia*. Bogotá, Fondo Editorial Camacol-Cámara Colombiana de la Construcción, jun. de 1995, p. 17.

sujeto a la figura que empezó a sobresalir hasta copar el escenario: el promotor inmobiliario. Se configuró un mercado inequilibrado, donde pierde importancia y se relega la función del arquitecto, hay sometimiento del usuario y la descarada utilización de la norma, por el promotor rapaz o el empresario racionalizador.

Las consecuencias sobre la ciudad y la arquitectura fueron evidentes, pues quedaron sometidas a las consecuencias últimas de los vaivenes del mercado. Períodos de contracción y expansión de la producción, que si bien extendieron la ciudad en términos cuantitativos, determinaron también la pérdida cualitativa. Los aumentos de costos de construcción, el valor variable de la tierra, la disminución de los precios o su estancamiento, los cambios en las políticas de financiamiento, la crisis en la economía general del país, la desaceleración de la demanda, y un largo etcétera, implican necesariamente reducción en los márgenes de ganancia, o, lo que es más evidente, el sacrificio de calidad para moderar el aumento de los precios, la producción seriada y en escala, para ser competitivos y mantener los márgenes de utilidad.

La ciudad se hizo entonces desde los indicadores macroeconómicos; la sumatoria de viviendas, que no hacen un todo; la rentabilidad y la especulación inmobiliaria. A esa ciudad se le negaron las calidades espaciales, urbanas, ambientales y arquitectónicas. Se le parceló de acuerdo a la especulación inmobiliaria y de tierras, lo que ayudó a la fragmentación y aumentó la segregación socioespacial. De igual manera se hizo inequilibrada con aumento de demandas energéticas y subutilizaciones espaciales.

Sin embargo, en los últimos años las formulaciones que se hacen desde las políticas urbanas hacen un cuestionamiento a ese proceso, y específicamente la vivienda se mira enmarcada “dentro de una concepción integral de ciudad”. La propuesta “Ciudad: Desarrollo urbano y política de vivienda”, del gobierno de Ernesto Samper Pizano, plantea la política de vivienda no únicamente desde la casa, sino “que se inscribe dentro del sistema constituido por los puntos y lugares del vivir. La Casa, la Ciudad y el País son los puntos de referencia básicos de dicho sistema”. En términos prospectivos hay que tener en cuenta que la solución del “problema” de la vivienda no es un hecho aislado; la vivienda “per se”, el viviendismo; hoy es claro el criterio de considerarla dentro de una

integralidad urbana. El Plan Estratégico de Medellín lo asume así: “construir vivienda es construir ciudad y construir ciudad es construir ciudadanía”²⁰.

Esta forma de mirar a futuro deja a la vivienda no solo como jalonador macroeconómico, por su incidencia en otros sectores de la economía, sino también por los factores urbanos y sociales que conlleva. El cambio de perspectiva obliga a pensar más allá de la sumatoria de casas, o grupos de vivienda o de conjuntos aislados, inarmónicos, autárquicos, carentes de propuestas urbanas y ambientales sustentables. En ese punto se inserta la mirada de las prácticas sociales del habitar y la estética de la recepción, para mirar el comportamiento y la relación entre el receptor y la obra en la actual ciudad y poder entonces proponer una nueva mirada.

Pero, esto ¿a quién está referido, a la población en general?. No, se trata de mirar estas percepciones en un grupo social específico: el sector medio. No se puede hablar de un grupo homogéneo, a pesar de intentar reducirse desde una perspectiva económica, pues allí hay una pluralidad social y de experiencia urbana. Las mismas procedencias son diversas, por igual se puede hablar de un grupo representativo de habitantes con una tradición urbana, como de algunos que llegan de otras regiones del país con diversidad cultural: Bogotá, Montería, Casanare, Caldas, Risaralda o de otras partes de Antioquia: Turbo, por ejemplo.

Tampoco la historia o la tradición persisten bajo los mismos principios. Las huellas de la clase media en la arquitectura y la traza de la ciudad colombiana se perciben con sus notables características y elementos de diferenciación. Curiosamente el accionar estatal en Medellín comenzó por atender la demanda de vivienda en los sectores medios, es el caso del Barrio Lleras en el Poblado, primer barrio de clase media que financió el BCH. Sin embargo, aquello que era síntoma de distinción ha variado notablemente y las condiciones económicas del país han llevado a la clase media a un proceso de pauperización. Ya para 1994 las estadísticas muestran preocupante niveles de hacinamiento y carencia de vivienda para este sector social.

²⁰ “Vivienda”, en 2015 El futuro de la ciudad metropolitana, Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana, Medellín, 1997, pág. 112.

El sector privado atendió la demanda de este grupo social, mientras que el Estado mediante la política de Vivienda de Interés Social atendía la demanda de los grupos de más bajos ingresos y a la vez buscaba la reactivación del sector edificador. No obstante, en los años ochenta y noventa el proceso de pauperización, la influencia de factores externos como el narcotráfico, llevó al sector privado a atender la demanda de los sectores medio alto y alto, que experimentaron un crecimiento notable. Entre tanto las políticas neoliberales de la focalización condujeron a la atención exclusiva de los estratos bajos, quedando en el limbo, como paria, el sector medio.

¿Por qué específicamente este rango y no otro? precisamente por que es este sector el más vulnerable a los condiciones sociales, a lo cambios de los mitos y las fábulas sociales, y en donde las retóricas y contenidos poéticos que suplen esas necesidades son probados, distorsionados o simplificados por quienes proveen la vivienda. Abajo de este grupo hay una ausencia de contenidos poéticos, referidos en este caso a los proyectos de vivienda de interés social elaborados desde las oficinas estatales o privadas, en ningún momento de las acciones espontaneas y progresivas, que se caracterizan por un trabajo pausado, lento, pero de gran carga afectiva y poética; por encima del sector medio están los grupos sociales que pueden satisfacer sus necesidades poéticas mediante la contratación directa de un profesional de la arquitectura. Es, pues, en este intermedio donde *la estética de la recepción*, puede darnos mejores indicadores de la variabilidad y vulnerabilidad en el habitar, por lo que puede ser también el segmento adecuado para hacer una prospectiva de la vivienda.

Capítulo Dos

EL UNIVERSO DE ESTUDIO

CRITERIOS DE LA INVESTIGACIÓN

Las notas consignadas en este capítulo, son producto de una mirada apoyada en referencias empíricas, a manera de *Indicadores de Percepción*, que dan pautas u orientaciones acerca de la situación de la vivienda, en los sectores medios de Medellín y el Área Metropolitana durante el período comprendido entre los meses de abril de 1993 y 1997²¹.

Para ello se recurrió a tres fuentes fundamentales. La primera es la revista La Guía, utilizada por el gremio de la construcción para publicitar la oferta de vivienda. La publicación surgida en abril de 1993, fecha precisamente escogida para el corte temporal inicial de la investigación, permitía observar el comportamiento de la oferta, seguir su evolución mes a mes, analizar las características de esa oferta tanto desde el hecho cuantitativo como de los imaginarios creados por la misma oferta y la publicidad que le acompaña. A partir de la oferta de revista se establecieron los criterios iniciales para la escogencia del universo de estudio y la muestra representativa.

La segunda fuente a la que se recurrió fue a los estudios de oferta y demanda de la vivienda para Medellín y el Área Metropolitana, que realizan conjuntamente Camacol Antioquia y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín. En la misma periodicidad se contrastan y complementan las cuantificaciones recogidas en la revista La Guía. También

²¹ Debe consignarse que la terminación del período en abril de 1997 es un hecho fortuito. Se pensaba que la investigación debería estar concluida para ese año, pero por problemas financieros debió aplazarse hasta 1999, cuando se pudo culminar. No se pudo actualizar el análisis, por lo que se ha dejado este período como el tiempo de análisis.

permite auscultar la manera en que el gremio trata de entender el mercado de la vivienda, cuáles son sus propósitos y alcances, las inquietudes y los puntos que quieren asumir, de ahí que se puede a través de los mismos no sólo consolidar datos, sino mirar los imaginarios e ideologías desde otro punto de vista del mercado: el promotor y el constructor.

Desde el punto de vista documental se empleó una tercera fuente de gran valor: los planos y memorias de cada proyecto escogido, que reposaban en las oficinas de planeación de Medellín, Envigado e Itagüí. Allí se observa la aplicación y el cumplimiento de la norma, las restricciones, limitaciones o laxitud en el cumplimiento de la misma. Es otra manera de poder analizar en términos cualitativos y cuantitativos la vivienda y también presupone otro tipo de imaginario que entra a jugar en las prácticas culturales del habitar.

Por último, está la aplicación de una serie de herramientas como son la encuesta, el taller, la entrevista y la observación directa, en los diferentes proyectos escogidos, después de la selección respectiva. La encuesta en ningún momento pretendió hacerse con criterios estadísticos o cuantitativos; el propósito estaba encaminado a mirar tendencias en términos cualitativos: movilidades urbanas, características de las familias, aspiraciones, sueños o frustraciones en torno a la vivienda, la urbanización y en términos generales en su habitar. Apuntaba en mayor medida a los imaginarios de los pobladores, así se haya recogido información en términos económicos, que servía simplemente para contrastar con información de investigaciones específicas sobre el tema. Igual se puede decir de las entrevistas y la observación directa que buscaba fortalecer la mirada de los factores socioculturales en las prácticas del habitar. La observación directa también estaba encaminada a percibir elementos en términos formales, espaciales y territoriales urbanoarquitectónicos. (ver anexos, visitas de campo).

En la encuesta se emplearon preguntas abiertas, esta propiedad, permitió configurar los imaginarios urbanos que se mueven alrededor de la vivienda en el segmento de población estudiado, que corresponde a ingresos medios, siendo en último término esta característica su única condición homogénea.

Otra de las herramientas metodológicas que se empleó fue la encuesta, la cual nos permite vislumbrar lo que se mueve alrededor de la compra, uso y formas de apropiación de la vivienda, muy especialmente en los conflictos que genera su actual configuración, sus posibilidades y nuevas exigencias.

La encuesta tiene cuatro partes, la primera se refiere a la vivienda anterior, la segunda a la vivienda y urbanización que se ocupa hoy, la tercera a los imaginarios de futuro de los que las ocupan y la cuarta parte de la encuesta a una información demográfica que nos permitió el cruce de variables de las otras tres partes para sacar conclusiones de manera indirecta.

La investigación utilizó un equipo de encuestadores, estudiantes de los últimos semestres de arquitectura de la Universidad Nacional, Sede Medellín, quienes agregaron observaciones muy precisas y pertinentes a los datos de la encuesta, además de planos y fotografías muy útiles²².

Se realizaron visitas adicionales, por cuenta de los investigadores, a todas las urbanizaciones, lo que permitió disponer de información de primera mano y una interpretación mas confiable de los datos. Se contó además con el apoyo de los residentes y administradores, desprevenidos y abiertos, lo que permitió paliar de cierta manera la poca representatividad de la muestra.

En la estructura de la encuesta y las herramientas metodológicas complementarias , se logró incorporar el tiempo y el espacio en el análisis, dos variables inseparables para la comprensión del espacio de la vivienda.

El taller realizado con administradores, diseñadores y promotores tenía el claro propósito de cerrar el círculo de los responsables del diseño, construcción, mantenimiento y

²² En este aspecto nuestro agradecimiento a: Jenny Suárez, Gabriel Obando, Luis Fernando Múnica y Margarita Paz.

operación de la vivienda²³; entender ciertas lógicas y presupuestos que operan en el antes y el después de la construcción, factores que obviamente incidirán en la manera que el usuario asuma las prácticas sociales del habitar. En el caso del taller-conversatorio con algunos de los diseñadores de empresas de la ciudad permitía vislumbrar cuáles eran los presupuestos teóricos, la concepción que se tenía en términos de sectores medios, limitaciones y/o imposiciones desde la norma, el mercado y la ideología. Entre tanto, el taller con los administradores se buscó observar las problemáticas del habitar, el comportamiento social, la recepción de la vivienda y el entorno, la relación con él de manera positiva o negativa, y los imaginarios en este grupo social.

LA FRANJA SELECCIONADA

<i>Cuadro núm. 1</i>				
EVOLUCIÓN FRANJA MEDIA DE ACUERDO PRECIO UPAC POR AÑO				
Año	Precio	Observaciones	2000 UPAC	5000 UPAC
1993	4550.28	Vigente a feb. 3	9100560	22751400
1994	5440.44	Vigente a feb. 15	10880880	27202200
1995	7747.39	Vigente al 15 de nov.	15494780	38736950
1996	9431.61	Vigente al 20 de oct.	18863220	47158050
1997	10194.63	Vigente al 20 de mar.	20389260	50973150

La definición del sector medio es algo impreciso, y sometido a diversas interpretaciones. Para el caso de la oferta de vivienda, siguiendo la revista La Guía, asociamos el sector medio -el universo de estudio- con una franja poblacional cuya capacidad adquisitiva le permite comprar vivienda entre 2000 y 5000 UPAC. Como se aprecia en el cuadro núm. 1, se establece: quién compró, ocupó y habitó viviendas en proyectos con costos entre 9 y 50 millones de pesos, en el período comprendido entre los años 1993 y 1997, son parte del objeto de análisis.

²³ El taller-conversatorio con los diseñadores se realizó el 15 de octubre y el taller con los administradores el 21 de octubre de 1997. Una síntesis de ambos se puede apreciar en el anexo final.

Ahora, en el caso de los estudios de oferta y demanda de Camacol y la Lonja, se acogen a los criterios establecidos por Planeación Metropolitana en 1986, que se fundamentan en las características de la estructura física de la vivienda, localización, disponibilidad y calidad de los servicios públicos y comunales, y la infraestructura vial y de transportes.

A pesar de considerar que se involucran otros elementos sociológicos como las actitudes y estilo de vida asociados con el vecindario en el que habita la familia, son los de carácter objetivo u observables los que determinan la clasificación. No obstante, los encargados de los estudios sumaron a los atributos físicos de la vivienda variables socioeconómicas, partiendo de la información recogida para el estudio: tamaño del hogar, clase de ocupación, nivel ocupacional, gastos por persona, etcétera.

Las características asumidas para el Estrato Medio bajo por la oficina de Planeación fueron:

“Por lo general son casas independientes revocadas y pintadas, con muros de ladrillo o bloques de cemento, techo de placa de cemento o teja de barro. Pueden ser viviendas antiguas planeadas por iniciativa particular pero sin una dinámica de transformación apreciable. Poseen todos los servicios públicos aunque en algunas puede faltar el teléfono, generalmente los servicios son de uso exclusivo. Están localizadas en la periferia urbana, en zonas industriales o incluso cerca al centro de la ciudad, caso en el cual no llegan a constituir conjuntos residenciales técnicamente diseñados.

“Disponen de vías comúnmente pavimentadas y facilidades de transporte público urbano. Poseen la mayoría de los servicios comunales (centros de salud, escuelas, droguerías, zonas de recreación, etc.). Se incluye acá también la población ubicada en edificios multifamiliares construidos por el ICT durante la última década. “Comprende barrios como: Manrique, Pedregal, Córdoba, San Bernardo. Gastos por persona: \$ 80.000 a \$ 150.000 mensuales”²⁴.

²⁴ Los gastos señalados en cada estrato corresponden al año de 1994.

Entre tanto la descripción de las características del Estrato Medio, para el mismo año, es la siguiente:

“Casas independientes o apartamentos construidos con material durable revocados y pintados. Poseen todos los servicios públicos para uso exclusivo de sus ocupantes, situados en zonas residenciales técnicamente planeadas, aledañas por lo general al centro de la ciudad o en la zona central de los antiguos corregimientos de la América, Belén y Guayabal. Disponen de vías pavimentadas y facilidades de transporte urbano. La población está abastecida por todos los servicios comunales. Barrios típicos de este estrato son: La América, Prado, La Floresta y La Candelaria. “Gastos por persona: \$ 150.000 a \$ 300.000 mensuales”²⁵.

Como se nota, es una clasificación y descripción bastante etérea, imprecisa, muy lejana a las verdaderas condiciones de Medellín o cualquiera de los municipios del Área Metropolitana; y todavía más, a lo que ocurría en la oferta de vivienda. No obstante, dicha clasificación es asumida en el estudio, y cómo tal, se acoge en algunos parámetros dentro de nuestra investigación, en tanto existan las correspondencias debidas. De igual manera hay que señalar como para efectos de la investigación se asimila el “sector media” los estratos 3 y 4, definidos por las Empresas Públicas de acuerdo con criterios socioeconómicos. En síntesis, el sector medio motivo de análisis en esta investigación, integra a las familias de los estratos Medio y Medio Bajo, estratos 3 y 4, con capacidad de compra de una vivienda ofertada entre los 2 y 5 mil UPAC.

Ahora, la intención de esta investigación, como ya se ha señalado, no está enfocada en términos cuantitativos sino cualitativos. Así exista una importante presencia de valores numéricos en los resultados de la investigación, estos están enfocados a apoyar percepciones cualitativas. No se trataba entonces de estudiar el mayor número de proyectos sino de un grupo de proyectos que fueran lo suficientemente representativos, como para entender las dinámicas del mercado, dentro de éste la producción para los sectores medios y la recepción por parte de un tipo específico de usuario.

²⁵ Los gastos señalados en cada estrato corresponden al año de 1994.

CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE LA MUESTRA DE LA FRANJA SELECCIONADA

Para definir la muestra que sirviera de referencia al universo de análisis, sector medio, inicialmente se tuvieron en cuenta todos los proyectos que aparecieron ofertados en la revista La Guía entre los meses de abril de 1993 y abril de 1997, dentro de los precios fijados.

Cada uno de estos proyectos presentado allí debía tener, para su selección inicial, continuidad dentro de la malla urbana. No se tuvieron en cuenta edificios o urbanizaciones aisladas. Todo ello siguiendo la división territorial establecida en la revista que diferencia cuatro zonas para el Valle del Aburrá²⁶.

Con la muestra preseleccionada, 129 proyectos, se realizaron análisis del comportamiento en el mercado tanto por proyecto como por zona, los que se explican más adelante. A pesar del carácter aparentemente arbitrario de la división por zonas, la correspondencia de estas con barrios y sectores con características especiales van perfilando aspectos particulares que, sin lugar a dudas, son parte de la manera en que se crean mitos y fábulas en el habitar de Medellín, por eso se mantuvo la división y sobre todo se miró el comportamiento en conjunto.

26 Zona 1: desde la calle 32 hasta el norte, teniendo como limite occidental el río Medellín. Corresponden a ella los barrios del centro, oriente y nororiente de Medellín; Zona 2: desde la calle 32 hacia el sur y como limite oriental el río Medellín. En esta zona están el suroriente de Medellín (barrio El Poblado) y los municipios de Envigado y Sabaneta; Zona 3: teniendo como referencias la misma calle 32 hacia el sur y el río Medellín, en esta zona esta el occidente y suroccidente de Medellín (barrios Laureles, Belén, entre otros), incluyendo el corregimiento de San Antonio de Prado, más el municipio de Caldas; Zona 4: de la calle 32 al norte y al occidente del río Medellín, cobijando el occidente y noroccidente de Medellín (barrios Calasanz y Robledo, son sus diferentes sectores, entre otros), más el municipio de Bello. No parece existir claridad en cuanto a los criterios definidos para establecer las cuatro zonas; según la propia revista La Guía fue totalmente arbitraria la división.

Después de este análisis la muestra se fue decantando para saber en cuales se podría hacer un análisis más exhaustivo y que fueran representativos de la zona, con diferenciaciones urbanísticas, arquitectónicas, económicas y culturales. Se eliminaron proyectos de la muestra inicial siguiendo estos criterios:

- No permanecer en la franja de precios. Muchos proyectos tuvieron en sus inicios precios que los calificaban dentro de la franja, pero con la permanencia en el mercado alcanzaron precios que superaron con creces el límite superior, por lo cual fueron descartados.
- No estar habitado. Con el fin de garantizar una población que hubiera vivido y experimentado la vivienda y el entorno, fue necesario definir que mínimo un año antes debería estar ocupada la urbanización. Se eliminaron entonces las posteriores a abril de 1996.
- El comportamiento en el mercado. Si un proyecto fue exitoso o en su defecto tuvo dificultades de mercadeo, en ambos casos presenta posibilidades de entender qué llamaba o no la atención del consumidor, lo que permitiría contrastar aspectos dentro de esa estética de la recepción.
- Tipología de la urbanización. Las características tipológicas permitirían dar una idea de las diversidades que ofrecía el mercado, por lo cual se buscó no repetir las que tuvieran similitud, salvo excepciones por el comportamiento en el mercado.
- Localización. Se buscó en lo posible que los proyectos abarcaran el área metropolitana y no se concentrara en sectores específicos. Algo que se intentó pero que de todas maneras, por la dinámica del mercado, concentraba en algunos sectores la mayoría de proyectos.

Los proyectos definidos después de esta criba, fueron sometidos a otro análisis, esta vez fundamentado en los planos y memorias que de cada proyecto tenían las oficinas de Planeación de Medellín, Envigado e Itagüí. Allí se tuvieron en cuenta:

- Tipología y Morfología. No se quería repetir los mismos diseños urbanísticos o analizar en la misma zona muchos proyectos de apartamentos o casas, por ejemplo, sino buscar representatividad de cada uno de ellos. En los que se repetía tipología, se debía fundamentalmente a la diferencia morfológica del proyecto o al comportamiento en el mercado.
- La magnitud. Por igual se definieron pequeños proyectos o grandes proyectos.
- Proyectos por etapas. Generalmente los grandes proyectos son definidos en varias etapas, en las que se le van dando nombres diferentes, por lo cual son en esencia para el análisis el mismo proyecto. Se dejó una de las etapas.

Aparte de seguir en las memorias las características urbanísticas y constructivas de los proyectos se puso atención a otros detalles de carácter administrativo, técnico procedimentales. Por último, para definir la muestra final, se hizo una visita de campo, y corroborar así cada una de las apreciaciones hechas en el análisis de mercado y en los planos que de los proyectos existían en las oficinas de planeación. Así quedaron definidos en total 34 de los 129 proyectos inicialmente escogidos. En estos 34 proyectos se concentró el análisis y la aplicación de la encuesta.

ALGUNOS INDICADORES APLICADOS EN LA ESCOGENCIA DE LA MUESTRA Y EL ANÁLISIS.

En primera instancia se miró el costo total de la vivienda en relación con la fecha inicial y la fecha final de aparición en la revista La Guía. Con esta tabla se pretendía ver cual fue el tiempo que permaneció en oferta y la diferencia en precios entre las dos fechas. De alguna manera esto indicaba, por su corta o larga permanencia en oferta, el éxito o el fracaso de la urbanización, con la lógica de que a más rapidez en la venta más éxito en la urbanización para el promotor.

De lo anterior se derivarían algunas suposiciones o conjeturas en torno a qué hizo que el comprador se decidiera por esa urbanización: precio, localización, diseño, acabados u

otros atributos. En el caso contrario, qué hizo que un potencial comprador no considerara el proyecto, teniendo en cuenta la mismas razones, para después mirar entre las mismas en qué eran diferentes y en qué podía estribar entonces el éxito y el fracaso.

Obviamente en este análisis simple, entraba el incremento del precio, en el que se suponía que a mayor incremento de precios más exitosa era la urbanización, al menos para el promotor y el constructor. No obstante, este primer escenario no era ni suficiente ni adecuado por que se plantearon varias dudas:

- El precio global no indicaba en realidad si era costoso o no el proyecto, si era más o menos barata la vivienda. Para eso era necesario saber cuantos metros cuadrados tenía la vivienda ofertada y así promediar el área con el precio. Muchas veces el precio era una estrategia de venta, puesto que viviendas aparentemente baratas eran de pocos metros cuadrados y también a la inversa, por lo que al hacer una evaluación por M^2 , era mucho más justo.
- El incremento absoluto de precios tampoco era muy ilustrador si no se tenía en cuenta el incremento del precio promedio del m^2 en términos porcentuales. Pero aun así no era suficientemente claro, puesto que era necesario relativizarlo teniendo en cuenta el número de meses de permanencia, que permite ver un incremento promedio mensual, como efectivamente se ve en los cuadros No. 2, de análisis de cada zona.
- También el hecho de permanecer más o menos meses no daba cuenta necesariamente del éxito o fracaso, sino se tenía en cuenta el número de soluciones. El aparente éxito de una urbanización pequeña que se vende pronto, pero con un rendimiento mensual bajo, no es comparable con el de una urbanización de más de doscientas soluciones que permanece más tiempo en oferta y, sin embargo, tiene promedios de venta mensuales más altos. Si bien no se hizo una tabla con este factor si se tuvo en cuenta para la escongenia de las urbanizaciones a estudiar con mayor profundidad.

También se realizaron gráficos, donde se muestra la variación mes a mes del precio del m² promedio de toda la zona, en los cuales se podrá mirar el comportamiento de cada zona y hacer las comparaciones entre ellas. Ello permitirá también, en un segundo orden, observar como fueron las fluctuaciones y los incrementos, más allá del comportamiento “normal” del costo de vida.

EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN MEDELLÍN Y EL ÁREA METROPOLITANA. ALGUNOS ASPECTOS SOBRE EL UNIVERSO DE ACTUACIÓN

Oferta y representatividad de la vivienda del sector medio

Los estudios de oferta de vivienda entre los años 1993-1997 dejan en claro, tal como se aprecia en el Cuadro núm. 2 y en el Gráfico núm. 1, que para el mercado de la construcción el sector medio, entre los 2 y 5 mil Upac, es altamente significativo. El número de viviendas ofertadas cada año fluctuó entre el 32.6% de 1995 y el 47.4% de 1997, siendo el más importante segmento del mercado en términos de unidades. A pesar del comportamiento en los años 96 y 97, no se puede hablar estrictamente de una tendencia hacia el crecimiento pues es un ciclo muy corto en un mercado muy fluctuante y, todavía más, cuando la situación financiera de la vivienda entró en crisis después de 1997. Dentro de la franja entre 2000 y 5000 Upac hay una diferencia en el comportamiento, ya que la vivienda para el sector medio bajo (2000 a 3000 Upac), fue más importante en los años 1993 y 1994, pero después fue el segmento intermedio (entre 3000 y 5000 Upac), el de mayor número de unidades ofertadas (ver Cuadro núm. 2 y Gráfico núm.1).

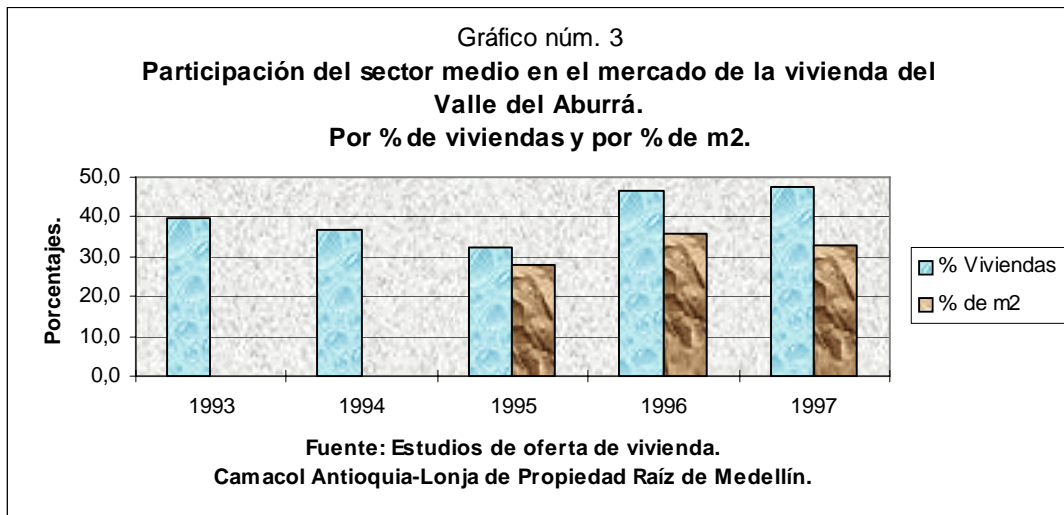
Cuadro núm. 2					
EVOLUCIÓN DE LA OFERTA DE VIVIENDA ENTRE 2000 Y 5000 UPAC					
1993-1997					
Por número de unidades de vivienda					
Año	2000-3000	3000-5000	2000-5000	Oferta Total	%
1993	1518	654	2172	5488	39.6
1994	1386	780	2166	5893	36.8
1995	733	928	1661	5102	32.6
1996	630	1363	1993	4269	46.7
1997	1025	1243	2268	4786	47.4
Total	2388	3534	5922	14157	41.8
Por metros cuadrados construidos.					% de m ²
1993					
1994					
1995	35175	58169	105640	374958	28.2
1996	32204	85098	117302	328898	35.7
1997	51932	74808	126740	384155	33.0
Total	119311	218075	349682	1088011	32.1

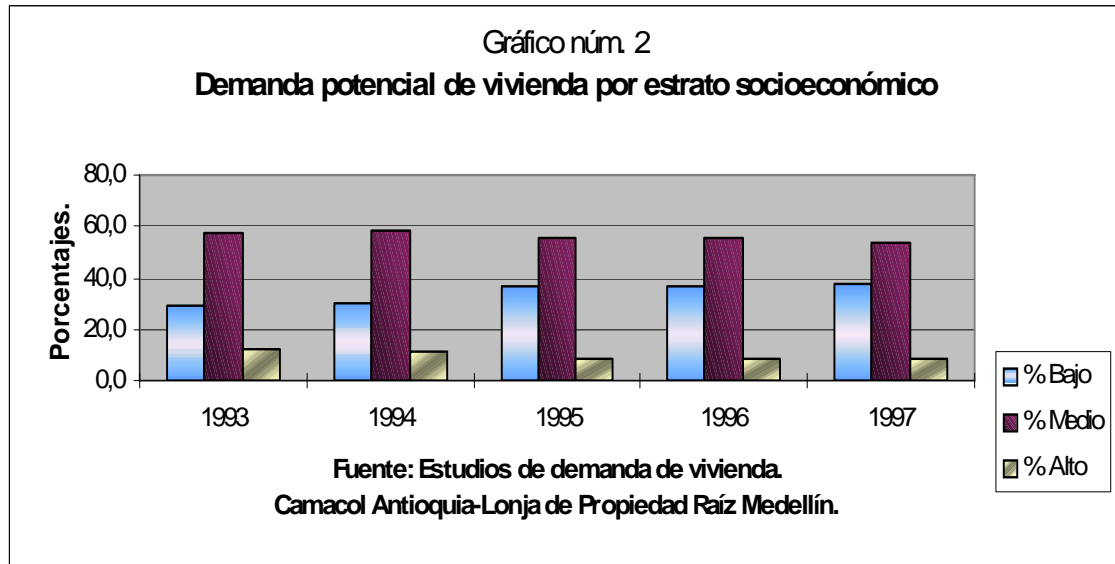
Cuadro núm. 3

DEMANDA POTENCIAL DE VIVIENDA SEGÚN ESTRATO SOCIOECONÓMICO.
VALLE DE ABURRÁ 1993-1997

	Bajo	% Bajo	M. Bajo	Medio	T. Franja	% Medio	Superior	% Alto	Total
1993	178677	29.1	257431	96936	354367	57.6	74319	12.1	614832
1994	173295	30.4	241784	88410	330194	58.0	65794	11.6	569283
1995	210745	36.3	233866	86661	320527	55.2	49024	8.4	580296
1996	214334	36.3	238552	87709	326261	55.3	49479	8.4	590073
1997	252836	37.8	261622	96540	358162	53.6	57063	8.5	668061

Fuente: Estudios de demanda de vivienda, Camacol Antioquia -Lonja de Propiedad Raíz de Medellín-.





Los estudios muestran que si bien el sector medio se mantiene por encima del 50% en términos de la demanda potencial, se presenta un ligero descenso, pues del 58% en 1994 se pasó al 53,6% en 1997; caso contrario a lo que ocurre en los sectores bajos, que significativamente van en aumento, lo que pudiera estar señalando el aumento del interés de los sectores privados por atender el mercado de la Vivienda de Interés Social, que es hacia donde se ha focalizado el esfuerzo económico del Estado, desatendiendo aun más a los sectores medios (Ver Cuadro núm. 3 y Gráfico núm. 2). Al tradicional olvido a que ha sometido el Estado al sector medio, se sumaría el del sector privado que lo ha atendido, pero que ahora busca otras alternativas. Aun más, la importancia del sector medio en el mercado disminuye significativamente al convertir el número de unidades ofertadas en m² construidos; en este caso la participación en el mercado baja a un promedio del 32,1%, para los tres últimos años del período de los cuales hay información (ver Cuadro núm. 2 y Gráfico núm. 3); si bien hay que señalar que de 1995 a 1997 hay un aumento, en términos absolutos del total de metros cuadrados construidos, así disminuya o fluctúe su porcentaje de participación.

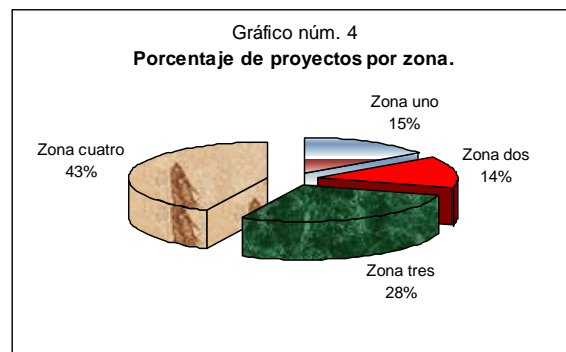
A pesar de que los indicadores insinúan cambios lentos pero seguros, no deja de ser claro que hasta el momento los estratos medio y medio bajo son de gran importancia para el mercado de la vivienda. Es un mercado con grandes volúmenes pero con amenazas en ciernes en el futuro. Gran parte se debe o está relacionado con la pérdida de capacidad adquisitiva en los estratos medios, el proceso de pauperización por la situación general de la economía colombiana, y la ya mencionada desatención del Estado, que no tiene políticas encaminadas a atender los grupos medios de la población, lo que hace que el sector privado busque alternativas en donde se está subsidiando. De allí se deriva seguramente que unas pocas empresas constructoras se hayan especializado y dominen este sector del mercado, lo que lo hace poco competitivo y con demasiados riesgos en la inversión para quienes quieran entrar a participar de él. Si tenemos en cuenta la actual vulnerabilidad de este sector socioeconómico, lo móvil, cambiante y difícil del mercado, se presume que a futuro vaya perdiendo el atractivo que aun tiene, con los consiguientes efectos negativos sobre la oferta, en términos cualitativos, como se nota en la actualidad y se advierte más adelante en los análisis de la oferta.

La localización de la oferta y demanda de vivienda de los estratos medios

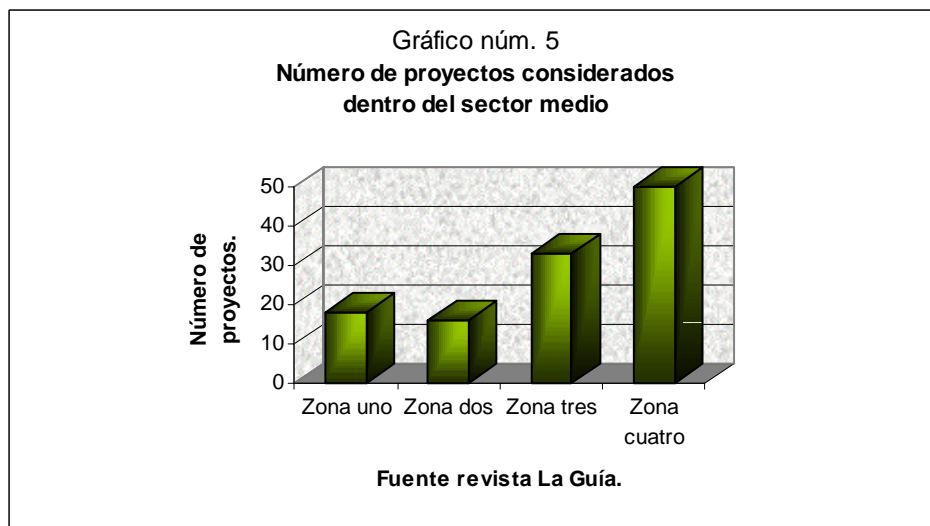
Al mirar el mapa que se construye con la oferta del mercado para los sectores medios, a primera vista se puede observar la concentración de los proyectos en determinados sectores urbanos; de allí se derivan algunas razones de la lógica de operación, los criterios para la determinación de la ubicación de los proyectos, las características que por esta razón van a predominar en el sector o las imposiciones de los mismos sectores sobre las características del proyectos en términos de limitaciones o posibilidades, los imaginarios que se construyen a partir de la ubicación en una determinada zona, la forma de la configuración y expansión de la trama urbana, los efectos sobre la ciudad, entre otros factores que se estudian más adelante. Por el momento nos detendremos a señalar los sitios específicos donde se está adelantando la urbanización para los sectores medios. Un primer nivel de lectura tiene que ver con la localización de acuerdo con la zonificación que se ha hecho por los promotores, es decir, las cuatro zonas básicas para Medellín y el Área Metropolitana. Del total de proyectos que estuvieron dentro de la franja de estudio

para el período 1993-1997, fue en la Zona 4 donde se construyó el mayor número, mientras que en la Zona 2 fue el de menor número. Allí hay un primer indicio: el sector de Robledo y Bello, en la parte Noroccidental de Medellín y el Área, se ha convertido en la zona más apetecida para este tipo de proyectos, en tanto que el Poblado, Envigado y en parte Sabaneta, son sectores con limitaciones para este tipo de proyectos por los altos costos de los terrenos ya que están destinados para los proyectos de los estratos medio alto y alto.

NÚMERO DE PROYECTADOS	
Zona 1	18
Zona 2	18
Zona 3	33



La Zona 3, que corresponde a Belén, La América, San Javier e Itagüí, sigue en el orden de importancia de oferta de proyectos para los sectores medio y medio bajo, con un 28% del total de la oferta. Es esta Zona de primordial importancia, pero veremos más adelante que se distancia de la Zona 4 y opera con otra lógica dentro del mercado. La Zona 1, que corresponde a la parte centro oriental y oriental de Medellín, tiene el mercado más pequeño frente al total de la oferta, a pesar de lo cual tiene mayor porcentaje de participación en los proyectos de los sectores medios que la Zona 2.



Al confrontarlo con otros indicadores se puede corroborar lo anterior y observar otros comportamientos y lógicas dentro del mercado. Para esto se toma como referencia la oferta de vivienda en el año de 1997, ofrecida en la revista La Guía, y la relación con respecto al número de proyectos dentro de la franja, tal como se aprecia en el cuadro adjunto.

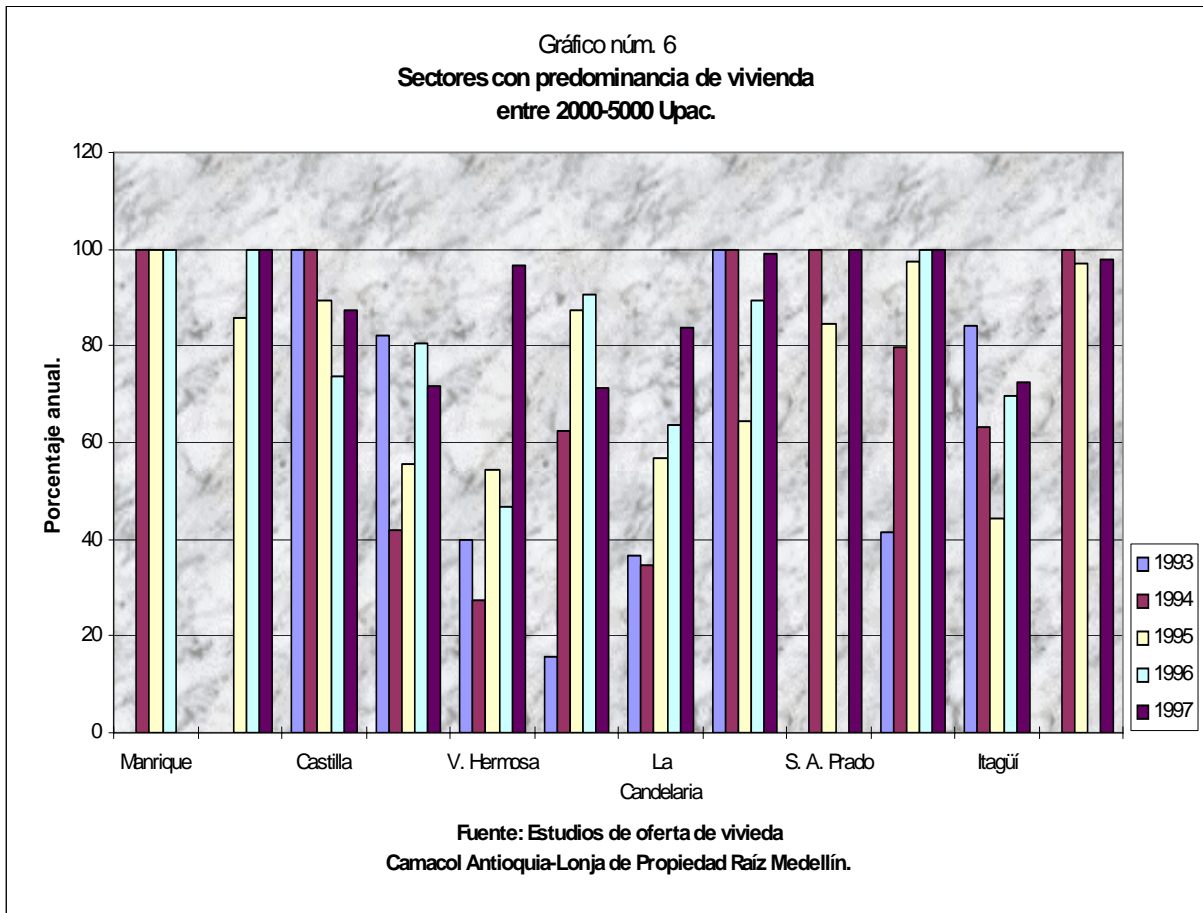
<i>Cuadro núm. 4.</i>						
OFERTA DE VIVIENDA PARA SECTORES MEDIOS Y RELACIÓN CON EL MERCADO EN 1997						
	Proyectos	%	En franja	% Zona	% franja.	% total
Zona 1	21	8.97	18	85.7	23.6	7.69
Zona 2	89	38	7	7.86	9.21	2.99
Zona 3	45	19.2	20	44.4	26.3	8.54
Zona 4	79	33.7	31	39.2	40.8	13.2
	234	100	76			32

La lógica y el orden es el mismo analizado en el total del período: la Zona 4 con el mayor número y la Zona 2, con el menor número, entre tanto los otros dos sectores son intermedios; pero se puede observar que en este caso en la zona 1 la franja representa el 85.7% del total de la oferta en esta parte, mientras que en la zona 3 es el 44.4% y en la Zona 4 el 39.2%. La Zona 1 es menor en número absoluto de proyectos pero más homogénea dentro de la franja, mientras que las otras dos son más equilibradas en proyectos, en tanto tienen participación de proyectos para otros estratos. En definitiva la zona 2, no participa del mercado de esta franja poblacional.

Ahora, siguiendo con la mirada en el mapa pero concentrada en cada zona, se puede observar en detalle cuáles partes, sitios, barrios o municipios son contenedores de los proyectos. En el Cuadro núm. 5 y Gráfico núm. 6., aparecen señalados los que porcentualmente han tenido mayor relevancia, con predominancia absoluta por encima del 50% en promedio.

Cuadro núm. 5.
SECTORES CON PREDOMINANCIA DE VIVIENDA ENTRE 2000-5000 UPAC.

	1993	1994	1995	1996	1997
Manrique		100	100	100	0
Aranjuez		0	85.7	100	100
astilla	100.0	100	89.5	73.5	87.5
Robledo	82.0	42.0	55.4	80.6	71.5
V. Hermosa	39.8	27.3	54.5	46.8	96.8
B. Aires	15.7	62.5	87.2	90.8	71.2
La Candelaria	36.6	34.6	56.7	63.5	83.7
San Javier	100.0	100	64.5	89.2	99
S. A. Prado	0.0	100	84.4	0	100
Bello	41.3	79.7	97.6	100	100
Itagüí	84.3	63.4	44.3	69.5	72.3
Copacabana		100	97	0	97.8
Fuente: Estudios de Oferta de Vivienda Camacol Antioquia-Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.					

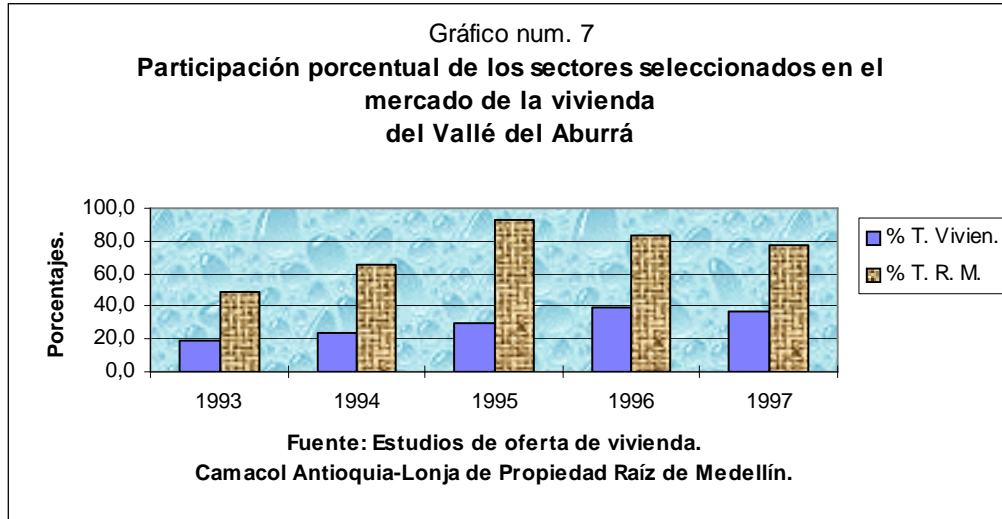


Como se aprecia en la Zona 4, es en Robledo, Castilla y Bello, donde predominan los proyectos para los estratos medio y medio bajo; en la Zona 1 en Buenos Aires, Villa Hermosa, La Candelaria, Aranjuez y Castilla; en la Zona 3 en San Javier, San Antonio de Prado e Itagüí, primordialmente. Es interesante anotar que barrios tradicionalmente considerados como sectores populares o barrios obreros, son hoy asiento para los sectores medios; lo que indicaría que el proceso de empobrecimiento, la lógica del mercado, los altos costos, entre otros, los ha llevado a ocupar estos sectores. Curiosamente barrios vistos anteriormente como de clase media, caso La América o Belén, no lo son en realidad, y a pesar de tener allí algunos proyectos para esta franja, están colonizados por proyectos para sectores sociales con altos ingresos.

Cuadro núm. 6.

PARTICIPACIÓN DE LOS SECTORES SELECCIONADOS.			
Año	No. V. Franja	% T. Vivien.	% T. F. M.
1993	1048	19.1	48.3
1994	1413	24.0	65.2
1995	1535	30.1	92.4
1996	1663	39.0	83.4
1997	1755	36.7	77.4

En conjunto estos nueve sectores y los tres municipios tienen el predominio de la oferta para la franja de los sectores medios, en el período de análisis, con la excepción del año de 1993 cuando las viviendas construidas y ofertadas dentro de la franja en estos sectores y/o municipios significaron casi la mitad del total del rango (48.3%), pero en los demás años concentra casi la totalidad de las viviendas, como se observa en el Cuadro núm. 6 y el Gráfico núm. 7.



Por último, para ser más exactos en la localización dentro del mapa urbano, es necesario mirar los lotes o terrenos donde han sido construidos cada uno de estos proyectos. Al mirar esta localización, dentro de la muestra escogida, se pueden percibir algunas características generales de las áreas ocupadas por ellos, que van más allá de una simple clasificación o un taxón con fines ilustrativos. Se puede hacer, por ejemplo, una correlación entre topografía, accesibilidad y precios de los proyectos y el porque están dirigidos a los grupos sociales de la franja.

Áreas de expansión urbana. Definidas así por el Plan de Desarrollo Metropolitano del Valle del Aburra de 1985. Pensadas para expandir la ciudad hasta los límites urbanos deseados, especialmente por el criterio de la cota de servicios. Esto indica que son áreas vacantes en el perímetro urbano, con mayor énfasis en la zonas Norte y Sur de la ciudad donde se ubican las mayores áreas y por la cual las de mejores posibilidades para los proyectos.

En el cuadro “capacidad teórica de los sitios para albergar población en áreas de posible desarrollo del Valle del Aburra”, se indica para el Norte 1280 has. y para el Sur 1405 has., mientras que para el área central solo estaban disponibles 620.85 has. Tanto en el Norte

como en el Sur, por la misma conformación del Valle, la topografía varía entre pendientes del 0 al 25 %. Es por eso que allí están los proyectos de mayor número de soluciones, especialmente en Bello y San Antonio de Prado y un gran número en el municipio de La Estrella. En el área central, los sitios con mayor disposición eran la parte alta de Buenos Aires al Oriente de la ciudad y la parte alta de Robledo en Occidente. Aparte de ser menor el área disponible, su característica fundamental estriba en que son terrenos de altas pendientes que oscilan entre el 12 y el 25%. También se disponían otras pequeñas áreas en el perímetro de Belén, y en Sabaneta y Envigado. No es entonces una simple coincidencia que la mayoría de los proyectos del análisis estén ubicados en estas áreas ya definidas en el Plan de Desarrollo Metropolitano. Pues estas eran las únicas ofertas de lotes, aunque con poca disposición de servicios y con dificultades de acceso.

Las urbanizaciones en zona de mayor pendiente son viviendas de bajo costo y en unos casos Vivienda de Interés Social, como es el caso de Quinta Linda en Buenos Aires, pero también existen proyectos excepcionales con precios más altos y buena calidad en los acabados, como son el caso de la urbanización Atlantis y Cañaveral, ambos en Robledo, pero estos son minoría y de poco número de viviendas. En la parte intermedia están la mayoría de los proyectos tanto en la occidental como en la oriental, por ejemplo, Palmas de Cataluña (y toda la variante de proyectos Cataluña: Parque, Torreones, Molinos, etcétera), Nueva Buenos Aires, entre otros.

En el Norte como en Sur, están los proyectos de mayor número de soluciones, como son la Ciudadela Valdepeña en Bello y Compartir San Antonio de Prado en el Sur. En ambos casos, son los terrenos de pendientes entre 0 y 6%. También están otras soluciones de menos tamaño como Serramonte, pero en terrenos con pendientes del 12 al 25%.

Áreas de reconversión urbana. Se ubican proyectos en lotes que antes fueron de utilización industrial, como las zonas de canteras de arcilla de la antigua industria ladrillera en Guayabal e Itagüí, donde los viejos chircales o el área de explotación, después de ser clausuradas las fábricas o ladrilleras, pasaron a ser urbanizadas. También antiguas sedes de industrias trasladadas a otros sectores, como es el caso de la antigua fábrica de

Coltejer, que dio paso a la urbanización Villas del Telar en la proximidades del Teatro Pablo Tobón Uribe.

En estos casos se tiene una característica adicional: estar limitados por antiguos barrios consolidados de origen popular, que estaban muy integrados a la actividad productiva de las antiguas empresas. Lo que en parte determina ciertas fábulas como el de la inseguridad, caso La Toma en Villas del Telar o el Barrio el Guayabo en la nueva urbanización Villaventura de Itagüí. Aparte de lo anterior, ésta cercanía determina la continuidad de la malla urbana o la necesidad de prolongarla en el mismo proyecto.

Fronteras urbanas internas. Se caracterizan por ser zonas tácitamente vedadas, con restricciones sociales, entre mangas y fabricas, entre mangas y edificaciones con rechazo social. Lotes dejados al garete en proximidades a zonas industriales con fabricas altamente contaminantes, áreas vedadas como la cárcel de Bellavista o con fuerte contaminación visual, auditiva u olfativa, que durante muchos años estuvieron sin utilización no por restricciones legales sino por sus mismas condiciones.

Con el tiempo y seguramente por la escasez de lotes, los urbanizadores recurrieron a estas áreas para ubicar nuevos proyectos, con las consiguientes dificultades y consecuencias para los nuevos habitantes que deben asumir condiciones adversas como los olores en las urbanizaciones El Retoñal y Brisas del Estadio; estas dos urbanizaciones, aunque en diferentes sitios comportan el mismo problema por fuentes diferentes: en el primer caso por el Matadero municipal y en el segundo por los talleres de Empresas Varias que con sus emanaciones desmejoran la calidad de vida de los habitantes.

Zonas de Redensificación. Son lotes resultantes de la demolición de casas, en sectores consolidados, en algunos casos de algún valor histórico o en áreas tradicionales de la ciudad que han sufrido deterioro o se han venido a menos. Estas viviendas dan paso a proyectos en altura.

Primordialmente se ubican en el área central de la ciudad o en barrios como Belén y en la parte oriental, donde la malla urbana consolidada es la limitante. Con el proyecto de

apartamentos se redensifica el sector, uno de los objetivos también buscados en el Plan de Desarrollo Metropolitano, para equilibrar las densidades urbanas.

Lotes vacantes. Son pequeños lotes en áreas urbanas consolidadas o que se han incorporado recientemente a la malla urbana, por lo cual están en el límite urbano de la ciudad en expansión. Son proyectos pequeños de apartamentos en el caso de sectores muy consolidados y medianos de apartamentos o casas en los límites urbanos. Esto ocurre en todas las zonas: en el norte, la urbanización Navarra; Flores del Castillo, en el oriente; Balcones de Salesia, en Belén, Zona 3; Tamarindo, en Envigado, por señalar algunos ejemplos.

En todos los casos se cumple el principio de aprovechar la oferta urbana tanto de vías como de servicios, con pocos aportes a la ciudad, salvo la fachada urbana. Con estos proyectos se llenan los intersticios urbanos, se consolida o prolonga la malla urbana. Cada una de estas áreas descritas, se conectan con la ciudad de manera diferente; pero, generalmente y especialmente en los proyectos de expansión urbana, está determinada por una vía conectora principal: pueden ser vías intermunicipales, como la Vía al Mar, en el caso de Robledo; vías regionales o veredales, como en los casos de San Antonio de Prado, Itagüí, La Estrella o la Vía a Corazón en San Javier.

A pesar de que se plantea el mejoramiento de la malla vial, las urbanizaciones siguen dependiendo de la infraestructura vial existente, con la consiguiente saturación y dificultades de accesibilidad que se presenta al momento de la ocupación por los nuevos propietarios. Solo en las áreas inmediatas del proyecto se definen el perfil de las vías, pero sin la conexión debida con la estructura urbana general.

Como no existen criterios claros en torno al por qué de la división en cuatro zonas del área metropolitana y tal vez es una decisión funcional o arbitraria, tampoco se puede decir que exista una homogeneidad al interior de cada una de ellas. Por eso, y ateniéndonos a la ubicación, se distinguen subsectores en cada una de ellas, que pueden aportar algunos criterios en torno a lo que son las características de la ocupación, el poblamiento y las nuevas formas de habitar en el decenio de los 90.

LOCALIZACIÓN POR ZONAS

Se apuntan, en los siguientes cuadros las características sobresalientes más generales para cada sector, teniendo en cuenta los criterios establecidos con anterioridad sobre la ubicación de los proyectos.

Zona 1		
Sectores	No. P.	Características generales:
Medellín-Centrorient	6	Contiene proyectos de reconversión urbana, redensificación y ocupación de lotes vacantes. El mayor de ellos es Villa del Telar, que reconvierte una antigua fabrica. Los demás son proyectos puntuales de torres, la mayoría por demolición de viviendas. El 100% de los proyectos son de apartamentos y se insertan en la malla urbana preexistente, consolidándola. Ninguno hace nuevas aportaciones al espacio urbano, aunque en lo arquitectónico definen una nueva fachada urbana.
Buenos Aires	8	Es un área de expansión urbana contemplada en la parte alta centro oriental (sectores Miraflores, Cataluña, Bomboná, El Vergel) de la ciudad de Medellín, que inició a desarrollar el antiguo I.C.T y posteriormente lo asumió la empresa privada. Con pendientes del 12 al 25%. Se conecta con el centro a través de las calles Ayacucho y Bomboná. No tenía ningún tipo de servicios. El desarrollo urbano arriba de la carrera 29, donde termina la trama regular, asume una forma irregular. Agrupa importantes desarrollos urbanos como lo son Cataluña y Quinta Linda, con proyectos de alta calidad en apartamentos,

		en la parte más baja, hasta viviendas de Interés Social en la parte límite del perímetro urbano
Otros-puntuales/dispersos	3	Son proyectos en barrios populares, con tramas
		Urbanas en transición o en consolidación. Estos proyectos se ubican precisamente en lotes vacantes, en intersticios dejadas en la malla, que se van llenando con estos proyectos para coserla y darle más homogeneidad. Dos proyectos son de apartamentos (Torres de Parma y Portón del Parque), que son los más próximos al centro y de ahí su carácter. El otro es de casas, más alejadas del centro (barrio Enciso), al que se une por la única vía de acceso. Es un proyecto de Vivienda de Interés Social.
Zona 2		
Sectores	No. P.	Características generales:
San Diego	5	Es una zona entre San Diego y el Poblado (Castropol), y entre la Avenida del Poblado y las Palmas. La influencia de estos sectores determina el perfil de los proyectos, cuyos costos están en el límite superior de la franja. Las calidades de diseño, materiales y paisajistas, son de las mejores de la franja. Es un área de expansión urbana de altas pendientes. Proyectos en su totalidad de apartamentos con gran densidad. Las vías de acceso son transversales, serpenteantes para superar las altas pendientes. El acceso debe hacerse en vehículos particulares ya que no hay servicio urbano sino en las dos avenidas señaladas.
Envigado	2	Son dos proyectos puntuales: Tamarindo y
		Montearroyo, que se ubican en intersticios dejados en la malla urbana orgánica que se extiende por las lomas entre el Poblado y

		Envigado. El primero, de casas, no se cumplió a cabalidad y utiliza como acceso la diagonal 29, el segundo de apartamentos, utiliza la transversal. inferior y tiene mayores precios.
Envigado- La Florida	4	Todos están en áreas de expansión urbana,
		tanto en la Loma del Escobero (pendiente del 12 al 25%) como en el sector de Guaima, en este último donde se ubica el proyecto Mangazul, con pendiente de 0 a 25%. Allí están los proyectos de VIS del municipio de Envigado. Están en los límites del perímetro urbano. En ambos casos son vías de pequeña sección y serpenteantes que las conecta con la malla formal y consolidada de la ciudad.
Envigado-Sabaneta	4	Los proyectos están ubicados en los límites de
		Envigado con Sabaneta, solo uno de ellos, Campo Amalia, propiamente en Sabaneta. Están en los bordes urbanos de las dos ciudades, que prolongan su estructura urbanas consolidando la conurbación. Son proyectos de casas y apartamentos (Guayacán de la Plaza) en unidades cerradas. Estas áreas, donde se ubican otros proyectos, fueron también contempladas como de expansión urbana. Los proyectos de casas están en la proximidad de la vía Envigado-Sabaneta que le sirve de conector.
Zona 3		
Sectores	No. P.	Características generales:
Medellín-Belén	7	Son proyectos en lotes vacantes en sectores de
		un barrio tradicional: La Palma, Altavista, Las Mercedes, etcétera. De ellos, los proyectos Balcones de Salesia y Cristales, aparte de consolidar prolongan la malla urbana. La mayoría son proyectos de apartamentos en

		unidades cerradas, que forman parte del proceso de redensificación. La malla urbana se mantiene y los proyectos se sirven de sus principales vías como es la carrera 30, que se hace insuficiente ante el aumento de la población.
Medellín-El Rodeo	4	Dos están en Belén Rincón y dos en las
		Proximidades del club el Rodeo. Son nuevas áreas de urbanización, en proceso de consolidación, que tienen el referente de La Mota y del Rodeo como factores de atracción. Casas en el sector de expansión y apartamentos en la parte ya consolidada. Derivan su accesibilidad a la carrera 80, mediante vías secundarias. El Plan de Desarrollo definió estas áreas como de expansión urbana.
Medellín-San Antonio de Prado	4	Es una de las principales zonas reservada como
		de expansión urbana. Si bien la mayoría de proyectos apuntan a sectores populares, especialmente de estrato 3, en el caso de Compartir es de excelente calidad. Se conecta con la ciudad a través de la antigua vía corregimental, que sufre entonces dificultades para absorber el incremento constante del flujo vehicular, teniendo en cuenta que es alta el número de nuevas viviendas y por ende de pobladores. Proponen al interior nuevos trazados urbanos, que se unen a la anterior vía a la espera del desarrollo del plan vial.
Itagüí-San Francisco	4	Sector de expansión y consolidación de la malla
		urbana, mediante la prolongación de esta y la ocupación de las áreas vacantes. También presenta dificultades de accesibilidad por las características viales, de pequeñas secciones, que el nuevo tráfico vehicular demanda. En el caso de San Francisco se plega a la malla

		preexistente. En los otros casos se realiza una nueva traza urbana y en el caso de Caña y Canela es una unidad cerrada, pero sin romper la continuidad de la malla urbana. Es otra área de expansión urbana con pendientes entre 0 y 12 %.
Itagüí-El Palmar/Yarumito	5	Contiene apartamentos y casas, en sectores populares, como El Palmar, Monte Verde, San Pío, Samaria y Yarumito, que se consolidan y extienden, especialmente este último. Presenta una malla urbana discontinua con pocas posibilidades de acceso.
Itagüí-Santa María	2	Son los proyectos de Villaventura y Villa Mayor, que se ubican en áreas de reconversión de antiguos tejares o ladrilleras, va de las artes planas hacia las colinas. En la primera todavía existen tejares, por lo cual hay emanaciones de partículas finas con los consiguientes problemas de salubridad; e conecta con la principal vía, la Cra. 52, mediante la calle 69, su único acceso. En el segundo proyecto está en ejecución la segunda etapa. Son dos proyectos disimiles, pues el primero es de casas bifamiliares, con un urbanismo abierto y el segundo de apartamentos en unidad cerrada, que buscan usuarios de diferente nivel de ingreso.
La Estrella	6	Ubicados en la vía Itagüí-La Estrella, en el sector denominado "Calle Negra". Es la prolongación del área metropolitana hacia el sur, en áreas de expansión urbana con pendientes de 0 al 12%. La mayoría de proyectos son casas en unidad cerrada.

Zona 4		
Sectores	No. P.	Características generales:

Bello-El Paraíso	3	Área de expansión urbana. Aparentemente son tres proyectos independientes, pero en realidad es solo uno, La Ciudadela Valdepeña, un proyecto que contempla 2300 casas, dividido en varias etapas con diferentes nombres. Se aprovecha el nuevo desarrollo vial hacia el norte y las cualidades de un lote en medio de las quebradas La García, Tierradentro y La Chiquita, con pendientes entre el 0 y el 6%. Es el límite del perímetro urbano de Bello y se conecta al centro por la Av. 50A.
Bello-El Carmelo	3	Dos proyectos de casas: Riachuelos y Lagos de - Riachuelos. También en el perímetro urbano. Están cerca del Comfama del norte, lo que seguramente fue un factor fundamental para la ubicación y promoción. De igual manera debió ocurrir con el proyecto de Quintas del Ángel, que está también en el área de influencia.
Bello Norte-(puntuales)	2	En puntos extremos están los proyectos de Hatonuevo y Navarra, pero que en vez de expandir la malla urbana, la consolidan. El primero entre el sector de la Aldea y Los Alpes al norte de la quebrada La García y el segundo en el sector del mismo nombre, cerca a la autopista Norte, cerca a la quebrada Maquilla. No son proyectos continuos.
Bello-Hospital Mental	1	En otra zona contemplada como de expansión urbana con pendientes entre el 12 y el 25%, se ubica Serramontes, que ya va en la segunda etapa. Arriba de la urbanización Los Búcaros, la primera que aprovechó la vía carretable al Hospital Mental que es la vía conectora y de la cual se sirve esta urbanización. A pesar de estar relativamente lejana de la estación del metro tiene relación mediante una ruta de microbuses.

Bello-La Cabaña	5	Proyectos de casas en unidades abiertas y
		cerradas. Las primeras le dan mayor coherencia a la trama, las segundas se substraen a ella, para definir una trama interna. Pero por igual se sirven de la principal vía, la carrera 58, como manera de comunicación. Tampoco hace aportes al espacio urbano. Son proyectos muy “territorializados”, esto es, son ocupados por pobladores que históricamente han vivido allí mismo en zonas próximas.
Robledo-Cucaracho/Palenque	12	Es el área de expansión urbana con el mayor
		número de proyectos, aunque significativamente no representan igual por el número de unidades, como en las otras zonas y sectores, pues son proyectos pequeños, en terrenos de alta pendiente, que de pronto son una gran limitante (pendientes entre el 12 y el 25%). Se sirve de la carretera al mar, y de algunas vías menores como la vía a Pajarito para conectarse con el centro de la ciudad. No existe una fácil comunicación entre sectores y proyectos, quedando como un conjunto de ínsulas que van siempre a la vía principal. Es una muestra significativa de los proyectos con precios intermedios de la franja, aunque excepcionalmente existen dos de gran calidad: Atlantis y Cañaveral.
Robledo-Bello Horizonte	11	La mayoría se concentran en el sector de Bello
		Horizonte y otros dos en Córdoba. Algunos expanden la malla urbana hacia el perímetro en el sector de Palenque. La mayoría ocupan lotes vacantes para ir configurando la malla urbana caótica, que se había desarrollado espontáneamente en estos barrios de origen popular. El mínimo es de redensificación. La

		<p>mayoría son proyectos de casas y en menor número son apartamentos. Son al igual que el anterior parte del sector intermedio de la franja, en cuanto a precios y calidades. También hace uso de la malla vial, conectándose a la ciudad por los principales ejes: Carrera 80 (diagonal 80) y calle 80.</p>
Medellín-Calasanz	6	<p>Es una zona donde se expande por una parte la malla urbana, por otra se redensifica y por otra se ocupan lotes vacantes. Estos tres casos se presentan en estos proyectos de gran calidad arquitectónica, que hacen uso de la buena infraestructura existente, para proyectos que están en el límite superior de la franja. La cercanía a la calle Colombia y a la carrera 80, y la ubicación en un barrio con tradición, le dan el carácter que aprovechan los urbanizadores. La densificación ha copado la capacidad vial del sector, sin nuevos desarrollos. Tampoco hay aportes al espacio urbano, pues la mayoría se marginan para hacer su planteamiento al interior de la unidad.</p>
Medellín-Tricentenario	3	<p>El proyecto Faro de Alejandría ocupa un lote vacante. Los otros dos se ubicaron en una frontera urbana interna, sobre área de microcuencas: Tinajas y La Moreno, que debieron preservarse, con grandes limitaciones topográficas, y restricciones por las condiciones ambientales, lo que no fue impedimento para los dos proyectos. Presentan problemas de accesibilidad, que al interior solo es peatonal por escalinatas, sin conexión vehicular, tanto por el barrio Belalcázar como por la vía Regional.</p>
Medellín. San Javier-Estación	5	<p>Seguramente por los efectos de la estación terminal del metro, en la línea B, se ha operado la</p>

		transformación urbana en el área circundante. En las inmediaciones a ella, el uso comercial se disputa el espacio con el residencial. Pero a medida que se aleja es mayor el número de proyectos de unidades residenciales, básicamente de apartamentos en el perímetro urbano (barrios populares), los más grandes, o en lotes vacantes.
Medellín. San Javier/Betania	2	Límite urbano (cerca al perímetro de la zona de
		expansión urbana), se integra por la carrera 92 pasando por Santa María hasta la avenida San Juan. Esta vía era una carretera veredal que se mejoró a medida que se integró a la malla urbana, por la adición de proyectos y/o viviendas. Los proyectos están en lotes, cerca a asentamientos antiguos, espontáneos populares, los que se transforman por estos nuevos proyectos, con una imagen urbana. Son proyectos de casas, aunque Villas de Citará se combina con apartamentos.

ESCALA Y MAGNITUD DE LOS PROYECTOS PARA LOS SECTORES MEDIOS

Otro aspecto que sirve para analizar las características del mercado de la vivienda, es la escala de los proyectos ofertados. Hay una escala urbana de grandes desarrollos urbanísticos, por etapas y continuidad; medianos y pequeños proyectos de desarrollo horizontal y en altura, abiertos y cerrados; y pequeños proyectos en altura.

Grandes desarrollos urbanísticos. Es, si se quiere, una exageración hablar de *grandes proyectos urbanísticos*, por que tal hecho no existe en realidad. No se ha ejecutado, al menos en este decenio ni en esta franja de pobladores, un solo proyecto de gran envergadura, con implicaciones en lo cuantitativo y mucho menos en lo cualitativo, a escala de Medellín y mucho menos del Área Metropolitana; o cuyos propósitos sean transformadores y renovadores de la ciudad, como para equipararlos con otros de ese

carácter realizados en las ciudades de Bogotá o Cali, por ejemplo, la “Ciudadela Colsubsidio” en la primera y “Alfaguara” en la segunda.

No obstante se consideran algunos proyectos como grandes desarrollos urbanísticos por la relación en escala y porcentaje con respecto a los demás que se han construido en la ciudad. En estos casos excepcionales se han ejecutado en algunos casos por etapas y excepcionalmente sobrepasan las 500 unidades. Implicando obviamente una mayor área y una incidencia mayor en cuanto a educación, salud, transporte, recreación, etcétera, en el lugar que se implantan. Un caso sobresaliente es la urbanización Compartir en San Antonio de Prado (Zona 3), que por sus aciertos de implantación, relaciones con el entorno, zonas verdes, y características arquitectónicas sobresale con sus 620 apartamentos sobre el resto de propuestas del mercado. Otro caso es Quinta Linda, en el barrio Buenos Aires, un proyecto de Vivienda de Interés Social de 520 unidades bifamiliares -1040 viviendas- de Ramón H. Londoño; si bien por el número de viviendas es de los más importantes no es sobresaliente en torno a la propuesta urbano-arquitectónica; hace las aportaciones mínimas prescritas por Planeación Metropolitana, en cuanto cesión de áreas, vías, o espacio público, pero no innova ni aporta al desarrollo urbano de la ciudad, en este sector periférico del Centro oriente (Zona 1) donde se ubica.

La urbanización Bariloche, de Ángel, Penagos y Villa, es otro de los proyectos de mayor número de soluciones, al sur del área metropolitana, en el municipio de Itagüí, a la que se le debe sumar una segunda etapa llamada Altos de Bariloche. También se debe considerar el proyecto de la ciudadela Valdepeña, que si se construye en su totalidad sería el proyecto de mayor número, con 2300 soluciones de vivienda, en un lote ubicado en el municipio de Bello; de este proyecto se han construido tres etapas, pero al igual que el anterior, no se caracteriza por generar nuevas propuestas y simplemente se acoge a la normativa y a cumplir con las mínimas exigencias y la racionalidad económica. En todos los casos es característico el ser unidades abiertas.

Medianos proyectos. Son superiores a 100 unidades y menores a 500 unidades, como los casos de Manga Azul, Hojarasca, en Envigado; Villaventura, Parque de San Francisco en Itagüí; Flores del Castillo, Palmas de Cataluña, en Buenos Aires, entre otras. En estos

casos persisten algunas unidades abiertas, que mantienen la malla urbana, pero la mayoría se construyen, se convierten o aspiran ser unidades cerradas. También son unidades cerradas los casos de apartamentos uni o multifamiliares. En estos proyectos se aprovecha al máximo la normatividad y las concesiones a la ciudad son mínimas o son escamoteadas, como se podrá observar más adelante. No se distinguen pues en sus propuestas arquitectónicas ni urbanísticas.

Pequeños proyectos. De menos de 100 unidades de apartamentos o casas, ya sean estas últimas unifamiliares o bifamiliares. De este tipo de proyectos son la mayoría de los que se ejecutan la franja analizada y los causantes de que la ciudad se atomice más. Cada uno tiende a ser una ínsula, sin relación con el medio circundante o las “urbanizaciones” próximas. A veces son groseras unidades cerradas, que se ensimisman en una supuesta seguridad, que se niegan a la ciudad. Carecen de un espíritu innovador, se ajustan a la exigencia del mercado, con la razón simple de la mercancía que se debe consumir de inmediato.

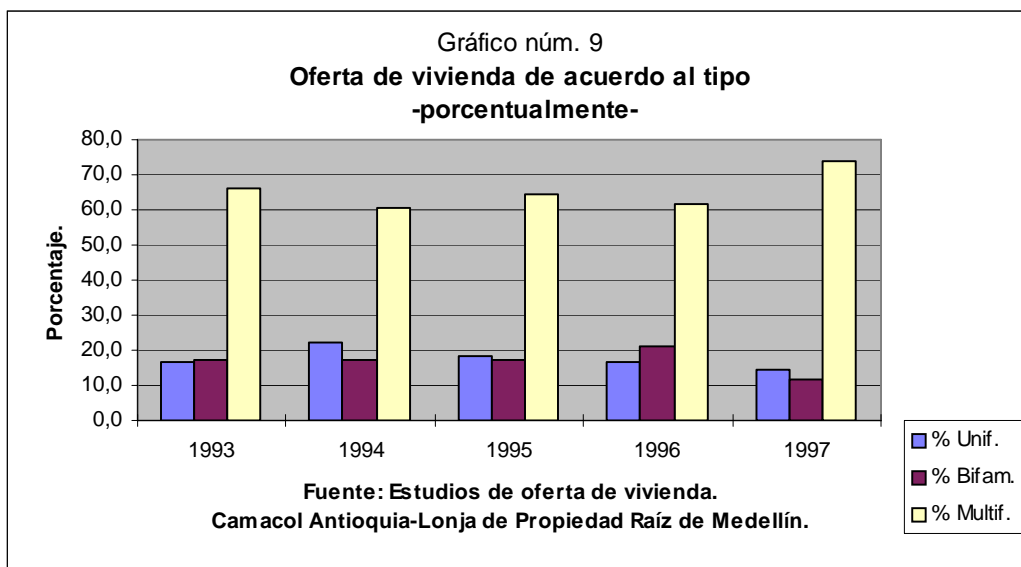
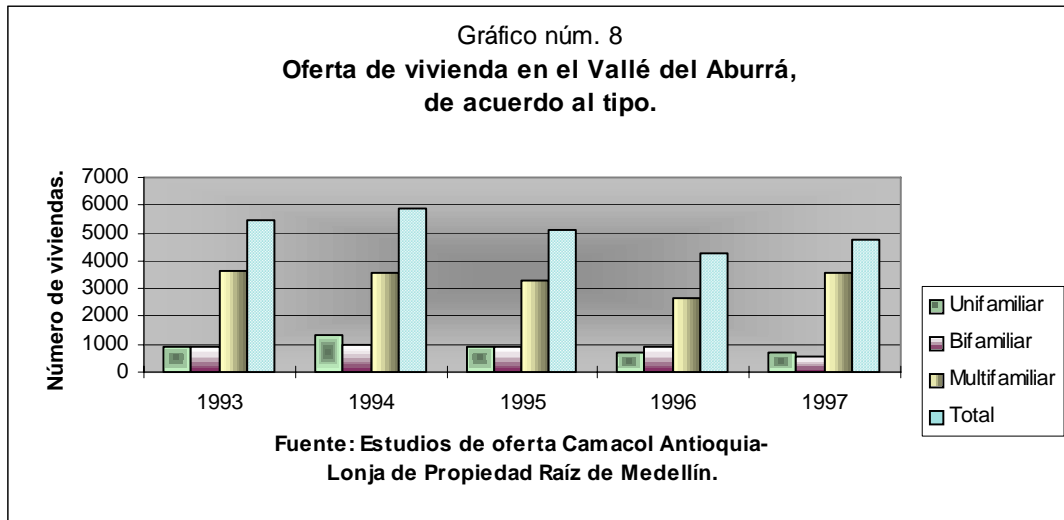
Por contraste también en este grupo es donde se aventuran algunos tímidos cambios, o intentos de renovar las propuestas arquitectónicas y los planteos urbanísticos internos, aunque no su relación con la ciudad como se ha señalado. Es pues más un propósito interior por estratégica de venta y para satisfacción de los futuros moradores. En este grupo están Tamarindo, en Envigado; San Julián, en el Poblado; Villamayor, Caña y Canela, en Itagüí; Los Prados, En San Antonio de Prado; Balcones de Salesia, Mirador de la Palma, en Belén; Nuevo Buenos Aires, en Buenos Aires.

LA TIPOLOGÍA DE LOS PROYECTOS EN LOS SECTORES MEDIOS

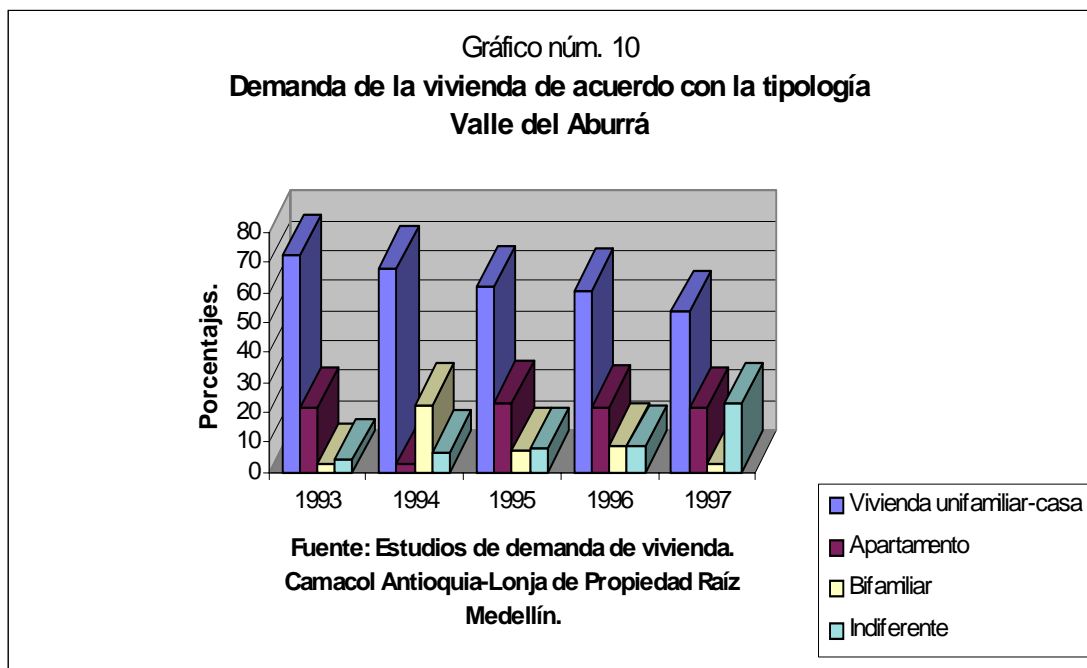
En términos generales el mercado de la vivienda está dominado por la oferta de vivienda multifamiliar. La oferta de apartamentos ha oscilado entre el 60 y el 74 por ciento del total de la oferta en el período del análisis. En un segundo lugar, pero lejanos, están los proyectos unifamiliares y los bifamiliares, que tienen un comportamiento muy similar en estos años, en promedio estuvieron cercanos al 17 por ciento. Ver Cuadro núm. 7 y gráficos 8 y 9. Pero, ¿existe una correlación entre la oferta y la satisfacción de la demanda? habría que decir en primera instancia el poco número de opciones tipológicas, sin riesgos en propuestas que se ajusten a las nuevas realidades sociales y urbanas; en segundo lugar, que existe una variación en el comportamiento entre la oferta global y la oferta de acuerdo con los estratos socioeconómicos y, por último, también existe una diferencia ostensible entre lo que se oferta y lo que se desea o al menos sueña el usuario, según se desprende de los consolidados de la demanda de vivienda de acuerdo a la tipología.

Cuadro núm. 7.
OFERTA TOTAL DE VIVIENDAS SEGÚN TIPOLOGÍA. 1993-1997.

Año	Unifamiliar	% Unif.	Bifamiliar	% Bifam.	Multifam.	% Multif.	Total
1993	909	16.6	937	17.1	3642	66.4	5488
1994	1308	22.2	1001	17.0	3584	60.8	5893
1995	921	18.1	880	17.2	3301	64.7	5102
1996	716	16.8	909	21.3	2644	61.9	4269
1997	689	14.4	561	11.7	3536	73.9	4786



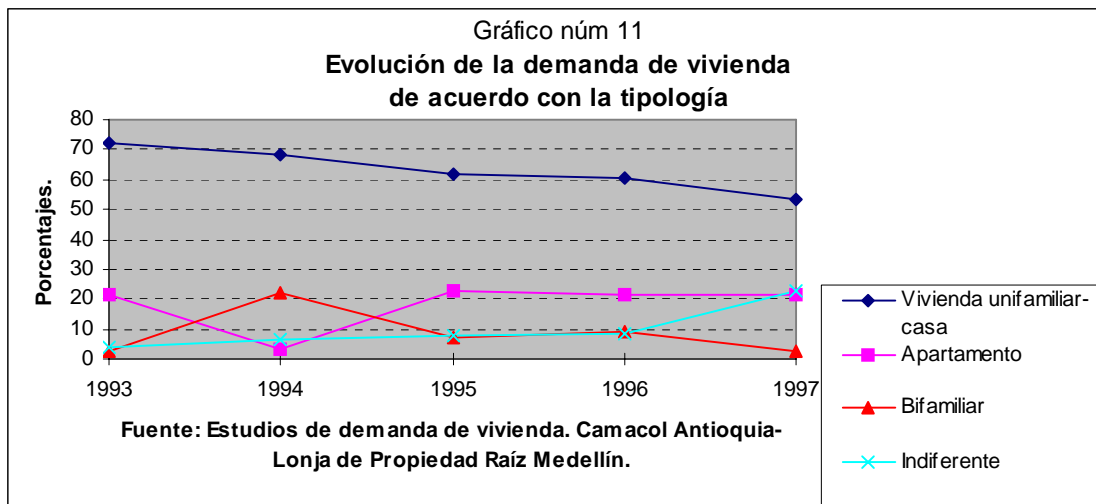
Se presenta una especie de dislexia entre la oferta y la demanda ya que, según los estudios, las aspiraciones de los usuarios es por la casa o vivienda unifamiliar, no obstante la progresiva y ostensible reducción de la demanda que ha pasado del 72.3 por ciento en 1993 al 53.5 por ciento en 1997; en este último año la diferencia entre la oferta y la demanda es casi del 40 por ciento.



Cuadro núm. 8.

**EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA
DE ACUERDO CON LA TIPOLOGÍA**

Tipo de vivienda / año	1993	1994	1995	1996	1997
Vivienda unifamiliar-casa	72.3	68.1	61.8	60.8	53.5
Apartamento	21.3	3	23	21.7	21.4
Bifamiliar	2.5	22.2	7.4	8.9	2.3
Indiferente	4	6.7	7.9	8.6	22.8



Al parecer la oferta global de apartamentos en unidades cerradas o en edificios con portería, forma parte de la configuración del imaginario de seguridad, privacidad y cierto anonimato, mas desde la iniciativa del constructor que del usuario, quien sigue considerando la casa como el ideal de su vivienda. De cierta manera es una imposición que hace el mercado para corresponder a los mitos y fábulas que han surgido alrededor del tema de la violencia, fundamentalmente a finales de los ochenta y principios de los noventa. De ahí que a pesar de mantenerse mayoritariamente el ideal del unifamiliar,

haya una consistente y paulatina caída en la demanda de estos por culpa de dicha situación; de idéntica manera la oferta se reduce en iguales proporciones como reflejo de aquellos factores, y fundamentalmente por altos costos de aquel tipo de desarrollos, debido en parte por la escasez de tierras. Lo que no sucede con los multifamiliares que aumentan considerablemente en su oferta, así la demanda se mantenga estable en los tres últimos años.

De otro lado es necesario resaltar que tanto la oferta como la demanda de tipologías es diversa dependiendo del estrato a que nos estemos refiriendo. Este hecho es otra manera de entender la construcción social del hábitat, a partir de la definición de un imaginario en torno a la manera de socializar en determinados espacios urbanoarquitectónicos. Si se mira el comportamiento de cada zona, se puede apreciar como hay variaciones en cada una de ellas en términos de tipologías, que asociadas a la predominancia de determinado estrato socioeconómico van perfilando las tendencias.

Cuadro núm. 9.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDA DE ACUERDO CON LA ZONIFICACIÓN

Tipología	Zona 1		Zona 2		Zona 3		Zona 4		Parciales	
	No P.	%	No. P	%	No P	%	No P	%	No P	%
Casas Unif	6	4.8	4	3.2	14	11.3	29	23.4	53	42.7
Casas Bif.	0	0	1	0.8	3	2.4	11	8.8	15	12.1
Apartament	12	9.7	11	8.8	14	11.3	17	13.7	54	43.5
Apart-casa	0	0	0	0	2	1.6	0	0	2	1.6
Totales	18	14.5	16	12.9	33	26.6	57	45.9	124	100

Como se puede apreciar en el Cuadro núm. 9, los apartamentos y las casas unifamiliares son las tipologías predominantes, con similares porcentajes de participación en el mercado. En la Zona 3 hay un equilibrio entre ambas tipologías, pero varía para los casos de las otras zonas: en la Zona 1, es predominante los proyectos de apartamentos, seguramente por la influencia del centro y su proceso de redensificación; en la Zona 2 también son predominantes los apartamentos, que se dirigen especialmente a población

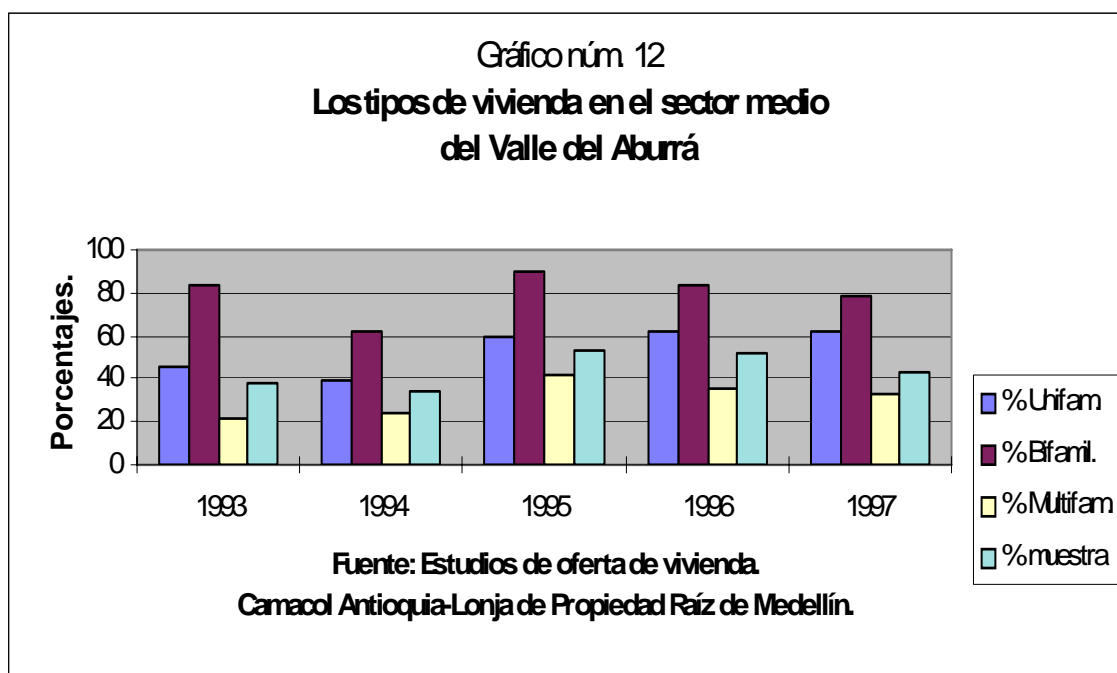
del estrato 4 y aun 5; mientras que en la zona 4, predominan las casas unifamiliares, en proyectos ubicados en la periferia y dirigidos al estrato 3.

Ya se ha señalado que a nivel general del mercado la tendencia es ampliar la oferta de vivienda multifamiliar y disminuir paulatinamente la vivienda uni y bifamiliar. Hacia 1993 el 66.4% de la oferta total fue de vivienda multifamiliar, la cual aumentó para 1997 al 73.9%; mientras que la vivienda unifamiliar bajó del 22.2% en 1994 al 14.4% en 1997 y la bifamiliar pasó del 17.1% al 11.7%. La tendencia general, es decir, el predominio del multifamiliar, también se presentó en los sectores medios donde del 37.5% en 1993 se pasó al 56.4% en 1997; en tanto que los unifamiliares se mantuvieron más o menos en una línea constante, puesto que apenas aumentó un 0.9% entre 1993 y 1997, tal como se aprecia en el Cuadro núm. 10. Hay que destacar que si bien hay un predominio de los multifamiliares en el sector medio, su participación en el total del mercado disminuye; caso contrario a lo que ocurre con la vivienda unifamiliar que es la de menor porcentaje en la franja, pero que tiene un significativo porcentaje en el total del mercado, como se puede apreciar en los cuadros núms. 10 y 11 y en el Gráfico 12.

<i>Cuadro núm. 10.</i>				
PORCENTAJE TIPOLOGÍAS EN SECTOR MEDIO. 1993-1997.				
Año	% Unifam.	% Bifamil.	% Multifam.	% muestra
1993	19.7	37.6	37.5	38
1994	25.8	31.3	42.9	33.9
1995	20.2	28.9	50.9	53.3
1996	20.9	35.4	43.7	50
1997	20.6	21.6	56.4	42.9
<i>Cuadro núm. 11.</i>				
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR MEDIO SEGUN TIPOLOGÍA. 1993-1997				
Año	% Unifam.	% Bifamil.	% Multifam.	% muestra
1993	45.2	83.7	21.5	38
1994	39.4	62.5	23.9	33.9
1995	59.7	89.4	41.9	53.3
1996	62.3	83.3	35.3	52.2
1997	61.4	79	32.7	42.9

Si hay una tipología que caracteriza a gran parte del sector medio es la vivienda bifamiliar; ésta, que compite con el unifamiliar en el total del mercado, en los sectores medios está

en segundo lugar después del multifamiliar, pero lo interesante es que allí se ofertan las 3/4 partes o más del total del mercado. Tales proyectos como se percibe en los cuadros anteriores se localizan primordialmente en las zonas 3 y 4.

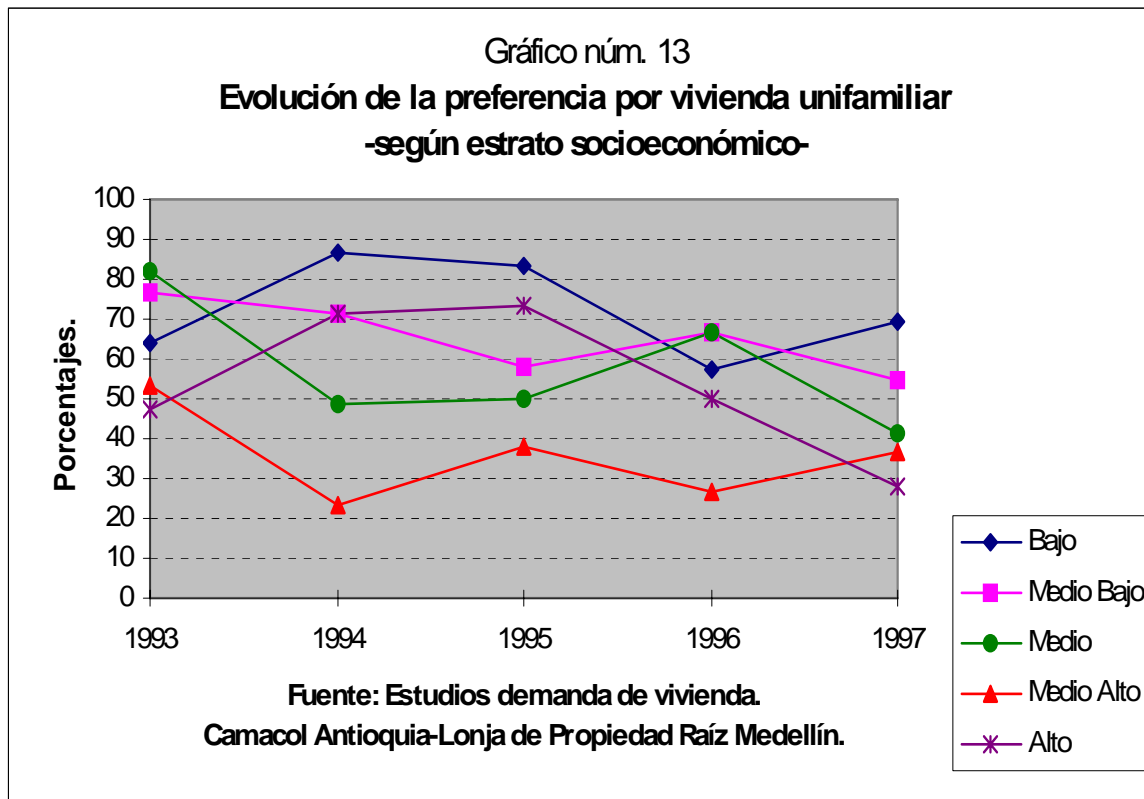


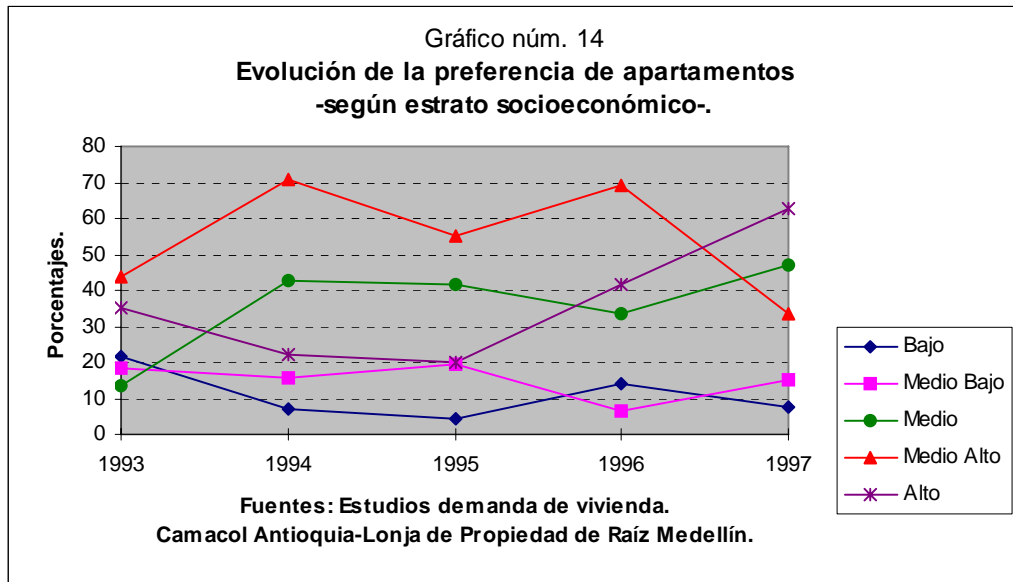
Las predilecciones de tipologías de acuerdo con el estrato, se pueden colegir aun más mirando los estudios de demanda. Allí, de acuerdo con el Cuadro número 12, los puntos extremos son la demanda de casas para los sectores bajos y los apartamentos en el estrato alto. En los estratos medio y medio bajo, siendo compatible con afirmaciones anteriores, tiende más hacia la vivienda unifamiliar que hacia los apartamentos.

Cuadro núm. 12.
DEMANDA DE VIVIENDA SEGÚN TIPOLOGÍA Y ESTRATO

Casas	1993	1994	1995	1996	1997
Bajo	64.3	86.9	83.3	57.1	69.2
Medio Bajo	76.7	71.1	57.7	66.6	55
Medio	81.8	48.5	49.9	66.7	41.2
Medio Alto	53.2	23.5	37.9	26.9	36.4
Alto	47.1	71.4	73.3	50	28.1
Apartamentos					
Bajo	21.4	6.8	4.2	14.3	7.7
Medio Bajo	18.6	15.8	19.2	6.7	15
Medio	13.6	42.9	41.8	33.3	47
Medio Alto	43.7	70.6	55.2	69.2	33.3
Alto	35.3	22.2	20	41.7	62.5

La tendencia predominante, Gráficos 13 y 14, es la preferencia en los sectores bajos (bajo y medio bajo) por la vivienda unifamiliar, mientras que en los sectores altos esta tiende a disminuir notablemente; a la inversa, los apartamentos en proyectos multifamiliares es la tendencia predominante en los estratos altos (medio alto y alto) y con poca demanda para los estratos bajos. El estrato medio, haciendo honor a su nombre, guarda equidistancia en ambos casos.





La demanda de alguna de las tipologías de la vivienda está asociada a un imaginario; por ejemplo, la predilección por casa está asociada a la búsqueda de mayor amplitud, como primordial motivo, en los estratos 3, 4 y 6; mientras que en los otros sectores predomina la expectativa de privacidad para buscar casa. El mismo imaginario de privacidad es lo que pretenden los estratos 2 y 3 para optar por los apartamentos; mientras que en los estratos 4 en adelante es la búsqueda de seguridad y el considerar ser más acogedores²⁷. Subyacen otros aspectos para el cambio de preferencias, más allá de las señaladas en los estudios de demanda; en este caso es interesante observar como el imaginario seguridad debió jugar un papel fundamental, aunque no aparece en los estudios de demanda, al igual que otros, por parte de Camacol Antioquia y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, pero los cuales se pueden ver en las encuestas, entrevistas y análisis realizadas por el equipo de la Universidad Nacional.

²⁷ Dinámica y caracterización de la demanda, 1994, pág. 65.

Sin duda para que la relación entre tipología de la vivienda y grupo socioeconómico se de, se entrecruzan otro tipo de razones más allá del imaginario: localización dentro de la trama urbana, topografía, costos en el mercado, imaginarios y fábulas (tanto del ofertante como del demandante) en torno a la seguridad, privacidad y estatus, prácticas sociales del habitar, entre otras, algunas de las cuales se han podido observar en párrafos anteriores y otras se aprecian más adelante.

Independiente de la tipología, las razones que se invocan para demandar una vivienda son variadas, pero las cinco principales son las que aparecen en el Cuadro núm. 13: no seguir pagando arrendamiento, mejorar la ubicación, estabilidad económica, disfrutar más área tamaño y vivir en forma independiente o tener privacidad; tienen en común que el porcentaje de demanda disminuye en la medida que se aumenta el estrato, son los grupos bajo y medio bajo quienes con mayor insistencia plantean estas razones. Otros motivos que aparentemente jugarían un papel fundamental como el gozar comodidades interiores, cambiar a unidad cerrada o disponer de servicios comunes, no son tenidos en cuenta o aparecen como insustanciales al momento de demandar la vivienda, de acuerdo a los estudios de La Lonja y Camacol.

Los motivos que se tienen por parte de los usuarios para insistir en la búsqueda de vivienda, en quienes no lo han hecho, son también de índole económica: no se ajusta al presupuesto, está a la espera de vender la que tiene o a la espera de la aprobación del crédito; pero aparece allí una importante que determina más allá de lo económico y es el de no haber encontrado el sitio deseado. Tanto los motivos principales como los para seguir buscando vivienda, prefiguran el imaginario del usuario, allí están, a pesar de ser preguntas dirigidas, parte de los mitos y fábulas que se han construido en el habitar de Medellín y el Área Metropolitana.

<i>Cuadro núm. 13</i>						
MOTIVOS PRINCIPALES PARA DEMANDAR VIVIENDA.						
Motivos principales/año	1993	1994	1995	1996	1997	Promed.
No seguir pagando arrendamiento	54.5	53.3	43.1	41.4	50.6	48.6
Mejorar ubicación	20.5	15.8	17.8	11.9	22.6	17.7
Estabilidad económica	0	14.4	15.7	11.8	10.8	13.2
Disfrutar de más área-tamaño	0	3.2	5	5.7	2.6	4.1
Vivir en forma independiente-privacidad	0	2.7	5.8	8.6	2.9	5
Fuente: Estudios de demanda de vivienda años 1993-1997. Camacol Antioquia – Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.						

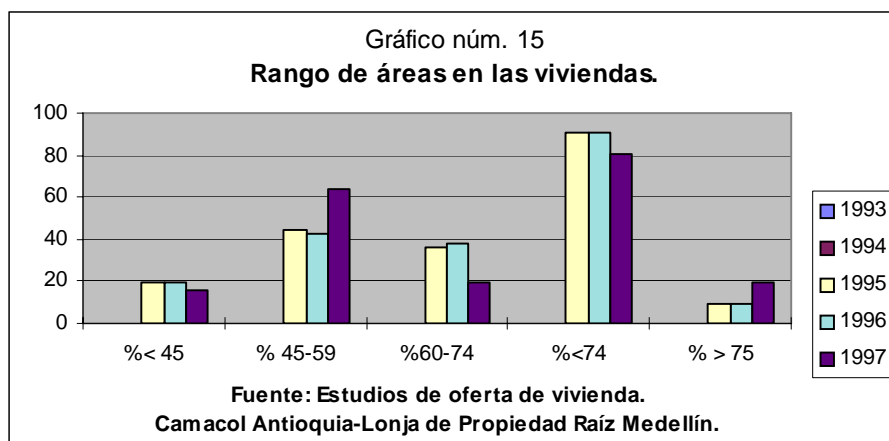
OTRAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

Con respecto a las áreas de los proyectos es bueno indicar que el 54.4% de las viviendas ofertadas en 1995 estaban por debajo de los 74 m²; esto indicaría un cierto equilibrio en la oferta en cuanto a las áreas. Sin embargo, hay que señalar que ese equilibrio global, es decir, para todo el mercado, no lo es en el caso de los sectores medios, pues allí -de acuerdo con la muestra escogida aleatoriamente- el 90.8% del total de viviendas ofertadas está por debajo de los 74 m², situación que se mantuvo más o menos similar para 1997, cuando el 80.8% también fue por debajo de los 74 m². El equilibrio de oferta de viviendas con áreas mayores o menores a 74 m², sólo está en barrios como Laureles y El Poblado, o de Envigado y en parte en Belén y La América; en estos sectores las áreas menores a 45 m² que se construyen seguramente están destinadas a apartaestudios.

En cambio en los sectores medios el rango predominante de las áreas para las viviendas es menor a 74 m²; dentro de este rango hay un segmento predominante entre los 45 y 69 m², con un 44.3% de la muestra seleccionada; las viviendas menores a 45 m², es apenas el 19.7% y entre 60 y 74 m², es el 36%. La tendencia del predominio del segmento 45-69 m² se acentúa para 1997, cuando el 64% de la muestra está en ese margen.

Cuadro núm. 14.
**RANGOS DE ÁREAS EN LA OFERTA DE VIVIENDA
EN SECTORES MEDIOS.**

Año	% < 45	% 45-59	% 60-74	% < 74	% > 75
1995	19.7	44.3	36	90.8	9.2
1996	19.1	42.6	38.3	91.2	8.9
1997	16.2	64	19.8	80.8	19.2



En los estudios de demanda se leen otras características como es la correlación entre el grupo social, número de baños y alcobas: para los estratos bajos un baño es suficiente, lo importante allí es el número de alcobas, que en promedio buscan sea tres, con posibilidades de ser cuatro; para el sector medio son tres alcobas y dos baños, mientras que en el estrato alto hay la relación de tres alcobas y tres baños. Para los estratos bajo y medio bajo las aspiraciones está en el número de alcobas, los demás aspectos sobran, incluso al hablar de mayor área no necesariamente implica mayor número de alcoba, importa es esto último. De hecho el mercado de la vivienda lo concibe de esta manera, pues el mayor número de alcobas que se ofertan no necesariamente indica mayor área total, sino la

disminución de cada espacio para obtener más alcobas. En los estratos altos, además de los baños y las alcobas, otro espacio demandado es el de la biblioteca, que no se contempla del estrato 4 para abajo.

Obviamente la pretensión de alcobas en los sectores bajos y medio bajo está directamente relacionado con el número de miembros de la familia, pues el promedio es de 5 o más personas es el 60% en el estrato bajo, el 40% en el medio bajo y el 35% en el medio. Mientras que en el estrato bajo hay aumento de la composición familiar en los altos hay disminución de las familias con 4 o más personas. En el estrato medio bajo la mediana es de tres personas por familia, aunque con una tendencia creciente de hogares entre 5 y 6 personas (un 40% para 1997). En el estrato medio el promedio de personas por familia es de 4 personas y una tendencia al crecimiento de las familias con dos miembros, pues pasó del 3.6% al 17.6% en 1997. El mismo fenómeno de las familias con dos miembros se da en el estrato medio alto que pasó del 7.4% al 22.9% en 1997.

Por último hay que reseñar que el tipo de familia predominante es la nuclear, en todos los estratos, en 1997 era del 57.1% en el estrato alto al 86% en el estrato bajo; no obstante, hay un fuerte surgimiento de otros grupos familiares: persona e hijos (entre el 11.8% del sector medio al 20% del medio bajo); pareja sola, que es más representativa en los sectores altos (12.9% en estrato alto), que en los sectores bajos(5%); pareja, hijos y parientes; persona hijos y parientes, hasta llegar a la personas sola.

LAS EMPRESAS PROMOTORAS, CONSTRUCTORAS Y DISEÑADORAS DE LA FRANJA MEDIA

Existe un número limitado de urbanizadores que dominan este sector específico de la vivienda, algunas de las cuales participan de otros proyectos de mayor costo y dirigidos a sectores de más alto poder adquisitivo, sin embargo, han tenido en esta

franja uno de los más representativos frentes de trabajo. Pero la manera como estas empresas participan de la construcción varía ostensiblemente: algunas de ellas son solo promotoras de los proyectos; otras son promotoras y constructoras; y existen las que cumplen las tres actividades, teniendo en cuenta que cada una aparece como empresa independiente, ya sea para promover, construir o diseñar; las que reúnen estas tres condiciones son las más importantes y de mayor oferta en el mercado. Otra modalidad es la de algunos grupos de arquitectos o arquitectos de manera individual, que hacen diseños y buscan posteriormente socios para construir y finalmente utilizan una promotora que mercadee y venda el proyecto.

Otros casos muestran como las empresas promotoras y/o constructora sólo están en el período de un proyecto determinado y desaparece inmediatamente. Reaparece con los mismos socios en otro proyecto pero bajo distinta razón social. En otros casos, la razón social o la sociedad varía, para cumplir etapas diferentes pero dentro del mismo proyecto global. Esta práctica parece ser una estrategia que busca, de alguna manera, eludir responsabilidades de tipo civil que se adquirieren con el comprador, las que son burladas al momento de desaparecer la empresa, ya que el usuario no tiene a donde acudir para hacer las reclamaciones sobre errores constructivos o incumplimientos en el proyecto.

Basados en la muestra escogida inicialmente de 124 proyectos, se aprecia una gran presencia de unas pocas promotoras, con el mayor número de los proyectos: Urbanal, con cuatro proyectos; Viviendas y Urbanizaciones, y Promotores, con cinco proyectos; Acrecer, y Conhabitat, con seis proyectos; Propiedad, y Angel, Penagos y Villa, con siete proyectos; Bienes y Bienes, con nueve proyectos; y R.H.L. con 10 proyectos, que es la principal promotora dentro de la muestra y del mercado. Estas 9 promotoras ejecutaron el 47% de los proyectos, es decir, casi la mitad del mercado.

Igual se registraron otras promotoras con menos proyectos pero que no dejan de ser significativas: Constructora Bolívar, Civiliza, P.S.I. y VER, cada una con tres

proyectos; Arquigrupo, Bien Raíz, C.A.S.A., Compacto, Coninmuebles, Desarrollos Urbanísticos, Esmeralda, La Candelaria, Serviciar y Umbral, con dos proyectos cada una.

Entre los proyectos que llevan el nombre de la urbanización igual al de la promotora, es decir, que estas últimas fueron integradas expreso para la ejecución de este único proyecto, se pueden apreciar en seis casos: Arrayanes del Parque, Atlántida, Mirador de la Palma, Montearroyo, Portal de Miraflores, Terrazas de la Villa.

Un caso especial es el del proyecto de la organización Compartir, de Pedro Gómez Barrero, en San Antonio de Prado. En este proyecto de una amplia incidencia social, arquitectónica y urbanística, se construyeron 672 apartamentos, bajo criterios diferentes a los de las empresas constructoras privadas. El hecho de ser una organización con un carácter social la aleja de los parámetros con las cuales se definen los proyectos comerciales. Si bien el proyecto apenas es uno de los 240 del mercado, cualitativamente y cuantitativamente, tiene un peso alto al momento de mirar su incidencia.

Se presentaron otros casos de proyectos realizados por una promotora que sólo ejecutó ese proyecto. Difícilmente se puede indicar que los proyectos únicos que aparecen en este listado de la muestra inicial, sea el único de la promotora, pues no se analizó toda la oferta, por eso simplemente se hace el listado: A.B.D., A.I.A., Bernal Llano, Civic, Concreer, Confuturo, Conhogar, Constructora Castin, Constructora La Capilla, Convivienda, Coral, Dresfer, El Vergel, Hencar Proyectos, Instaciviles, Las Galias, M.D., Optima, Patrimonio, Quinta Alegre, Siaco, Urco, Viviendas y Proyectos, 3 Grupo DC.

Promotora	Proyectos	Características Generales:
R.H.L.	Prado Verde (Calasanz-Z. 4) Quintalinda (Buenos Aires-Z. 1) Monteclaro (Robledo-Z. 4) Nuevo Buenos Aires (Buenos Aires-Z. 1) Sierrabrava (San Diego-Z. 2) Villa Mayor (Itagüí-Zona 3) Estrella del Sur (La Estrella-Z. 3) Tulipanes de Robledo (Robledo-Z. 4) Parque de la Sierra (El Rodeo-Z. 3) Torrejón del Centro (Centro-Z. 1)	Los proyectos ejecutados en su mayoría son casas (6 de los cuales son 2 de casas bifamiliares), y los cuatro restantes son apartamentos. No hay predominancia de ninguna zona o sector pues ejecutan proyectos en la cuatro zonas, aunque solo uno de estos, correspondiente a la franja está en la zona 2. Le corresponde el 8% de la muestra escogida**.
Bienes Y Bienes	Serramonte (Bello- Z. 4) Urb. La Florida (Bello- Z. 4) Quintas de Veracruz (Belén-Z. 3) Quintas de la Cabañita (Bello- Z. 4) Bosques de San Felipe (Bello-Z. 4) Flores del Castillo (Buenos Aires-Z. 1) Ceibas del Norte (Cabañitas/Bello- Z. 4) Campo Amalia (Sabaneta-Z. 2) Faro de Alejandría (Tricentenario- Z. 4)	El 100% de los proyectos fueron ejecutados en casas (uno de ellos bifamiliares. De igual manera la gran mayoría de proyectos son realizados en la zona 4, solo 3 están fuera de aquella zona, siendo uno en cada una de las zonas restantes. Sus proyectos representan el 7.2% de la muestra.

** Es un porcentaje en tanto el número de proyectos ejecutados. No es la participación en número de soluciones de viviendas.

Ángel, Penagos, y Villa	Altos de San Javier (San Javier-Zona 4) Urb. Bariloche (Itagüí- Zona 3) Altos de Bariloche (Itagüí - Zona 3) El Encanto (Itagüí - Zona 3) Vegas del Parque. (Itagüí-Zona 3) Torre Caracas (Centroriente-Zona 1) Torres del Sur (Envigado-Zona 2)	Ejecutó los proyectos en las cuatro zonas. Mayoritariamente se ubican en la zona 3, especialmente en el sector de Las Cabañitas. Las demás zonas con un solo proyecto. La mayoría son proyectos de casas, solamente dos son apartamentos, en la zona 1 y 2. Representa el 5.6% de la muestra
Propiedad	Altos de la Cabañita (Bello-Z. 4) Portal de Ditaires (S. A. de Prado-Z. 3) Estación del Sur (Itagüí-Zona 3) Villas del Telar (Centroriente-Zona 1) Finlandia 80 (Campo Valdez-Zona 1) Girasoles (Envigado-Zona 2) Quintas del Palmar (Envigado-Zona 2)	La presencia es equilibrada en las cuatro zonas. Solo tiene un proyecto en la zona 4, siendo la promotora de menor presencia en esta zona. De los siete proyectos cuatro son de apartamentos y tres de casas. Igual que la anterior representa el 5.6% de la muestra.
Acrecer	Urbanización Condado de Avila (Robledo-Zona 4) Urbanización San Julián (San Diego-Zona 2) La Ensenada (Robledo-Zona 4) Villa Florida (Calasanz-Zona 4) Plaza Bonita (Calasanz-Zona 4) San Julián del Cerro (San Diego-Zona 2)	Realizó proyectos en las zonas 2 y 4, ejecutando por igual apartamentos y casas. De los cuales la mayoría (San Diego y Calasanz) sus costos se ubican en el límite superior de la franja, son proyectos de gran calidad arquitectónica y constructiva. Representa el 4.8% de la muestra

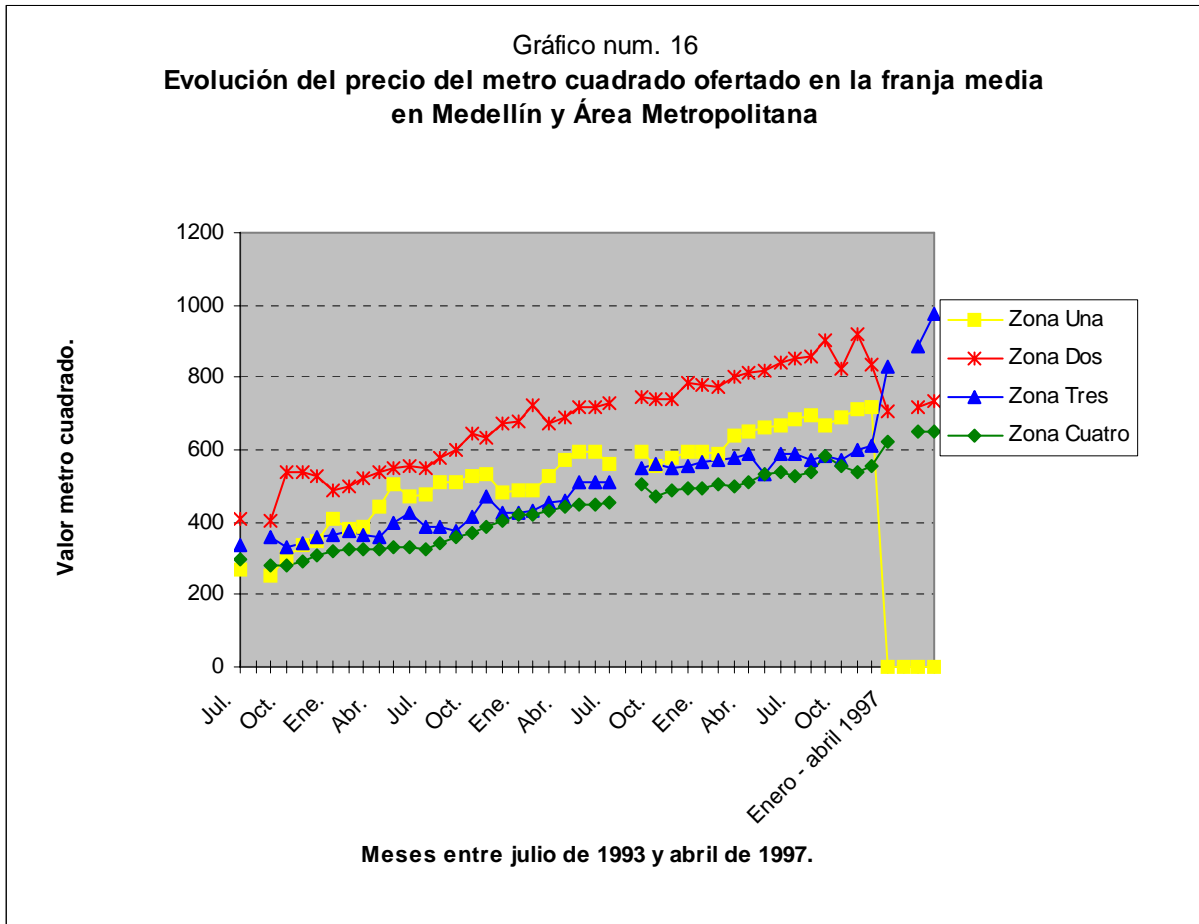
Conhabitat	Riachuelos (Bello - Zona 4) Los Prados (San Antonio de Prado-Z. 3) Hojarasca (Envigado-Zona 4) Lagos de Riachuelo (Bello-Zona 4) Alcazar de los Prados (Prado-Z. 3) Balcón del Valle (Robledo-Zona 4)	Son proyectos de casas en el 100%, para estrato 3, es decir, el limite inferior de la franja, con la excepción de Hojarasca en Envigado, limites con Sabaneta. No tiene presencia en la zona 1. También representa el 4.8% de la muestra.
Promotores	Villas de Aragón (San Javier-Zona 4) Torres de San Diego (San Diego-Zona 2) Robledales (Robledo-Zona 4) Portal de Robledales (Robledo-Zona 4) Claro de Robledales (Robledo-Zona 4)	La mayoría son en la zona 4, con la excepción de San Diego. Realiza uno de los pocos proyectos de apartamentos de la zona 4 (Robledo). Los demás en esta zona son casas. Es el 4% de la muestra.
Viviendas y Urbanización.	Balcones de Salesia (Belén-Zona 3) Urbanización Navarra (Bello-Zona 4) Urbanización Valadares (Bello-Zona 4) Urbanización Valerías (Bello-Zona 4) Urbanización Valparaiso (Bello-Zona 4)	Sólo un proyecto de apartamentos (Balcones de Salesia), los demás son casas en Bello. Tres de los cuales corresponde a un solo proyecto; ciudadela Valdepeña, subdividido en tres. Con el 4% del mercado
Urbanal	Quintalinda (Con R.H.L.) Quintas de la Cabañita (Con	Construyó básicamente casas de estrato tres, con la excepción de

	Bienes y Bienes) Brisas del Estadio (Zona 4) Mirador de la Villa (Bello-Zona 4)	Brisas del Estadio, que es de apartamentos y estrato 4. Representa el 3.2% del mercado
--	---	--

EL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO GENERAL DE LA OFERTA DE VIVIENDA

Siguiendo el criterio general de las cuatro zonas, se puede observar -Gráfico núm. 16- como los precios más altos por m² de la franja media corresponden a los proyectos de la Zona 2, cuyos precios globales son el límite superior, algo que se debe a que son proyectos ejecutados en barrios como El Poblado y o del municipio de Envigado; es, a la vez es la zona de menor número de proyectos dentro de los de esta franja. En tanto los precios más bajos en el mismo período del análisis corresponden a la Zona 4, correspondiente a los proyectos de los barrios Robledo, Altamira, López de Mesa y en el Municipio de Bello; sin embargo, es la zona con el mayor número de proyectos.

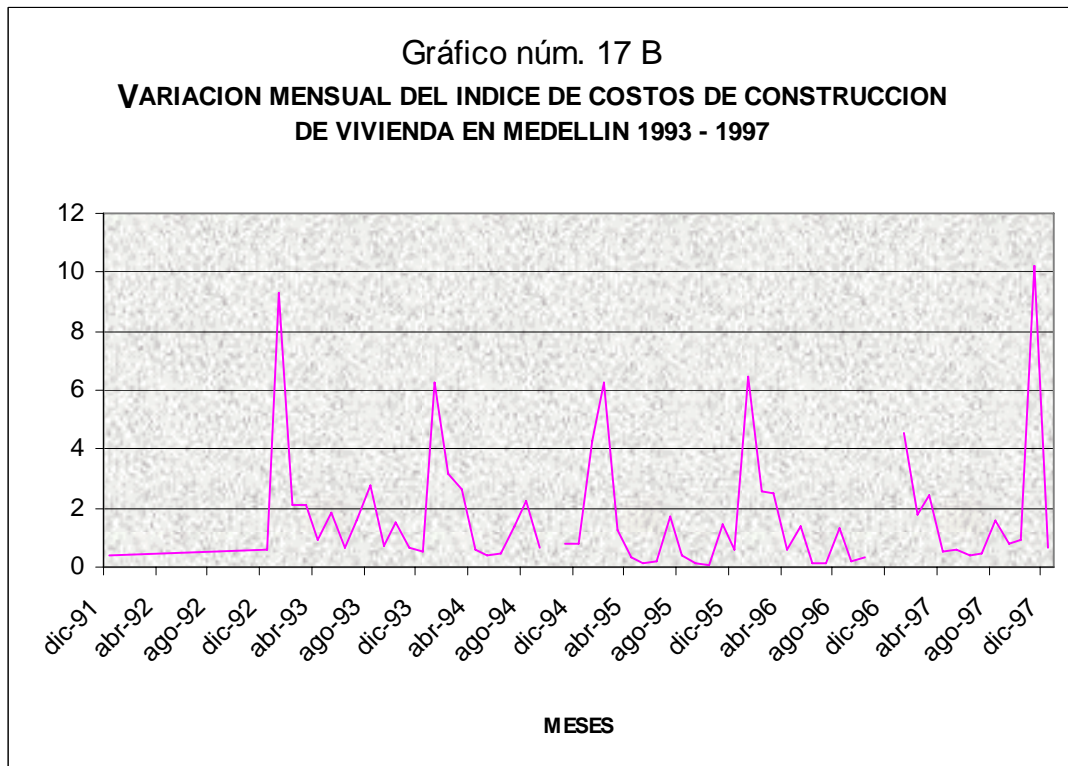
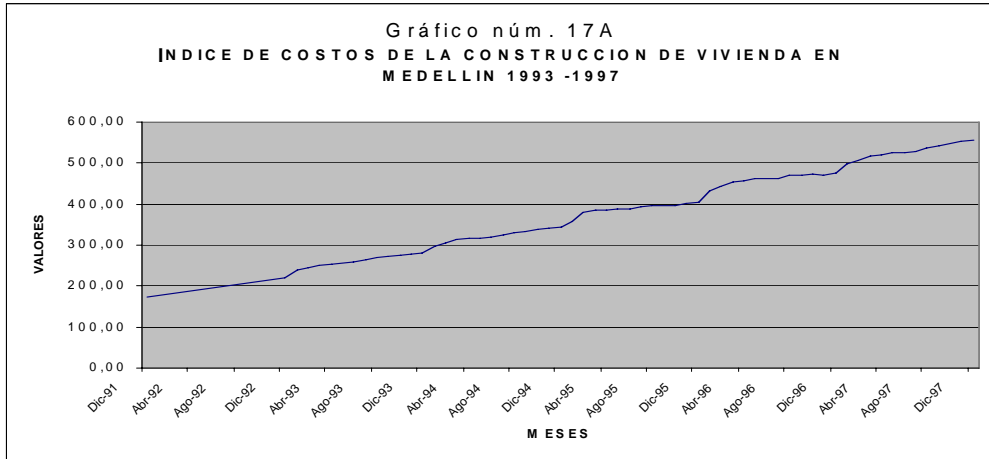
Las otras dos zonas presentan precios muy similares, aunque son más altos en la Zona 1; en esta zona los precios entre proyectos son muy similares, lo que hace de ésta la más homogénea; los sitios donde se construyen son el centro de la ciudad, Buenos Aires y La Milagrosa. No ocurre lo mismo en la Zona 3 en donde los precios son muy dispares, con precios altos en Laureles y algunos sectores de Belén y precios muy bajos en San Antonio de Prado e Itagüí; pero que sumados unos y otros hacen que el promedio m² de la zona quede por debajo de la Zona 1 y levemente por encima de la Zona 4.



En la Gráfica anterior se observa un constante aumento de los precios, aunque en forma moderada, manteniéndose siempre por encima la Zona 2 y por debajo la Zona 4. Se tiene que la diferencia entre los precios es más corta en los meses de julio a septiembre de 1993 (entre 250 y 400) y se tiende a la ampliación entre este rango, siendo al final entre 580 y 980. Las demás zonas mantienen una tendencia de crecimiento muy parecida a la de la Zona 2, conservando los rangos diferenciales. Lo anterior puede significar una valorización diferencial en las distintas zonas, lo cual es reflejado en los precios, o también puede ser producto de una presión de los constructores a subir el precio artificialmente según la zona en que construyen.

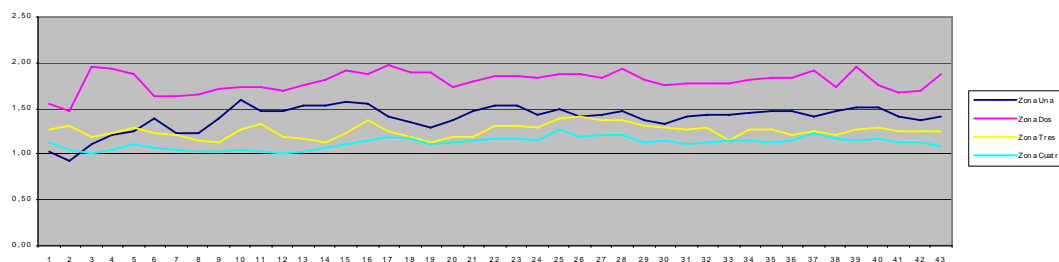
Para tratar de explicar que está pasando en el mercado, se consultó el Índice de Costo de la construcción de vivienda²⁸, elaborado por el DANE para la ciudad de Medellín. Allí se observa que al inicio del período de estudio (1991-1994) se incrementa en forma moderada, pues pasa de 200 a 300 aproximadamente; mientras que entre 1994 y 1997 se pasa de 300 a 560 aproximadamente, es decir, que su crecimiento también fue vertiginoso (ver gráficos núm. 17A y 17B). Esto, por si solo no explica el porqué en la Zona 2 se incrementan más los precios que en la Zona 4.

²⁸ Este índice se elabora mes a mes y tiene en cuenta los costos de materiales, equipos, mano de obra, etcétera.



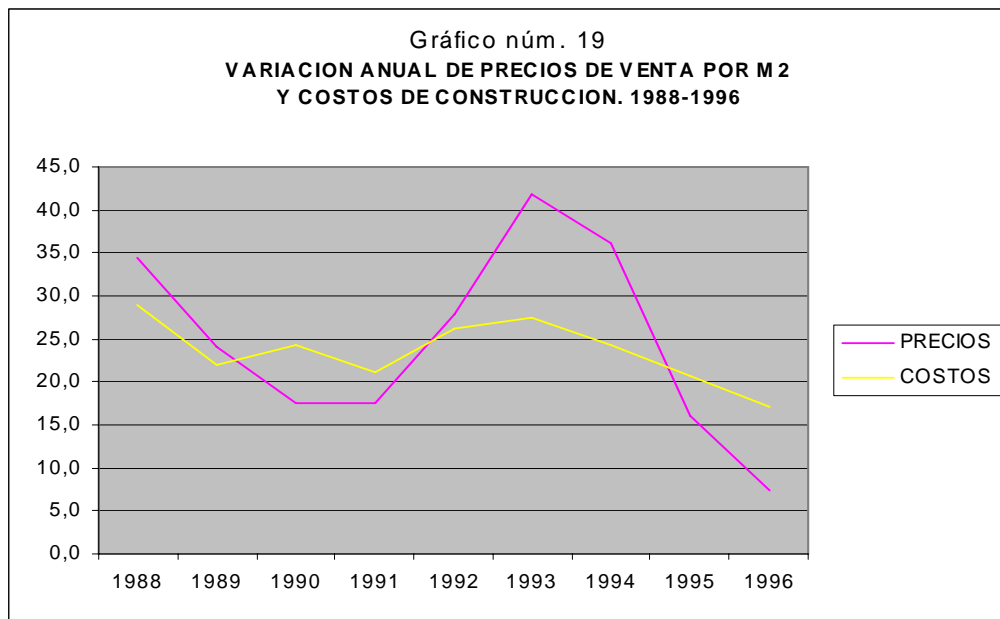
Deflactando los precios de venta por el Índice de Costos de construcción de la vivienda, se obtiene una gráfica muy similar (ver Gráfico núm. 18) a la del Gráfico núm. 16: las zonas 1 y 4, se presentan como las bandas en las que varían los precios de venta por m^2 ; en las zonas 4 y 3 el comportamiento del precio por m^2 es muy homogéneo, varía entre 1.1 a 1.3 y 1.3 a 1.4; mientras que en la Zona 2 se tiene una gran variabilidad, iniciando un poco bajo y tendiendo al incremento; la Zona 1 inicia por debajo de las demás y termina por encima de la 4 y la 3, teniendo una variación fuerte al inicio pero luego se estabiliza. Es claro que en la Zona 2 se presentó un incremento mayor en los precios de venta de las vivienda que en los demás, siendo posible algún grado de especulación, siendo esto uno de los componentes para que esto fuera así.

Gráfico núm. 18
**EVOLUCION DEL PRECIO DEL METRO CUADRADO DE VIVIENDA
 DEFLACTADO CONSTRUIDA EN ESTRATO 3
 MEDELLIN Y AREA METROPOLITANA**



Volviendo sobre los estudios de oferta de Camacol y la Lonja de Propiedad Raíz (Gráfico núm. 19), relacionado con la variación anual de precios de venta por m^2 y los costos de construcción entre 1988 y 1996, se puede observar: entre los años de 1988 1989 los precios de venta están ligeramente por encima del costo de la construcción, y entere 1989 y 1991 los precios caen por debajo de los costos; se

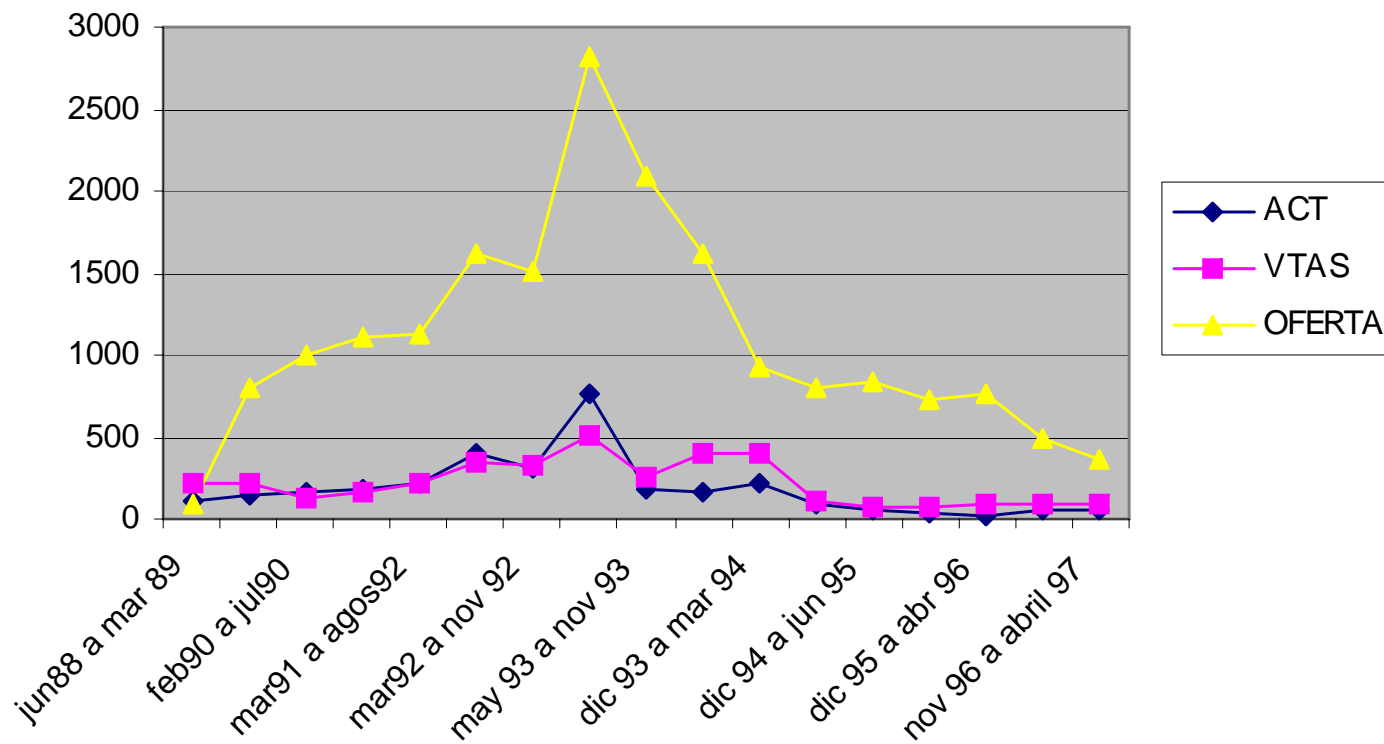
presentó un aumento vertiginoso entre 1992 y 1993, alcanzando su mayor valor en 1993, pudiéndose pensar en la presencia de un proceso especulativo que dos años más tarde se puede regular. Así entre 1992 y 1995 los precios de venta de los inmuebles están por encima de los costos directos de la producción de las mismas, a partir de este último año de nuevo los precios caen por debajo de los costos.

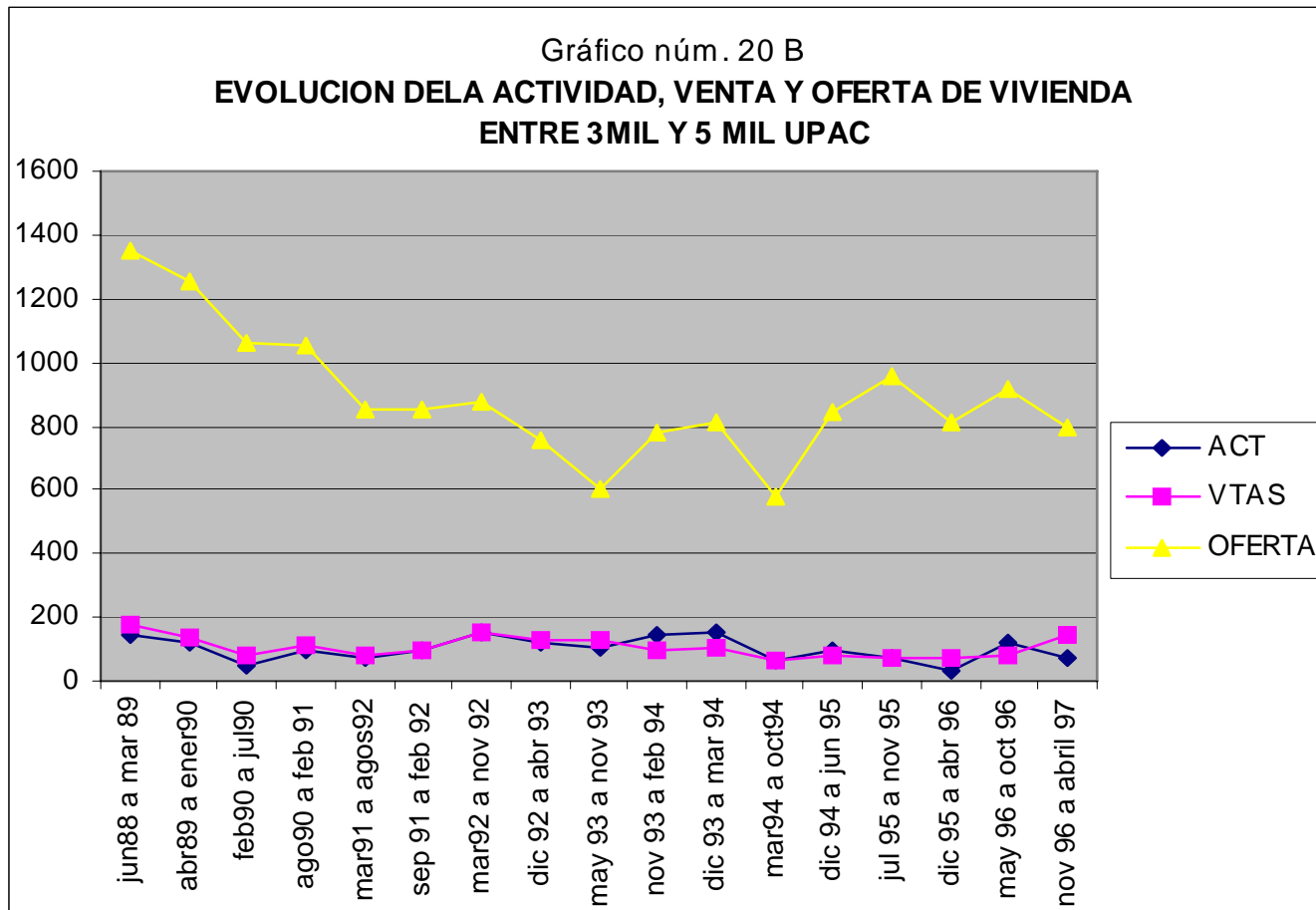


En el estudio de Camacol, se compara la evolución de la actividad, ventas de ofertas de vivienda entre 2 mil y 3 mil Upac, y se tiene que mientras la oferta tiene un incremento vertiginoso, las ventas y la actividad de la construcción varía en forma similar. A inicios de 1989 los tres rubros estaban bien cerca, pero pronto la oferta se aumenta en forma considerable, alcanzando su máximo valor en 1993 (ver gráficas núm. 20A y 20B). A diferencia de la vivienda entre 3 y 5 mil Upac, en donde la oferta es bastante alta desde el inicio del período considera, y frente al

comportamiento muy estable entre la actividad y las ventas, en este último la sobreoferta permanece durante toda la década. Dentro de la lógica del mercado no queda claro y no se entiende el porqué existiendo una sobreoferta se incrementan los precios de forma tan significativa. Nuevamente tenemos que llegar a conclusiones como el manejo especulativo que se hace de la oferta en este segmento.

Gráfico núm. 20 A
EVOLUCION DE LA ACTIVIDAD, VENTAS Y OFERTA DE VIVIENDA DE 2MIL
A 3MIL UPAC



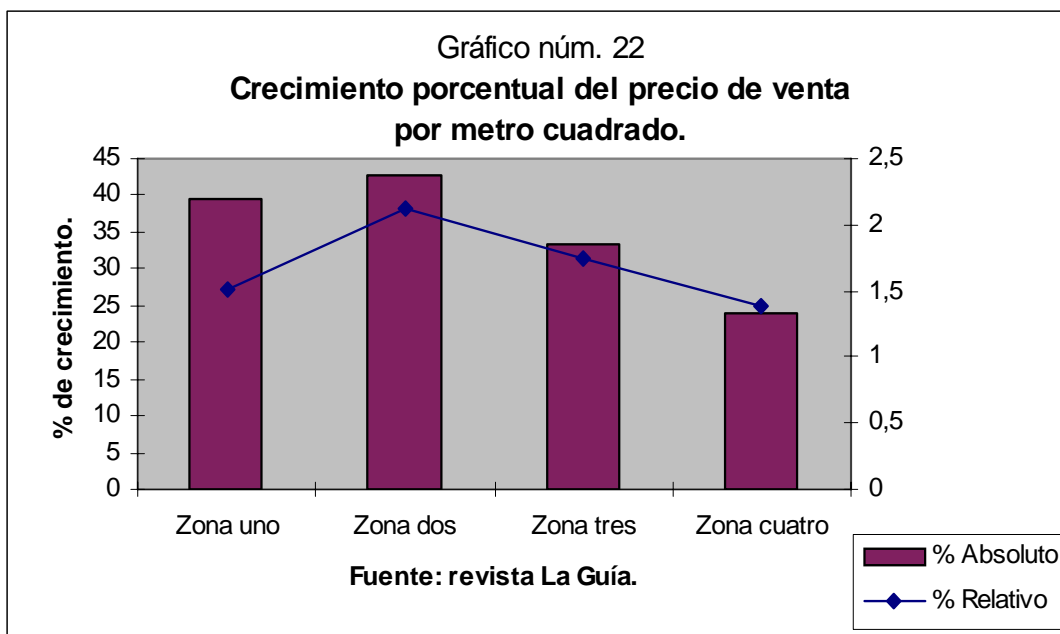
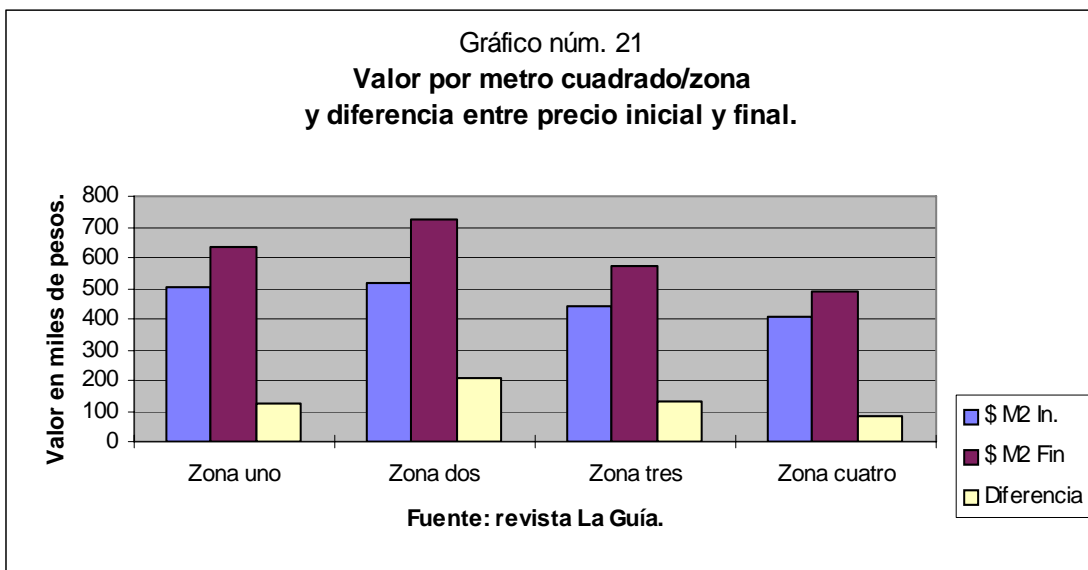


La valorización diferencial o la disparidad en el comportamiento del mercado de la oferta de vivienda en esta franja, también se manifiesta en otros indicadores. El incremento del valor del metro cuadrado en términos absolutos y porcentuales es mayor en la Zona 2 -ver Cuadro núm. 15 y Gráficos núm. 21 y 22-, en donde se alcanza el mayor valor, el más alto incremento, la más rápida valorización y las mayores ganancias; esto se refleja en los indicadores, que señalan esta zona con un porcentaje en el incremento relativo del 2.12% mensual, en el promedio total. En esta zona están los proyectos con mejores acabados, localizaciones, infraestructura, posibilidades de acceso y de propuestas urbanoarquitectónicas. A pesar de ser el de menor número de proyectos en la oferta es una de la zona más apetecida; no hay volumen de construcción pero si precios.

Cuadro núm. 15.
**INCREMENTO DEL VALOR DEL M² DE VIVIENDA
OFERTADA POR ZONAS.**

	\$ m ² In.	\$ m ² Fin	Diferencia	% Absoluto	% Relativo
Zona uno	505.27	631.43	126.16	39.57	1.51
Zona dos	516.74	722.59	205.85	42.74	2.12
Zona tres	444.37	575.1	130.73	33.38	1.75
Zona cuatro	407.17	487.47	80.3	23.89	1.38

El contraste a la Zona 2 es la Zona 4, donde los precios son menores y el crecimiento del valor del m² es más lento, con bajo incremento absoluto y relativo. Es decir, la valorización mes a mes es inferior a cualquiera de las otras zonas. Allí se presentan los proyectos con más dificultades para la accesibilidad, dotación de infraestructuras y con serias limitaciones en la oferta de propuestas arquitectónicas. Allí se pone de presente el principio de la producción en volumen y en serie para poder rotar el capital y lograr las ganancias en el mayor número de ventas del producto, para compensar su bajo precio, al mismo tiempo que disimular sus carencias.



Como se ha señalado, la Zona 3 es disímil y de marcados contrastes, de ahí su comportamiento intermedio. Se compensan bajos precios, crecimientos lentos de Itagüí o San Javier, con los incrementos rápidos y de alto porcentaje en La América y Belén, lo

que hace que esta Zona tienda más al límite superior. Por igual es el contraste entre las propuestas y localizaciones entre unos y otros proyectos: de los sectores periféricos y de reconversión en San Javier e Itagüí, se pasa a los de redensificación en Belén y La América, con óptimas localizaciones e infraestructura.

La Zona 1, cuyos proyectos se localizan en su mayoría entre el Centro y el Centro Oriente, tiende a ser más compatible en sus condiciones económicas con la Zona 4 y por ende refleja las mismas características en los proyectos, no obstante tener proyectos mejor localizados, con mayores aportes urbanos y desarrollo arquitectónico.

Hay en el comportamiento del mercado de la vivienda para los sectores medios, como se ha podido observar, factores externos al mismo proceso de construcción que implican aumento de costos y generan valorización diferencial. Hay una clara especulación en ciertos sectores en donde los atributos externos a los proyectos, no aportados por ellos sino por la ciudad, las imágenes estatus por localización y otros factores ajenos al proyecto, son cargados a este y por ende al usuario, lo que explica en parte el valor diferencial.

Sin embargo, hay que señalar que a pesar de lo anterior los comportamientos generales están signados por las diferentes políticas sobre vivienda definidos por los gobiernos. Las distintas determinaciones en torno a la vivienda estuvieron relacionadas fundamentalmente en términos de lo financiero. Cada acción en estos términos, definida por el gobierno de turno, se reflejó en el comportamiento del mercado de la vivienda, generando expansión o contracción. En los inicios de los años noventa hubo un incremento pero en 1993 el gobierno determinó terminar los subsidios que se hacían a los créditos y pegar la fluctuación del Upac a las tasas especulativas del mercado, es decir, al DTF o Índice de Inflación. A partir de 1994 como consecuencia de lo anterior, el sistema financiero entró en crisis, arrastrando a su vez a ella la actividad edificadora en todo el país, con una contracción sin parangón en la historia; para 1999 las empresas constructoras entraron en quiebra, aun las más importantes y sólidas, pero sobre todo, los usuarios o consumidores fueron los más afectados, pues vieron como las cuotas y sus deudas se dispararon a términos insostenibles, debiendo entregar en dación sus

viviendas a las entidades financieras, en otros casos acudiendo a mecanismos judiciales o extrajudiciales para mantenerlas, o asumir su pérdida o incluso llegando al suicidio.

La dimensión de la crisis se mide con el desmonte del sistema Upac después de 27 años de funcionamiento. Ante la demanda presentada por un ciudadano, la Corte Constitucional declaró inconstitucionales muchos de los aspectos que fundamentaban el sistema Upac y conminó al gobierno de Andrés Pastrana a crear un sistema más justo que no ligara las cuotas al Índice de Inflación, ni cobrara intereses sobre los intereses; además el gobierno estaba obligado a “establecer un régimen diferencial privilegiado que le permita a la mayoría de colombianos acceder al crédito hipotecario”.

La nueva Ley Marco de Vivienda aprobada por el congreso en diciembre de 1999 introdujo los tres conceptos básicos dados por la Corte Constitucional: créditos ajustados al Índice de Precios al Consumidor (IPC) y no al DTF como hasta el momento; cuotas que no deben crecer más de lo que crezca el salario y el no cobro de intereses sobre intereses; se cambió así el sistema Upac por el sistema UVR (Unidad de Valor Real). Y en términos más generales ISA Ley estableció que los Planes de Ordenamiento Territorial (POT), deberían contemplar zonas amplias para la construcción de todos los tipos de vivienda de interés social; el gobierno y el sistema financiero deberán destinar recursos para la financiación de vivienda de interés social; el gobierno asignará para esto la suma de 150 mil millones de pesos anuales para el otorgamiento de subsidios para vivienda de interés social.

Como se puede observar, y en concomitancia de lo que se ha planteado en anteriores gobiernos, la concepción macroeconómica de la actividad edificadora vuelve a primar, y hace que se enfoque la reactivación del sector mediante el incentivo a la Vivienda de Interés Social, la focalización de recursos a través de los subsidios y la búsqueda de que el sector financiero también asuma la financiación de la vivienda de interés social.

Tal como se presagia, nuevamente los sectores medios quedan al garete, sin ser tenidos en cuenta en una política de vivienda adecuada, sin áreas específicas, que permitan rescatarlos del proceso de pauperización y siga el declive con la pérdida de calidades

ambientales y de vida. De igual manera la vivienda es sigue como factor cuantitativo; la destinación en los POT de áreas amplias para vivienda de interés social lo demuestran, donde se deja entrever la necesidad de número relevante de viviendas, es decir, otra sumatoria para las estadísticas institucionales y los resultados gubernamentales y una promesa de pobreza urbana.

Ahora, la nueva ley marco de vivienda no contempló el gremio de los constructores quienes son el causante en un 50% del deterioro de la cartera de las entidades financieras. Si a lo anterior se suma la obligatoriedad del sector financiero por atender parte del mercado de la vivienda de interés social, la tendencia creciente de los constructores privados a colonizar esta franja, a futuro las expectativas para la franja media es preocupante. El declive de oferta era notable, y la oferta que se haga entrará todavía más en factores especulativos, la venta de imaginarios y virtualidades, la apropiación de atributos, las "optimizaciones", es decir, las reducciones, para ser más competitivos en un mercado con aumento de costos pero con necesidad de no aumentar en demasía los precios de venta.

Capítulo Tres

ASPECTOS CUALITATIVOS DE LA VIVIENDA

EL MERCADO DE LA VIVIENDA, PLANES, ACTORES Y ROLES

Se debe partir de un hecho incuestionable y fundamental: el Valle del Aburrá en su conjunto es la región del departamento de Antioquia que tiene mayor densidad; en sólo el 1.8% del territorio concentra el 54.6% de la población total departamental. El diagnóstico del Plan Estratégico señala que el déficit de vivienda²⁹, la escasez de suelos urbanizables en el Valle del Aburrá y la mala utilización de los ya urbanizados, ha determinado “una presión excesiva en el mercado de tierra local y ha generado la situación de hacinamiento que presentan hoy determinadas zonas”³⁰.

Pero el Plan Estratégico también diagnostica que en la base de la problemática está el suelo, la financiación y la normativa de planeación; de igual manera es claro que en la actualidad no hay un reconocimiento de la relación entre vivienda, entorno y socialización; la vivienda no está construyendo parámetros de espacio público y ciudad colectiva; no existen políticas de vivienda y la segregación urbana y la exclusión se fundamenta en la lógica del mercado y el manejo de los usos del suelo³¹.

²⁹ El déficit global del 66% en el caso de Medellín, se concentra en los estratos socioeconómicos más bajos de la sociedad, es decir, los 1, 2 y 3.

³⁰ “Vivienda”, en 2015 El futuro de la ciudad metropolitana, Plan Estratégico de Medellín y el Área Metropolitana, Medellín, 1997, pág. 112.

³¹ *Ibíd*, pág. 117.

La pregunta fundamental es entonces ¿cómo funciona en la actualidad el mercado de la vivienda?. El mercado de la vivienda es desequilibrado e inequitativo, está configurado únicamente desde la perspectiva de las empresas constructoras e inmobiliarias, que han hecho de él y la ciudad un coto de caza particular, en donde el papel del arquitecto es desapasible, el usuario es un receptor pasivo, tolerante, y sometido a sus designios e imposiciones, y la norma es negociable, canjeable y permisible con los intereses particulares y no de la ciudad; lo cual se refleja entonces en la manera en que se configurado y lo que el Plan Estratégico sintetiza en su diagnóstico.

La visión femenina de la vivienda que predominó entre mediados del siglo XIX y principios del siglo XX en los Estados Unidos, como lo muestra Witold Rybczynski, definió en gran medida la eficiencia y comodidad de la vivienda americana. Pero ante todo “cierta suspicacia respecto de los arquitectos en general”³², planteando críticas a su incapacidad e ignorancia para encontrar soluciones específicas a problemas concretos. Esto conllevó a relegar a un plano secundario la labor del arquitecto, en donde sólo podría actuar en la introducción de mejoras al aspecto externo de la vivienda y en elaborar los planos técnicos que se le entregaría al constructor.

Traspolando ese concepto, obviamente respetando las distancias en tiempo y espacio, se podría decir que si bien lo femenino no ha imperado en la vivienda en Medellín, por lo cual carente de la eficiencia y comodidad producida allí, si ocurre lo segundo, es decir, la relegación de la labor del arquitecto a un plano secundario. Hay que preguntar entonces, en detalle, cual es el verdadero papel que está cumpliendo y, sobre todo, qué, quién o quiénes lo relegan.

Hay que señalar en primera instancia que las viviendas construidas para los sectores medios, son un producto comercial más, sometidos a un proceso de regularización y una estandarización en la producción. El tránsito de los conceptos de “producción de

³² Witold Rybczynski, *La Casa Historia de una idea*, Madrid, Editorial Nerea, tercera edición, 1992, pág., 172.

vivienda” a “masificación” opera en estos estratos, como expresión del control de tierras, tecnologías y capital.

Desde finales del decenio de los ochenta, en Medellín, “los proyectos arquitectónicos masificados no han sido necesariamente a gran escala, aquí ha primado la intencionalidad de diferenciación; son proyectos modestos pero seriados y con ligeros cambios que los distinguen unos de otros”³³; esta tendencia no ha evolucionado en mayor medida en los noventa, aunque los proyectos masificados ya no fueron sólo en Medellín, sino que se extendieron a los otros municipios del Área Metropolitana. En pocos casos se produjeron o están en construcción proyectos de urbanizaciones a gran escala.

En esta economía de la vivienda la empresa promotora determina, en gran medida, a partir de las características del lote, las regulaciones de la oficina de planeación y los límites que impone el Estatuto de Usos del Suelo, el tipo de vivienda. De allí se derivará el urbanismo, las dimensiones de los lotes y de las viviendas, los costos, tecnologías y materiales. Al final de esta cadena imperarán todas las reducciones posibles con el fin de minimizar costos y maximizar las ganancias. Las ganancias están mediadas por los ahorros de escala, la velocidad de venta y la rotación del capital. Lo que implica a su vez la ejecución rápida, las simplificaciones estéticas y de diseño, la búsqueda de aumento de densidades para aprovechar al máximo los lotes, la eliminación de propuestas riesgosas por otras suficientemente conocidas pero exitosas, la ubicación en lotes periféricos o de bajo costo, la construcción seriada y la utilización de elementos prefabricados para economizar tiempos de ejecución y abaratar costos. Después de todas estas simplificaciones vendrá el posterior maquillaje, la necesidad de sumarle atributos al proyecto con factores externos y ajenos a la propuesta, y la estrategia de venta con estos atributos en préstamo y el manejo publicitario.

Las reducciones son parte de las estrategias implementadas por las industrias constructoras con el fin de mantener los márgenes de utilidad y seguir siendo

³³ Haydee Beltrán y otros, “Espacio público y masificación de la construcción”, en revista Anotaciones sobre planeación núm. 26, Medellín, Posgrado en Planeación Urbana, Facultad de Arquitectura, Universidad Nacional de Colombia, seccional Medellín, julio de 1987, pág. 17.

competitivos, algo que se denomina eufemísticamente en el medio como “optimización de los diseños”, que en síntesis, y en palabras de un vocero de una de las principales constructoras, es “reducir las áreas de la unidades de vivienda en venta y aumentar la densidad para que el precio final sea menor”. Esto consiste en hacer apartamentos más pequeños, tratando de ofrecer los mismos espacios, área social, dos alcobas, cocina, etcétera, pero en menos área. Aunque esto va en detrimento de la amplitud y la calidad de vida, es una forma de adaptarse a las condiciones del mercado para, de todas maneras, seguir ofreciendo soluciones de vivienda que puedan competir en precios y aliviar la demanda de compradores”³⁴

En este campo de acción del mercado de la vivienda, el papel del arquitecto es secundario y reducido a elaborar las simplificaciones formales y en la mayoría de los casos pasa desapercibido. Los proyectos son sellos que se repiten, cuando más con un algún elemento diferenciador, que no pasa de ser un gesto, benévolo y de mal gusto; por ejemplo, un arco prefabricado, un color determinado, tubos de colores, etcétera, que dejan al arquitecto mal parado y como algo prescindible, y al promotor como quien realmente decide.

La relación del consumidor-usuario es ninguna, y la interacción con el arquitecto todavía es más remota. La interrelación es a posteriori cuando el usuario ocupa el inmueble y actuando como cliente de un producto terminado en donde la máxima concesión es el “regalarle” unos muebles, de acuerdo a la última estrategia de ventas.

La intimidad, la privacidad, la domesticidad, la comodidad, el confort, que conforman en últimas la “estética de la recepción”, han sido construcciones lentas, de muchos siglos, en una labor anónima en donde han participado diversos grupos culturales, en naciones muy diversas, pero que calaron hondamente en el mundo occidental³⁵. ¿De que manera estos conceptos se interpretan y reinterpretan en la vivienda que se produce en la actualidad en

³⁴ “Estrategias de un constructor contra la crisis”, Diario Económico, periódico El Espectador, Bogotá, 13 de septiembre de 1997, pág. 3-B. Entrevista a Jorge Palomares, gerente de Constructora Bolívar (Bogotá).

³⁵ Estos conceptos son clara y extensamente estudiados por Witold Rybczynski, *op. cit.*

el Área Metropolitana, cuando las condiciones imperantes del mercado determinan las características de las viviendas?.

Se debe tener en cuenta, aparte de lo ya señalado, la manera en que ha evolucionado la familia en Colombia y los grupos sociales que ocupan esos espacios. El dominio de la familia nuclear, patriarcal que ha imperado durante muchos años ha perdido preeminencia, hasta el punto que estudios realizados en el país han señalado la existencia de 19 tipos de familia, de las cuales cuatro son las más comunes; la unipersonal, la nuclear, la extensa y de convivencia³⁶. El impacto de los cambios de la familia sobre la vivienda en Colombia no ha sido puesto en evidencia y por lo que se ha dicho con anterioridad parecería que es ésta la que se tiene que acondicionar a la vivienda. No obstante existen estudios como el del arquitecto Thierry Lulle, que analizan los impactos que “tiene la movilidad social y laboral sobre la vivienda en sectores medios como factor que compensa la inestabilidad laboral de la gente”³⁷.

En este intermedio entre el receptor y el productor, surgen formas particulares y precisas de adaptación, más que de construcción de aquellos conceptos. Casos individuales, producto de la experiencia personal que dan respuestas a las limitaciones de espacio. Un caso patético es el de la artista chilena Viviana Pesce, residente en Medellín, quien señala como la experiencia de vida en apartamentos pequeños va infiriendo en la reducción física y temporal en su obra. Así encuentra en el “pequeño formato” una correlación entre vida y obra, una respuesta a las condiciones de vida: “en su taller todo es pequeño: desde las cajas de depósito para las planchas y las pruebas de impresión sobre papel hasta su taller. Aunque también hace pintura, sería casi imposible que allí pintara una obra de gran formato. No hay espacio”³⁸, toda su obra está fundamentada en el grabado de pequeños formatos, igual que la percepción espacial implícita en la obra.

³⁶ La crisis de la familia en Colombia, artículo en el Periódico El Espectador, Santafé de Bogotá, 7 de septiembre de 1997, pág. 5-A.

³⁷ Thierry Lulle, Vivienda, familia y trabajo, Universidad Externado de Colombia, *Ibíd.*, pág. 5-A.

³⁸ Respuesta en espacio limitado, suplemento cultural Imaginario, periódico El Mundo, Medellín, 15 de marzo de 1997, pág. 8.

Se podría decir entonces que hay una “*experiencia adaptativa*” en donde media la conformación del grupo familiar, la cultura, la formación y experiencia personal, que define modos de vida y conceptos espaciales polisémicos, los cuales burlan de esta manera el corsé material y espacial impuesto por el mercado. Es allí donde puede radicar una de las más intensas y variadas expresiones de la “estética de la recepción”.

De todo esto y en términos generales se pueden sacar algunas conclusiones:

- ❑ El mercado no existe como un todo, sólo se piensa como producto de un sólo componente, esto es, el promotor inmobiliario (promotor y/o constructor).
- ❑ El mercado está desequilibrado: uno de los componentes predomina sobre el resto, de manera impositiva, determinante y sin controles, pues la normatividad se subordina a este, de manera flexible y en contra de la ciudad.
- ❑ El mercado de la vivienda para los sectores medios no tiene ningún tipo de apoyo específico, por eso es inestable, riesgoso y con pocos márgenes de maniobrabilidad, por las condiciones económicas y financieras del país y de las familias.
- ❑ Las condiciones del mercado a impuesto un tipo de vivienda y un urbanismo apocado, sin variaciones en las propuestas, y con bajas calidades de vida y ambientales.
- ❑ La vivienda y el urbanismo producido entran a jugar con las determinantes político-económicas y socioculturales en la fragmentación de la ciudad; hay una sumatoria de elementos que no forman un todo coherente ni pensado.

FACTORES QUE INCIDEN EN LA FRAGMENTACIÓN URBANA		
<i>Político-económicos</i>	<i>Urbano-arquitectónica</i>	<i>Socioculturales</i>
Segregación urbana desde la norma, por manejo de usos del suelo. Costos del suelo. Especulación privada	Sin visión de conjunto. Sumatoria de viviendas. Retazos de ciudad. Sin tejido ni continuidad. Ausencia de articulación a partir del espacio público.	Dispositivos mediáticos. Nuevas formas de habitar en lo urbano: nomatización territorial, nuevos sujetos, nuevos roles, reciclajes y obsolescencia rápidas. Rearticulación entre lo local, regional y global.

- ❑ Los proyectos construidos, a pesar de la normatividad, no aportan a la ciudad sino que la usufructúan.
- ❑ La producción de la vivienda y sus calidades externas, están en relación directa con los atributos zonales; estos atributos que se suman a la vivienda, en parte determinan los precios de las mías, muchas veces independiente de las calidades intrínsecas del proyecto, en términos ambientales, constructivos, espaciales y formales.
- ❑ La ubicación de los proyectos no corresponde a un concepto preconcebido de ciudad, sino de una racionalidad en términos de usos del suelo, en donde además entran a jugar las leyes del mercado que en últimas definen que incorporan o no a la trama urbana.
- ❑ La localización de los proyectos ha hecho de la ciudad un todo desequilibrado en términos energéticos, funcionales y espaciales. Hay subutilización de áreas adecuadas para la densificación y una saturación de otras con notables restricciones geológicas, de accesibilidad y dotación de infraestructura.

LOS CRITERIOS GENERALES URBANÍSTICOS

Ricardo Bonfil plantea que “La ciudad hay que dibujarla desde el espacio urbano hasta la vivienda, no desde la vivienda hacia la calle y la plaza”. Esta premisa no se cumple en el

caso estudiado, por que se parte es desde la fragmentación urbana, que es la miniurbanización e incluso de la definición del área mínima de la vivienda.

No hay un criterio de ciudad, en donde predomine una relación entre la ciudad, el espacio público como escenario fundamental, el barrio como mediador de la ciudad, la calle como elemento de relación e intercambio, y por último la vivienda como espacio de reproducción social y de hábitat. La ciudad esta concebida primordialmente desde la malla vial y el cumplimiento de las normas establecidas en el Estatuto Metropolitano para densidades, áreas construidas, cesión de áreas, etcétera.

No hay un proyecto abarcador, ambicioso en cuanto a incidir de manera rotunda la ciudad. El hecho de entregar al mercado la vivienda, terminó por entregar indirectamente la ciudad. Vuelta mercancía de consumo inmediato la vivienda, y construida la ciudad desde la vivienda, culminó por mercantilizar la ciudad.

Mirando el proceso seguido en alguna de las urbanizaciones podemos observar el mecanismo que opera para llegar a la definición del proyecto de urbanización. Allí están como determinantes fundamentales:

- ❑ El trazado vial establecido por la ciudad, lo que implica unas cesiones del lote a urbanizar. Esto desde ya determina, en unos casos, la forma del lote -por lo cual condiciona el urbanismo- y reduce el área disponible.
- ❑ Posteriormente se define, siguiendo el índice de construcción y la densidad de viviendas, el planteamiento urbano, buscando el mayor número de viviendas posibles. Esto esta relacionado con el sitio, que por usos del suelo estipula la tipología permitida; uni, bi o multifamiliar.
- ❑ De no ser posible ubicar un número estimado de viviendas por el promotor se busca romper la norma, solicitando rebajar los frentes de los lotes, y de esta manera aumentar la densidad sin rebajar costos de urbanismo. Se desaprovechan las

ventajas y posibilidades paisajísticas y naturales que ofrecen los terrenos, en aras a la rentabilidad.

Con el primero se consolida por principio, lo que el arquitecto Fernando Correa Muñoz llama “el divorcio entre el “urbanismo vial” y la arquitectura”. Esto indica que se está haciendo énfasis en el propósito de la supuesta ciudad rápida, movilizadora, y racional. Pero aun así este desarrollo vial no va a la par con el desarrollo urbanístico, puesto que mientras las urbanizaciones están rápidamente construidas y ocupadas, los grandes proyectos viales o las vías mínimamente definidas no se ejecutan debidamente o en plazos cortos, por lo que las pocas vías existentes son insuficientes para la creciente población. Mientras tanto se seguirán utilizando las precarias vías preexistentes, con la consiguiente problemática. Además de no contar con posibilidades de comunicarse entre cada nueva urbanización, por lo que las mismas comunidades le plantean a los municipios la queja de la precariedad vial de cada sector urbano³⁹.

Después se supera el problema de densidad, lo que determina la manera de alinear las viviendas, que es la mayoría de las veces, consultando la racionalidad y la rentabilidad. De este ejercicio de mezquindad queda la forma de la urbanización, que deja en última instancia el supuesto espacio público, el cual termina por ser los residuos del lote, en los que se “instalaran”, los juegos infantiles, la placa polideportiva y alguna otra cosa nada novedosa.

El poco espacio público y los servicios, que debería construirse por parte de los urbanizadores como aporte de la ciudad, por su usufructo de la misma y de acuerdo con las normas, termina siendo negociable, reducible y simplificable e intercambiable.

Es bueno mirar un caso ilustrativo para ver como la ciudad, sus espacios y servicios son convertidos en bienes comprables. Se debía construir una escuela o ampliar otra en el mismo sector, pero argumentado que no había quien la administrara, le propuso la

³⁹ Por ejemplo los habitantes de la urbanización Flores del Castillo, en Buenos Aires, en el año 1993, y en varias comunicaciones, señalaban que era una de las “necesidades sentidas por los habitantes de la zona”, por eso solicitaban la continuidad de la carrera 18 hasta la calle 47.

urbanizadora al municipio la construcción de un parque infantil. No fue aceptada por el municipio por que el Departamento de Análisis Social demostró que el déficit del sector era alto⁴⁰. De nuevo la urbanizadora propuso la construcción de la mencionada escuela pero en otro sitio. El procedimiento para la construcción de servicios colectivos era complejo y poco claro, y aun en las mismas oficinas de planeación no se tiene claridad: “Dado que en el momento no existe reglamentación vigente, para el cumplimiento de la construcción de servicios colectivos en otro sitio fuera del proyecto, la obligación correspondiente al proyecto en referencia se deberá pagar en dinero con base en la resolución de conservación para avalúos de construcciones nuevas”.

“La escuela no se construyó pero se pagó” dice la gente. Una muestra más de la descarada mercantilización urbana, donde todo es negociable, comprable y reducible a la cuantificación, de ahí a cambiar un parque por dinero, el aire que respiramos por dinero, etcétera, hay muy pocos pasos. ¿Qué más da un parque menos, una escuela menos y un déficit más?. Pero eso no es una posibilidad sino una realidad, o de que otra manera se podría mirar otro hecho: “la oficina podrá autorizar el pago en dinero de las zonas verdes públicas siempre y cuando su equivalente en terreno se conserve como área libre recreacional privada y no podrá utilizarse como área de parqueo o de otro tipo”⁴¹. Se negocia en favor del beneficio privado y no del bien público, aquí se suma el dinero de la compra del espacio verde público y además se privatiza.

⁴⁰ La urbanización esta entre los barrios La Milagrosa, Bomboná, Loreto, El Salvador, y Las Asomaderas 1, 2 y 3, todos en la comuna 9. Esta comuna registraba para 1990 una población no atendida en preescolar, primaria y secundaria, de 1968, 1068 y 3407 niños respectivamente; un déficit de aulas de 113 en preescolar, 25 en primaria y 68 en secundaria. El proceso acelerado de urbanización implicaba que en un futuro “no muy lejano, una mayor presión por los servicios educativos en los tres niveles”, según decía un preocupado memorando de septiembre de 1992 del Departamento de Análisis Social de Planeación Municipal, por lo cual recomendaban unir a varias urbanizadoras con proyectos en la zona a la ampliación de una escuela en el barrio La Anunciación.

⁴¹ Memorando interno del 15 de julio de 1992. Expediente de la urbanización Balcones de Salesia. Planeación Metropolitana.

La ciudad no se planifica, no se piensa en conjunto, las normas son birladas y solo le sirven a la oficina para ir a la zaga de los urbanizadores exigiéndole cumplir un porcentaje más, por que van por debajo de la norma; obligar a ceder una área más adecuada y no la parte más vulnerable o afectada del lote para área comunes; impedir privatizar las calles, pero el urbanizador las entrega abiertas con la insinuación de que el usuario la privatice; o negociar una escuela que era para San Antonio de Prado por una en Villa del Socorro.

No hay un aporte al desarrollo urbano y por el contrario hay un descarado aprovechamiento de la oferta existente, que se manifiesta en manuales de ventas y en la oferta publicitaria. En el primer caso simplemente se envía a las promotoras de venta a una visita al sector para buscar cerca al proyecto -entre 1 y 5 cuadras- que tipo de servicios tiene: transporte (rutas de buses), supermercados, farmacias, clínicas, iglesias, colegios, entidades bancarias, zonas deportivas y recreativas e incluso urbanizaciones cercanas que den la idea del sector, escuelas, áreas comerciales, y estaciones de gasolina, para ser sistematizados y formar parte del manual de venta como atributos de la urbanización.

Algo similar se hace en la publicidad en donde los referente urbanos de singular importancia y trascendencia sirven para amojonar la ruta del posible comprador, quien a partir de los hitos presentes en la ciudad referencia el territorio. No obstante este territorio cargado de atributos siempre es una imagen difusa, elástica y sólo existente como tal en la cartografía publicitaria, y no corresponde en nada con el espacio concreto, ya que no son tan cercanos los puntos que referencia, pues se obvian manzanas, recorridos y gran parte del tejido urbano. La imagen virtual del territorio es una estrategia para poner cerca iglesias, supermercados, estaciones de metro o otras tantas cosas deseadas por el usuario, pero de las cuales carece en realidad el entorno del proyecto, o mínimamente persigue que el usuario se sienta próximo a un sector, ya sea el centro, la carrera 80 u otra de importancia urbana o al menos con posibilidades de acceso.

Otra vez se hace la salvedad que existen casos de aportes a la necesidades de servicios urbanos, nuevamente en Compartir de San Antonio o en Villa Mayor, en ambas

urbanizaciones con la construcción de colegios⁴². Pero en este caso los aportes hacen parte más de la ética, los principios y la buena voluntad de los urbanizadores que de las bondades de la norma y el manejo de la planeación urbana, las cuales, por el contrario, son obsoletas y van en detrimento de la ciudad, siendo además algo insuficiente y sin un verdadero criterio urbano, sólo paliativos.

El planteamiento interno de la urbanización repite, en otra reducción, la simplificación de la ciudad. Aislada de la malla urbana, esbozan remedos de trazas urbanas, a pequeña escala, pero con las mismas carencias, sin criterios y donde prima el interés rentista del promotor y no los del futuro habitante. Por eso la disposición de manzanas rectangulares, con vivienda alineadas y apareadas es el criterio más socorrido. Las vías internas no hacen la diferenciación vehicular y peatonal, con la confusión obvia, que termina dominando el vehículo. Las circulaciones peatonales se hacen a través de los parqueaderos descubiertos, y de la improvisada cancha de microfútbol, que es el mismo parqueadero, en una competencia de usos lógica por la carencia de espacios adecuados y verdaderamente diseñados y definidos para los usos pertinentes.

Los espacios residuales convertidos en zonas verdes obviamente no son ni parques ni áreas verdes, realmente no son lugares de intercambio o de socialización. Cruzados por senderos peatonales intuitivos, es zona de tráfico de bicicletas de cross e invadidas por los mismos juegos infantiles, tan comunes a todas las urbanizaciones de estructura de madera, con columpio, rodadero y torre. Es necesario señalar las salvedades, pero no son, desgraciadamente, el común denominador, así ya lo hemos señalado para el caso de

⁴² San Antonio de Prado era una área que tenía déficit educativo, recreativo, cultural y de salud, sin capacidad para asumir una mayor demanda, por lo que el Departamento de Licencias, Normas de Construcción y Urbanismo de Planeación Metropolitana planteaba el 30 de septiembre de 1991 que el "proyecto ...deberá ser autosuficiente en cuanto a los servicios básicos", de la urbanización Compartir en predios de la finca San Francisco. Por eso la empresa promotora construyó un Colegio, Guardería con salacuna, placas polideportivas, cancha de fútbol, al servicio no solo de esta urbanización sino de toda la comunidad de San Antonio de Prado. Contigua a Villamayor ubicada en Itagüí, cerca al Centro Internacional de la Moda, el promotor Ramón H. Londoño, construyó un colegio que fue entregado al municipio de Itagüí.

Compartir de San Antonio, en donde lo vehicular está claramente definido, aunque no se equilibra con lo peatonal; igual podría decirse para Plaza Verde y Patio Bonito en Calasanz, donde ampliamente lo vehicular y lo peatonal se complementan al interior de la urbanización, en un claro equilibrio, separando incluso algunas zonas, pero también ambos padecen del mismo mal, se niegan al exterior, no tienen fluidez, permeabilidad con la malla urbana, no se integran a esta y están amuralladas al exterior.

Esto que se plantea en términos generales, se pueden observar con mayor énfasis en los análisis en torno a la implantación urbana, del diseño urbano del espacio residencial, o el diseño arquitectónico, donde se hacen algunas clasificaciones y aportaciones sobre los criterios que aplican en la realidad de las propuestas para los sectores medios.

LAS CONFIGURACIONES ESPACIALES Y LOS CONFLICTOS QUE ESTAS GENERAN

En la implantación urbana:

En un intento por clarificar los proyectos según la manera como se implantan en la ciudad encontramos una primera categoría que corresponde a la los desarrollos que hemos denominado como del tipo de “**cordón umbilical**”, los cuales constituyen el peor lastre para el futuro de la ciudad. Estos se configuran como *unidades cerradas* conectada con la ciudad en un solo punto, a través de una vía primaria o secundaria y se localizan, bien en un área periurbana, bien mediante el llenado de un predio contenido en una zona ya edificada de la ciudad

Fueron concebidos y actúan dentro del tejido de la ciudad y su estructura funcional, como cuerpos extraños o “*quistes*”, que además de utilizarla en todo cuanto en ella se ha incorporado como beneficio urbano, de apropiar sus plusvalías, se convierten en un obstáculo insalvable para los futuros desarrollos que se puedan dar en su entorno inmediato. Se usan las ventajas que ofrecen las zonas bien equipadas, para la promoción de los proyectos, y también para aumentar el precio de las viviendas.

En el caso en que se presenta este tipo de implantación, al interior de un tejido ya desarrollado, tiende a convertirse en *ghueto*, toda vez que éste rompe la continuidad del trazado existente, por el hecho de operar como un conjunto cerrado. Los servicios internos al conjunto, son exclusivos, lo que se ha demostrado genera rivalidades con la población residente, a la cual se la excluye de toda posibilidad de acceso, mientras que los recién llegados, se asumen con el derecho al uso de la infraestructura existente en el entorno.

Una segunda categoría corresponde a los desarrollos que respetan las condiciones urbanísticas que existen en el lugar. Estos, son los que terminan ofreciendo soluciones en lo urbano y arquitectónico mas adecuadas para los residentes, en tanto permiten un dialogo y una continuidad entre el tejido urbano precedente y el nuevo. Pero además desde el punto de vista social, se facilita la comunicación e interacción entre los recién llegados y la población nativa del sitio. De esto hay de dos tipos

- Los desarrollos abiertos que llenan los vacíos existentes al interior del tejido, respetando la configuración de manzanas y el trazado vial y en alguna medida el mismo loteo, el cual se impone por asimilación del tipo de vivienda existente en el sector.
- Esta solución tiene la ventaja de dar continuidad al trazado precedente, simplemente el completando lo faltante. El resultado de estas intervenciones, es que se crean condiciones favorables de integración entre los vecinos y en lo urbano se responde respetando lo existente.
- La segunda modalidad es la que incorpora un cambio tipológico en la vivienda, usualmente de unifamiliar o bifamiliar a multifamiliar. En estos casos normalmente el desarrollo se limita a llenar total o parcialmente una manzana existente. Estas soluciones tienden a respetar los paramentos de las manzanas y desarrollan los espacios comunitarios propios al interior del conjunto, configurando un conjunto coherente, que en la medida en que respeta el entorno y se integra con él, no son

propiamente *unidades cerradas* con las características de ghetto que aquí hemos señalado.

En ambos casos se crean espacios urbanos equilibrados que propician condiciones que favorecen de convivencia social. Claro esta, siempre y cuando ellos hagan sus respectivos sesiones de espacio público y equipamientos sociales al sector. Si esto no ocurre, las ventajas de integración que ofrece este tipo de implantación se pierden. Es el caso de la urbanización Bariloche, un programa de viviendas de los más grandes que se encontró (quinientas viviendas), que no obstante haber respetado el trazado urbano de manzanas tradicionales predominante en el sector, lo desconoció en materia de equipamientos, al no aportar nada en beneficio de los pobladores ya asentados en el lugar y crear equipamientos de uso exclusivo de los residentes del programa. Esta situación se ha traducido en motivo de serios conflictos entre unos y otros.

En el diseño urbano del espacio residencial:

- * Resulta ser un contrasentido que, siendo la intención expresa de la mayoría de los programas que hemos estudiado, el hecho de estar dirigidos a un solo tipo de familia de características nucleares, un *prototipo* definido por el mercado (generalmente padre, madre y dos o tres hijos), en la mayoría de los casos, no se actúa en consecuencia en el diseño urbano de los conjuntos residenciales, es decir no se prevén espacios para satisfacer las demandas de espacio para las distintas edades y situaciones.

Por el contrario predominan las soluciones en las que los espacios de recreación, esparcimiento para las distintas edades, son los mismos del parqueo o de circulación de vehículos. Se produce así un espacio comunitario híbrido, tan indefinido en sus ofertas de uso, que en la práctica es la competencia entre unos grupos de vecinos y otros los que terminan estableciendo quien es el propietario del espacio, quien es el que tiene el derecho al uso del mismo. Es el caso de los conflictos que se presentan entre los

jóvenes que disputan espacio de recreación y los residentes propietarios de vehículos que lo quieren reservado como áreas de parqueo.

Lo anterior está indicando como el diseño de los espacios de uso común, está siendo determinado por variables exclusivamente funcionalistas y de rentabilidad y se están dejando de lado todas las consideraciones de tipo social, antropológicas y culturales que las familias de estratos medios demandan para su crecimiento y reproducción, en condiciones socialmente aceptables.

Persiste la tendencia a eludir las responsabilidades con respecto al espacio público a ceder como contribución de los nuevos desarrollos residenciales a los entornos urbanos en los cuales se ubican. Esta tendencia se manifiesta en el hecho de que, usualmente las áreas que se ceden son las de peor calidad, de difícil acceso, altas pendientes, etcétera, convirtiéndose en áreas residuales, generadoras de conflicto y riesgo para la seguridad de las personas.

La práctica del pago en dinero a cambio de no ceder áreas públicas debe ser totalmente prohibida, no solo por el hecho de que resulta difícil controlar que los destinos de esos dineros si se orienten al desarrollo urbano, sino principalmente por que no se benefician las áreas urbanas que están siendo objeto de poblamiento adicional. Igualmente, sacrificar área en espacios públicos que deben ser cedidos por los urbanizadores, para subsanar, a cambio, deficiencias o faltantes en el equipamiento escolar, iglesias, etcétera, que hay en el sector, esta es una mala forma de hacer planeación urbana y debe ser eliminada como posibilidad.

Con respecto a los equipamientos en los programas se presentan situaciones en las cuales lo que se ofrece es distinto a lo que realmente se entrega y casi siempre esto último no coincide con lo que la gente necesita o aspira. Este triple error, se debe a la desconexión que hay entre promotores, proyectistas y familias aspirantes.

- Son recurrentes las soluciones urbanísticas que dejan un espacio central público, el cual es rodeado por filas de casa o por los bloques multifamiliares, en muchos casos

dejando culatas hacia los costados de los lotes, culatas que se cierran a todo contacto físico y social con el vecindario. El espacio central así configurado se convierte en el escenario obligado de todos los vecinos, negados como están a participar de la diversidad que ofrece el urbanismo circundante. Escenografía monótona que se ve agravada por el hecho muy recurrente de que es ahí, en este espacio único central que se ponen a competir los espacios previstos para el parqueo de vehículos, los juegos infantiles y de jóvenes, las antenas parabólicas, los “club house” y las piscinas (cuando las hay).

- Frecuentemente se lleva a soluciones imposibles el urbanismo lineal de casas apareadas en hilera, en la mayoría de los casos disponiendo las vías en contrapendiente y en altas pendientes, produciendo un urbanismo desapacible y disfuncional.
- Es recurrente encontrar unidades cerradas en las que desde el punto de vista estético, solo existe preocupación por la fachadas al interior del conjunto, mientras que a la ciudad se le entrega una culata o una malla. Estos espacios urbanos repetitivos, monótonos, vividos por obligación por los residentes y generadores de una permanente competencia entre diferentes intereses y edades, constituyen un escenario poco propicio para el normal desarrollo de la familia. En particular, como lo pudimos constatar en entrevistas con residentes y administradores, son los jóvenes los que terminan manifestando su descontento mediante manifestaciones agresivas con el entorno y las personas.
- Es un hecho que del juego que se establece entre promotores y norma urbana, por rebajar estándares, por evitar las cesiones de terreno para el espacio público, por escamotear el diseño adecuado de los espacios y equipamientos comunitarios, es el usuario el gran perdedor.

En la muestra de casos estudiados encontramos fenómenos como el de la urbanización Compartir en el cual la fundación que lleva este mismo nombre, propone un modelo con grandes ventajas en todos los aspectos. En él se le da importancia al usuario quien no es

asumido como un NN sino que es cuidadosamente seleccionado y luego capacitado para entrar a formar parte de una colectividad que debe ser coherente y sólidamente constituida, para que se pueda encargar de la administración, operación y mantenimiento de la urbanización. Igualmente la solución urbanística y arquitectónica son de calidad, tanto estética como técnico constructiva, que sin pretensiones formalistas, presentan un aspecto sobrio y equilibrado. En lo relativo al equipamiento, éste es el resultado de un juicioso estudio de las ofertas y limitaciones del sector y en esa medida se planteó como un aporte a los residentes de la urbanización, como a los vecinos del sector; se entrega con arborización, amplias zonas verdes equipamientos diversos y lo más sorprendente , con los costos más bajos de la muestra.

Este caso muestra de manera inequívoca que es posible atender todos los aspectos requeridos para producir un hábitat amable, sin que ello suponga un elevamiento de los costos al punto que la vivienda se haga inaccesible, o que los promotores no alcancen unas utilidades medias razonables, dentro de las condiciones que ofrece este mercado. En el caso de la Fundación Compartir, si bien se trata de una organización sin ánimo de lucro, bien es sabido que este tipo de organizaciones no trabajan a fondo perdido, ni subsidian a sus usuarios, pues para poder existir y mantenerse, tiene que operar con márgenes de rentabilidad. Simplemente no realizan prácticas especulativas y trabajan con eficiencia.

En el diseño arquitectónico de la vivienda:

Como planteamos desde la formulación de esta investigación, si proyectáramos las actuales tendencias del diseño que se aplica en las viviendas del sector medio hacia el próximo futuro, éste se perfila como francamente indeseable.

La llamada vivienda mínima que en los años 60 y 70 se formuló como estrategia para atender los déficit crecientes de vivienda de los sectores obreros y populares, hoy en forma degradada se aplican a los sectores medios de la población, que son quienes ocupan hoy en día el último puesto dentro del mercado de los que pueden acceder a la vivienda producida comercialmente.⁴³

Lo que en algún momento se llamó normas mínimas de urbanización, hoy en día es un compendio de buenas intenciones, solo aplicable en vivienda para estratos de altos ingresos. En el caso de las soluciones unifamiliares, el tamaño y frente de los lotes (tres metros de frente y 12 de fondo) que hoy se aplican como un sello en la mayoría de los programas comerciales de vivienda, son una aberración del diseño arquitectónico, puesto que se condena a la gente a vivir eternamente en espacios deficitarios, en los que compiten las áreas de circulación con los espacios de estancia, los que a su vez están diseñados para permitir una sola forma de amoldamiento, además, con un tipo específico de muebles que las familias se ven obligadas a adquirir puesto, que los que poseían no caben en los espacios de la nueva vivienda. Esto sin contar con que las viviendas no cuentan con posibilidad de crecer, ni mucho menos para dar lugar a otra vivienda, como si ocurría con la llamada vivienda de los 70. Los proyectos que dejan prevista la posibilidad de crecer son los más codiciados.

⁴³ Los sectores populares se encuentran cada vez más lejos de la posibilidad de entrar en dicho mercado.

La situación no es muy diferente en las viviendas bifamiliares o multifamiliares. En estos casos también predomina la tendencia a la minimización de los estándares de diseño que desarrollo el ITC en el pasado, sin aportar mayores innovaciones.

Hay carencia de investigación y un bajo interés por producir innovación en las soluciones arquitectónicas en la vivienda. La práctica del diseño en la medida en que sólo busca, como una tendencia general, producir utilidades al proyecto, ha llevado a la adopción de patrones de diseño que se aplican como un sello, sin cuestionarse en que momento esos patrones dejan de funcionar cuando la tendencia a la disminución los espacios y las especificaciones de diseño es la pauta que rige la actividad del diseñador.

Es así como se persiste en diseñar con los mismos espacios: sala comedor, dos o tres alcobas, cocina y baño, aunque ello implique estancias cada vez mas pequeñas. De esta forma tampoco se está teniendo en cuenta, como hemos señalado, los cambios ocurridos en la familia colombiana, ni en las necesidades que estas mayor diversidad de núcleos familiares comporta hoy en día.

La existencia de una diversidad de familias no nucleares⁴⁴, es cierto que representa una demanda importante de viviendas pequeñas, como también la evidencia de que hoy en día las familia (de los estratos medios) comienzan a entender que es mejor un cambio de vivienda según el momento que atraviesa está en su proceso reproductivo que la perspectiva de una sola vivienda para todo el ciclo vital de la pareja⁴⁵. De esta forma la vivienda en tránsito se convierte en una necesidad.

Otros problemas cruciales para la vida de las familias tampoco se tienen en cuenta al decidir el espacio de la vivienda y sus características. Es el caso por ejemplo del papel que juegan los abuelos en las familias nucleares, en las que padre y madre tienen que trabajar para poder sostener la economía familiar y pagar la vivienda. O la necesidad

⁴⁴ Las personas adultas hoy en día tienen diferentes maneras de relacionarse, las mismas que sugieren la necesidad de diversificar los diseños de la vivienda.

⁴⁵ Es frecuente hoy encontrar como muchas parejas cambian de casa cuando tienen el segundo hijo.

evidente de que exista un espacio de estudio en la vivienda, en una sociedad en la que la educación ya no solo es una necesidad para los hijos. Son estos algunos de los problemas que no se están considerando en los diseños de las viviendas que se producen.

Tanto en este tema del diseño de la vivienda como en el urbanismo, no se realiza evaluación alguna, no se corrigen los errores, solo se atienden aquellos asuntos que puedan servir para producir un mayor rendimiento económico. Es frecuente que en cada proyecto se parta de cero, como lo señalaba algún proyectista de una firma: "se mira como lo están haciendo otros constructores en la zona en donde se piensa desarrollar el nuevo programa, que tipo de vivienda, con que especificaciones, con que nivel de acabados, con que urbanismo y equipamiento, y se procedo a imitar el esquema". De esta forma se terminan repitiendo los errores o empeorándolos, dado que en el mejor de los casos, solo se introducen aquellas modificaciones que se piensa pueden mejorar la rentabilidad o agilizar la venta del producto.

Desde el punto de vista del usuario:

- El único interés que los promotores de vivienda comercial manifiestan por el usuario, es si éste es o no sujeto de crédito. Todos aquellos aspectos que tienen que ver con las características sociológicas, demográficas, antropológicas del usuario, sus problemática económica, sus aspiraciones y deseos, no importan. Se proyecta para un sujeto y un grupo familiar abstracto. No se investiga ni se consulta si se han producido cambios en la composición familiar dentro del segmento de población objeto de los programas, si existen nuevas expectativas sobre la vivienda y mucho menos se piensa en establecer mecanismos que permitan la participación de los usuarios demandantes de vivienda en la toma de decisiones en torno a al proyecto urbano o arquitectónico.

En realidad las condiciones monopólicas bajo las cuales opera este mercado le dan al promotor todas las ventajas para manipular el mercado a su antojo y según sus exclusivos intereses.

Desde el punto de vista de las competencias y responsabilidades:

La producción de viviendas en una escala social, siempre ha supuesto la concurrencia de diferentes actores, cada uno de los cuales ha jugado un determinado papel según sea el modelo de desarrollo vigente o la política de vivienda que esta en juego.

Así por ejemplo dentro del modelo intervencionista de estado o del estado benefactor, como se quiera llamar, la iniciativa de los proyectos la tomaban las oficinas del estado encargadas. En el caso colombiano fueron en su momento el I.C.T o el B.C.H.⁴⁶, El diseño de los proyectos se hacía en las oficinas de diseño de estas entidades y la construcción corría por cuenta de contratistas del sector privado de la construcción. Las familias no eran consultadas en ningún momento del proceso, se limitaban a concursar en el proceso de selección con los demás aspirantes. Es de anotar que en muchos casos (si se trataba de soluciones uni o bi familiares), las familias modificaban las viviendas, ampliándolas o desdoblándolas en dos viviendas, una de ellas para alquileres o para ser ocupada por nuevas parejas dentro del mismo núcleo familiar.

Modelo1:	Estado	Sector privado	Usuario
	promotor	ejecutor	receptor

En el modelo vigente que aplica el sector privado, la decisión sobre el tipo y características de los proyectos las toma el promotor, en acuerdo con el financista. El diseño y la construcción usualmente la realiza la misma firma promotora, en tanto que la

⁴⁶ El I.C.T Instituto de Crédito Territorial. Y el B.C.H Banco Central Hipotecario, fueron instituciones del estado que jugaron un importante papel en la producción de vivienda social en Colombia entre 1945 y 1990

venta se contrata en ocasiones con firmas especializadas. El usuario queda limitado a la condición de comprador, dentro de un mercado de posibilidades que tampoco lo ha tenido en cuenta para ninguna decisión, debiendo conformarse con lo que buenamente se ofrece dentro de los límites de sus ingresos y posibilidades de endeudamiento.

<u>Modelo 2:</u>	Sector privado	Sector privado	Usuario
	Promotor	ejecutor	cliente

Hacia futuro, si se aspira a encontrar un modelo de “competencias y responsabilidades” entre los distintos actores que ofrezca nuevos horizontes de solución a los problemas que hoy presenta la vivienda, es necesario primero que todo, darle un papel más protagonista a los usuarios demandantes de vivienda, dejando de considerarlos como simples sujetos de mercado.

Siguiendo una tendencia que se consolida cada vez más en países europeos con modelos de desarrollo que ponen el énfasis en el desarrollo social y en experiencias que puntualmente se vienen desarrollando por ONGs y algunos gobiernos locales en países latinoamericanos, en las cuales se han desarrollado proyectos de vivienda participativos, se propone experimentar un modelo en el que, partiendo de la iniciativa de organizaciones de usuarios, quienes hacen las veces de promotores de sus propios proyectos, estos proceden a contratar con profesionales o empresas para que estas realicen los proyectos siguiendo pautas financieras, administrativas, urbano arquitectónicas previamente definidas por el grupo en un proceso participativo de toma de decisiones. El usuario final asume la administración operación y el mantenimiento del entorno residencial así producido con mucha mayor capacidad y sentido de pertenencia.

Modelo propuesto hacia futuro:

Usuario	Sector privado / ONGs	Usuario
Promotor	ejecutor (diseño y construcción)	beneficiario (Operación y mantenimiento)

De lo anterior se puede concluir que:

Respecto a la producción de ciudad por parte de los desarrollos residenciales la conciencia ambiental ha ido ganando espacio en la cultura y en las legislaciones urbanas. En acuerdo a esta tendencia las industrias se han tenido que hacer a la idea, de que los costos de la contaminación los debe pagar quien contamina y, en consecuencia, gradualmente han tenido que ir incorporando ese costo dentro de los costos de producción, como una variable más. Este proceso fue doloroso y aún hoy son muchas las industrias que se resisten a aceptar esta manera de proceder.

En el caso de la vivienda, las exigencias de espacio público, servicios públicos y de equipamientos sociales deben entenderse igualmente como una obligación, no negociable, por parte de promotores y urbanizadores.

Es un hecho demostrado por la experiencia acumulada a través de 50 años de urbanización, que sin una adecuada articulación al sistema urbano, en términos de acceso y disponibilidad de espacio público y de servicios urbanos de buena calidad, no es posible alcanzar condiciones de la calidad de vida en el ámbito residencial.

La tradición en materia de legislación urbanística desde que reglamentaron los “Conjuntos residenciales”, ha sido laxa en las exigencias que se le hacen a los desarrollos residenciales en pequeña escala (alrededor de una hectárea o menos) o mediano tamaño (hasta tres hectáreas), con la idea de que éstos desarrollan predios vacantes en áreas plenamente articuladas a la trama urbana desarrollada. Allí incluyen tácitamente, en los costos del terreno, el derecho a usufructuar los equipamientos y servicios urbanos ya instalados por la ciudad en los alrededores. A diferencia de lo que ocurría con las grandes urbanizaciones que realizaba el ICT, que ampliaban el perímetro construido de la ciudad y a los cuales se les exigía una cuota importante de aportes en estas materias.

Ha ocurrido en la práctica que en ciudades como Medellín, el desarrollo residencial que se ha dado en la última década y media, ha sido principalmente a partir de pequeños y

medianos desarrollos (programas de 100 a 300 viviendas), con los cuales se han configurado, por el efecto de sumatoria, amplias áreas de tejido residencial, cuyos equipamientos han resultado deficitarios en espacios públicos y equipamientos sociales. La responsabilidad de este problema recae indudablemente en esta política de exonerar de equipamientos y espacios públicos a este tipo de desarrollos de pequeña y mediana escala; urbanismo que caracteriza la gestión del sector privado, justamente el que hoy tiene la mayor responsabilidad en la producción de la vivienda formal en nuestras ciudades.

EL USUARIO RESIDENTE

La encuesta:

- Segmento 1: sobre la procedencia:

Se refiere a la vivienda inmediatamente anterior a la que ocupa en este momento de un total de 63 encuestas.

PROCEDENCIA	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
El mismo barrio	2	3	9	13
Otro barrio	4	5	8	6
Otro municipio	4	1	1	3
Otro departamento	0	1	2	1
<i>Totales por zonas</i>	<i>10</i>	<i>10</i>	<i>20</i>	<i>23</i>
Total general: 63				

Para la Zona 3 no hay nada definido en relación con la procedencia. De otros departamentos solo hay dos (2), lo que puede indicar que el crecimiento es interno y no provocado por procesos migratorios en este estrato socioeconómico. En la zona 3 lo que sí se presenta es el traslado ocasionado por violencia que proviene de Manrique, o sea que, la inseguridad tampoco es el motivo del cambio de vivienda.

En la Zona 1 es significativo que en una muestra tan pequeña (10 encuestas) se localizan 4 familias de otros municipios lo que parece confirmar el hecho de que para la gente de Medellín el centro no resulta atractivo, pero para los de otros municipios sí. La Zona 2 o el Poblado está magnificada en otros barrios de Medellín. En la Zona 4 la población proviene básicamente del mismo barrio (13) y de otros barrios aledaños (6). De ésta se puede colegir que es la zona en la que se desarrolla más sentido de arraigo y pertenencia.

Algunas conclusiones sobre la procedencia:

- ❑ Las zonas están posicionadas por nichos específicos de población. En la zona uno o Centro oriente, por los venidos de otros barrios municipios. En la zona 2 o de El Poblado, por los de otros barrios. En las zonas 3 y 4 por los del mismo barrio.
- ❑ No hay razones de arquitectura o urbanismo para la selección de la vivienda, es más significativa su localización.
- ❑ Los motivos y expectativas de cambio de vivienda obedecen al precio del bien y no se consideran las “cualidades” de la vivienda. La gente por razones de precios sabe a qué puede acceder.

Relación 1–1: Razones invocadas para la selección de la localización por zona:

Zona 1 (Centro): los habitantes provienen de otros barrios y municipios.

Zona 2 (Poblado): predominan los de otros barrios buscando básicamente cambio de estrato.

Zona 3 (Belén): el mismo barrio o los aledaños.

Zona 4 (La América): el mismo barrio, a pesar de ser la zona de mayor crecimiento urbano.

Aunque la muestra no es significativa vale la pena destacar dos hechos: la zona 2 recibe el mayor número de gente de otros sectores de la misma ciudad; a la zona 1 llega la mayor cantidad de gente de otros municipios.

La zona 1 se identifica con el centro como referente, este hecho puede llevar a que la gente que viene a la ciudad de otros municipios vea la zona como de las oportunidades en semejanza al centro de sus respectivos orígenes.

Ya dentro de la ciudad, cuando se ha consolidado la permanencia en ellas, se busca el prestigio y la valorización, que se asocian a la zona 2 para los nacidos y criados en ella; en las zonas 3 y 4 el arraigo es lugar y optan por permanecer allí.

Relación 1–11: Porcentajes de incremento por año en costos de la vivienda:

PORCENTAJES DE INCREMENTO POR AÑO (1987-1993) EN COSTOS DE LA VIVIENDA	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Porcentajes	27.38	32.86	31.16	18.15

□ Pregunta 2: sobre la casa anterior:

El interés de la pregunta consiste en mirar cuáles eran los rasgos más significativos de la vivienda anterior, para empezar a levantar, con estos datos, un borrador de la casa ideal. La respuesta para todas las zonas es parecida. La casa anterior básicamente era más grande. Esta respuesta plantea las siguientes hipótesis:

- a) O la casa anterior era realmente más grande
- b) O el habitar y el tiempo modifica la percepción

- c) La calle y el barrio que se leían como espacios complementarios agrandaban la forma de percibir la vivienda.

Relación 2-1: Al comparar los datos sobre la procedencia y las características de la casa anterior se concluía que:

Los factores que intervienen en el traslado a otra vivienda no tienen que ver con la configuración de la misma, sino con su entorno. La casa no había perdido cualidades pero la calle y el barrio sí.

Es de anotar que la forma de describir la vivienda anterior tanto como la actual, es fraccionándola en las funciones de las habitaciones. Se describe desde el sustantivo: comedor, baño, sala, alcobas no desde el verbo, no se adjetiviza sino como más grande, arrendada, en material, en uno o dos pisos, independiente o en unidad cerrada. No hay ninguna descripción de lo intangible, ni se utilizan datos que no se pueden medir. La imagen de la casa cabe solo en el universo de lo racional medible y usable.

- Pregunta 3: expectativas (sueños):

La intención de esta pregunta era la de indagar por los imaginarios asociados a la vivienda soñada, la siguiente pregunta sobre la vivienda que se compró, este imaginario dio resultados distintos dependiendo mucho de la procedencia.

LOCALIZACIÓN	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Tener propiedad	1	1	9	3
Mejor ubicación	0	1	1	3
Economías	0	1	1	0
Transporte	0	1	1	0
Más educación	0	0	1	1
Más espacio	1	0	4	5
Bienestar y comodidad	1	2	5	2
Unidad cerrada	1	1	2	4
Independencia	1	0	1	1
Silencio	0	0	2	2
Progresar	0	0	1	2
Zonas verdes, juegos, piscinas	0	0	0	4
Cambio estrato, barrio	1	1	0	0
Paisaje, visuales	2	0	0	0
Centralidad	2	1	0	0
Poner negocio	1	0	0	0
Seguridad	2	1	0	0
Razones familiares	0	0	0	0
Traslado laboral	0	0	0	0
(Menos) espacio	0	0	0	0

La vivienda ideal requiere de más requisitos para los que provienen de las zonas 3 y 4 que para los de las zonas 1 y 2.

□ Pregunta 4: razones que motivan la compra (motivos):

Esta pregunta acerca lo ideal a lo posible en las razones que motivaron realmente el cambio de vivienda.

RAZONES	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Tener propiedad	2	1	4	4
Mejor ubicación	0	0	1	0
Economías	2	1	1	1
Transporte	0	2	0	0
Más educación	0	1	0	1
Más espacio	0	0	2	6
Bienestar y comodidad	0	0	4	2
Unidad cerrada	0	0	0	0
Independencia	1	2	2	2
Silencio	0	0	1	0
Progresar	0	0	5	1
Zonas verdes, juegos, piscinas	0	0	1	1
Cambio estrato, barrio	0	0	2	1
Paisaje, visuales	0	0	0	0
Centralidad	1	1	0	1
Poner negocio	2	0	0	0
Seguridad	0	2	5	6
Razones familiares	1	0	2	0
Traslado laboral	0	1	1	2
(Menos) espacio	0	1	0	2

Se nota un cambio en los requisitos que configuran la vivienda ideal y los requisitos de la vivienda que se compra. En esta disminuyen las exigencias, es establecida una alta resignación.

Relación 2-3: casa anterior y sueños de casas expresados:

Aunque sistemáticamente se constata que la vivienda anterior era en lo imaginario más grande, es significativo que aparezca en las expectativas, tanto de la vivienda ideal como de la vivienda que se compra, el deseo de más espacio específicamente en las zonas 3 y 4.

Tener propiedad es la razón de mayor peso en la decisión de la compra de la vivienda, esto significaría:

- a) Que no había propiedad en la casa anterior o
- b) Que la mayoría de la población en el estrato son familias en formación y consolidación y el tener propiedad es su mayor aspiración.
- c) O que la vivienda es “la inversión” de la vida de las familias.

Relación 3-3: ¿Qué se concluye de la casa soñada o idealizada?: tanto en la casa soñada como en las razones que motivaron la compra hay una coincidencia en lo siguiente: tener propiedad, más espacio, bienestar y comodidad, independencia. A la hora de comprar la gente le da más importancia a la seguridad, contrario a lo que significaba este aspecto como aspiración.

En relación con la “mejor ubicación” en la vivienda soñada este aspecto tiene un lugar de privilegio para la gente, pero al comprar la vivienda se deben someter a las localizaciones que ofrecen por los programas que en poco consultaron esta aspiración. o necesidad.

Las zonas 1 y 2 son las que menos expectativas generan. Se vive en estas zonas sin pedirles mucho a la vivienda y sin buscar más. En las zonas 3 y 4 se exige más espacio en las viviendas, mas bienestar y comodidad, más servicios, y en urbanizaciones cerradas el entorno tiene menos peso y la vivienda más. En las zonas 1 y 2, el centro de la ciudad y El Poblado de altos ingresos a la vivienda parece importar menos y al entorno más.

Relación 2-4: casa anterior y vivienda adquirida:

La casa anterior se describe de la misma manera que la actual, desde la función de las habitaciones, baños, cocina, etc., pero en la zona 4 a la vivienda se le pide más espacio, y en la zona 3 más comodidad. El progreso de la familia en la zona 3 está ligado al traslado de barrio, mientras que en las otras zonas no.

Relación 4-4: motivos que más influyen en la compra de la vivienda:

La independencia es un bien muypreciado para las cuatro zonas, hay que indagar qué se entiende por independencia, si de la familia, de los vecinos, de la historia individual del pasado.

En la zona 1 (el centro), con la idea de poner negocio se lee la zona como lugar de oportunidades, también podría leerse como el sector de la ciudad que puede permitir desarrollos de vivienda –taller, vivienda– oficina, vivienda-tienda, etc., más, con los desarrollos de la comunicación.

Hay deseos de trasladarse a urbanizaciones cerradas, pero no es el motivo para el traslado, o sea que no se cambia de una vivienda a otra solo porque ésta es unidad cerrada. Los supuestos beneficios de la unidad cerrada parecen ser más estrategias de publicidad que razones del cambio.

Extraña que en la zona 1 (altos ingresos) sea en la única zona donde se habla del paisaje y las visuales, ¿será que también es en la única zona donde hay tiempo de contemplación?.

Relación 3–4: entre lo que se idealiza y lo que se compra en materia de vivienda:

Los sueños no se ajustan tan claramente a las razones reales del cambio especialmente en el punto de la seguridad.

Llama la atención que el deseo por vivir en una urbanización cerrada no se estime como motivo de cambio. La unidad cerrada es más idealizada que disfrutada, cuando se vive realmente en una urbanización cerrada no se “valora” esta situación, parece, por experiencia de los usuarios, que lo que la urbanización cerrada quita es mucho más valioso, en términos de convivencia, que lo que da en términos de “seguridad”.

Las razones familiares no son de peso en las localizaciones ni preferencias en la vivienda, o no se tiene en la conciencia que la proximidad a la familia es una razón de localización, porque es obvio o porque alejarse de la familia es el mayor acto de independencia.

Relación 1 - 6 y edades en la composición familiar:

EDADES POR SEXO	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Hombres menores de 18	12	18		34
Mujeres menores de 18	19	13		29
Hombres mayores de 18	7	9		18
Mujeres mayores de 18	6	5		19

La población mayor de 18 años es en todas las zonas el doble de la población menor de 18 años, para este estrato.

Relación 1 – 6: procedencia y edad de los encuestados:

MOTIVO/EDAD	20-27	27-34	34-41	41-48	48-55	55-63	63...
Mismo barrio	2	1	5			1	
Otro barrio		2	5	3	3	3	
Otro municipio		5	4	7	1	2	
Otro Dpto.	1	2	2				

La gente mayor se niega a permanecer en el mismo sector, cambiando de barrio y municipio, y difícilmente se traslada a otros departamentos.

La gente entre 20 y 27 años permanece más apegada a la familia.

La mayor movilidad está en la gente entre 34 y 48 años. El destino que se prefiere es el de otros municipios.

Relación 1–7: procedencia y posesión del bien:

CONDICIÓN	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Propia	5	6	21	17
Arriendo	5	4	0	4

La zona 3 es la de mayor número de propietarios y la zona uno la de mayor número de arrendatarios.

Siendo lo dominante el paso de vivienda propia anterior a vivienda propia actual, es coherente el hecho de que para la gente la propiedad de la vivienda es muy importante sea ganándola o preservándola.

Relación edad y dueño del bien:

EDADES Entre ... años	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
20 – 27	2	2	0	0
27 – 34	2	3	4	2
34 – 41	3	1	8	4
41 – 48	1	3	3	2
48 – 55	1	1	0	3
55 – 60	1	1	2	1
60 ...	0	0	0	1

La mayoría de los propietarios están entre los 34 y 41 años, en segundo lugar aquellos que están entre los 27 y 34. Lo que indica que son familias en crecimiento pues los jefes de hogar se encuentran en su etapa reproductiva. Son pocas las familias que ya han cerrado esta etapa.

Relación 6 – 6: dónde vivo según la edad que tengo:

La población más joven se instala en la zona 1 y la más vieja en la zona 4

La zona 3 tiene una población alta de parejas entre 34 y 41 años, parece ser la zona depositaria de la segunda etapa de la familia, donde se consolida el patrimonio, los hijos salen al colegio y hay más estabilidad laboral.

La zona 4 es la zona de la tercera etapa, de la familia con hijos universitarios o trabajando. La zona 2 de la primera etapa, sin hijos o muy pequeños.

Procedencias: de dónde venían las familias:

PROCEDENCIAS	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Mismo barrio	2	3		13
Otros barrios	4	5		6
Mismo Municipio	4	1		3
Otros departamentos.	0	1		1

Propietario – arrendador:

Esta pregunta tiene que ver indirectamente con la sostenibilidad, el mejoramiento y el desarrollo de los conjuntos de vivienda en cada zona.

La zona 3 (Belén) no presenta arrendatarios y ella se presenta como la zona para permanecer y criar a la familia, donde evoluciona más tanto la vivienda como el entorno.

La zona 1 (Centro) tiene la mitad de arrendadores y la mitad de propietarios.

La zona 2 (Poblado) también tiene un buen número de arrendatarios, o sea que se desarrolla en proyectos de inversión, y su mantenimiento puede ser más conflictivo.

Relación 7-6: establece la relación entre la edad del jefe del hogar y su condición de propietario o arrendatario:

RELACIÓN CON LA VIVIENDA POR EDAD	20-27	27-34	34-41	41-48	48-55	55-63	63...
Propietarios	2	6	13	6	4	4	
Arrendatarios	1	4	3	4		1	

No se presentan arrendatarios entre 48 y 55 años. Los arrendatarios tienden a ser cabezas de hogar jóvenes.

Los propietarios se sitúan en la franja de 34 a 41 años con (13)

□ Pregunta 8: ¿reformó?:

REFORMÓ	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
SI	2	2	10	9
NO	8	8	11	12

Las mayores reformas se presentan en la zona 3 lo que concuerda con la idea de que es la zona donde la familia se consolida siguiendo la zona 4 que tiene aparentemente vocación de permanencia como la zona 3.

En la valoración absoluta de la vivienda por zonas, los años para hacer el cálculo son los comprendidos entre 1987 y 1993, según datos de la revista “La guía y sus actualizaciones”

**VALORIZACIÓN ABSOLUTA DE LA VIVIENDA POR ZONAS
SIN DIVIDIR POR EL NÚMERO DE AÑOS DE CONSTRUIDA**

Medida de la valorización en %

Zona 4	°°	°°	°°°						
Zona 3	°°°	°°°	°°			°°			
Zona 2	°	°°		°					
Zona 1		°	°°	°°					
% de Valorización	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%

En general la medida de la valorización de las viviendas es baja 10 -20 %. En las zonas 3 y 4 sube a 30% probablemente por las ampliaciones hechas por las familias pero se puede afirmar que en general las viviendas se valorizan. Cuando esta valorización es muy alta seguramente tiene que ver con procesos de valorización generados en las zonas donde se localizan por realización de obras. O en algunos casos tendrán explicación en estrategias especulativas.

□ Tipo de proyecto por zona:

TIPO DE PROYECCIÓN POR ZONA	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Casas unifamiliares	3	1	5	5
Casas bifamiliares	1	2	2	2
Apartamentos	1	2	4	3

Las casas son los proyectos que más se hacen en todas las zonas con excepción de la zona dos.

En la zona 1 la vivienda bifamiliar no se hace y en las otras zonas tienden a hacerse menos cada vez, podría pensarse que esto tiene que ver con la búsqueda de la independencia y también con la imposibilidad de desarrollos futuros, subdividir para venta, etcétera.

Relación 6–10: se busca encontrar la relación entre la edad y el tipo de vivienda que se compra:

RELACIÓN TIPO DE VIVIENDA POR EDAD	20-27	27-34	34-41	41-48	48-55	55-63	63...
Casas unifamiliares	1	6	3	5	1	3	
Casas bifamiliares	2	1	3	3	1	3	
Apartamentos		3	9	3	2		

Esto coincide con la etapa por la que atraviesa la familia: casa unifamiliar corresponde más a familias con hijos pequeños, departamentos para familias con hijos más grandes. Los apartamentos son los más apetecidos por la gente entre 34 y 41 años. La gente de edad no vive en apartamentos. La gente joven no vive en bifamiliares.

□ Pregunta 12: sobre los gustos:

Qué le satisface de la vivienda que compró por zona

SOBRE LOS GUSTOS	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Zonas verdes, balcón, terraza	1	1	1	2
Todo	2	1	5	8
Luz	1	2	6	2
Paisaje	1	3		3
Tablilla	1		1	
Ubicación	2	2	2	
WC privado				
Seguridad	3		1	1
Accesibilidad	2			1
Lugar	1			
Independencia	2	1	2	
Sano – tranquilo	2	1		2
Unifamiliar	1		1	
Tamaño	1	1	4	1
Comodidad		2	2	3
Nada		1	1	
Fresca		1	3	2
Posibilidad de reforma			1	3
Piscina				1
Distribución			5	1
Gente				1
Patio			1	3
Propiedad			5	
Total atributos de gusto	14	11	16	15

- Pregunta 13: sobre los disgustos: Indaga sobre lo que le molesta a la gente de la vivienda que compró.

LOS DISGUSTOS	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Pequeño		2	7	4
Que se ve la ropa	1	1	1	2
Pocas salidas eléctricas			1	
Ruido			2	4
Accesos			2	
Mala distribución			1	
Cocina pequeña		1	2	1
Líquidos			2	2
Nada	4	2	5	5
El espacio			1	
La entregan sin escalas	1		3	3
Subir escalas			2	2
El punto			1	
El piso			1	
Fachada				1
Juegos infantiles	1			1
Falta flexibilidad				1
Patio pequeño			2	1
Distribución				1
Falta de calles				1
Problemas administrativos	1			
Construcción	1			
Ventilación	1	1		1
Aislamiento	1			
Encierro	2			
Parqueadero	2	1		
Vecinos	1			
Colaste		1		
Todo		1		
Ubicación		1		

□ Pregunta 14: qué le cambiaría a la casa:

CAMBIOS	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Piscina	3			
Acabados	2	1	9	5
Nada	2	2	3	4
Más espacio público	3			
Pisos (madera)	2		3	1
Ropas	1		2	3
Colaste	1	1		1
Ampliación (varias, estudio)	3	5	5	6
Cocina	1	1	4	4
Fachada	1			1
Malla	1			1
Administración				
Patio	1		3	
Seguridad (vigilancia)	1			
Vías	1			
Garaje cuarto útil		1	1	
Balcón		1		1
WC		1	3	2
Vidrios antiruidos				1
Salidas eléctricas			1	
Aislarse			2	
Separar comedor y sala			2	

Malas soluciones urbanísticas que generan problemas de convivencia (ruidos registros) y en tercer lugar insatisfacción con acabados y las soluciones a las áreas técnicas cocina, baños, ropa.

Del (1) análisis de las tres preguntas anteriores: satisfacción e insatisfacción con la vivienda, y qué le cambiaría se concluye lo siguiente:

En cuanto a la satisfacción: el orden de esta es el siguiente: Todo, luz, paisaje, tamaño y comodidad, distribución y ubicación, independencia, ambiente sano, tranquilo

La insatisfacción: Nada, espacios pequeños, ruido, registro, cocina pequeña, subir escaleras.

Qué cambiaría: ampliación, acabada, cocina, nada.

De este interesante panorama se puede concluir lo siguiente: Existe una percepción positiva de lo que se posee lo que indica que vivienda nueva, barrio nuevo y máxime si se trata de un producto en el cual ha intervenido la arquitectura y la ingeniería, son de por sí una ganancia.

El asunto se complica si se cruza esta percepción con las insatisfacciones y lo que se cambiaría, pues vemos como el tema de los espacios pequeños tienen un gran peso en las insatisfacciones, los problemas ocasionados por malas soluciones urbanísticas que generan problemas de convivencia, (ruido, registros) y en tercer lugar insatisfacción con acabados y las soluciones a las áreas técnicas como cocina, baños, ropas.

El tema del tamaño de los espacios no se menciona evidente como una satisfacción. Los efectos negativos de este aspecto se perciben como insatisfactorios o como algo que se podría mejorar, de existir la posibilidad.

- Pregunta 15: lugares deseados: barrios, sectores, lugares: Esta pregunta tiene que ver con los imaginarios de ciudad que tiene la gente de Medellín.

LUGARES DESEADOS	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
El Peñol				1
Centro	3			1
Laureles	1		2	2
Colores	1			1
Poblado	1	1	1	
Belén	1		3	
Buenos Aires	1			
Campo	1	1	1	3
Unidad cerrada	1	2		1
Pedregal	1			
Sabaneta			2	
El Retiro		1		
San Diego		2		
Armenia		1	1	2
Envigado		4	4	1
Loma de los Bernal			1	
Santa María de Itagüí			2	
Cambio de estrato	1		1	1
Aquí o ninguno	1		7	3
Santafé de Antioquia			1	
¿Mayorca?			1	
La Floresta			1	
Calasanz				1
Robledo				1
Unicentro				1
San Joaquín				1
La 80				4
Estadio				1
La Mota				1
Simón Bolívar				1
Entre Bello y Medellín				2

Observaciones: la zona 1 tiene como referencia el centro, que es un sector. La zona 2 tiene como referente el Poblado que es un barrio.

La zona 3 tiene como referente un barrio como Belén, pero también sectores como la Mota o lugares como la 80. La zona 4 tiene como referente Robledo que es barrio o Bello que es municipio. Las zonas 3 y 4 comparten un imaginario que tiene que ver con su localización al lado occidental del río, reconocido desde mediados de siglo como de mayor estatus.

Predomina la respuesta en las zonas 3 y 4 de aquí o ninguno, son aparentemente los más afincados en sus respectivas zonas, lo que podría significar una menor movilidad interurbana y una relación más conservadora y tradicional con la vivienda y el entorno. Pueden ser las zonas donde (menos) posibilidades de innovación pueda presentarse.

Z1- Z

TRASLADO DE ZONA DESEO DE TRASLADO DE SU ZONA A OTRAS ZONAS DE LA CIUDAD	ZONA DE ORIGEN	ZONA DESTINO	ZONA DESTINO	Nº DE TRASLADOS
Zona 1 a Zona 1				4
Zona 1 a Zonas 3 y 4				4
Zona 1 a Zona 2				1
Zona 1 al campo				1
Cambio de estrato				1
Unidad cerrada				1

Z.2 – Z.2

TRASLADO DE ZONA	ZONA DE ORIGEN	ZONA DESTINO	ZONA DESTINO	Nº DE TRASLADOS
Zona 1 a zona 1				0
Zona 1 a zonas 3 y 4				1
Zona 1 a zona 2				7
Zona 1 al campo				2
Cambio de estrato				2
Unidad cerrada				

Z3 – Z3

TRASLADO DE ZONA	ZONA DE ORIGEN	ZONA DESTINO	ZONA DESTINO	Nº DE TRASLADOS
Zona 1 a zona 1				12
Zona 1 a zonas 3 y 4				6
Zona 1 a zona 2				0
Zona 1 al campo				7
Cambio de estrato				0
Unidad cerrada				1

Z4 – Z4

TRASLADO DE ZONA	ZONA DE ORIGEN	ZONA DESTINO	ZONA DESTINO	N° DE TRASLADOS
Zona 1 a zona 1				15
Zona 1 a zonas 3 y 4				1
Zona 1 a zona 2				6
Zona 1 al campo				1
Cambio de estrato				4
Unidad cerrada				1
Cambio de estrato				1
Unidad cerrada				1

El lugar menos deseado es el centro. Persiste en general la idea de quedarse en la misma zona. La unidad cerrada es una aspiración de las zonas 1, 2 y 4 pero no de la zona 3. El traslado a Laureles y El Poblado no parece ser muy deseado, aunque son los sitios donde se desarrolló más la construcción de vivienda.

□ Composición familiar:

Este cuadro revela algo que ya se esperaba encontrar, la variedad de composiciones familiares en una muestra tan reducida.

Además de la familia nuclear y extensa (con sobrinos, nietos, yerno, primos) existe la familia incompleta con la madre como cabeza de hogar, matrimonios sin hijos, mujeres solas de tres generaciones, etcétera. Pero las viviendas son diseñadas solo para familias nucleares.

COMPOSICIÓN FAMILIAR	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Padre, madre e hijos	3	4	13	11
Abuela, hijas, nietas	2			
Papá, mamá, hijos, hermanos, nietos	1			
Solo	1			
Mamá, hija	1		3	1
Papá y hermanos	1			
Yerno, suegra, hijos, nietos	1	1	1	1
Esposos, sobrinos		1	1	
Padres, abuelos, hermanos		1		
Tío, sobrino		1		
Esposos		1	2	1
Padre, madre, hijos, tío, hermano		1		
Tío, tía, hijos, sobrina, prima				1
Hermano, hermana, sobrinos				1
Esposos, cuñada				2
Esposos, hijos, nietos				2
Esposa, hijos, cuñados				1

Es significativo que en una muestra tan reducida se encuentre tanta variedad de familias en las zonas 1 y 2.

El mayor número de familias es la familia extensa que es aquella en la que se incorporan sobrinos, yernos, nietos, etcétera.

La zona 4 ofrece una mayor cantidad de conformaciones familiares, dado que en dichas viviendas se acoge como familia una relación de parentesco más amplio.

- Rangos de edades por zonas:

(Tabla 19)

COMPOSICIÓN POR SEXO Y POR EDAD	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Hombres mayores de 18	12	18	23	34
Mujeres mayores de 18	19	13	31	27
Hombres menores de 18	7	9	10	18
Mujeres menores de 18	6	5	16	17

Se destaca el grupo de población mayor de 18 años. Esto llama la atención en el sentido de corroborar el cambio demográfico de la población urbana, en el cual se disminuye drásticamente la población infantil que se concentraba en los años 50 y 60. Pero igual, muestra como debe cambiar el enfoque de los equipamientos urbanos complementarios a la vivienda, dado que tienen que responder a las demandas más exigentes de una mayoritaria población de jóvenes.

- Composición por estado civil y sexo:

(Tabla 20)

COMPOSICIÓN ENTRE EL ESTADO CIVIL, EL SEXO Y LA EDAD	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Hombre solteros mayores de 18	5	7	8	9
Mujeres solteras mayores de 18	10	2	13	11

En las zonas 1, 3 y 4 predominan las mujeres, y sobresale que en la zona 1 el porcentaje de mujeres es el doble que el de hombres.

Comparación entre tablas 19–20:

COMPARACIÓN 19 – 20	ZONA 1	ZONA 2	ZONA 3	ZONA 4
Hombres casados	7	11	14	25
Mujeres casadas	9	11	18	18
Niños	13	14	26	37

Los niños no son significativamente menos en las urbanizaciones del centro, teniendo en cuenta que número las urbanizaciones analizadas son la mitad de las zonas 3 y 4.

Sí se nota una mayor predominancia de niños en la zona cuatro.

Se podría pensar en hacer más espacios de comunicación femenina en las zonas 1, 3 y 4 donde las mujeres son mayoría, y adecuar los espacios a esta condición.

Se requieren espacios de socialización en todas las zonas, y para todas las edades.

Análisis del tipo de vivienda en relación con el tipo de familias que las habitan:

Se clasificaron los tipos de vivienda en cuatro, así:

Vivienda 1 - V1: Es la tipología que corresponde al límite inferior. La vivienda más comercial, que contiene el “*mínimum minimorum*” ofertado por las empresas constructoras, la cual consta de: *sala-comedor (S/C) unificados, cocineta, 2 alcobas y 1 baño*. Está presente en proyectos de apartamentos o casas bifamiliares (segundo piso).

Vivienda 2 - V2: Es el tipo intermedio predominante en la franja de estudio, con calidades arquitectónicas y espaciales limitadas. Ocupa en un alto porcentaje el área del lote, es

decir, con pocas posibilidades de ampliación. Consta de: *Salón/comedor, cocineta, 2 alcobas, 2 baños, posible ampliación o espacio adicional*. Se presenta en proyectos de apartamentos, casas unifamiliares, casas bifamiliares primer o segundo piso.

Vivienda 3 - V3: En el momento de recurrir a las ampliaciones o mejoras, que puede introducir por las áreas dejadas en el proyecto para futura ampliación, puede alcanzar las cualidades y capacidades del tipo V4. Consta de: *3 alcobas, sala y comedor o S/C confortables, cocina, 2 baños y 1 garaje*. Se presenta en proyectos de apartamentos y en casas; unifamiliares y bifamiliares.

Vivienda 4 - V4: Es la vivienda de mayores y mejores calidades arquitectónicas y espaciales, es el límite superior de la franja en estudio. Consta de: *3 o más alcobas, con diseño especial la alcoba principal, sala y comedor o S/C confortables, cocina, 2 baños y 1 garaje*. Se presenta en proyectos de apartamentos o casas unifamiliares de 1 ó 2 pisos.

Los tipos de familia también se clasificaron. Para hacerlo no se acude simplemente a la composición demográfica, sino que también está en relación con el nivel de ingresos, estabilidad o inestabilidad de los integrantes que la componen. Se clasificaron así:

Familia 1 – F1: Madres solteras, parejas mayores con hijos infantiles, baja capacitación, desempleo o inestabilidad laboral. *Familia producto del desequilibrio estructural*.

Familia 2 – F2: Son los mismos casos en cuanto a composición familiar que F4, pero con carga adicional, sin capacitación, con bajos ingresos, por lo cual hablamos de una *familia con desequilibrio manejable*. Con posibilidades de superarse.

Familia 3 – F3: Familia nuclear, padres adultos de más de 45 años con hijos jóvenes de edades intermedias (rondando los 18 años), sin cargas adicionales. Con ingresos estables. En ambos casos se habla de una *familia con estabilidad*. (*Línea de estabilidad*).

Familia 4 – F4: Corresponde a un tipo de familia clase media, en donde los padres, ya sea uno o la familia nuclear son mayores de 45 años, con posición laboral estable que garantiza su ingreso regular y genera excedentes. Tienen hijos mayores que aportan económicamente. Hablamos de una *familia con superávit*.

Con esta metodología de análisis, se trataba de establecer los niveles de correspondencia entre las familias, entendidas como empresas familiares con una determinada capacidad económica y unos determinados niveles de sostenibilidad⁴⁷ en el tiempo (un estimado de 10-15 años que es el tiempo de amortización de una vivienda). Esto relacionado con el tipo de vivienda, asumiendo que una vivienda (dentro del mismo estrato) con más comodidades es más costosa.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Del total de encuestas (68) el 60% (41) corresponde a familias en las que el tipo de familia se corresponde con el mismo tipo de vivienda predominando ampliamente las relaciones F3 – V3 (69% de los casos). La segunda relación dominante es F4 –V4 (39%).

Un 19% del total de encuestas corresponden a situaciones en las que las familias viven en casas mejores de las que correspondería a su capacidad. Relaciones: F2 – V3, F3 – V4. O sea que las familias tendrían un cierto grado de vulnerabilidad para permanecer en la vivienda.

El otro 19% corresponde a la situación contraria, o sea en las que las familias tendrían capacidad económica de sostenibilidad para pagar una vivienda mejor que la que tienen.

De las 68 familias, 35 (el 50%) corresponden a las de tipo F3, 25 (el 36%) a las de tipo F4 y 8 (11%) a las de tipo F2.

⁴⁷ La sostenibilidad se midió a partir de variables como: ingresos, número de personas trabajando, edad de los miembros, niveles de dependencia en función de dichas edades.

Como conclusiones a este panorama podemos decir que, aunque la muestra no tiene ningún valor estadístico sí muestra claramente una tendencia a que la mayoría de las familias (60%) saben identificar la vivienda que está al nivel de sus posibilidades. Pero un grupo importante (40%) se divide entre familias que aspiran a que sus compromisos en materia de vivienda estén por debajo de sus capacidad hipotética de gastos en vivienda (20%) y la otra mitad, por el contrario, le estaría apostando a una vivienda por encima de sus (hipotéticas) capacidades de gasto en vivienda.

Otro aspecto hace relación a que la mitad de las familias corresponden al nivel (F3) medio asumido para este tipo de viviendas como el típico. Mientras que el (36%) corresponderían al tipo F4 de familias, las que para nuestro análisis estarían en capacidad de ocupar una vivienda mejor y el 11% de familias (F2) representan situaciones de un relativo “desequilibrio” en tanto se encuentran ocupando viviendas mejores de las que deberían.

Por último, cabe señalar que en 10 casos (15%) las familias mejoraron el nivel de sus viviendas incorporándoles nuevos espacios, baños, garaje, etc.

Conclusiones generales de la encuesta:

Obviando la poca representatividad de la muestra (63 encuestas) que magnifica algunos datos por cuenta del azar, la lectura de los resultados de la misma nos permite concluir que no hay una marcada diferencia entre las formas de vida, expectativas de compra de vivienda e idealización de la vivienda deseada, en ninguno de los cuatro territorios en los que el comercio de la vivienda ha dividido la ciudad.

La división territorial en zonas hace relación solo a los criterios de valoración urbanística socialmente aceptados y que se resumen en zonas de clase alta, media media y media baja y que llevan implícitas valoraciones respecto a: seguridad, prestigio, valorización, etcétera, pues ya hace tiempos la vivienda responde al esquema funcional de tres alcobas, 2 servicios sanitario, una cocina y una sala comedor con más o menos acabados

y más o menos ornamentación. Estos últimos componentes si muy ligados a los ingresos en el momento de la compra, ellos son un componente importante del valor agregado a la vivienda.

La vivienda, entonces, aquí, no es ese espacio idealizado y complejo que plantea el Plan Estratégico para Medellín, donde se asume la vivienda como hábitat, sino que solo tiene un valor patrimonial, un valor de cambio, se ha transformado en un bien de uso, en una mercancía.

Se evidencia además que la gente no exige derechos sobre lo que compra. Sólo encontramos una familia que reclama por el mal diseño de la vivienda. La compra se hace de manera pasiva: "lo que buenamente se entregó por lo que se podía pagar.

En algunos de los otros municipios del Valle los precios se bajan para compensar las distancias y acceder a la ciudad.

Se aprecia un descenso de estrato por localización al producirse el cambio de vivienda. Sobre todo en familias muy jóvenes.

El futuro usuario es más exigente antes de comprar la vivienda. Todos los imaginarios caben en sus expectativas: progreso, prestigio, seguridad, valorización, vecindario, etcétera, una vez comprada, tiende a adaptarse y en general tiende a ver más las ventajas que las desventajas.

- La localización no la decide la gente ni participa. Este factor juega un papel importante en la vivienda imaginada.
- Es necesario profundizar en la vivienda imaginada tratando de determinar aspectos intangibles de los imaginarios que se mueven en esta.
- Las unidades cerradas son una estrategia comercial a la aspiración más o menos confusa de seguridad que tiene la gente. Las secuelas urbanas de estas son

fuertemente negativas y no resulta tan claro su beneficio en términos de la tan publicitada seguridad.

- No queda que la gente al cambiar de vivienda busca **espacio**, lo que lamentablemente no puede encontrar. Las viviendas que ofrecen posibilidad de ampliación son una salida a esta justa aspiración.
- Se percibe una cierta idealización de la casa anterior en cuanto a las mejores condiciones del entorno (vecindario).
- La búsqueda de independencia de las familias en su mayoría jóvenes habla claramente de la necesidad de separarse del núcleo familiar de los padres, o de no querer compartir la vivienda con otra familia.
- La vivienda nueva diseñada y construida bajo las pautas de la ingeniería y la arquitectura permite acceder a niveles de bienestar en la vivienda en términos de higiene, confort y racionalidad de operación, ello garantiza un reconocido bienestar en los habitantes. No obstante existen otros aspectos de insatisfacción entre los cuales el más importante se refiere a lo reducido de los espacios, a los acabados de baja calidad y en general a lo estrecho e insuficiente de las áreas de servicio, baños, cocinas y ropas.

La poca flexibilidad de los diseños sumado a lo estrecho de los espacios producen un resultado desastroso en la calidad espacial.

Este problema es percibido por la gente como faltante, como algo que permitiría mejorar la vivienda.

Los hábitos tradicionales como la cocción y el lavado de ropas que implicaba estregar, tender la ropa al sol y planchar y así como algunos hábitos de aseo, no cuentan con espacio suficiente en la vivienda actual. Los que se han incorporado: ver televisión,

estudiar, usar el computador, se acomodan precariamente dentro del diseño que sigue siendo tradicional.

Existen conflictos entre la forma de vida y los manuales de convivencia que exige la administración.

En relación con las dinámicas sociales, lo que más importa es lo relacional, hay más quejas de que los vecinos no saluden que de las condiciones físicas del espacio. No hay casi participación. Los conflictos son particulares, localizados en ciertas urbanizaciones a tendencias generales.

En general se aprecian pocos conflictos expresados con claridad en la muestra, aunque de manera indirecta se pueden leer algunos como de insatisfacción, de resignación, de inseguridad, entre otros.

Respecto a la participación hay grupos que tienen participación limitada a eventos pero no como forma de convivencia. La junta administrativa se percibe como algo externo.

Respecto a las relaciones de la urbanización con los sectores aledaños, existen relaciones anteriores con otros vecindarios, estos se siguen conservando, mientras que el contacto con el entorno inmediato es poco frecuente.

En la Zona 1 la relación es directa con su entorno, se valoran las ventajas comparativas luego de estar allí, no antes, aunque la relación entre vecinos es más escasa y difícil. En la Zona 2 se establecen relaciones con lugares más distantes; hay adaptabilidad grande con los inconvenientes del tránsito, la gente es flexible y no tiene objeción con la falta de espacio público.

En relación a si existe el deseo de traslado a otro sitio: en la Zona 3 no hay motivos para cambiar. En la Zona 4 se tiene aspiraciones hacia sitios como la 80, el Poblado, La Mota, Belén. Los de este sector quieren volver al sitio de donde provenían. En la Zona 2

manifiestan interés en traslados, lejos hacia casas rurales. En la Zona 1 se aspira a cambiar de estrato, así signifique cambiar de lugar, aunque no necesariamente de zona.

Algunas reflexiones sobre imaginarios y realidades derivadas de la lectura de la encuesta

Si bien 63 encuestas se constituyen en una muestra que no permite hacer inferencias que cubran y den cuenta de las complejas formas en las que el habitar contemporáneo urbano cobra vida, sí es posible encontrar en las respuestas un claro reflejo de tales prácticas, cruzadas por imaginarios, valoraciones, sueños y temores perfectamente delineados.

Las ciudades contemporáneas promueven la movilización de sus habitantes: desde las lógicas de la reducción a mercancía de la casa, que conlleve formas de consumo y disfrute análogas a las de cualquier producto, hasta las crisis y bonanzas económicas, las zonas que se deterioran o recuperan, la movilidad social, las migraciones internas y externas, etcétera, son todos ellos factores claramente identificables en nuestra muestra, sin que predomine ninguno de ellos en forma ostensible. De todas maneras, es claro, eso sí, que las pertenencias barriales y apegos a territorios y formas de vida singularizadas van desapareciendo inexorablemente, reemplazándose por formas de relación más anodinas y fugaces, acordes con el carácter análogo de los espacios metropolitanos.

Es también claro que, en general, se da una renuncia a espacios mayores a cambio de otro tipo de “ventajas” o motivados por nuevas realidades: urbanizaciones cerradas, racionalización de los espacios, entrada de la mujer al mundo laboral, temprana escolarización de los hijos, acceso a servicios y/o consumos tangibles o imaginarios. Las decisiones no son tampoco plenamente identificables con cambios profundos en las mentalidades: de hecho, la seguridad, el “progresar”, la centralidad, etcétera, son razones que vienen siendo aducidas en los discursos que promueven y justifican las zonas recién incorporadas a la ciudad desde hace ya un buen trecho, como que sirvieron a la “colonización” de barrios como Fátima, Laureles, Robledo, etcétera. Aparecen ciertos

matices contemporáneos (calidad ambiental, seguridad, inversión), pero incluso el carácter de proyecto que supone la vivienda para las familias en proceso de crecimiento, se subordina a factores muy racionales. Una característica común atraviesa claramente en este segmento la adquisición de vivienda: esta se concibe en abstracción del tejido urbano que la rodea y de la que esta hace parte: lejanía, cercanía, acceso, etcétera, se convierten en los casi únicos vectores para relacionar la vivienda con la ciudad, haciendo de los conjuntos enclaves separados y autónomos de la ciudad, haciendo corresponder la casi universal malla de "protección" en una materialización de las barreras mentales que perciben la ciudad como potencialmente peligrosa, fuente de servicios que se usan y con la que no cabe más relación, y el entorno de la unidad cerrada como útero protector.

Las razones que podrían ligar la edad de los habitantes con la adquisición de vivienda señalan de modo casi predecible que se da una concentración mayor en usuarios jóvenes, con familias recién constituidas o en crecimiento. Sin embargo, al cruzar este factor con la idea de que la vivienda es inversión rentable, sólo se comprueba una moderada valorización en los proyectos analizados, apareciendo más bien un conjunto de factores imaginarios que justifican, más allá del carácter de inversión, la compra de vivienda: la posesión de vivienda se justifica per se como forma simbólica de consolidación de un proyecto de vida, de la constitución de una familia, del compartir sueños, de asegurar un hipotético patrimonio familiar, etcétera.

Al contrario de la percepción que de forma espontánea surgiría de contemplar las características de Medellín y su escasez de terrenos para desarrollar proyectos de vivienda, y que llevarían a pensar que los constructos y usuarios se inclinan por los edificios de apartamento, en este segmento circulan más las soluciones de vivienda tipificadas como casas, prorrogando un tanto la noción tradicional de agrupamiento y urbanismo barrial. Estas casas presentan un diseño y aprovechamiento de espacios más afín al de los apartamentos, hibridando así dos formas imaginarias: la "comodidad" de la casa y las del edificio de apartamentos: independencia, seguridad, afinidad entre vecinos, etcétera.

En el capítulo pertinente al imaginario del futuro, son los acabados de un cierto lujo, los servicios suntuarios (piscina), los que pautan las ideas sobre el mejoramiento, al lado de deseos un tanto más pragmáticos: ampliaciones, mejoramiento de espacios públicos, etcétera. Es notable constatar un acomodamiento a las condiciones propuestas por el diseño básico ofrecido por los constructores y diseñadores, lo que tal vez apuntaría tanto al cambio de uso de la casa, reducida a refugio básico que permite funciones igualmente básicas (dormir, comer, ver TV. , lavar...), y bien lejos de la añorada posibilidad de “habitar”, como a la forma pragmática en la que se concrete la compra y uso de la casa, limitando la posibilidad de imaginar formas más creativas y ambiciosas de personalizar la vivienda.

Las restricciones que mantienen la uniformidad de los conjuntos residenciales actúan también como freno a la posibilidad de imaginarios más atrevidos a futuro, así como el entregar en manos de profesionales (arquitectos, diseñadores, constructores, mercaderistas y publicistas) los medios de diseño del habitar, haciendo de la casa y sus funciones un producto diseñado para que el usuario se adapte a él, y no al contrario. Este “ready to wear” de la vivienda segmenta claramente, desde una perspectiva economicista, e acceso no solo al bien material sino a los modelos imaginarios y a los objetos deseables. Así, la ciudad no es un laboratorio donde se dan complejas interacciones, sino que se va convirtiendo en una serie de espacios de circulación restringida, no sólo en su configuración física, sino en su conformación imaginaria: las idealizaciones y el papel que antes tiene la vivienda como aglutinador familiar y de proyectos de vida comunitaria, desaparece, añadiéndose a esto una desaparición y redefinición de los espacios públicos, que llevan a extremar, por las vías del miedo y los controles privados, la agorafobia urbana. Si la casa ya no es soñada por sus usuarios, sometidos a los sueños estandarizados y racionalizantes a rajatabla, y si el espacio público y el tejido urbano dejan de ofrecer alternativas para vivir en una dimensión pública, los repliegues a maneras de habitar pragmáticos y de poca calidad imaginaria se imponen, lo mismo que el desinterés y el encapullamiento del habitante hacia su ciudad. Este doble recorte es más dramático en este segmento poblacional (estratos 3 y 4), en tanto la tensión económica y social no le permite una mera satisfacción ligada al techo, y sus posibilidades no le permiten más que imaginar a la medida de formas de consumo

ostentatorias y poco ligadas a sus posibilidades reales. Es en este punto desde donde debe partirse para generar prácticas reales de construir (y construirse) como habitantes que disfrutan y pueden imaginar su vivienda y su ciudad.

ADMINISTRADORES PROMOTORES

Durante el proceso de investigación se realizaron reuniones con algunos promotores y administradores con el propósito de escuchar su opinión en torno a los propósitos e inquietudes del equipo de investigación en torno a las experiencias de su trabajo, problemas, conflictos y recomendaciones.

Problemas y conflictos

□ *Los jóvenes y los niños:*

- Las urbanizaciones no pensaron en los jóvenes ni en los niños. Las zonas de juego que se prometieron no se cumplieron en algunos casos. Donde existen son inadecuados y precarios.
- Con los jóvenes se presentan muchos conflictos, hay consumo de drogas.
- El espacio de juego y recreación de jóvenes y niños se disputa con las áreas de parqueo de los vehículos, pues no se previó un espacio propio para estas actividades.
- Los jóvenes tienen poco interés por los espacios comunes.

□ *Los adultos:*

- Poco sociables
- Predominio del individualismo

- Poco interés y desconocimiento con respecto a los reglamentos de propiedad horizontal y las normas de convivencia.
- Bajo nivel de asistencia a asambleas.

- *Otros conflictos:*
 - Conflicto con el lavado de autos
 - Conflicto con el arrojado de basuras y agua por los balcones
 - Ruido por fiestas hasta altas horas de la noche
 - Mala utilización del espacio público
 - Problemas con perros y mascotas

- *Conclusiones:*
 - Las urbanizaciones no contemplan soluciones para las demandas de espacios de juego y recreación para jóvenes y niños. Lo que se promete y entrega en esta materia son simulacros que no satisfacen estas necesidades.
 - Los espacios previstos para estos fines son los mismos que se le entregan al vehículo.
 - La persistencia del individualismo entre los residentes. Su bajo interés por lo colectivo denota que el espacio residencial que se habita, no crea sentido de pertenencia ni apropiación.
 - Al usuario no se lo prepara para vivir en comunidad solo le interesa venderle la vivienda y realizar así la mercancía.

Relaciones con comunicaciones vecinas

- Se coordinan para programas comunes diferentes administraciones de programas vecinos.
- Se realizan campañas conjuntas con buenos resultados

- En estratos más bajos se presentan conflictos graves entre recién llegados y nativos. En particular cuando la valorización no aporta nada a la localidad y solo apropia lo que ya existe.
 - Si hay un trabajo previo con los vecinos y los criterios de selección tienen en cuenta otras condiciones además del poder de compra, las comunidades se integran mejor entre ellas y con los vecinos.
 - Es importante mantener una actividad educativa permanente con los residentes.
 - Si hay diferencia de estrato entre los recién llegados y los nativos, siendo más alto el de los primeros, se requiere hacer un trabajo de acercamiento, de lo contrario los conflictos no se dejan esperar.
 - Si la urbanización nueva prevé la dotación de equipamiento para compartir con los vecinos las relaciones son buenas.
- Conclusiones:
- Existen dos aspectos que es necesario tener en cuenta para garantizar una buena incorporación de los nuevos desarrollos residenciales con los barrios y asentamientos vecinos.
 - Se deben preparar las familias que a ocupar el nuevo desarrollo para que ganen coherencia interna y puedan interactuar con los vecinos.
 - Los nuevos desarrollos deben preocuparse por las necesidades y las exigencias del entorno que van a ocupar. Deben aportar a los mismos en la medida en que también van a apropiarse beneficios ya incorporados al lugar.

Tipo de familias

- Predominio de parejas jóvenes (entre 25-35 años). Frecuentemente ambos tienen que trabajar para poder pagar la vivienda. Ello implica que los jóvenes y niños permanecen solos buena parte del día o a cargo de algún adulto familiar, pero en muchos casos son vecinos o empleadas.

- Las parejas llegan sin hijos, después de residir en el sitio 3 ó 4 años comienzan a tener familia.
- Predomino de profesionales y obreros calificados y trabajadores independientes.
- Hay microempresas caseras. Se tiende a darle un uso económico a la vivienda.
- El número de hijos va de 1 a 3
- Se ve en aumento el número de personas que viven solas.

□ Conclusión:

Existe una gran diversidad de aspectos sociales, demográficos, antropológicos que no se están estudiando y que deben ser materia de estudio, con el fin de mejorar el producto de vivienda que se está ofreciendo a estos grupos medios de la población.

ACERCA DEL IMAGINARIO DE LA VIVIENDA

Ni la vivienda es una entelequia inmune a la historia, ni se construye sólo con materiales: las formas sociales de representación, con sus imaginarios constelados en imágenes, con sus redes de relación y circulación, con sus concreciones histórico-culturales específicas, *son tan definitorias* como los elementos materiales con los cuales se edifica. Las formas de habitar igualmente están atravesadas por procesos y vectores que no permanecen estáticos, que se saturan de los imperativos tecnológicos (y no sólo en el sentido de *tecnologías maquínicas*, sino también *sígnicas o sociales*), de formas constructivas, de deseos y frustraciones colectivas e individuales.

Así, los actores primordiales de nuestra investigación, usuarios, constructores, diseñadores, promotores y administradores, hacen suyos puntos de vista, esperanzas y *justificaciones, promueven y se involucran en encuentros y desencuentros* alrededor de la vivienda. Además de adquirir una mercancía que circula dentro de los canales y condiciones fluctuantes del mercado inmobiliario, la vivienda representa y concreta valores imaginarios que se despliegan en su materialidad y en las formas de relación que

con tales objetos, *actores y procesos se entablan*, y que son *tan o aún* más definitivos para concretar y justificar la decisión de compra. En definitiva, el filtro resultante de expectativas y de los valores resultantes de las representaciones individuales y colectivas, es el que tamiza la materialidad misma del espacio construido y el confiere la *deseabilidad o las aversiones que conjuntamente*, y sin saberlo plenamente, han configurado los actores implicados en el proceso.

Imaginarios de seguridad, confort y estatus pautan el mapa básico en el que se definen los perfiles de la vivienda deseada en este grupo de usuario, y sobre los que ha de negociarse con los demás implicados en el proceso de adquisición de vivienda. Estos vectores, insistamos en ello, no son menos reales que los definidos por el carácter de inversión que representa la vivienda, por su cercanía al trabajo o al colegio, el deseo de permanecer o emigrar de un sector de la ciudad. No podría trazarse en últimas una *frontera nítida, inequívoca, entre razones de uno u otro cuño*, entre los factores imaginarios y los reales, en tanto ambos se entrecruzan y se hacen indistinguibles, cobrando un carácter tangible tan ineludible que el éxito o fracaso de un proyecto da buena cuenta de tal fenómeno.

Las transformaciones sociales experimentadas por las familias en su funcionamiento y en su dimensión simbólica, las migraciones internas y la movilidad de los habitantes ciudadanos, las tecnologías del habitar y las constructivas, los problemas estructurales de *financiación de vivienda, el intento por maximizar el uso del suelo urbano*, la hiperracionalización del diseño de la vivienda básica, la feudalización del espacio urbano y la privatización de lo público, son en líneas gruesas, las tendencias y fuerzas que modelan los territorios construidos de nuestra ciudad.

La fabulación que se va generando crea complicidades que podrían apuntar a respuestas en la creación de formas de *habitar innovadoras*, consecuentes con las mutaciones que conlleva nuestra vida contemporánea. Sin embargo estas fabulaciones se limitan a ser miradas como efectos colaterales, que por escaparse a una planeación precisa, se consideran como aportes indeseables para la construcción, el diseño o la *circulación y uso de vivienda*. De este modo, se cercena la posibilidad de escapar a moldes

preestablecidos que dan soluciones básicas a entes abstractos, a-históricos. De algún modo, ello se traduce en un anclaje conservador en la cultura del hábitat promovida por la construcción de vivienda en este segmento, formas a las que el usuario debe *resignarse y adaptarse, cediendo sus expectativas o ni siquiera formulándolas* al saber que no encontrará eco.

Generados diálogos fluidos a través de formas de relación donde los roles no se reduzcan a vender y comprar, a diseñar con base en mínimos y fórmulas, a mercadear, se imponen como horizontes a partir de los cuales puedan reflejarse los cambios e imaginarios *emergentes o consolidados y las posibilidades de construir y de participar en espacios* educativos y de intercambio que permitan replantear las posiciones y estrategias de todos aquellos que intervienen en esta actividad. Este horizonte no está construido, ni hay fórmulas preestablecidas, pero lo que sí indudablemente pide es creatividad y apertura *para iniciar una exploración que conduzca a formas de construir ciudad bien distintas a las* hasta hoy imperantes.

La reducción instrumental que el mercado y la publicidad hacen de los usuarios, sus estereotipos y modelos homogéneos, reclaman una relectura y contextualización urgentes: ni familias, ni rutinas cotidianas ni roles sociales son hoy los mismos que aparecen reiterativamente en las fáciles fórmulas empleadas. Las movilidades sociales y culturales urgen la creación de instrumentos sensibles, que sean capaces de dar respuesta a las mutaciones materiales y simbólicas que hoy nos atraviesan y van dejando emerger nuevas formas de habitar y nuevos habitantes. La densa red simbólica en la que se instala nuestra ciudad, ya no más un pequeño valle andino aislado, sino un nodo más en la red planetaria que medios de comunicación e información, reclama formas de inscripción global y adaptaciones locales, a caballo entre una modernidad incompleta y formas rurales residuales que se manifiestan, entre otras muchas formas, cuando hacen estallar conflictos de vecindad, de sospecha por lo que se sale de las confortables rutinas. Por ello, el habitar ha dejado de ser un simple encajar en lo ya conocido, y pasa a estar inscrito en lo múltiple, lo complejo y conflictivo, pero, por las mismas razones, lleno de posibilidades de enriquecimiento vital, de apertura a las otredades emergentes.

En esta investigación, la rutina y lo previsible aparecen como la norma entre *diseñadores, constructores, promotores y usuarios*: moldes repetidos, usos de vivienda y de espacios signados por lo obvio, usuarios que han de usar una gran cantidad de recursos e ingenio para lograr que sus viviendas den satisfacción a sus necesidades y características socio-familiares, formas de comercialización poco creativas y engañosas, se repiten sin darse cuenta de su escasa contribución al hacer ciudad y ciudadanía, movilizando conflictos innecesarios que hacen del convivir cotidiano un mapa de síntomas de las difíciles adaptaciones y concesiones a las que son forzados los usuarios, con el agravante de que *es en este segmento de clase media donde se focalizan los imaginarios de ascenso social*, fundados en la sobrevaloración del estatus, en la mitificación de usos y roles, y en un mercado que se cierra cada vez más a un acceso claro a la vivienda.

Imaginar, construir y devolver el carácter propositivo a los actores implicados, supone un *cambio completo en la forma de concebir el habitar, las calidades ligadas a tal actividad*, las lógicas de circulación y de apropiación de espacios construidos, los intercambios con el tejido urbano, las lógicas y tácticas de acceso, circulación y apropiación de la vivienda y su entorno urbano. Ello supone un reparto de acciones responsables y roles que han de forjarse a través de mediaciones cívicas y comerciales, de legislaciones más atentas a las formas que hoy asumen las ciudades, de autorregulación, de cualificación e innovación de indicadores y modelos acerca de la calidad en la habitabilidad y el urbanismo. La cultura del habitar no es sólo externa, y, por ello, ni total ni exactamente medibles: *al ser internalizada, apropiada, filtrada, interpretada por los usuarios, se recompone y estructura un hábitat con nichos, redes y roles específicos*. Diseñar y construir revelan los desajustes derivados de la lentitud o rapidez en la emergencia de los nuevos patrones de habitabilidad, pero cuando estas actividades sólo se atienen a las pautas mercantiles, y *cuando las legislaciones permiten que ello suceda*, quien directamente sufre es la ciudad, la posibilidad de convivencia.

El imaginario de la vivienda desde el estudio de mercado y el promotor

Los estudios permanentes que realizan Camacol Antioquia y la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, tienen el propósito de conocer anticipadamente la magnitud de la oferta y demanda, los deseos y capacidad de compra de los potenciales compradores. Se presume que el conocimiento anticipado y periódico de dicha información permite la toma de decisiones por parte de las empresas constructoras sobre la inversión y planeación de nuevos proyectos, disminuyendo los altos riesgos de inversión.

Estos estudio se justifica en los siguientes criterios:

- ❑ La vivienda es el sitio donde el hombre satisface sus necesidades prioritarias: da abrigo, permite el desarrollo como individuo y ser social; lo anteriormente esbozado es un planteamiento que no acalla en ningún momento el percibirla ante todo como un hecho económico por su incidencia en el empleo y el estímulo a actividades económicas conexas.
- ❑ Se considera el mercado de la vivienda competitivo y muy variable.
- ❑ El conocimiento de ese mercado es un elemento estratégico para el éxito y supervivencia de las empresas.
- ❑ La inversión y planeación se basa en parámetros “objetivos”.

Esos parámetros objetivos obviamente definen el tipo de análisis aplicado al mercado y prefiguran, para nosotros, la manera como los gremios que agrupan los promotores, conciben ideológicamente a la vivienda. Conocer la dinámica de la actividad edificadora residencial en términos de oferta, según los objetivos del estudio, implica: cuantificarla y medirla por sectores urbanos y rangos de precio; determinar la magnitud de la oferta inmediata y futura de acuerdo a la sectorización definida y por rangos de área; detectar las principales características: área unitaria, tipo de vivienda, número de alcobas y baños,

disponibilidad de parqueaderos, etcétera; y por último evaluar la dinámica de la oferta, producción, ventas y precios.

Allí se observa: cuantificar, determinar la magnitud, detectar, evaluar la dinámica. Obviamente es una lógica de mercado, donde algunos factores considerados como “sociales”, también son parámetros estadísticos con indicadores de cantidad.

Entre tanto el estudio de demanda está orientado a permitirle a los promotores “facilitar la planeación de los nuevos proyectos y el análisis de las posibilidades que presentan los diferentes segmentos del mercado”. En síntesis, es considerado como una herramienta fundamental para la toma de las decisiones empresariales y el diseño de los proyectos.

En estos estudios se apunta a analizar la “cuantía y naturaleza de la demanda efectiva e insatisfecha, gustos y preferencias del demandante”. Es, pues, la visión que desde el usuario obtienen los encargados del estudio para los promotores. Por ello mismo les es fundamental “identificar las principales características socioeconómicas” y en últimas sus “necesidades y deseos acerca de la vivienda”.

En cada estrato socioeconómico se pretende determinar los motivos por los cuales desean comprar vivienda y la intensidad del deseo (sí ya comenzó o no la búsqueda, el tiempo que llevan, período en que comenzarían y las razones para no haber comprado o iniciado la búsqueda); las características de los hogares que desean comprar vivienda: ingreso familiar, tamaño de las familias, forma de tenencia del inmueble, ocupación del jefe del hogar, forma de pago preferida, disponibilidad y origen de los recursos; los deseos y preferencias en cuanto a ubicación, estado y tipo de vivienda, número de alcobas y de baños para la familia y servicios comunes, disponibilidad de alcoba de servicio, baño social y biblioteca; la aceptación que tienen determinados sectores geográficos de acuerdo con el estrato social; y detectar la aceptación de las familias para sacrificar acabados a cambio de mayor área y asumir un menor precio pero en un barrio de estrato inmediatamente inferior al que habitan.

Como se percibe es una descripción demasiado genérica del entorno donde deberá intervenir el promotor-constructor; es lo preexistente, que supone una caracterización de los sectores de la ciudad pero desde la cuantificación, análisis de economía urbana, donde el estudio mercado de la vivienda predetermina unos indicadores para el producto.

Para el promotor inmobiliario en esencia, y lo ratifican los estudios, la vivienda no es un hábitat sino un producto, como tal es un problema financiero y de comercialización: saber comprar un lote, hacerlo rentable y saberlo mercadear. La optimización está regida por la disminución de áreas, las densidades, los procesos constructivos y la rotación. Allí la norma del ordenamiento y regulación urbana se pueden mover políticamente; debido a su misma generalidad hay ocasiones en que se pueden argumentar limitaciones claras y no dañinas, y al ser la norma abstracta, permite el juego de negociación, siendo vista esta negociación no como una violación o trampa, sino como otro juego de las posibilidades.

La vivienda en su imaginario está regida por reglas básicas y si se quiere simples: qué puede comprar y qué puede aguantar la gente. El tipo de vivienda sale de una fórmula, $m^2 \times \$/m^2$. Y el producto resulta de la capacidad de pago del consumidor y el comportamiento o tendencias dominantes cuantitativas del mercado.

Para el promotor inmobiliario no existe otra investigación que la de mercado y la experiencia acumulada por ellos y las firmas de la competencia. Los ritmos de venta, los productos exitosos entre los usuarios y los proyectos afines a los de las firmas de la competencia determinan seguir o no con el producto. La sostenibilidad del producto en el mercado está determinado por las densidades logradas, por la velocidad de la venta, y la aceptación en el gusto del consumidor.

El imaginario desde el usuario/consumidor

En los estudios de demanda de Camacol y La Lonja, si bien las razones que se plantean como factores principales para comprar vivienda tienen el propósito de cuantificarse, darle

un valor porcentual, hay otros aspectos que configuran el imaginario alrededor de la vivienda. Y aunque los argumentos esgrimidos como motivo principal para desear comprar vivienda o para insistir en su compra, son de orden económico, y priman sobre los demás, algunos dejan entrever la manera que se concibe la ciudad, el territorio y la propia vivienda.

En primer orden están: no seguir pagando arrendamiento, mejorar ubicación y estabilidad económica; pero después se plantean el disfrutar de más área y vivir en forma independiente y tener privacidad. Otros argumentos son:

- Disponer vivienda en mejor estado
- Disfrutar de más área
- Gozar de mayores comodidades interiores
- Disponer de menos área
- Cambiar a unidad cerrada
- Invertir para revender
- Invertir para arrendar
- Conformar nuevo hogar
- Cambiar de casa a apartamento
- Cambiar de apartamento a casa
- Disponer de servicios comunes
- Mejorar estatus social

En todos los estratos el mayor porcentaje para seguir buscando es el no haber encontrado una vivienda que se ajuste a su presupuesto .

- Cuotas mensuales muy altas
- Cuotas iniciales muy altas
- No ha encontrado en el sitio deseado
- No ha encontrado del tamaño deseado

- ❑ Esperar vender la que tiene
- ❑ Esperando aprobación crédito
- ❑ No ha encontrado del diseño deseado

Prima lo económico sobre cualquier otro causal.

Los habitantes de sectores más bajos son procedentes de cualquier parte de la ciudad y aun fuera de ella. La publicidad realizada por la promotora de ventas los atrae mediante el señuelo de los costos, las condiciones espaciales de la urbanización, proximidades a lugares de referencia urbana, facilidad de comunicación, etcétera. Este usuario fundamentalmente busca que su presupuesto pueda

Son usuarios de paso. A este futuro propietario no le importa realmente donde está ubicado el proyecto, solo le interesa que sus ingresos alcancen para adquirir el sueño máspreciado, su vivienda. Esta es la segunda etapa de su vida, y la primera como propietario, pues hasta este momento es inquilino. Aspira a estar momentáneamente mientras pueda acumular el capital necesario que le permita dar el salto a otro sector de mejores condiciones habitacionales o al menos de otro estrato, primariamente hacía los barrios Belén y La América.

Son familias nucleares, algunos son hijos, en otros casos con 2 o 3 hijos pero entre 0 y 5 años. Llegan a sectores donde los alrededores, son el limite de la ciudad, periferias urbanas, que se debaten entre un pasado reciente de utilización agrícola o zonas de pastoreo y los últimos barrios consolidados de la ciudad que generalmente se han hecho por autoconstrucción, por invasiones y por acción espontanea de su habitantes. Por eso la zona está de antemano mediada por el temor a la violencia de los vecinos, algo generalmente cierto, pero que permite jugar doblemente con la fábula de la seguridad, mediante la urbanización cerrada.

Hay una movilidad territorial que esta dada de acuerdo con el proyecto, al costo, a la ubicación y a la satisfacción inmediata. En otros casos por el acceso a una primera vivienda, donde no importa el lugar pero si las características de la vivienda; son

generalmente parejas jóvenes, profesionales y empleados, que en muchos casos están a la espera de saltar en un futuro a un mejor lugar o en otros casos como ubicación más estable. También hay en unos casos territorialidades específicas determinadas por los nexos familiares, permanencia en lugares específicos o nexos de trabajo.

La búsqueda de mejoramiento de estatus social, trasladándose por fábulas a nuevos territorios, lejanos a su lugar de procedencia y con estabilidad, corresponde a los grupos más altos en la franja; pero al poco tiempo su precio sale de la franja de precios para ubicarse en un estrato más alto. El mito de ciertos sectores o de personas mayores que enseñaron a sus hijos a soñar con vivir “arriba del río”. Una fábula que marcó un grupo generacional mirando desde los barrios orientales, densificados, pensando en las nuevas urbanizaciones del otro lado del río Medellín, en Otrabanda, en donde se tenían amplios espacios de mangas, charcos, arboles frutales, etcétera.

El metro se ha convertido en un factor fundamental de localización y territorialidad. A partir de 1996 aparece como un razón esgrimida para la compra potencial de vivienda, pero “encontrándose el mayor interés entre los hogares de ingresos bajos, observándose que a mayor estrato social menor atractivo representa”. La demanda mayor está localizada en el extremo norte y sur del Área Metropolitana y la menor en los sectores de estrato alto en Medellín. Y serían los estratos medios los que tendrían mayor disposición a pagar más por las viviendas que se localizaran en las proximidades del corredor del metro, ya sea en los extremos o en las zonas centrales de Medellín, Envigado o Itagüí.

Capítulo Cuatro

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Se presentan a continuación lo que a manera de conclusión síntesis son los principales rasgos de la problemática de la vivienda estudiada a lo largo de la presente investigación.

LA NORMA

- Ha predominado la manipulación la aplicación de la norma en provecho del promotor y en perjuicio del usuario y la ciudad, en la aplicación de la norma que ha regulado la configuración del espacio residencial.
- Con la aparición en escena de la comunidad de vecinos (ley 388) se establece un nuevo marco de participación hacia la regulación del ámbito residencial, que viene a definir lo que será el futuro de la normativa urbana en el campo de la vivienda.

Propuesta

- Aplicar y promover una pedagogía que permita la apropiación de los nuevos derechos que le confiere la ley 388/96 a los vecinos para decidir las características que debe tener el espacio residencial y su entorno vecinal. Igualmente, una capacitación dirigida hacia una educación referente a la vivienda y lo residencial en sus dimensiones físico-ambiental y socio-cultural.

EL URBANISMO

Propuesta

- Se requiere establecer indicadores que permitan medir la calidad del espacio público y de uso comunitario. Su determinación debe ser materia de una investigación que permita establecer unos estándares mínimos de calidad en términos de disponibilidad efectiva de áreas, criterios de diseño (normas mínimas de diseño, criterios de ubicación, pendientes máximas, normas de seguridad) para las distintas funciones: circulación peatonal y vehicular, recreación, parqueo, etc.

Estos indicadores de calidad, tanto en el diseño urbano como en el arquitectónico, se deben enfocar a los siguientes aspectos:

- Habitabilidad
- Sostenibilidad
- Contexto

Además deben tener en cuenta que no pueden ser las mismas exigencias para programas nuevos que amplían el tejido desarrollado de la ciudad, que aquellas que deben aplicarse en programas de reconversión o redesarrollo, de áreas ya incorporadas o que se localizan en zonas centrales o subcentrales de alta densidad.

Por ejemplo no tiene sentido exigir el mismo número de parqueaderos para desarrollos en la periferia que en el centro. De la misma manera como las exigencias en materia de equipamiento escolar o de salud, debe ser más exigente en programas de expansión que en aquellos que se desarrollan al interior de áreas urbanas ya desarrolladas, en especial si estas se encuentran próximas al centro urbano o a centros de influencia meso urbana.

La estrategia anteriormente planteada de desarrollar macro proyectos, a través de **promotoras municipales** y utilizando en mecanismo del leasing como medio para acceder a la tierra sin necesidad de comprarla o como alternativa a los conflictivos bancos de tierra, es definitivamente el camino más eficiente para producir soluciones urbanísticamente equilibradas, bien articuladas a la ciudad y que ofrecen las mejores condiciones de concurrencia y sana competencia de los distintos actores comprometidos en la producción de la vivienda social.

- En cuanto al espacio público residencial. Debe quedar claro que el espacio público no es un resultado automático y residual de la construcción de ciudad. Tampoco es una esencia inmutable. El espacio público se define tanto por la calidad de la vivienda y de los habitantes que lo hacen posible y por formas cambiantes de apropiación y uso que de él harán los ciudadanos. Los planes de ordenamiento territorial han supuesto que tal espacio público puede ser reducido a un conjunto de zonas verdes, plazas, vías, etc., olvidando su definición desde el espacio construido y desde las nuevas necesidades y formas de vida emergentes. Los componentes del espacio público han variado, exigiendo incluir dimensiones medio ambientales, de segmentación generacional de formas de participación y visibilidad de registros y dispositivos socioculturales que atraviesan los umbrales tradicionales de lo privado y de lo íntimo, de lo político como expresión y como acción micro, etc. Estas dimensiones hacen entonces, que la inserción de la vivienda en el espacio ciudadano, su contribución al hacer ciudad, deban pensarse no sólo desde aspectos urbanísticos técnicos, sino desde la compleja red de definiciones arriba señalada.

- En relación con el diseño arquitectónico de la vivienda es necesario definitivamente establecer un nuevo entorno de trabajo entre diseñadores, promotores y usuarios. El modelo que proponemos hacia el futuro parte de los usuarios organizados en asociaciones, cooperativas, grupos asociativos y que sean demandantes de vivienda. Estos entran en contacto con los arquitectos diseñadores y sus equipos de trabajo para formular el proyecto en sus alcances, características arquitectónicas urbanísticas, etc., en función de las necesidades y posibilidades de los usuarios comprometidos. Finalmente se invita a los promotores a concursar con propuestas de ejecución de los

proyectos. Esta dinámica rompe con el modelo actual centralista y autoritario: promotor – arquitecto - usuario, en el cual termina primando los intereses ganancia del promotor y el usuario es asumido en abstracto y lo único que interesa es su capacidad de pago.

Estimular la presencia de nuevos actores que arriesguen formas de asociación de usuarios específicos para desarrollar proyectos alternativos e innovadores de desarrollo de vivienda nueva, de reapropiación de espacios construidos con otros propósitos y adaptados a vivienda, de exploración de formas de vivienda tradicional que pueden volverse a hacer viables.

- La aprobación de desarrollos residenciales en pequeña o mediana escala (menos de 3 hectáreas) debe estar condicionada a un plan urbanístico zonal, en el cual se hayan previsto las necesidades del sector en materia de espacio público y equipamientos sociales, de tal manera que se pueda determinar con claridad cuál debe ser el aporte que éste desarrollo en particular debe hacer en este aspecto a la ciudad y cuál la forma de articularse urbanísticamente al entorno.

- Es tiempo de recoger y hacer material de reflexión toda la experiencia de convivencia en nuestras urbanizaciones, con sus logros y conflictos de diseño y comercialización de vivienda, de integración o negación de lo urbano, de experimentos consolidados o en proceso en materia de vivienda. Sólo un trabajo sistemático y desprejuiciado puede servir al propósito de hacer de nuestras ciudades espacios dignos que vayan más allá de proporcionar alojamiento, para convertirse en ciudades que inviten a la vida, a sus riesgos y a sus compensaciones.

FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO

- El mercado de la vivienda es inestable con pocos márgenes de maniobrabilidad en especial en la actual situación económica y la crisis del mercado financiero. Esto hace que la inversión en vivienda sea muy riesgosa.
- Las intervenciones del Estado en este mercado apuntan a los aspectos secundarios. Respecto a los usuarios demandantes de la vivienda de interés social, se limita al otorgamiento del subsidio de vivienda con una cobertura muy limitada y trámite engorroso. Respecto a los estratos medios (los estudiados en esta investigación) su papel se limita a la administración de la norma urbana con las consecuencias que hemos señalado por lo tanto la labor “facilitadora” del Estado en la actualidad se concreta principalmente en respaldar la tarea a los promotores, frente a quienes termina en muchos casos, por deponer su misión fundamental, cual es la de velar a favor del interés colectivo.

No existe pues una política de Estado respecto a la vivienda que sea capaz de manejar esta problemática en toda su integridad: intervenir en el mercado de tierras con vocación residencial, proveer el financiamiento adecuado y oportuno, ejercer el control de la calidad del producto de la vivienda y su sostenibilidad, desarrollar una política tecnológica, de protección patrimonio edilicio. Superar esta situación implica realizar un planeamiento del sector en términos de garantizar una **información veraz y actualizada** del comportamiento de los déficit, y proveer al sector de planes a corto, mediano y largo plazo.

- La dictadura urbanística que históricamente se ha ejercido con el lote vacante, solo regido por la voluntad y las intenciones de su propietario o promotor, debe ser reemplazadas por prácticas de planeación más efectivas y coercitivas que haciendo primar el interés colectivo, sobre el individual, impidan que se continúe con el

“lesseferismo” urbano que ha caracterizado la gestión del sector inmobiliario privado en las últimas décadas, en la producción de la vivienda en nuestras ciudades.

Ciudades en las que las áreas libres con vocación residencial son cada vez más escasas, en las que se hace urgente un mayor planeamiento de cómo estas se deben consolidar y densificar, que permita establecer en donde y como se debe instalar la población para lograr ciudades más eficientes, optimizando el uso y disfrute de sus espacios públicos, sus servicios y equipamientos.

La eficacia de una política urbana así concebida, su poder coercitivo, no está en dejarle al supuesto poder de la norma urbana, que como hemos demostrado, es susceptible siempre de negociación, está en que el Estado entre a jugar de una vez por todas su papel como ente regulador del desarrollo humano y social, interviniendo en el mercado de la vivienda, mediante políticas y acciones que creen condiciones de equilibrio y justa competencia entre quienes allí actúan.

Propuestas

- Para que el Estado comience a jugar verdaderamente el papel de facilitador del desarrollo de la vivienda social, se debe crear la figura del **promotor público**. Esta tendría la función de competir en el mercado inmobiliario en igualdad de condiciones de cualquier promotor privado. Su misión será la de ofrecer soluciones de vivienda dentro de los rangos VIS (Vivienda de Interés Social) prioritariamente, pero también beneficiar los sectores medios de la población, mediante la formulación y desarrollo de megaproyectos dirigidos tanto a la vivienda nueva, como aquella que se incorpore en áreas de desarrollo.

Los megaproyectos se conciben como proyectos en gran escala en los cuales se realiza una planeación integral de un área de vocación residencial, se definen las normas que han de regir el desarrollo, las áreas públicas, los servicios y equipamientos y las áreas en

donde se localizara la vivienda, debidamente acotadas y con las normas urbanas que pautarán su edificación. Una vez creadas estas condiciones de desarrollo urbano, en el cual han entrado a participar los propietarios del suelo, bajo la figura del leasing, así como el sector financiero y las empresas de servicios públicos, etc., se invita a las promotoras privadas, para que estas presenten propuestas de desarrollo de los programas de vivienda, los mismos que de ser aceptados, ya correrán por su cuenta hasta la adjudicación de las viviendas.

Estos proyectos se conciben como procesos en los cuales, se realiza una concertación con los propietarios de tierras que estén definidas como aptas para el desarrollo de programas de vivienda de interés social en los Planes de Ordenamiento Territorial. Esta concertación busca que los propietarios de las zonas de expansión predefinidas por el proyecto, participen poniendo las tierras a disposición del mismo a manera de leasing, una vez realizado el proyecto éstos reciben el pago por las tierras y las utilidades respectivas. Este pago se hace bien en dinero por la venta de las viviendas, bien en viviendas o en tierra ya urbanizada.

La entidad responsable del proyecto es la **promotora pública municipal**, con la participación de la empresa local de servicios públicos. Debe contener un plano urbanismo general: estructura vial, áreas a ceder para los zonas verdes y servicios comunales, debidamente dimensionados en función de las demandas estimadas, así como las normas urbanísticas que habrán de regir el diseño y la construcción de la vivienda en las áreas definidas para tal fin.

Estas promotoras públicas deben crearse en todas las cabeceras municipales de más de 30.000 habitantes. Las poblaciones menores, pueden ser atendidas en esta tarea por promotoras que se creen a nivel departamental con esta propósito.

Este mecanismo es aplicable tanto en proyectos de vivienda nueva en áreas de expansión como en zonas de renovación y re conversión urbana. Con él se pretende crear condiciones no especulativas de competencia entre los distintos actores que intervienen en el proceso: propietarios de tierras, promotores y constructores. Hace que el

Estado cumpla realmente su papel de facilitador desarrollando el suelo urbano de manera planificada e incorporándola al proceso constructivo, fomentando el desarrollo del sector de la construcción. Genera una oferta de vivienda con precios regulados que regulen el mercado. Finalmente elimina el juego perverso por negociar la norma entre el promotor y las entidades de planeación, haciendo que estos se apliquen a lo que deben saber hacer: construir.

- La vivienda de interés social (2 y medio salario mínimo hacia abajo) debe salir de campo de la vivienda de mercado. Ello implica que en este segmento deben crearse condiciones especiales que permitan el acceso de estos grupos de población a la vivienda: Subsidio a la demanda, mercado controlado de suelo urbano, costos financieros, precios también controlados de materiales básicos de construcción.

LOS USUARIOS

- Con relación a los USUARIOS demandantes de vivienda, además de la opción del subsidio, éstos deben ser objeto de programas de capacitación, orientados a facilitarles el acceso a la vivienda, según sean las particularidades de las familias, su situación económica y laboral, etc. y de acuerdo a esto ayudarlas a decidir la conveniencia de una determinada localización, el tipo de vivienda, el sistema de financiación recomendable. La falta de una asesoría a las familias para decidir, cuál era la vivienda y el sistema de pago más apropiado según las capacidades futuras de éstas, fue un factor que contribuyó a que se presentara la actual crisis de pagos que ha vivido el sistema UPAC.

Debe ser una responsabilidad del Estado levantar esta información que permita adelantar esta política de capacitación, la cual debe estar asociada a planes de elegibilidad dirigidos a los aspirantes a vivienda, en función de las necesidades y posibilidades de las familias, así como de la conveniencia de la ciudad. El usuario de la vivienda, no puede seguir

siendo un simple dato estadístico, un demandante solvente o un simple sujeto de mercado.

Esta política pedagógica debe además facilitar una apropiación de las reglas de juego que operan en un momento dado en el mercado de la vivienda, así como de la legislación existente en este campo.

Propuesta

- **Hay que construir nichos de mercado** a partir de criterios de elegibilidad y planes de capacitación. Estos nichos de mercado deben estar soportados en una buena y actualizada información sobre las características de la población demandante de vivienda.

La base de datos que se cree con este propósito debe dar cuenta de aspectos movilidad y la territorialidad del habitante, la lógica de sostenibilidad económica de las familias, su conformación y evolución en el tiempo.

Se sugiere la creación de observatorios permanentes a nivel municipal que estudien el comportamiento y evolución del usuario en cuanto a sus necesidades y satisfactores, limitaciones y posibilidades y a partir de esto fijar los criterios de elegibilidad que permita hacerle la propuesta en términos de proyecto al conjunto de promotores, para que éstos hagan sus propuestas.

Lo deseable es que a iniciativa del Estado se creen los mecanismos que permitan ir develando las características cuantitativas y cualitativas de la población demandante de vivienda, mediante el mecanismo de la precalificación, en el cual, a la luz de un conjunto de variables como: edad de la familia, composición de la misma, fuentes de ingreso, lugar de trabajo, oficio o profesión, procedencia, experiencia de vida urbana., etcétera., se pueda diseñar con mayor certeza el tipo de programas mas convenientes para la gente y en consecuencia para la ciudad.

En los casos en que la escogencia de la gente que va a ocupar un nuevo conjunto residencial es un resultado de las reglas de juego del mercado, (como ha venido ocurriendo hasta ahora) es necesario realizar un trabajo social con las familias, tendiente a crear condiciones de convivencia y organización que garanticen hacia futuro, adecuadas condiciones de administración, operación y mantenimiento del programa.

Se trataría de crear **oficinas locales de información** sobre la población aspirante a la vivienda que permita hacer planeación responsable en el sector. Estas oficinas además servirán para el desarrollo de programas de capacitación de los usuarios y de información profesional del tipo de programas que en un momento dado están disponibles que sean recomendables para las distintas situaciones familiares definidas en acuerdo con los análisis de precalificación.

- Teniendo en cuenta la nueva realidad de que en el medio urbano colombiano ya no solo existe la familia nuclear, sino que ya han sido identificados diferentes tipos de familia, los programas deben ofrecer una variada gama de tipologías de vivienda que permitan satisfacer estas nuevas necesidades residenciales. Esto claro está teniendo en cuenta que según sea la localización, cambiara la demanda de los distintos tipos de familia.

Es un hecho por ejemplo que en las áreas centrales se debe privilegiar soluciones para núcleos familiares en donde predominen las personas adultas y de jóvenes. Las familias en formación, en las que predomina la población infantil, preferiblemente buscan zonas residenciales más alejadas del centro urbano.

En cada programa se debe indagar, no solo por el ingreso que deben tener los futuros usuarios, sino también por: las ventajas de localización respecto a los sitios de trabajo y estudio, la composición de las familias, la procedencia, las expectativas etc. Pero también debe preguntarse por lo que es o no conveniente para las familias que se espera llevar a ese sitio, en función de sus posibilidades económicas, sus prácticas culturales y sociales.

Resulta absurdo por ejemplo, ofrecer a los estratos 3 o 4 soluciones que por su localización, por su diseño y forma de implantación respecto a la ciudad, etc., hagan de la posesión del vehículo particular una necesidad. Es bien sabido que estos estratos de población son los usuarios pro excelencia del transporte público.

Lo anterior está indicando que la localización ideal para estos estratos son las áreas centrales o subcentrales, así como aquellas que están próximas a los corredores viales por los que se desplaza el transporte masivo. Localizar esta población, de la forma como se viene haciendo, en conjuntos cerrados en localizaciones periféricas, mal equipadas, a donde llegan solo servicios marginales de transporte colectivo de mala calidad, es un error que es preciso evitar hacia el futuro en nuestras ciudades si queremos además de proveer la vivienda con sentido social, tener ciudades más eficientes y amables.

- Por último es necesario desarrollar pedagogías educativas dirigidas al habitante urbano en relación con el hábitat, en la idea de crear una nueva cultura del habitar que contribuya a invertir los signos negativos de nuestra cultura urbana actual.

Estas pedagogías habrán de cubrir varios aspectos: elaboración de manuales y cartillas de uso de la casa y su entorno, señalando además los deberes y derechos del usuario, las formas más frecuentes de conflicto y los modos de solucionarlas; explorar otros imaginarios de la vivienda más proactivos con la ciudad: calidad urbanística, solidaridades vecinales, calidad ecológica y paisajística, etc.

La exploración de las nuevas formas de sociabilidad, de los dispositivos mediáticos que construyen una ciudad cultural superpuesta a las formas materiales, se constituye en herramienta indispensable para pensar la ciudad y las soluciones que han de ofrecerse en su permanente construcción. Si bien los déficits de vivienda plantean retos ciertos y urgentes, no es la satisfacción per se de tal innegable realidad la que ha de orientar las acciones de estado, diseñadores, constructores y usuarios. Urge plantear la posibilidad de construir no sólo ciudad sino ciudadanía, y ello puede hacerse desde la definición de las formas de vida emergentes y desde su posible contribución a la creación y recreación de lo urbano, traducido todo ello en propuestas de vivienda que responden a tales

imperativos, garantizando la viabilidad de nuestras ciudades en términos de la calidad de vida de sus habitantes, de los nuevos indicadores que miden la satisfacción y el compromiso de los habitantes con sus entornos construidos y con sus proyectos de futuro, compatibles y sinérgicos con la de su ciudad.

LA LEY DE VIVIENDA:

- Una política coherente de vivienda que considere al usuario en términos de facilitar su accesibilidad a la vivienda, hacer efectiva la participación a la cual tiene derecho por ley, mejorar las condiciones de su sostenibilidad, así como para establecer reglas de juego que garanticen la calidad del producto vivienda, debe contemplar los siguientes propósitos:
 - Fortalecer los organismos de defensa de los consumidores.
 - Reemplazar la pedagogía perversa actual construida a partir de la publicidad por una pedagogía del uso de las responsabilidades y de los derechos de las partes. Las ofertas contenidas en las propagandas y folletos de publicidad deben entrar a formar parte de las escrituras.
 - Para que en punto anterior se pueda cumplir a cabalidad, es necesario que se creen oficinas o departamentos de capacitación en las promotoras de vivienda, que atiendan aspectos como uso y mantenimiento de las viviendas, organización condominial, manuales de comportamiento en los espacios públicos y comunitarios, asesoría financiera, etc.
 - Crear un código de regulación para el funcionamiento de las promotoras que establezca claramente cuales son los requisitos para su creación y cual el régimen competencias y responsabilidades que éstas deben cumplir.

- Se debe exigir la elaboración de manuales de uso y mantenimiento de las viviendas para ser entregados a los usuarios compradores antes de que éstas sean ocupadas. En dicho manual se debe dejar en claro cuales son las responsabilidades del comprador para garantizar un buen uso de la vivienda y cuales las del vendedor para respaldar la calidad del producto y dar las garantías correspondientes.

Propuesta

- Como marco general de esta política de mejoramiento y saneamiento de las condiciones de funcionamiento del mercado de la vivienda es urgente en el país apuntarle a la aprobación de una **LEY DE CALIDAD DE LA VIVIENDA**, la cual debe estar enfocada a establecer con claridad un régimen de responsabilidades y roles entre los actores que participan en el proceso de producción y uso de la vivienda. Esta ley debe contar además con un marco de referencia en términos de indicadores de calidad en la vivienda, referida a tres variables claves: **Habitabilidad, sostenibilidad y Contexto.**

El principio que debe orientar el establecimiento de los indicadores de calidad en estos tres aspectos, para que éstos no se conviertan en un compendio de buena voluntad, que termine por no aplicarse, es el de su obligatoriedad y no negociabilidad, si de lo que se trata es de que se cumplan aquellas condiciones que se consideren mínimas para poder garantizar una vivienda digna para el hombre medio colombiano. Ejemplos que ilustran indicadores de calidad no negociables, que debe ser cumplido por todas las viviendas que se edifiquen en el territorio nacional, el cumplimiento del código antisísmico, tener acceso directo a la vía pública, a poseer una conexión de agua potable y otra a la red de alcantarillado, o cumplir condiciones de mínimas de iluminación y ventilación.

De la misma manera, la ley de calidad de la vivienda que proponemos debe establecer un **código de habitabilidad** que fije de una vez por todas, los mínimos que toda vivienda debe cumplir en cuanto al tamaño que deben tener los diferentes espacios de la vivienda,

según sean sus funciones, así como aquellas otras condiciones requeridas para que los espacios sean habitables, higiénicos y funcionales. Lo mismo debe ocurrir en relación con el **código de sostenibilidad** de la vivienda que es necesario crear (de la cual forma parte el código antisísmico) que es el que habrá de garantizar la permanencia de la vivienda en el tiempo. Igualmente con el **código de contexto** que es el que va a garantizar unas condiciones mínimas aceptables de inserción de la vivienda en el entorno urbano en términos de aportes en áreas verdes públicas, equipamientos, accesos, servicios, etcétera.

FORMAS DE TENENCIA

Es necesario comenzar a cuestionar la tenencia en propiedad como la única forma viable de tenencia de la vivienda, en programas habitacionales dirigidos a estratos de ingresos medios y bajos de la población.

Con justeza hasta ahora, ésta ha sido la forma de propiedad que ha orientado la política de vivienda en nuestro medio, con el sano argumento de que al final de cuentas la casa propia es la única propiedad a la que puede aspirar la mayoría de la población, dentro del modelo de desarrollo vigente. Como es bien sabido, la vivienda en propiedad es asumida culturalmente como el patrimonio de la familia, como un mecanismo de defensa contra las muy diversas situaciones económicas y sociales desfavorables que suelen presentarse en sociedades estructuralmente inestables como la nuestra.

Sin embargo la experiencia muestra como en la medida en que se abren las posibilidades de acceso y usufructo del bien vivienda, se amplían las posibilidades de beneficiar a grupos más amplios de población.

La vivienda en alquiler ha sido un medio eficaz para resolver el problema del déficit habitacional. Es conocido el hecho de que todo programa de vivienda nueva, una vez supera la etapa inicial de acomodamiento de los nuevos residentes, se consolida una

oferta local de servicios complementarios a la vivienda en el sector, etcétera, aparecen los inquilinos, en muchos casos en ampliaciones que hacen los mismos residentes a sus casas.

El alquiler con posibilidad de compra es una idea que se comienza a aplicar, en nuestro medio, particularmente a raíz de la reciente crisis del sistema UPAC, como una alternativa para las personas que perdieron sus viviendas o están en riesgo de tener que entregarlas a las entidades financieras como única forma de saldar las deudas descomunales a que llevo la perversión que sufrió el sistema.

Igualmente en muchos países se aplica la modalidad de la vivienda en préstamo, comodato o a cambio de los costos de mantenimiento de la misma. Esta figura se aplica especialmente cuando se trata de familias de muy bajos ingresos, en la idea de darles un tiempo para que mejoren o consoliden sus economías familiares. En consecuencia los contratos que se hacen con estas familias se revisan cada cierto tiempo (periodos de cinco años, por ejemplo), con el objeto de permitir una movilidad que garantice el acceso a estas soluciones a nuevas familias.

LA CREACIÓN DE UN MERCADO EQUILIBRADO

En el caso del usuario, se debe tomar en cuenta la experiencia surgida por las ligas de usuarios del Upac. Este es un precedente de invaluable valor, que demuestra las posibilidades organizativas de la comunidad para buscar influir en las políticas de vivienda, y relanzarla hacia un objetivo de ciudad y servir como contraparte en el mercado para lograr su equilibrio. Es decir, se necesita un consumidor “activo en defensa de sus intereses”. De un usuario pasivo, consumidor del mercado pasivo, se debe pasar a un ciudadano activo, consumidor y hacedor de ciudad, donde ésta es su experiencia vital.

Propugnando por lo que plantea Fernando Viviescas: “un nuevo tipo de ciudadano: que a nivel colectivo sea consciente y capaz de ejercer la autofundación en la formulación

democrática y que en el orden individual despliegue una auto estima que le fundamente el deseo y la conciencia del derecho a la calidad del medio ambiente construido (del espacio) y a participar del sentido simbólico y del disfrute de la existencia individual y colectiva de la urbe”⁴⁸.

⁴⁸ Fernando Viviescas M. “El derecho a la arquitectura en la ciudad del siglo XX”, en Revista Camacol núm. 60, Bogotá, septiembre de 1994, pág. 94

BIBLIOGRAFÍA

ARANGO, Gilberto. La poética. De la casa de patio a la casa moderna. Volumen único de la Universidad Nacional de Colombia en 1997.

BELTRÁN, Haydee y otros. Espacio público y masificación de la construcción. En: revista Anotaciones sobre planeación núm. 26, Medellín, Posgrado en Planeación Urbana, Facultad de Arquitectura, Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín, julio de 1987.

CAMACOL ANTIOQUIA-LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE MEDELLÍN. Dinámica y caracterización de la demanda de vivienda en Medellín y Área Metropolitana. Medellín, años : 1993, 1994, 1995, 1996 y 1997.

CAMACOL ANTIOQUIA-LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE MEDELLÍN. Oferta global de vivienda en Medellín y Área Metropolitana. Medellín, años: 1993, 1994, 1995, 1996 y 1997.

CORPORACIÓN COLEGIO VILLA DE LEYVA-CEHAP, MEDELLÍN-CITCE, CALI. Estado, Ciudad y Vivienda. Urbanismo y arquitectura de la vivienda estatal en Colombia, 1918-1990. Santafé de Bogotá, Inurbe-Ministerio de Desarrollo Económico, 1996.

CRUZ KRONFLY, Fernando. La sombrilla planetaria. Planeta Colombiana Editorial S.A, 1a. edición, Santafé de Bogotá septiembre de 1994.

DIARIO ECONÓMICO. Estrategias de un constructor contra la crisis. En: periódico El Espectador, Bogotá, 13 de septiembre de 1997, pág. 3-B. Entrevista a Jorge Palomares, Gerente de Constructora Bolívar (Bogotá).

ECHAVARRÍA, Jorge. Agorazein: trayectos y metáforas. Tesis de grado en la Maestría en Estética de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional Sede Medellín, 1995.

EL ESPECTADOR. La crisis de la familia en Colombia. En: El Espectador, Santafé de Bogotá, 7 de septiembre de 1997, pág. 5-A.

GIRALDO ISAZA, Fabio y Juan Carlos CORTÉS CELY, Los ciclos de la edificación en Colombia. 1950-1993. En: Revista Camacol núm. 60, Bogotá, septiembre de 1994, pág. 25.

GIRALDO ISAZA, Fabio. Vivienda y construcción en los planes de desarrollo en Colombia. Bogotá, Fondo Editorial Camacol-Cámara Colombiana de la Construcción, junio de 1995.

LULLE, Thierre. Vivienda, familia y trabajo. Universidad Externado de Colombia.

MUNTAÑOLA, Josep. Poética y arquitectura. Editorial Guadarrama, Barcelona. España.

PALOMARES, Jorge. Estrategias de un constructor contra la crisis. Entrevista: al Gerente de Constructora Bolívar (Bogotá). En: Diario Económico, periódico El Espectador, Bogotá 13 de sep. de 1997.

PLAN ESTRATÉGICO DE MEDELLÍN Y EL ÁREA METROPOLITANA. “Vivienda”, en 2015 El futuro de la ciudad metropolitana, Medellín, 1997.

RICOEUR, Paul. Las tres mimesis de la Obra “Tiempo y narración”.

RYBCYNSKI, Witold. La Casa historia de una idea. Madrid, Nerea, 1992.

SUPLEMENTO CULTURAL IMAGINARIO Respuesta en espacio limitado. En: periódico El Mundo, Medellín, 15 de marzo de 1997, pág. 8.

SUPLEMENTO EL MUNDO 18 AÑOS. Lo humano y lo femenino, la tendencia filosófica del próximo siglo. En: periódico El Mundo, Medellín, sábado 31 de mayo, 1997, p. 12.

VIVIESCAS M., Fernando. El derecho a la arquitectura en la ciudad del siglo XX. En: Revista Camacol núm. 60, Bogotá, sep. de 1994.

WITOLD, Rybczynski. La Casa Historia de una idea. Madrid, Editorial Nerea, tercera edición, 1992, pág., 172.