

14
203



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA



"EL CAMBIO RESIDENCIAL A COLONIAS DE PERIFERICAS DE LA CIUDAD DE MEXICO. EL CASO DE LA COLONIA LOMAS HIDALGO".

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN GEOGRAFIA
P R E S E N T A :
MARIA SABAS JUAREZ DIAZ



MEXICO, D. F.,

OCTUBRE 1994



COLEGIO DE GEOGRAFIA

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis padres

A Mario

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo es el resultado del esfuerzo realizado a lo largo de mi vida, el cual no hubiera sido posible sin el apoyo incondicional de aquellas personas que me alentaron a seguir siempre adelante, ya que en la vida nada se puede lograr si se esta solo.

En primer lugar agradezco profundamente a mis padres, quienes fueron mi soporte moral y por su apoyo en todo lo que he emprendido.

Mi más sincero agradecimiento al Dr. Ignacio Kunz, asesor de la presente tesis, en primer lugar por el tiempo que dispuso para la dirección de la misma, la paciencia, el interés, así como por su ayuda a cada una de las dificultades a las que me enfrentaba al ir desarrollando la investigación. A la Dra. Valverde y a los Licenciados Luz María Tamayo, Jorge González y a Eric Hernández, por haber aceptado muy amablemente la revisión del trabajo, por tiempo y por las excelentes sugerencias, las cuales enriquecieron la investigación.

Agradezco al Lic. Alfredo Ramírez por su asesoramiento en los procesos estadísticos.

A mis amigos de la carrera Raquel, Ulices, Luz, Edith, Rodrigo y Carlos, con quienes compartieron momentos muy agradables durante mis estudios.

Muy especialmente agradezco a mis amigos del Instituto de Geografía Angelina, Hilda, Ana Bertha, Tere y Carmen por haberme brindado su ayuda cuando más la necesite.

A la Dirección del Programa de Asuntos del Personal Académico, por apoyar este trabajo, el cual forma parte del proyecto de investigación denominado "Mercado Inmobiliario Habitacional del Area Urbana de la Ciudad de México", realizado por el Instituto de Investigaciones Sociales y el de Geografía de la UNAM.

Por último, y con mi más profundo amor, le dedico este trabajo a Mario, por su comprensión y apoyo incondicional a cada una de las cosas que realizo.

INDICE

INTRODUCCION	1
C A P I T U L O I	
MARCO TEORICO DE REFERENCIA	
A. LAS COLONIAS POPULARES	
1. Concepto.....	4
2. Colonias Populares según el origen del suelo.....	6
En suelo de propiedad privada.....	6
En suelo de propiedad estatal.....	6
En suelo de propiedad ejidal o comunal.....	7
3. Mecanismo de acceso al suelo.....	7
Fraccionamientos legales.....	7
Fraccionamientos ilegales.....	8
Invasiones.....	9
4. Mecanismos de acceso a la vivienda para las clases populares.....	10
Autoconstrucción.....	10
Por Encargo.....	11
5. El Estado y su participación ante las colonias populares.....	11
B. CAMBIO RESIDENCIAL	
1. Concepto.....	14
2. Tipos de "movers".....	15
3. Causas de la movilidad residencial.....	16
a. Socioeconómicas.....	16
Recursos.....	17
Ocupación.....	17
Educación.....	18
b. Familiares.....	18
c. Vivienda.....	19

Concepto.....	19
Tamaño.....	20
Calidad.....	20
Edad.....	20
Tenencia.....	21
d. Localización.....	21
Accesibilidad.....	22
Entorno urbano.....	22
e. Precio.....	22
C. TRAYECTORIAS RESIDENCIALES	
1. Concepto.....	23
2. Carrera residencial.....	24
D. FILTRADO	
1. Conceptos.....	25
2. Tipos de Filtrado.....	26
Filtrado Ascendente.....	26
Filtrado Descendente.....	27
3. Causas del Filtrado.....	27
a. Características de la vivienda.....	27
b. Mercado Habitacional.....	27
c. Condiciones socioeconómicas.....	28
4. Causas que detienen el Filtrado.....	28
5. El Proceso de Filtrado como Política de Acceso a la Vivienda.....	28

C A P I T U L O I I

MARCO METODOLOGICO

A. SELECCION DE LAS COLONIA DE ESTUDIO.....	30
B. CARACTERIZACION DEL AREA DE ESTUDIO.....	31
1. Delimitación y características generales.....	31
2. Antecedentes Históricos.....	32
C. DISEÑO DE LA ENCUESTA.....	33
1. Objetivos.....	33

2. Conformación del Cuestionario.....	36
D. DISEÑO DE LA MUESTRA.....	37
E. LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA.....	40
F. MANEJO DE LA INFORMACIÓN.....	42
1. Codificación y captura de la información.....	42
2. Procesamiento de la información.....	42
G. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	44

C A P I T U L O I I I

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS "MOVER".

INTRODUCCION.....	45
A. LUGAR DE ORIGEN.....	45
B. EDAD.....	47
C. NIVEL EDUCATIVO.....	48
D. EMPLEO.....	49
E. INGRESOS.....	51
F. CONSTITUCION FAMILIAR.....	54

C A P I T U L O I V

MECANISMOS DE ACCESO A LA VIVIENDA LOMAS HIDALGO.

INTRODUCCION.....	61
A. FORMAS DE ACCESO A LA COLONIA LOMAS HIDALGO.....	61
B. FORMAS DE ACCESO A LA COLONIA Y SU RELACION CON OTRAS VARIABLES.....	63
C. FORMA DE PAGO.....	68
D. Características de la actual vivienda.....	69
1. Aspectos generales.....	69
2. Proceso de construcción.....	71
3. Condiciones de la vivienda en renta.....	72
4. Infraestructura.....	73
5. Condiciones estructurales de la vivienda actual.....	74
a. Tamaño del lote y de la construcción.....	74

b. Número de recamaras y estacionamientos.....	77
c. Edad de la vivienda.....	78
5. Calidad de la vivienda actual.....	80
6. Características de la vivienda anterior.....	82
a. Infraestructura.....	82
b. Condiciones estructurales de la vivienda.....	83
c. Calidad de la vivienda.....	85

C A P I T U L O V

TRAYECTORIA RESIDENCIAL Y FILTRADO.

INTRODUCCION	87
A. Elección de una colonia periférica.....	87
B. Lugar de trabajo.....	89
C. Tiempo de residencia.....	91
D. Tenencia de la vivienda actual y de la anterior.....	92
E. Ubicación de la vivienda anterior como familia.....	94
F. Causas del cambio residencial.....	98
G. El Proceso de Filtrado.....	100
H. Percepción del cambio residencial y el filtrado.....	103
I. Planes de Vivienda.....	105
CONCLUSIONES.....	108
BIBLIOGRAFIA.....	111
INDICE DE CUADROS.....	117
INDICE DE GRAFICAS.....	118
INDICE DE MAPAS.....	120
ANEXO METODOLOGICO.....	121

INTRODUCCION

El problema de la vivienda en México ha estado presente en los diferentes periodos de su desarrollo histórico. Los estudios realizados al respecto, han permitido profundizar en el conocimiento del tema y esto ha facilitado la detección de otros aspectos de la misma problemática como son:

- altos niveles de demanda de vivienda insatisfecha.
- dificultades en los mecanismos de acceso a la vivienda, principalmente de las clases socioeconómicas de más bajo nivel.
- condiciones de insalubridad y hacinamiento en las viviendas existentes habitadas por las clases de un nivel más bajo en la escala social.

Además de otras, también relacionadas con aspectos como: la rotatividad, las trayectorias residenciales de la población, el papel de los diversos agentes que se relacionan con ella, su importancia en la estructura del espacio etc. Los cuales en términos generales no han sido estudiados con toda profundidad y algunos ni siquiera se han tratado.

Debido al crecimiento de la Ciudad de México y la forma como esta se ha desarrollado, vastas zonas periféricas han sido ocupadas por asentamientos irregulares en condiciones precarias, que responden a las necesidades de la población de escasos recursos para obtener una vivienda, pues les es imposible comprarla mediante los mecanismos tradicionales del mercado habitacional.

La vivienda en la periferia presenta una tenencia irregular debido, en muchos casos, al origen ejidal o público del suelo en el que se ha desarrollado el asentamiento, a la falta de servicios y de seguridad jurídica, y a la precaria situación socioeconómica de sus ocupantes, todo esto a pesar de los programas públicos de regularización, saneamiento y urbanización.

En México los estudios sobre vivienda periférica no han sido escasos, pero se han limitado a ciertos aspectos de la problemática como

son: la demanda, la calidad etc., por lo que no se ha logrado una comprensión plena de la situación de la vivienda en México. Una de las cuestiones más olvidadas se refiere al análisis de los antecedentes habitacionales y la caracterización socioeconómica de los ocupantes de las colonias de la periferia; así este proyecto de investigación propone analizar estos aspectos en un caso de estudio para lograr tener una idea del fenómeno. El caso de estudio se refiere a la colonia popular Lomas Hidalgo en la periferia de la delegación Tlalpan en el D.F.

El problema de investigación es ¿por qué la población se ha movido a una vivienda de la colonia Lomas Hidalgo?, es decir, ¿qué factores motivaron el cambio?, para lo cual se realizó el análisis de los motivos del cambio de la anterior vivienda así como las causas de elección de esta colonia. Con base en estas preguntas se desprenden varias más que corresponde a diferentes puntos del tema de estudio, entre estos: ¿cómo fue posible ese cambio para la familia?, es decir, se investigó de que forma se enteraron de que en esta colonia se vendía o se rentaba algún inmueble, el mecanismo por el cual obtuvieron el dinero para pagar el inmueble y la manera en que se cubrió; ¿cuál es la trayectoria espacial de la familia y ¿cuáles las características habitacionales anteriores?, en este punto se determina la ubicación de la vivienda anterior, la tenencia y las características de ésta; ¿quienes son los "movers" ¹ a una colonia periférica?, en este caso se realizó el análisis socioeconómico de los jefes de familia y la composición familiar; y por último se busca ¿establecer la existencia del fenómeno de filtrado en la colonia?, para determinar este proceso se realiza la comparación de las características de calidad de la vivienda actual y de la anterior, y del nivel de los servicios. Además de esto se maneja la percepción que cada familia tiene del cambio residencial, o sea, se determinó en que nivel se ubicaban en la anterior vivienda, cuando llegaron a la colonia y en el momento.

Como se podrá deducir el tema de estudio tiene una relación indisoluble con variables como la tenencia, ciclo de vida, los ingresos y presiones locacionales. El cambio residencial lleva también a varios fenómenos ligados que ayudan a obtener una visión global sobre el

¹ "movers" son las familias que han presentado algún movimiento intraurbano, es decir, algún cambio residencial.

filtrado, los mecanismos de acceso a la vivienda y la estructura y conexiones de submercados.

La investigación consta de cinco capítulos. El primero de ellos se presenta el marco teórico y de referencia que sirve para fundamentar y explicar el objeto de estudio; en el segundo se describe de una manera minuciosa la metodología que se siguió para la investigación. Los otros 3 capítulos restantes son el producto de la información recabada por medio de la encuesta que se aplicó a las familias de la colonia Lomas Hidalgo. En el tercero se realizó el análisis socioeconómico de los "movers", en el cuarto se detallan las condiciones del acceso a la vivienda así como las características de ésta y en el quinto se explican las trayectorias residenciales y el fenómeno de filtrado.

Por último se presentan las conclusiones de trabajo, en donde se retomaron las ideas fundamentales de la investigación y que en cierta manera explican la forma en que la población pobre tiene acceso a la vivienda.

MARCO TEORICO DE REFERENCIA.

A. LAS COLONIAS POPULARES.

1. Concepto.

La noción de "colonia popular" engloba a la gran cantidad de asentamientos humanos que son desarrollados por la población que no cuenta con el capital económico necesario para adquirir una vivienda en el mercado formal.

En base a las características mencionadas por autores como Antonio Azuela (1989:82) y Jan Bazant (1979:18:19), las colonias populares se identifican por los siguientes aspectos:

a) La mayoría de ellas son asentamientos creados en terrenos periféricos de la ciudad, en zonas donde la topografía o el suelo no son aptos para su desarrollo, ejemplo de ellos se tiene al oriente de la ciudad de México en Nezahualcoyotl y otro al sur en los terrenos volcánicos.

b) Presentan una tenencia ilegal o irregular del suelo, debido a que los habitantes no cuentan con ningún documento, que los avale como propietarios del mismo. En la mayoría de los casos, esto se debe a que en las tierras donde se asentaron no tenían permiso para urbanizarse, porque formaban parte de algún ejido o porque eran privados y no contaban con la autorización del propietario.

c) Surgen al margen de cualquier norma de urbanización, sobre todo porque las personas que se dedican a fraccionar únicamente realizan la lotificación del terreno, para después venderlo sin comprometerse a instalar los servicios necesarios. En etapas más avanzadas de la colonia el gobierno es el que se hace cargo de la introducción de redes de infraestructura así como del equipamiento.

d) "Sus habitantes son jóvenes y las familias nucleares predominan. La mayoría de los residentes son de bajo nivel de ingresos y estáticos en su

situación socioeconómica. Únicamente una minoría tiene movilidad ascendente", (Turner (1972:202), citado por Bazant(1979:19)) de ahí su necesidad de adquirir un espacio donde habitar que se adecue a sus ingresos, por lo que los asentamientos irregulares son la única solución a su problema de habitación. Comprar un lote a bajo precio quizá ilegal, sin servicios y posteriormente ir construyendo poco a poco su vivienda es la única alternativa.

La aparición de las colonias populares en el ámbito nacional ha sido establecida "como un fenómeno cuantitativo y cualitativamente delimitado y bien definido, que surge históricamente en México durante la etapa cardenista (1934:1940). Ya que en 1940 el número de habitantes que vivía en este tipo de asentamientos llegaba cercanamente a los 100,000, casi el 6% del total de los habitantes del D.F." (Perló 1981:60:61).

Por su parte autores como Gilbert y Ward (1987) y Schteingart (1989) ubican su aparición en la década de los cuarentas, cuando en el país se establece la política de sustitución de importaciones y la industrialización, que genera fuertes migraciones a las ciudades (principalmente a la ciudad de México), la infraestructura habitacional de la ciudad no contaba con la capacidad suficiente para absorber a esa población que llegaba atraída por la naciente industria, lo que propició que se empanzaran a gestar las colonias populares.

El crecimiento periférico de la ciudad en este último siglo ha estado ligado fuertemente a la formación y consolidación de las colonias populares, que se han originado "por 3 razones principales. Primero, por el rápido crecimiento poblacional del periodo de la postguerra, impulsado por la expansión industrial, desencadenó una forma de vivienda en que los trabajadores pueden ser ubicados a un bajo costo... Segundo y más importante, la existencia de una gran área de tierras inutilizadas para cualquier otro propósito, hizo de las subdivisiones ilegales en gran escala una atractiva propuesta... y tercero, la escala de las operaciones de las empresas de bienes raíces involucradas en subdivisiones en la Ciudad de México esta directamente unida a la forma en que las autoridades han funcionado a ambos lados de la frontera del Distrito Federal. Dentro del D.F. fueron impuestos fuertes controles por el regente Uruchurto después de 1953, para limitar la expansión de los asentamientos de bajos ingresos. Muchos autores han argumentado que con esta acción empujó los desarrollos más allá del límite territorial hacia el Estado de México, donde, por supuesto, dichas restricciones no se aplican", (Gilbert y Ward 1987:86:87).

2. Colonias populares según el origen del suelo.

En suelo de propiedad privada.

El desarrollo de este tipo de colonias en suelo privado ha evolucionado a lo largo del siglo XX, se aclara que "en el D.F. entre 1940 y 1976, el crecimiento de la mancha urbana se produjo en un 52.8% sobre terrenos de propiedad privada... y si ese crecimiento se analizara por década, se puede observar la fuerte disminución del peso de la tierra de propiedad privada y el aumento correspondiente del peso de la tierra comunal y ejidal" (Schteingart 1989:35). Lo cual puede confirmarse con lo señalado por Iracheta, quien afirma que para 1986, "existen cerca de 300,000 lotes en situación irregular, del cual corresponden el 25.9% a tierras privadas" (Iracheta 1988:56).

La formación de las colonias populares en suelo privado se debe en la mayoría de los casos a que son terrenos baldíos que se encuentran olvidados al momento de ser colonizados por ubicarse en áreas carentes de servicios o encontrarse en terrenos accidentados de difícil acceso, por lo que al propietario le resulta poco viable urbanizarlo, ejemplo de son las colonias de "Santo Domingo los Reyes comenzó con una invasión pero sus inicios son complejos y confusos" (Gilbert y Ward 1987:251), que se encuentra en los pedregales de la delegación Coyoacán y Padierna en Tlalpan.

"Se distinguen dos formas de creación de colonias en terrenos de propiedad privada: el fraccionamiento y la ocupación directa o invasión" (Azuela 1989:89). Las cuales serán explicadas posteriormente.

En suelo de propiedad estatal

Existe muy poca información acerca de la conformación de este tipo de asentamientos en suelo estatal. La mayoría de los estudios sobre las colonias populares hacen mención de ello, pero no han profundizado en el por que, pero se considera que se debe a motivos semejantes a los que dan origen a ellas en suelo privado, sobre todo debido a que los lotes baldíos del Estado están poco vigilados y es más fácil la negociación y la regularización posterior. El único conocimiento disponible sobre su cantidad es el proporcionado para 1986, con "un 40.56% de los 300,000 lotes en situación irregular, son en tierras y unidades habitacionales de D.F." (Iracheta 1988:56).

En suelo de propiedad ejidal o comunal.

"Las tierras comunales y las ejidales se distinguen entre sí únicamente por su origen histórico. Las primeras son las que habían pertenecido a los pueblos desde los tiempos inmemoriales (léase la época colonial) y la reforma agraria les confirmó o restituyó si las habían perdido antes de la revolución. Las segundas son las que, como parte de la reforma agraria han sido dotadas a núcleos de población campesina..." (Azuela 1989:107:108), por lo que generalmente se hace referencia en conjunto.

Las colonias populares en este tipo de suelo han ido adquiriendo un mayor peso en el crecimiento periférico de la Ciudad de México, "entre 1940 y 1976 la Ciudad de México creció en un 20.7% sobre propiedad ejidal y comunal". (Schteingart 1986-35) y "en 1986 alcanzó ya un 33.5%" (Iracheta 1988:56).

Gilbert y Ward plantean que las colonias populares en suelo ejidal o comunal se deben a "4 razones principales. Primero, dado el alto nivel de demanda de lotes para autoconstrucción en los años cincuentas y sesentas..., segundo, la existencia de grandes áreas de terrenos ejidales en localizaciones deseables... más aun, el hecho de que la tierra ejidal tiene a menudo poco valor agrícola ha incentivado a los ejidatarios a vender sus posesiones aunque sea ilegalmente y a bajo precio. Solamente donde la tierra proporcionó una fuente regular de empleo y un modo de vida razonable para los ejidatarios ha sido resistido algunas veces el desarrollo, tercero, la regularización de la tierra ejidal desde 1973 ha alentado a posteriores asentamientos irregulares. El requerimiento que los ejidatarios reciban una compensación por la pérdida de sus tierras ha acelerado el ritmo de las ventas ilegales de terrenos, y cuarto, los asentamientos irregulares en zonas ejidales ha florecido debido al patrocinio político de que gozan los ejidatarios" (Gilbert y Ward 1987:89:90), de ello se derivan la gran mayoría de las colonias populares que se han desarrollado en la Ciudad de México.

3. Mecanismos de acceso al suelo.

Fraccionamientos legales.

"En México, el fraccionamiento de terrenos es el mecanismo más común para la creación de nuevos espacios habitacionales en las ciudades. Cada estado

de la República, cuenta con una ley, en el cual se definen las obligaciones que el propietario de la tierra debe cumplir para vender los lotes habitacionales a partir de un predio..., dichas obligaciones consisten en lo fundamental en la introducción del equipamiento urbano y las redes de infraestructura (agua potable, luz, alumbrado, pavimentación, alcantarillado, espacios verdes, sitios para mercados, escuelas, etc.)" (Azuela 1989:89).

Las leyes de fraccionamientos de los diferentes estados del país manejan un apartado que especifica, las condiciones o características mínimas que se deben cubrir para desarrollar un fraccionamiento para las clases populares, pero no existe por parte de la iniciativa privada la inversión de capital para realizarlos, debido claro esta, por la baja rentabilidad que presentan.

Fraccionamientos ilegales.

El mecanismo de acceso al mercado inmobiliario periférico se caracteriza principalmente por los fraccionamientos ilegales, en donde la tierras de origen ejidal o comunal pasan a formar parte de la mancha urbana de la ciudad.

Los mecanismos pueden ser tanto legales como ilegales: "los mecanismos legales asumieron dos formas: las expropiaciones y las permutas a favor de fraccionadores privados. Las expropiaciones autorizadas en función de la utilidad pública y social... se destinaban para la localización de parques industriales, equipamiento colectivo (obras viales, escuelas, etc.) y programas públicos de vivienda... las permutas permitieron de hecho, que a partir de una cierta compensación en tierra y/o dinero, los ejidatarios aceptaran dejar sus tierras, que pasan a manos de promotores para la creación sobre todo de fraccionamientos residenciales" (Calderón 1987:303).

Se maneja a las expropiaciones y a las permutas en los fraccionamientos ilegales, porque estos solo han sido mecanismos desarrollados por el gobierno para legalizar los asentamientos, que en sus orígenes son irregulares.

La adquisición ilegal de un terreno en suelo ejidal y comunal se debe a que los ejidatarios o el propio comisariado ejidal, al darse cuenta de que sus tierras eran más rentables para el uso habitacional, y cada vez menos ganancias se obtenían de ellas para los usos agrícolas, se dedicaron a realizar la notificación y a vender los terrenos, "pero estas ventas tienen solo efectos económicos, dado que la ley les niega efectos jurídicos. El colono paga el precio y recibe la

posesión de un lote, pero el propietario sigue siendo el núcleo agrario" (Azuela 1989:113).

La ilegalidad o irregularidad de este tipo de fraccionamientos radica en "el proceso de privatización al que se somete la tierra de carácter social al ser ocupada... la pérdida irreparable del uso productivo de las tierras agrícolas, por uno de habitación y el consecuente inicio de un precario proceso de urbanización al margen de las disposiciones contenidas en los programas de desarrollo urbano" (Castañeda 1988:222). Además, por la necesidad urgente de la población de adquirir un lugar donde vivir, "los vendedores de los lotes urbanos en tierras ejidales y comunales... no prometen a los colonos que van a instalar redes de infraestructura y equipamiento urbano... a su vez los colonos no demandan a los ejidatarios la realización de dichas obras" (Azuela 1989:113). En la mayoría de los casos son los propios colonos los que van realizando mejoras al asentamiento y posteriormente, el gobierno o algún partido político, por medio del clientelismo se hace cargo de la introducción de los servicios y el equipamiento a la colonia junto con sus habitantes.

Invasiones.

Las invasiones son asentamientos humanos donde la población ha ocupado directamente el suelo sin la autorización del propietario. En la Ciudad de México "desde 1937 los documentos oficiales dan constancia de la existencia de una pequeña constelación de colonias nacidas por esta vía, por ejemplo la colonia Alvaro Obregón y 20 de Noviembre." (Perló 1981:49).

Este tipo de colonización puede "tener grados muy variados de organización -muchas veces alcanzan dimensiones masivas- y se efectúan en lapsos relativamente breves, que podían fluctuar entre unas cuantas horas y días" (Ibid: 49) o presentarse como " una ocupación gradual de los lotes en terrenos de dudosa propiedad o en litigio" (Gilbert y Ward 1987:91).

La tierra invadida puede tener origen privado, estatal y pocos autores mencionan los casos de invasión a ejidos.

"Las invasiones pueden ocurrir bajo dos tipos de circunstancias. La primera, es cuando a los futuros propietarios se les niega la posibilidad de comprar un lote en asentamientos de bajos ingresos o de los ejidatarios. Invasiones han tenido lugar en los asentamientos en que los propietarios amenazaron con no cumplir con su acuerdo de la tierra y segundo, las invasiones

ocasionalmente son el resultado de la utilización, por parte de un político o de su partido, de los asentamientos con fines políticos por ejemplo batir a un enemigo. Nada menos que el presidente Echeverría promovió una invasión de tierras pertenecientes a un periódico nacional, el Excelsior, en julio de 1976. el periódico había ido aumentando la crítica a su administración" (Ibid: 90).

Las invasiones, como método de enajenación del suelo en la Ciudad de México fueron comunes durante breves períodos, pero varios "autores coinciden en que la invasión es el método menos importante de los medios de creación de colonias populares y en que se ha reducido aun más desde los mediados de los años setentas " (Connolly 1982:155 citado por Azuela 1989:97).

3. Mecanismos de acceso a la vivienda para las clases populares.

"Las carencias habitacionales en México, se derivan de una situación dramática: alrededor del 65 % de las familias no tiene acceso al mercado privado o al público de la vivienda. Siendo un problema de insuficiencia de ingresos de los estratos medios y bajos de la población, la Ciudad de México se encuentra en una situación relativamente privilegiada, pues su población disfruta de mayores ingresos y "solo" 47 % de sus familias se encuentran fuera del mercado habitacional" (Garza 1988:29), lo cual sigue siendo un porcentaje muy alto, provocando con ello que la población tenga como única opción habitacional los asentamientos populares, en donde por medio de la autoconstrucción y en pocos casos de la producción por encargo, pueda tener una vivienda.

Autoconstrucción

Es un mecanismo de acceso a la vivienda para la población de las colonias populares, el cual se caracteriza por "el hecho de que el consumidor de la vivienda es al mismo tiempo el productor directo", en donde el autoconstructor maneja y controla el aspecto económico así como la tecnología empleada en la construcción" (Scheingart 1988:106).

Este tipo de vivienda se presenta en varias etapas las cuales se van desarrollando conforme la población cuenta con los recursos económicos y el tiempo necesario para construirla poco a poco, ampliándola o mejorándola en la medida en que puede, por lo que se le ha llamado vivienda progresiva.

El motor básico de la autoconstrucción es el autosuministro de vivienda y no es concebida para entrar al mercado, aunque frecuentemente entra a la circulación.

Por encargo.

El usuario de la vivienda por encargo no es directamente el que la construye, aquí es el que va a contar con el control económico de la producción. Como su nombre lo indica, este encarga al constructor el aspecto técnico de la vivienda, aunque también, "por otra parte este tipo de producción se acompaña, en general, de la utilización de técnicas de construcción relativamente atrasadas" (Ibid: 107), debido a que en el caso de las colonias populares generalmente lo realizan personas que no están calificada.

Por otra parte, este tipo de producción tiene etapas en las que usuario participa en la construcción.

El encargo en las colonias populares ha sido poco utilizado, porque la población no cuenta con los ingresos para ello, por lo que este tipo de producción a tenido mayor relevancia para la promoción privada o para clases medias y altas y en estos casos las técnicas no son atrasadas.

Esta vivienda, por lo general, no se produce para entrar al mercado directamente, en la mayoría de los casos es para habitarla (excepto en promociones privadas), pero al igual que en la autoconstrucción, también puede entrar a la circulación en el mercado.

Como ya se dijo, la vivienda en las colonias populares no es proyecto que hayan sido diseñado por un arquitecto sino que los usuarios lo realizan y mandan a una persona (albañil) que lo realice.

Ambas formas de acceso a la vivienda actualmente se maneja como autoproducción debido a que recientemente la población pobre al no saber las técnicas de construcción decide mandarla construir.

5. El Estado y su participación ante las colonias populares.

La Ciudad de México será para el año 2000, uno de los núcleos de población más numerosos del mundo, es por ello que es importante analizar las acciones que el Estado toma ante este fuerte crecimiento, que ha potenciado los grandes problemas habitacionales de la ciudad, como son el déficit de vivienda, el deterioro y la falta de servicios básicos.

El Estado ha mantenido la tolerancia a este tipo de colonias principalmente porque son la única opción de acceso a la vivienda para la población de escasos recursos económicos, que no puede adquirir un crédito en el sector público de la vivienda y menos aún en la promoción privada.

Las colonias populares han adquirido a lo largo del siglo un fuerte peso en la estructura de la ciudad, y "debe considerarse que los asentamientos humanos irregulares, han pasado de una etapa (1960-1970) donde predominó el espontaneísmo, la casi nula intervención del Estado y donde cuantitativamente se podría considerar un fenómeno manejable, a una etapa (1970-1987), en que predomina la generalización a nivel territorial de estas colonias populares (ahora existen en casi todas las delegaciones del D.F. y en todos los municipios metropolitanos..." (Iracheta 1988:69).

Para legalizar los asentamientos populares en suelo ejidal y comunal los núcleos agrarios "de los años cincuentas a principios de los setentas.. acudieron a la figura jurídica de las "zonas de urbanización ejidal", para crear las colonias populares... y que fue...el lugar de asentamiento para la población del ejido, admitiéndose que algunos "avcedados" se les vendan lotes, siempre que sean personas "útiles" a la comunidad, aunque no sean miembros del núcleo agrario". (Azuela 1989:120).

Y es hasta 1970, cuando el Estado mexicano enfrenta por primera vez, como un problema masivo, el de la tenencia irregular de los asentamientos, por lo que para enfrentarlo entre " las formas previstas por la ley se encuentran las expropiaciones y hasta 1971, las permutas" (Schteingart 1989:42).

Estas últimas se refieren al hecho por el cual los ejidatarios aceptaban una compensación económica o en tierra en otro lugar del país, para que sus tierras pasaran a formar parte del suelo urbano , ejemplo de ello es Ciudad Satélite y el Pedregal de San Angel.

Las expropiaciones son el método de incorporación de suelo ejidal y comunal al área urbana más usado por el Estado, en donde al ejidatario se le indemniza monetariamente por su tierra o se les permutaba tierras en otra parte de la República. Para llevar a cabo la regularización de los asentamientos en estas zonas fue creado en 1973 CORETT(Comisión Reguladora de la Tenencia de la Tierra). "Su finalidad era la de realizar un programa nacional y prever la disponibilidad de espacios para el crecimiento urbanístico de las poblaciones..., se convirtió en el único organismo a nivel nacional que podía encargarse de la

regularización de la tenencia de la tierra en ejidos y comunidades".(Azuela Z 1989:123).

"La regularización se ha convertido en el más común de las acciones institucionales para enfrentar las invasiones, fraccionamientos, adquisiciones irregulares de predios ejidales, comunales, estatales o privados. Esta es solo una acción correctiva, que transforma en legal la tenencia de los pobladores, sin incidir necesariamente en las causas que provocan estas situaciones de ilegalidad o irregularidad" (Iracheta 1989:53).

A pesar de la magnitud de las acciones de regularización de la tenencia, no ha existido su contraparte en cuanto a la dotación de la infraestructura y equipamiento necesario en estas colonias, lo que ha llevado a la población a obtenerlos participando con políticos, pues han visto que por la intervención de estos tienen mayor probabilidad de resolver sus problemas de servicios (denominado clientelismo político).

Con la llegada a la presidencia de Salinas de Gortari (1988) se ha dado una fuerte aceleración en el proceso de regularización nunca antes llevada a cabo. "En un plazo de dos años (1990-1991) tan solo en el D.F., fueron otorgados cerca de 54,000 títulos de propiedad en el sector privado y más de 48,000 en el sector ejidal. (Mathieu y Tomas 1992:49).

La tierra ejidal, hasta diciembre de 1991, no se podía vender, arrendar, ceder o transmitirse en forma legal, excepto por medio de las expropiaciones. Pero en esta fecha se realiza la reforma al Artículo 27 constitucional y en febrero del siguiente año se transforma la ley agraria. Lo que constituye un cambio radical en la política agraria del país.

Cabe mencionar que con estas reformas se ha presentado "la inmediata activación del mercado periférico con tierras ejidales en numerosas ciudades del país." (Castañeda 1993:4), modificando de una manera importante el régimen de estas tierras así como el cambio de uso del suelo agrícola a urbano.

"Las expropiaciones a terrenos de propiedad privada están regidas por diferente normas legales y dependen de otros marcos administrativos del Estado, ya que implican procedimientos en los que entran en contacto agentes sociales distintos a los que encontramos, para el caso de los ejidos " (Scheingart 1989:53).

B. CAMBIO RESIDENCIAL.

1. Concepto.

El concepto de cambio residencial implica únicamente los movimientos intraurbanos que realizan las familias en una misma ciudad, sin considerar otros movimientos.

"La decisión a moverse puede ser examinada desde varios puntos de vista... los economistas ven el movimiento como la satisfacción máxima de los requerimientos de la familia; y los ecólogos humanos tratan esto como un elemento en un modelo más grande del movimiento o como parte del proceso de crecimiento y sucesión" (Simmons 1968:628).

Existen varias ideas para definir el cambio residencial, teniendo como iniciador del tema a Rossi (Kending 1984), quien en el año de 1955, con su investigación de ¿Porqué se mueven las familias?, dio la pauta al desarrollo del tema. El cual ha sido retomado por Simmons en 1968, Kendig en 1984, y muchos otros, que al citarlo, señalan que para Rossi el cambio residencial es "el proceso por el cual las familias ajustan sus viviendas a las necesidades habitacionales, que son generadas por los cambios en la composición familiar, que acompañan los cambios del ciclo de vida".

Pickvance apunta que "el no asume la suposición de que la movilidad es una elección o puramente el resultado de las preferencias subjetivas, por el contrario, esto corresponde a la decisión de intentar comprender el proceso de la movilidad residencial a un nivel particular -al nivel de los jefes familia individuales" (Pickvance 1974:173). Idea que esta muy vinculada con la de Hoenderdos y Verbeeck, quienes aclaran que "la movilidad residencial es vista como un proceso de adaptación a la necesidad individual. Esas necesidades individuales pueden ser generalizadas y fueron conectadas con etapas específicas en el ciclo de vida y con ciertos niveles de ingresos o con niveles mínimos de integración al medio urbano" (Hoenderdos y Verbeeck 1989:51)

"El destino de un movimiento intraurbano esta determinado por la interacción de una serie de contrastes. Algunos son impuestos por las necesidades y preferencias de las familias y otro por los diferentes tipos de vivienda" (Simmons 1968:48), estableciendo una interrelación entre el cambio residencial y los diferentes mercados de la vivienda.

En un estudio realizado en Río de Janeiro, Brasil, se señala que " una de las características de la movilidad intraurbana es percibida a través del mercado inmobiliario (compra-venta de inmuebles), a través de su relación con la liquidez en el mercado, lo cual depende de factores como el de la producción de nuevos inmuebles, disponibilidad de crédito, expectativas en cuanto al empleo y rentas futuras, así como la propia evolución de los precios inmobiliarios...". (Smolka :336).

Así se ha establecido, que en el cambio residencial, se presenta una incidencia de la oferta y la demanda del mercado habitacional.

El conocimiento de los patrones de movilidad residencial en la ciudad sirve como apoyo en la formulación de las políticas habitacionales y económicas y para establecer las áreas de expansión de las zonas habitacionales, con lo que se identificarían puntos de presión para los diferentes servicios, facilitando su previsión.

2. Tipos de "movers".

Se considera "movers" a las familias que han tenido algún movimiento intraurbano, es decir, un cambio residencial.

"Cerca del 20% de la población de los Estados Unidos cambia de residencia anualmente. Sin embargo muchos movimientos son hechos, por uno pequeño numero de personas altamente móviles." (Simmons 1968:622).

Los diferentes tipos de "movers", se pueden clasificar de forma general en dos grandes rangos: voluntarios e involuntarios. (Rossi 1955, Clark y Onaka 1983 en Kendig 1984:274).

"Abu-Lughod y Foley estiman que cerca del 30% de los movimientos intraurbanos son involuntarios, con 10% seguido de la creación de nuevas familias y el 20% restante de la demolición, destrucción por incendios o desalojos" (Simmons 1968:636), estos porcentajes son en los Estados Unidos.

Por otro lado Kending (1984), establece una tipología, en base a dos aspectos: el origen y el motivo del cambio, para lo cual presenta una tabla , donde establece 4 categorías principales: a)migrantes; b)cambios familiares (casamiento, divorcio o separación y cambios de los padres); c)"movers" forzados y d) ajustadores de vivienda .

Su estudio realizado en Adelaide, Australia revela que "un 15.3% de los "movers" son migrantes (no originarios de la ciudad); las familias ajustadoras 17% y los "movers" forzados 11%" (Kending 1984:275).

Los "movers" ajustadores son aquellos que adaptan la vivienda a sus diferentes necesidades, en cuanto al tamaño, al entorno del medio ambiente físico y social, al que les resulte más adecuado a sus requerimientos, por lo que cuando ya no están a gusto con las características de su vivienda, deciden cambiarse a una que cumpla con sus exigencias. Entrando en la categoría de "movers" voluntarios.

Los "movers" forzados, coinciden con los involuntarios, en la medida en que experimentan un cambio residencial sin que necesariamente hayan estado insatisfechos con su anterior vivienda, sino porque se han visto obligados a salir de ella por otros motivos.

3. Causas de la movilidad residencial.

a. Socioeconómicas.

Las causas socioeconómicas se clasifican en tres apartados: 1.- los recursos familiares, que comprenden los ingresos y la riqueza de la familia; 2.- la educación y 3.- la ocupación.

Recursos.

"La suficiente capacidad de pago para poder adquirir las estructuras y las localizaciones residenciales mejores, más nuevas y más deseables, constituyen un factor determinante de la población dentro de la zona urbana" (Goodall 1977:263).

"Los recursos facilitan a una familia a superar las barreras del movimiento de la tenencia presente a una nueva tenencia; los ingresos son el más obvio y pueden ser el más importante recurso, pero otros como la riqueza (ahorros e inversiones) son también importantes" (Clapham y Kintrea, 1984:266).

La riqueza acumulada así como el tener un cierto nivel de ingresos permite a las familias buscar una vivienda, que sea la más adecuada a sus necesidades y puedan pagar. Por ejemplo, se determinó en Adelaide que "la importancia de las fuerzas económicas esta reforzada por el 80% de los inquilinos, quienes

dijeron que ellos rentaban solamente porque no pueden contar con lo suficiente para comprar. Similarmente solo el 26% de los inquilinos tuvo suficientes recursos e ingresos para comprar una modesta vivienda" (Kendig 1984:278).

"La relación encontrada entre los ingresos y la movilidad ha sido inconsistente, algunos estudios sugieren que la movilidad es más grande entre más afluentes y otros lo contrario" (Pickvance 1974:171).

La población pobre que no cuenta con los recursos necesarios para adquirir una vivienda como ellos desean, ven limitadas sus posibilidades de elección y tiene que disponer de las habitaciones más antiguas, más pequeñas así como las que han sufrido fuerte deterioro, o en otros casos, se ven obligados a adquirir un lote ilegalmente en la periferia, donde tendrán que autoconstruir.

Ocupación.

Los ecólogos humanos han establecido 8 grandes grupos ocupacionales, dependiendo del tipo de trabajo desarrollado por las personas, y su "análisis ecológico ha reforzado las proposiciones siguientes: 1) la distancia espacial entre grupos ocupacionales guarda estrecha relación con su distancia social, medidas o bien por indicadores convencionales del rango socioeconómico o bien en términos de orígenes ocupacionales; 2) los grupos ocupacionales más segregados son los que se encuentran en los extremos de la escala socioeconómica; 3) la concentración de residencia en la zona de alquileres bajos, esta en relación inversa al rango socioeconómico; y 4) la centralización de residencia esta, a su vez, en relación inversa al rango socioeconómico." (Duncan O. y Duncan B. 1974:275).

Esta proposiciones aunque son manejadas en el ámbito ocupacional tiene una base socioeconómica que las sustenta por no existe necesariamente una relación directa entre el tipo de ocupación de una persona y el tipo vivienda que habita o que desearía habitar, por lo que la ocupación es un factor, que por sí mismo, no puede considerarse como un motivo de la movilidad residencial. Sino que actúa vinculándose con los demás aspectos de la familia en especial con los ingresos.

Educación.

El nivel educativo de la población no es aspecto que se considere determinante en el cambio residencial, pues en la mayoría de los estudios en Estados Unidos así como en México realizados no se ha encontrado una relación directa con la movilidad.

Este causa ha sido asociada con los otros factores socioeconómicos de ocupación e ingresos, los cuales junto con el bagaje cultural de la familia pueden provocar que se decida cambiar de vivienda.

b. Familiares

Los cambios de las características familiares han sido estudiadas para determinar si forman parte de las causas que provocan el cambio residencial, para lo cual en diferentes momentos se han realizado investigaciones como las de Simmons, quien en 1968 en los Estados Unidos utilizó como fuente de información un estudio realizado sobre la movilidad de la población entre marzo de 1964 y marzo de 1965. Otro es Pickvance (1973), quien se basó en una entrevista realizada en 1966, en Manchester a los residentes de 5 distritos. Años más tarde Kending (1984) levantó un cuestionario a 697 jefes de familia para determinar el motivo del cambio.

Llegando cada uno por su lado a la conclusión de que las diferentes etapas del ciclo de vida son el factor más importante que motiva a que cierto número de la población cambie su lugar de residencia, porque este es un indicador de los requerimientos de espacio habitable para la familia.

El ciclo de vida es un "concepto sociológico que identifica un número de fases: antes de casados; casados, sin hijos ...; casados, del nacimiento del primer hijo al nacimiento del último (etapa de expansión); casados del nacimiento del último hijo a la partida de la familia del primer hijo; casados de la partida del primer hijo a la del último (contracción); y después de los hijos. Pero se aclara que no todas las personas atraviesan por las diferentes etapas mencionadas, por lo que para su estudio únicamente consideró dos etapas: no casados y casados. (Pickvance 1973:174).

Por su parte las familias con hijos prefieren situarse en una vivienda unifamiliar, que cuente con mayor espacio, ubicada en barrios o colonias con buenas escuelas, así como prefieren vivir junto a vecinos que tengan también

hijos. En tanto que las familias que aun no cuentan con hijos prefieren establecer su lugar de residencia, en áreas con mayor accesibilidad a sitios de recreo y esparcimiento.

c. Vivienda.

Concepto.

La vivienda es definida en el XI Censo General de Población y Vivienda de 1990, como "un lugar comúnmente delimitado por paredes y techo en donde una o más personas viven normalmente, es decir, en donde duermen, preparan sus alimentos y se protegen del medio ambiente (INEGI 1989:3)

En el Glosario de Términos de Asentamientos Humanos, esta es entendida como "el ámbito físico-espacial que presta el servicio para que las personas desarrollen sus funciones vitales básicas. Este concepto implica tanto el producto terminado como el producto parcial en proceso que se realiza paulatinamente en función de las posibilidades materiales del usuario.... En el Plan Nacional de Desarrollo Urbano se parte de considerar a la vivienda como "el derecho de todo ser humano a disponer de un espacio integrado necesario para su desenvolvimiento personal" y señala que "uno de los objetivos nacionales es el logro de un nivel mínimo de bienestar de vivienda para la población" (SAHOP 1978:152).

Además de estos puntos de vista es importante considerar que la vivienda, no solamente es un ente físico, sino que se debe de concebir " como un paquete multidimensional de bienes y servicios, extendiéndose más allá del abrigo mismo" (Arimah 1992:336), en donde se realiza la integración de las diferentes actividades del ser humano, incluyéndose los servicios de educación, salud, recreación, así como la infraestructura del vecindario. Para que por medio de todo ello, las personas puedan entablar una relación con la sociedad que los rodea.

Las características de la vivienda vinculadas con el cambio residencial se analizaran en base a dos rubros: condiciones físicas de la vivienda como las siguientes: tamaño, calidad, edad y lo relacionado a los aspectos locacionales; y las no físicas: tenencia y precio.

Tamaño.

Como se mencionó anteriormente, la movilidad residencial es el proceso mediante el cual algunas familias buscan ajustar la vivienda a sus necesidades de acuerdo a los cambios que se van presentando a lo largo del tiempo.

El tamaño de la vivienda ha sido en algunos casos el motor de ese cambio, el cual esta interrelacionado con la etapa del ciclo de vida en la cual se encuentran las familias.

Las familias con hijos buscan tener una vivienda que cuente con el espacio para que se desarrollen más adecuadamente. En tanto que, cuando el unidad familiar no cuenta con hijos o ha disminuido por la partida de los hijos, se busca un alojamiento de menor dimensión.

El tamaño de una vivienda depende en cierta medida del nivel económico de la familia, por lo regular se piensa que los alojamientos mejores así como los de mayor cantidad de espacio, están en manos de la población de niveles altos.

El espacio habitable fue el segundo motivo de cambio en Chihuahua, ya que se encontró que un "22.9% de la población se cambio para habitar una vivienda más espaciosa" (Yañes 1979:307).

Calidad.

La calidad de la vivienda esta dada por una serie de características que se pueden dividir en dos partes: los acabados en paredes, pisos, techo, ventanas y demás elementos de la casa, y en segundo lugar, las que se refieren a "las características estructurales de una casa descritas por: numero de cuartos, numero de baños, numero de chimeneas, numero de lugares de estacionamiento, presencia de sótano, de patio y edad de la estructura". (Li y Brown 198:126).

En conjunto los atributos antes descritos ha sido causa fundamental del cambio residencial de las familias pues se busca que la vivienda cumpla con ellos.

Edad.

El periodo de vida de una casa es un elemento que las familias toman en cuenta, porque la edad es un reflejo -aunque no directo- del estado de

conservación y mantenimiento de la casa, debido a que con el paso de los años esta sufre un deterioro natural.

Además dada la edad de la construcción va a ser el tipo de tecnología y estilo empleada, el cual se ve modificado constantemente por los nuevos adelantos. Las familias consideran la edad junto con las otras características de la vivienda para determinar si se cambian o no.

Tenencia.

La tenencia se define como la relación que guarda la vivienda respecto de la persona. Esta se divide principalmente en dos formas: propia y rentada.

La vivienda en propiedad es aquella en la cual quienes poseen el inmueble tiene todo el derecho a ejercer el dominio total sobre ella, para el cual en la mayoría de los casos existe un documento (escrituras), que los designe como propietarios de la vivienda.

La renta es un tipo de tenencia, donde los habitantes de la vivienda (arrendatarios), únicamente disfrutan el derecho al uso, mediante el pago (renta) de una determinada cantidad ya sea monetaria o en especie, al propietario de la vivienda (arrendador), para lo cual, puede o no, existir un contrato legal.

En clases populares se presenta de una manera considerable otros 2 tipos de tenencias, las cuales se relacionan con la propiedad: la vivienda prestada y el vivir arrimado con la familia.

En Chihuahua, se señala de forma contundente la importancia que tiene la tenencia, ya que "la principal causa del cambio de vivienda (40.4%) fue el deseo de convertirse en propietario de su lugar de residencia, tanto por la seguridad psicológica que esto ofrece como por considerarlo una adecuada inversión" (Yañes 1979:307). Lo cual fue confirmado por Hoenderdos y Verbeek al considerar que "la movilidad residencial en la ciudad es caracterizada por un movimiento general hacia la propiedad" (1989:55).

d. Localización.

En la ubicación de un inmueble, las familias han considerado como puntos importantes para la elección dos aspectos: la accesibilidad y el entorno urbano.

Accesibilidad.

Entre los factores de accesibilidad que influyen en el cambio residencial, se determina en primer lugar, el sitio de trabajo, el cual ha sido enunciado como un punto importante, encontrándose que para Chihuahua en 1975, un 16.5% de los casos se expuso el deseo de vivir cerca del lugar de trabajo. En segundo lugar se considero al transporte y tercero las escuelas, parques y tiendas.

"Jud y Bennett (1986) revelaron que la calidad de la educación publica fue importante en la formación de los modelos de migración intraurbana en Charlotte y las áreas de los Angeles en Estados Unidos" (en Ahmad 1993:1259).

Entorno urbano.

En el cambio de localización residencial el núcleo familiar analiza todo un conjunto de factores que resultan muy difíciles de cuantificar respecto al vecindario o colonia al cual se mudan, y que en un momento dado establece la diferencia entre un lugar y otro de la ciudad.

Entre los factores del entorno urbano se encuentran: la amenidad natural, aire limpio, seguridad, amplitud del espacio, segregación o interacción social. También es muy importante que el vecindario cuente con servicios públicos.

Dentro de las características del entorno urbano es muy importante el status socioeconómico del lugar, el cual es tomado en cuenta más por la población de mayores ingresos. En Chihuahua por ejemplo "una minoría de las familias (10.9%) manifestó que se mudaron para habitar en mejores comunidades" (Yañes 1979:307).

e. Precio.

La selección de un inmueble habitacional no solo depende de los factores familiares, sino que se debe de considerar el precio de la vivienda, ya que dependiendo de su costo las personas deciden o no cambiarse de vivienda .

El precio es el reflejo de las características antes descritas, realmente no es un factor más, sino el que resume a todos.

C. TRAYECTORIAS RESIDENCIALES.

1. Concepto.

El término de trayectoria tiene dos connotaciones: el enfocada a la tenencia de la vivienda y el relacionado al aspecto espacial.

La trayectoria en cuanto a la tenencia, es ese cambio que se presenta en la movilidad residencial al pasar de un tipo de tenencia a otra o dentro del mismo tipo.

La trayectoria espacial de la familia es aquella que se ha realizado al cambiar de un lugar de residencia a otro de la ciudad.

Las trayectorias espaciales de la población pobre han sido planteadas en un modelo que desarrollo Turner en 1968, después de haber realizado varias investigaciones en ciudades de América Latina como en la Ciudad de México, Lima en Perú y otras; establece que en el proceso del cambio residencial intraurbano, la población pobre migrante considera fundamentalmente tres variables: "1) la tenencia de la tierra -específicamente la elección entre alquilar o comprar-; 2) la localización -proximidad a las oportunidades de empleo no calificado, principalmente localizadas en el centro de la ciudad-; y 3) calidad de la vivienda -prioridad de un individuo para optar por servicios y normas de construcción razonables". (Ward 1991:83).

El primer modelo de Turner establece el siguiente patrón: Provincia-Centro-Periferia.

La población migrante arriba al centro de la ciudad, por ser este el lugar donde se encuentran ubicadas las fuentes de trabajo, centros de abasto, así como la vivienda de bajo costo (por ejemplo las vecindades de alquiler), y en un segundo momento, cuando el migrante se ha integrado paulatinamente a la vida urbana, es el momento de ser ahora el "consolidador -como lo ha manejado Ward 1991- en la periferia .

Turner se dio cuenta de que este modelo no se llevaba a cabo en ciudades de gran magnitud, como la ciudad de México, debido al crecimiento y dinamismo de los procesos habitacionales generados, por lo que plantea un nuevo modelo, en el que "las trayectorias son más complejas: Provincia-Anillo intermedio-periferia, o Provincia- periferia (Turner, 1968; Sufra y Turner, 1973 citados en Ward 1985:32).

Por lo complejo y el "gran tamaño actual de la ciudad de México la población tiende a relacionarse con una sector de la ciudad, en lugar de hacerlo con la totalidad. Por otra parte, la existencia de los subcentros -cuyas funciones los asemejan al núcleo central- ofrece más oportunidades dentro de la red urbana, lo que conformara aun los patrones de movilidad de la población" (Ward 1991:90). Aunado a que "el cambio a un sitio cercano, se debe a que la mayoría de las oportunidades de vivienda son comunicadas entre familiares y amigos que viven en estos sitios" (Jack, 1973, Gilbert y Ward 1982 citados en Ward 1991). Lo cual puede corroborarse con los propios estudios realizados por Ward al mencionar que en las colonias periféricas de "Santo Domingo los Reyes e Isidro Fabela, la mayoría de la población ha llegado directamente a la periferia y ha tenido algunas mudanzas dentro de estas zonas antes de llegar a la colonia" (Ward 1985:40), reafirmandose también en el estudio realizado en Chalco donde "el análisis nos indica que la instalación en Chalco rara vez corresponde a la llegada a la metrópoli. En general el conjunto de encuestados tuvo como residencia inmediata anterior Neza (31%), Iztapalapa (22%), Iztacalco (7%), el resto del D.F. (18%), el municipio de Chalco (8%), otras colonias periféricas del Estado de México (9%) y la provincia (5%)" (Amor y Mathieu 1991:231).

2. Carrera residencial.

La conducta residencial de una familia esta basada fundamentalmente en sus características socioeconómicas, por lo que dependiendo de ellas va a ser la carrera residencial que lleve a cabo.

El concepto carrera residencial comprende los diferentes cambios de vivienda que ha presentado la familia, buscando ajustar las condiciones de la morada a sus necesidades, partiendo de una línea base, en donde cada movimiento que se lleve a cabo, se aproxime más a la satisfacción familiar. Hoenderdos y Verbeek señalan que en el caso de México "más del 80% de las familias ponen en marcha su carrera habitacional en alojamientos libres o rentados, después de uno o más movimientos han obtenido alguna propiedad. (Hoenderdos y Verbeek 1989:55).

La línea base de la cual parte la carrera residencial en caso de las familias se considera en el momento de la formación de la pareja y en casos de la población que vive solo es cuando se realizo su independencia habitacional.

"El más importante aspecto de la carrera residencial es la habilidad para lograr retener o recobrar una vivienda en propiedad" (Kending 1984:273).

D. FILTRADO.

1. Concepto.

No existe un acuerdo definitivo, que explique que es el proceso de filtrado, a pesar de haber sido utilizado en diferentes investigaciones. En general existen cuatros usos en el manejo del termino.

1.- Cambio de los ocupantes: idea planteada por Ratcliff quien indica que este proceso es descrito como el cambio de ocupantes, por ejemplo una vivienda que habitualmente era ocupada por un grupo de ingresos altos se hace disponible al siguiente grupo de ingresos más bajo, como resultado del declive de la vivienda en el precio relativo del mercado (Grigsby 1963:86). es decir, los ocupantes de la vivienda señalan si existe filtrado o no.

2.- Cambios en la posición de las unidades residenciales en la escala de valor: Fisher y Winnick señalan que este proceso "es definido como un cambio en el tiempo de la posición de una unidad residencial dada o un grupo de residencias dentro de la distribución de los precios y rentas de la vivienda en la comunidad como un todo." (Ibid: 88), es decir, maneja el filtrado a partir de los cambios en el valor de la vivienda y no por el nivel de los ocupantes.

3.- Cambio en el precio o renta (dólares constantes): "Esta definición ha sido usada por Lowry (1960), para examinar teóricamente si el filtrado puede servir para proveer de una vivienda adecuada a los grupos de más bajos ingresos" (Ibid: 91).

"Denomina filtrado al cambio que se produce en el valor real de una casa cuando se permite que pase a manos de unos nuevos ocupantes al ser abandonada por los anteriores" (Goodall 1977:290).

El descenso del valor real de una vivienda, se debe en gran medida al deterioro que sufre y también a que las técnicas con las que se construyeron son atrasadas en relación con los nuevos adelantos en la materia. El valor se ve disminuido cuando se presenta un cambio negativo en las condiciones del entorno urbano.

4.- Mejoramiento en las condiciones de la vivienda: Los tres conceptos anteriores manejan el filtrado como un proceso del mercado habitacional, en tanto que este último se desprende de una concepción ligada a los aspectos sociales.

La durabilidad de una vivienda siempre esta relacionada con el costo inicial de la misma, por lo que se busca que esta se mantenga útil el mayor tiempo posible, a pesar de que se tiene el conocimiento de que existe un deterioro normal del inmueble, por lo que su valor también desciende, pero puede frenarse si se realizan medidas de mantenimiento o mejoramiento, provocándose algunas veces que el valor se conserve o aumente.

"El proceso de filtrado ocurre cuando el valor declina más rápidamente que la calidad, así, las familias pueden obtener más cálida y espacio por el mismo precio o la misma calidad y espacio a precio más bajo que el anterior" (Grigsby 1963:97).

Se puede decir que las cuatro definiciones tienen puntos en común, ya que toman en cuenta las características de las viviendas y de los ocupantes, según sea el caso, para determinar que filtrado.

2. Tipos de filtrados.

La clasificación del proceso de filtrado es establecida en base a tres factores que ayudan a una mejor comprensión del mismo, considerándose: las características de la vivienda, el nivel socioeconómico de los ocupantes y la localización.

El cambio en el nivel de cualquiera de los tres factores antes mencionados determinan el filtrado, es decir, estos pueden mejorar o empeorar en relación a la vivienda anterior..

Considerando estos aspectos, el filtrado se puede dar en dos sentidos: a) ascendente y b) descendente.

a. Filtrado ascendente.

Este tipo de filtrado se conceptúa como un mejoramiento en calidad o localización de los habitantes con respecto a la vivienda, se da por ejemplo, cuando una familia al mudarse a otra mejora su nivel de vida porque obtiene mayor espacio o mejor calidad en la vivienda, comparándola con la que tenía antes.

b. Filtrado descendente.

El descenso en alguno de los dos factores antes mencionados, provoca que se presente este tipo de filtrado, en el que la movilidad residencial ha significado un deterioro de las condiciones habitacionales.

3. Causas del filtrado.

El proceso de filtrado se relaciona con el cambio residencial, ya que este provoca el inicio de una serie de transferencias de vivienda, donde la que ha sido desocupada, pasa a manos de otra familia y así sucesivamente, involucrando en la mayoría de los casos el movimiento de más de una familia.

Las causas del filtrado se pueden englobar en tres ramas: las características de la vivienda, el mercado habitacional y las condiciones socioeconómicas de la familia.

a. Características de la vivienda.

Lowry maneja que los aspectos de la vivienda que provocan el filtrado son generalmente el estilo obsoleto, la tecnología con la que se construyó y el deterioro sufrido con los años.

En tanto que Ratcliff dice que esto no necesariamente es suficiente para que se de el filtrado, si no que se debe de tener en cuenta el momento en que alguna vivienda de mejor calidad aparece en el mercado.

En términos generales se piensa que las familias se filtran ascendentemente cuando pasan de una vivienda rentada a una en propiedad, sin considerar necesariamente otros factores.

b. Mercado habitacional.

Las condiciones imperantes del mercado de la vivienda influyen en el proceso de filtrado, ya que dependiendo de estas se puede llevar a cabo determinado número y tipo de movimientos residenciales.

La construcción de nueva vivienda genera que familias se mueven a ellas dejando vacante la anterior, por lo que esta entra al mercado de vivienda usada, siendo una oferta para los grupos de niveles socioeconómicos inferiores.

"La tendencia de la población de más altos ingresos de moverse hacia las afueras de la ciudad acelera el filtrado ascendente de las oportunidades de vivienda y el movimiento total de grupos de más bajos ingresos a áreas de más altos ingresos" (Simmons 1968:632). Encontrando en la periferia, el lugar donde las clases altas disponen de grandes espacios, bajas densidades y áreas con cierto status, donde deciden establecer su residencia.

c. condiciones socioeconómicas.

El filtrado ascendente se lleva a cabo cuando los ingresos de la familia aumentan, lo que provoca que suba su nivel económico, lo que les permite tener la posibilidad de adquirir una vivienda, que en la escala de valor tenga un nivel que se ajuste más a lo que ellos quieren. Por lo que al dejar vacante su vivienda pasara a manos de otra familia En el caso del filtrado descendente es a la inversa.

4. Causas que detienen el filtrado.

Así como existe una serie de puntos que motivan el filtrado, existen otros que tiene un efecto negativo en el, provocando que este proceso ya no se siga llevando acabo. Entre los más importantes, Grigsby (1963) y Yañes (1979) establecen los siguientes:

- a).- la destrucción de la vivienda o su demolición causado por el fuerte deterioro físico.
- b).- Cuando la unidad residencial ha llegado al estrato más bajo en cuanto a su valor comercial, por lo que permanece vacante o es abandonada.
- c).- Al realizar el cambio de uso residencial a otro diferente.
- d).- La conservación y el adecuado mantenimiento de una vivienda, intervienen en el proceso de filtrado en la medida en que cortan el flujo que se puede dar de las unidades residenciales de esta categoría superior a una inferior.

5. El proceso de filtrado como política de acceso a la vivienda.

Por medio del filtrado, gobiernos como el de Corea del Sur plantearon en años anteriores su política habitacional, ya que tenían la idea de que "el proceso de filtrado permite a la población de más bajos recursos moverse a residencias,

que dejó vacantes, la población de más altos ingresos, quienes se han movido a nuevas y más costosas residencias" (Soo Cung 1990:10). Considerando que de esta forma la población más pobre podría ir mejorando sus condiciones habitacionales. Pero como los beneficios de este tipo de política no llegaban a las familias más necesitadas, debido a que sus efectos únicamente llegaron a las clases medias, que si veían mejoradas sus expectativas de habitación, los gobiernos decidieron buscar otras soluciones al problema de la vivienda.

MARCO METODOLOGICO.**2.1 SELECCION DE LA COLONIA.**

La colonia Lomas Hidalgo fue seleccionada por dos motivos fundamentalmente: el primero de ellos, es que forma parte del conjunto de colonias monitoreadas por el proyecto de Mercado Inmobiliario Habitacional del Area Urbana de la Ciudad de México, y en segundo lugar, por tratarse de una zona con las características necesarias para esta investigación, como son: área periférica de la ciudad y por estar constituida por población pobre en su mayoría, que se ha autosuministrado su vivienda.

En el Proyecto de Mercado Inmobiliario Habitacional (financiado por DGAPA) se realizó una estratificación del área urbana de la ciudad de México para lo cual se consideraron 18 variables tanto demográfica, socioeconómicas y de vivienda, cuya fuente de información fue el XI Censo General de Población y Vivienda 1990. En la estratificación se establecieron 5 estratos: 1 (muy alto), 2 (alto), 3 (medio), 4 (bajo) y 5 (muy bajo).

La colonia Lomas Hidalgo es una de las colonias muestreadas en este proyecto de investigación. En 1990 esta colonia contaba con 544 viviendas y 2733 habitantes ubicándose en el estrato 4 (bajo), que como su nombre los indica esta habitada por familias de nivel socioeconómico bajo que se refleja en las características de su vivienda.

Además de estos motivos, la elección de esta zona se debió a cuestiones personales, pues tenía un conocimiento previo del área así como facilidades de traslado a la misma, para la realización de las diferentes etapas del trabajo de campo que fueran necesarias.

2.2 CARACTERIZACION DEL AREA DE ESTUDIO.

1. Delimitación y características generales.

La colonia Lomas Hidalgo se encuentra ubicada al suroeste de la Ciudad de México, dentro de la delegación de Tlalpan, en las laderas del Ajusco, asentada en una topografía accidentada. Limita al norte con la calle de Amatenango, anteriormente denominada Boulevard la Esclava, al oriente con la avenida 1, al sur con la calle 7, y al occidente con el Ferrocarril de Cuernavaca.

Esta área se encuentra cercana a importantes vías de comunicación, principalmente la carretera Picacho-Ajusco que entronca con el Periférico, así como la avenida de los Insurgentes. Además de estas vías se encuentra próxima a centros de educación superior como el Colegio de México, la Universidad Pedagógica Campus Ajusco, ambas sobre la carretera al Ajusco, y algo más lejana, Ciudad Universitaria.

Lomas Hidalgo es una colonia que se encuentra colindando con zonas que comparten su mismo estrato, es decir, un nivel bajo, en tanto que hacia el suroeste de ésta existen áreas más recientes que cuentan con un nivel más bajo (estrato 5) y al noreste sobre la carretera Picacho-Ajusco próximo a Periférico se ubican colonias como Jardines de la Montaña y Jardines del Pedregal que pertenecen al estrato 1 (muy alto), ambas limitando con el centro recreativo Reino Aventura.

Se caracteriza por ser una colonia donde predomina el uso del suelo residencial unifamiliar, el cual por sus condiciones resulta ser muy heterogéneo en toda la colonia. En cuanto a equipamiento urbano solo se cuenta con una escuela primaria, en el extremo sureste de la misma, y un jardín de niños, en tanto que en cuestión de abastecimiento alimentario únicamente se encuentra un mercado establecido y una serie de pequeñas tiendas distribuidas en toda la colonia.

El único medio de transporte interno en la colonia lo constituye el servicio que prestan dos rutas de microbuses y "peseras" (taxis colectivos), la ruta número 39, cuya base esta en Huipulco y que recorre una parte de la calle 7, para finalmente arribar a la otra base, a una cuadra del límite de la colonia. La otra es la número 60, que va del metro Universidad,

comunicando solo una parte de la calle de Amatenango, Hecelkachan y Opera, para terminar su recorrido más allá de los linderos de la colonia.

La colonia se encuentra en una etapa de consolidación en donde ya se han instalado los servicios de luz, alumbrado público y el teléfono en las viviendas que lo han solicitado. Careciéndose de manera total de agua entubada y drenaje, así como unas cuantas calles que se encuentran pavimentadas.

2. Antecedentes históricos.

El origen y nombre de la colonia Lomas Hidalgo es un poco confuso, debido a que no existe una cartografía donde se definan los límites exactos de ella, ya que existen diferencias entre los mapas que presentan los estudios realizados por el Programa de Barrios de 1981 del Departamento del Distrito Federal, donde se nombra a esta zona como la cuarta sección de la Miguel Hidalgo y no Lomas Hidalgo, y otro, en 1984 por el Departamento de Trabajo Social de la delegación, donde sí es llamada de esta manera, pero con límites diferentes.

Hasta el momento no existe algún estudio que diga con exactitud el origen de las tierras sobre las que se desarrolló esta colonia, pero se plantean dos procedencias.

La primera plantea que esta zona de la ciudad formaba parte del antiguo ejido de Tlalpan, el cual sufrió una serie de transformaciones que poco a poco lo fueron desintegrando, como son dos expropiaciones, una a favor de la UNAM en 1946, para desarrollar la ciudad Universitaria y la otra en 1954, a favor de la Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas para la construcción de la carretera Picacho-Ajusco, además de dos permutas, una en 1949 permutándose el área de la fábrica de Loreto y Peña Pobre y la otra en 1959 donde se permutaron por terrenos ejidales en Guanajuato.

"La zona urbano ejidal (con antecedentes desde 1951), fue la única parte sobreviviente del ejido de Tlalpan, en donde la organización ejidal se conservó hasta la regularización, aún a pesar del crecimiento poblacional de la colonia" (Azuela y otros 1984:117).

Esta colonia es la última parte de la que se denomina Miguel Hidalgo, pues su poblamiento se da después de la apertura en 1972 de la carretera al Ajusco.

Para 1976, según Bejarano y Lugo(1981), se realizó la expropiación de toda esta zona a favor de CORETT, para que este organismo realizará la regularización de los lotes habitados, pero este mismo año CORETT llevó a cabo por su cuenta la venta a terceras personas, de terrenos localizados a ambos lados de la carretera Picacho-Ajusco, adjudicando estos lotes a empleados burocráticos del Departamento Agrario de esta secretaría, sin haber instalado los servicios. La que coincide con la zona denominada el sector periférico por estos.

Por otro lado existe el estudio de la oficina de Trabajo Social de la delegación Tlalpan, donde señala que los antecedentes que se tienen de ella son los proporcionado por el presidente de la Asociación de Residentes ante la Delegación en esos momentos, el señor Miguel Ramos Rodríguez, que "platica que originalmente estos terrenos eran de una familia de apellido Teresa, pero nadie los conoció, no se sabe nada de ellos en la actualidad, y que la persona que les vendió era el Sr. Aldave, apoderado de ésta familia, éste señor vendió sin fraccionar; los documentos que les proporcionó por la venta de los predios fue una Constancia de Posesión que no todos los que viven ahí la tienen" (Oficina de Trabajo Social, Tlalpan 1984:1:2).

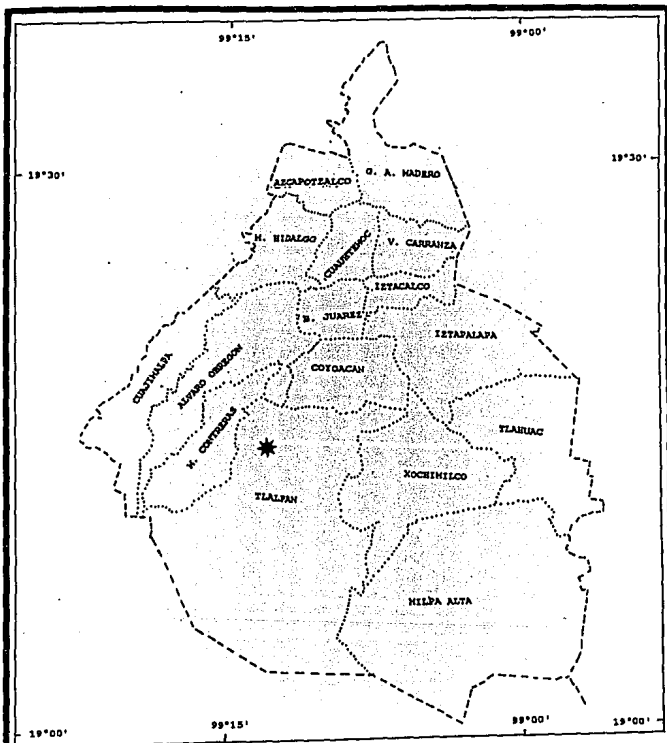
Para fines de esta investigación lo importante de estos antecedentes es el origen irregular de la colonia, ya sea formando parte de los terrenos de los de Teresa o del ejido de Tlalpan.

2.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA.

Desde que se plantearon los objetivos de la investigación se contempló que para obtener la información requerida, la única forma de conseguirla era por medio de una encuesta a las familias.

1. Objetivos.

El por qué de la encuesta radica fundamentalmente en que es el único medio por el cual se puede recabar la información sobre el cambio residencial de la familias, debido a que en México no existe alguna otra fuente alternativa que proporcione este tipo de conocimiento.

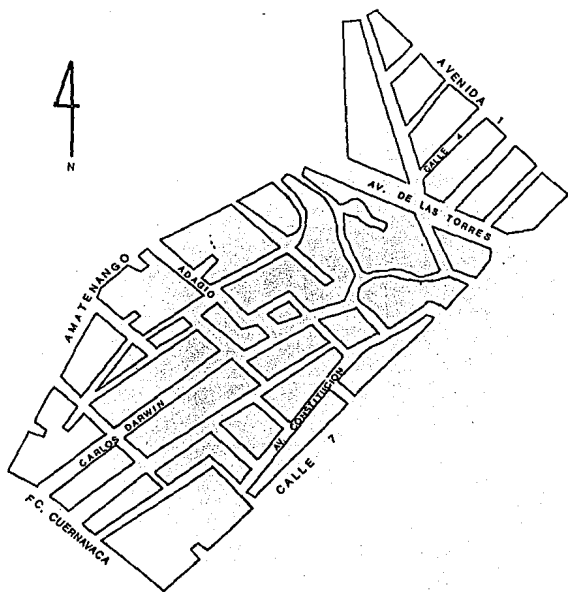


MAPA 1 LOCALIZACION DE LA COLONIA DE ESTUDIO

* LOMAS HIDALGO

Elaboró: María Sabás Juárez D.

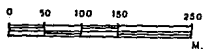
FUENTE: INEGI CARTOGRAFIA CENSAL (1990).



LOMAS HIDALGO

UBICACION
DE LA COLONIA

MAPA 2



FUENTE: I.N.E.G.I. PLANO URBANO
1991.

Elaboró: María Sabás Juárez D.

2. Conformación del cuestionario.

En primera instancia se realizó un cuestionario que constó de 58 preguntas que incluían 74 variables, las cuales estaban agrupadas en 4 apartados. Con este cuestionario se realizó un levantamiento piloto, cuyo objetivo primordial era ver la operatividad de la encuesta, al tratar de establecer un lenguaje apropiado así como analizar el tipo de preguntas que resultaran confusas para la población y de esta manera su posterior modificación.

El procedimiento para seleccionar las viviendas del levantamiento piloto fue totalmente de certidumbre, porque se realizó un recorrido por la colonia y se escogieron las que se consideraron las representativas de los diferentes tipos de vivienda en cuanto a las características de los materiales y acabados de las mismas. De esta forma se escogieron 5 domicilios para el levantamiento, siendo las siguientes direcciones:

- 1) Calle 7 Mz. 25 Lt. 5.
- 2) Traviata Mz. 9 Lt. 4.
- 3) Cascanueces Mz. 13 Lt. 1.
- 4) Polkas Mz. 23 Lt. 2.
- 5) Calle 5 Mz. 14 Lt. 7.

Por medio del levantamiento piloto de la encuesta se analizaron las diferentes preguntas del cuestionario, realizándose correcciones de redacción y de orden de éstas. Además se planteó la forma en que serían explicadas en caso de que la población no comprendiera los que se les estaba preguntando. Después de este procedimiento se prosiguió a establecer el cuestionario final que consta de 60 preguntas integrando a un total de 81 variables, las cuales dada la amplitud del tema de investigación, resultan ser los datos indispensables para el conocimiento sobre el cambio residencial.

Para ello las preguntas se agruparon en varios apartados de acuerdo a los diferentes objetivos que se investigan, contemplándose 4 grandes rubros:

Primera parte: Características socioeconómicas del jefe de familia.

Segunda parte: Características de la actual vivienda.

Tercera parte: Trayectoria Residencial

Cuarta parte: Condiciones de la anterior vivienda.

D. DISEÑO DE LA MUESTRA.

Para 1990, como ya se dijo, la colonia tenía 544 viviendas, lo cual junto con las condiciones de la colonia no permitió que se realizara un censo de las familias, así se decidió realizar una muestra aleatoria de las viviendas.

Para diseñar la muestra el trabajo constó de dos etapas, la primera de ella fue el procedimiento de campo y después la tarea de gabinete.

El campo se inició con una verificación de los límites del área de estudio, así como de las diferentes manzanas que la componen, debido a que existen diferencias notables entre la cartografía que maneja el censo de 1990, con la de la guía roji de 1993. El recorrido por la colonia dio como resultado un total de 32 manzanas, de las cuales dos de ellas están ocupadas totalmente por otros usos diferentes al residencial: una por el mercado y otra por una escuela primaria.

Después se enumeraron las manzanas del 1 al 32, y posteriormente se regresó a la zona para cuantificar el número de viviendas por manzana, sin tomar en cuenta las que se encontraban en proceso de construcción sin habitantes y las que se encontraban deshabitadas en el momento del recorrido (Ver lista de manzanas). Distribuyéndose de la siguiente manera y sumando un total de 592 viviendas, es decir 48 viviendas más que en 1990.

LISTA DE MANZANAS EN LA COLONIA LOMAS HIDALGO.

MANZANA # DE VIVIENDAS FREC. ACUM.

01	42	001-042
02	18	043-060
03	10	061-070
04	32	071-102
05	12	103-114

06	13	115-127
07	21	128-148
08	25	149-173
09	21	174-194
10	12	195-206
11	28	207-234
12	18	245-252
13	16	253-268
14	14	269-282
15	19	283-301
16	12	302-313
17	14	314-327
18	08	328-335
19	27	336-362
20	21	363-383
21	17	384-400
22	44	401-444
23	40	445-484
24	23	485-507
25	10	508-517
26	08	518-525
27	10	526-535
28	15	536-550
29	17	551-567
30	25	568-592
31	00	MERCADO
32	00	PRIMARIA

TOTAL DE VIVIENDAS 592.

Al realizar el recorrido de campo se comprobó que la colonia es una zona muy heterogénea en cuanto a las características de las viviendas y por la distribución de éstas no fue posible realizar una regionalización y con ellos estableció la muestra.

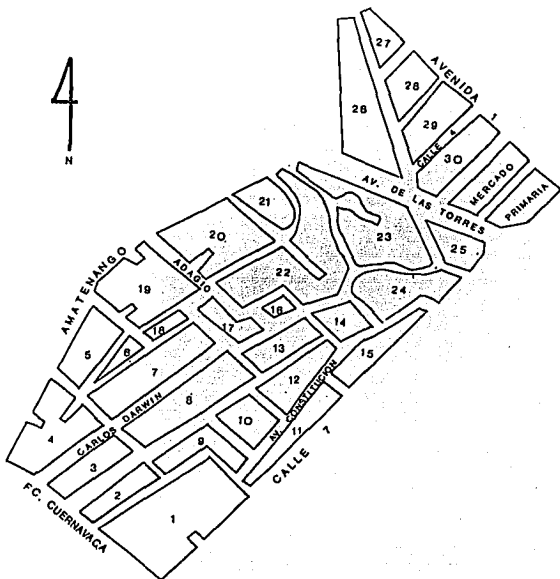
El proceso de gabinete comenzó realizándose el cálculo de la frecuencia acumulada de las viviendas manzana por manzana, de la 1 a la

592 (ver lista de manzanas), a continuación en base a una tabla de números aleatorios se señalaron 115 números los cuales determinan las viviendas a encuestar, por ejemplo, si el número aleatorio que salió fue el 395, con base en la frecuencia acumulada de 384-400 indica que de la manzana 21, que consta de 17 viviendas, la casa que se tendría que encuestar es la número 12 de esa manzana.

El proceso de la enumeración de la viviendas en cada manzana se llevó acabo estableciendo como punto de partida el noreste de ésta.

Luego de haber realizado todo este procedimiento se determinó que las viviendas que se tienen que encuestar son las siguientes:

MANZANA	NUM. DE VIVIENDA HA ENCUESTAR.
01	05, 06, 07, 16, 32, y 35
02	01, 02, 05, 07, 09, 10 y 13
03	02, 06, 08 y 10
04	01, 02, 12, 19, 22 y 30
05	06 y 11
06	03, 04, 08, 11 y 12
07	15, 17 y 21
08	09, 18, 23 y 25
09	10, 11, 16 y 21
10	01
11	01, 05, 09, 16, 17, 18, 25 y 26
12	01 y 05
13	03, 07, 11 y 16
14	11 y 14
15	13 y 18
16	07, 09 y 12
17	01, 05, 09 y 12
18	NINGUNA
19	02, 04, 08, 17, 19 y 27
20	05, 09, 11 y 17
21	06 y 15
22	01, 04, 13, 20, 25, 26, 29, 34, 35, 41 y 43



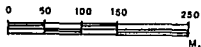
LOMAS HIDALGO

ENUMERACION DE MANZANAS

SIMBOLOGIA

0 Número

MAPA 3



FUENTE: I.N.E.G.I., PLANO URBANO
1891.

Elaboró: María Sebás Juárez D.

23	01, 12 y 25
24	01, 04, 09, 11, 13, 15, 16, 17, 20 y 21
25	09
26	NINGUNA
27	03
28	02, 10, 12 y 13
29	03 y 16
30	03, 08, 23 y 24

E. LEVANTAMIENTO DE LA ENCUESTA.

El levantamiento de la encuesta fue realizado por la autora de la presente tesis, del 28 de marzo al 15 de abril de 1994 (tres semanas aproximadamente), en diferentes horarios de trabajo debido a que no se encontraba a los informantes adecuados.

En cada vivienda muestreada se explicaba los motivos de la visita, para convencer a las personas de su colaboración, prosiguiendo a iniciar el interrogatorio y las explicaciones pertinentes según las dudas que hubieran, paralelamente se vaciaba la información en el cuestionario.

El cuestionario está dirigido a los jefes de familia, pero si por alguna causa no se encontraba, éste era contestado por cualquier otro miembro de la familia siempre y cuando fuera adulto que tuviera conocimiento sobre lo que se pregunta, y sino se encontraba una persona capaz de contestar se regreso posteriormente hasta encontrar al individuo adecuado.

El tamaño de la muestra es de 115 viviendas , pero no fue posible realizarlas todas por tres motivos: por encontrarse vacías las viviendas al momento de levantar la encuesta, a pesar de que cuando se recorrió la colonia en campo se trató de detectarla; en segundo lugar, por que hubo personas a las cuales nunca se les encontró, aunque se trabajo en diferentes días y horarios; y por último por la negativa de la gente a dar la información.

El resultado del levantamiento es el siguiente:

95 viviendas encuestadas.

12 viviendas vacías.

05 no se encontró al informante.

03 no quisieron dar la información.

TOTAL DE VIVIENDAS MUESTREADAS 115.

F MANEJO DE LA INFORMACION.

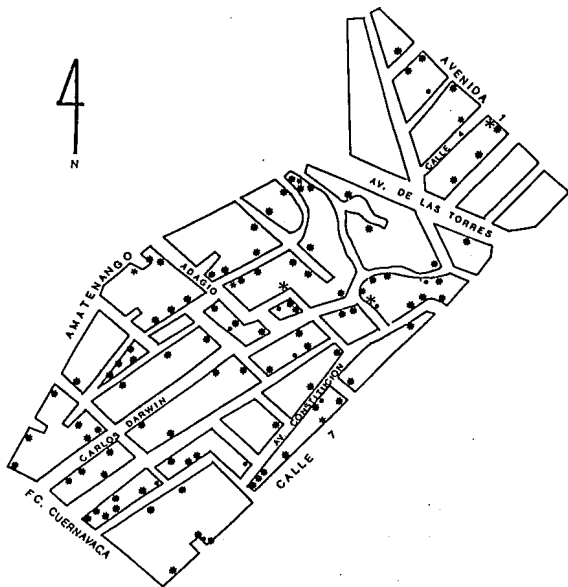
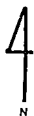
Por la cantidad de información recabada en el levantamiento de la encuesta, el manejo de ésta resulta ser mas fácil por medio de un programa computarizado, que permita hacer los cálculos estadísticos de una forma más rápida y precisa.

1. Codificación y captura de la información.

Una vez realizados los cuestionarios, se procedió al vaciado de la información en una base de datos, donde se codificaban las variables numéricas tal como las contestaron, en tanto que las alfanuméricas se realizó un proceso de codificación.

2. Procesamiento de la información.

Para el procesamiento de la información obtenida en el levantamiento de la encuesta, como ya se dijo, se generó una matriz. Esta es el medio por el cual se manejan los resultados. Las variables capturadas y codificadas en la matriz fueron objeto de diferentes cálculos estadísticos, por medio de los cuales se realizó la interpretación de los datos. Con esta información se calculó el porcentaje y la relación entre las variables socioeconómicas y las características de la vivienda.



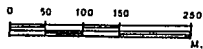
LOMAS HIDALGO

VIVIENDAS MUESTREADAS

SIMBOLOGIA

- VIVIENDAS ENCUESTADAS
- VIVIENDAS VACIAS
- * SIN INFORMANTE
- × NO DIERON INFORMACION

MAPA 4



FUENTE: I.N.E.G.I., PLANO URBANO
1991.

Elaboró: María Sabás Juárez D.

G. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS.

La representación de los resultados obtenidos fue de una forma sencilla, pero de esta manera permite presentar el comportamiento de las variables seleccionadas, para lo cual se obtuvieron los porcentaje de los datos, llegando a la conclusión de que los resultados en caso de algunas variables son heterogéneo, pero en la mayoría de los casos estas son homogéneas para la población encuestada. Además se estableció la relación de algunas variables que se estimaron significativas para la presente investigación.

Los instrumentos de análisis de la investigación están constituidos en primer lugar por varios cuadros, los cuales indican la categoría o rango, la frecuencia y el porcentaje de cada variable. Este tipo de cuadro se utilizó principalmente para la exposición de los resultados del tercero capítulo; en segundo lugar, se utilizó cuadros y su respectivas gráficas. Esto fue una herramienta que resultó ser muy eficaz, pues permite tener una visión clara en cuanto a las relaciones de la variables. Estos fueron la base de análisis del cuarto y quinto capítulo.

Los cuadro y las gráficas permitieron el análisis de los datos, por lo que para cada uno presenta un texto explicativo de los resultados.

CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS "MOVERS".

INTRODUCCION.

El conocimiento de las características socioeconómicas es un punto importante en el tema del cambio residencial, porque permite saber como y quienes son los "movers", es decir, en este capítulo se analizaran variables relacionadas de forma directa con el jefe de familia, tales como lugar de nacimiento, edad, nivel educativo, empleo e ingresos. Estas cualidades o características de jefe de familia indican el status socioeconómico de la población estudiada.

Además de las variables anteriores es importante señalar que se consideraron aspectos familiares, como la constitución de ésta, lo cual incluye varios puntos acerca del estado civil, tiempo de formada la familia, número de hijos así como si hay alguna otra persona o familiar que viva en la casa.

Es importante hacer la aclaración que el desarrollo del presente capítulo se basó únicamente en la información que se obtuvo por el levantamiento de la encuesta.

A. LUGAR DE NACIMIENTO.

El lugar de nacimiento permite establecer el origen de los "movers", es decir, si éstos son migrantes o nativos de la ciudad, lo que de cierta manera indica el posible comportamiento residencial, ya que dependiendo de donde haya nacido va a ser su bagaje cultural, lo que influye en sus preferencias y gustos respecto al ámbito residencial así como en todos los demás.

Con base en la información obtenida, el lugar de nacimiento de los jefes de familia resultó estar caracterizado por un grupo bastante numeroso de población nacida en el Distrito Federal (D.F.), un 47% del total (cuadro 1), es decir, que casi la mitad no son inmigrantes al D.F.

El resto de los colonos muestreados nació en estados de la república que se caracterizan por expulsar población, los cuales se agruparon en 3: el más importante en términos porcentuales lo constituyen los estados de Hidalgo, Estado de México, Puebla y Tlaxcala, con el 27%. La importancia numérica de esta grupo puede deberse a su cercanía, que facilita la atracción hacia estas entidades y por la carencia de fuentes de empleo y a la inexistencia de servicios educativos, recreativos y de salubridad, entre otros, que motiva a la población de estas entidades a buscar un nivel de vida mejor en la capital por lo que migran a ella; el segundo grupo está formado por 4 estados: Guerrero, Oaxaca, Veracruz

CUADRO 1 LUGAR DE NACIMIENTO

Estado	Número	Grupo	%
D.F.	45	D.F.	47
Hidalgo	6		
México	11	Estados	27
Puebla	7	vecinos	
Tlaxcala	2		
Michoacán	7	Estados del	11
Guanajuato	3	Bajo	
Guerrero	1		
Oaxaca	3	Otros	13
Veracruz	6	Estados	
Zacatecas	2		
Guatemala	1	Extranjeros	2
Peru	1		
TOTAL	95		100

y Zacatecas representando el 13% de la población, destacándose en éste Veracruz con un número de 6 jefes de familia; en tercer lugar están Michoacán y Guanajuato que se encuentran a mediana distancia de esta ciudad, representa el 11%; y por último llama la atención encontrar en esta colonia, población extranjera, una familia completa de guatemaltecos, que dicen haber venido a México buscando encontrar un mejor nivel de vida y en caso de no lograrlo a los Estados Unidos. El otro caso lo representa un jefe de familia peruano, que se ha establecido en esta colonia porque piensa poner un negocio de productos químicos, para el cual esta tramitando los permisos.

B. EDAD

La información sobre la edad del jefe de familia en la colonia indica que el promedio es de 42 años, dato que por sí sólo señala que la población se encuentra en una etapa madura, lo cual sería un error generalizar, ya que dentro de los datos de esta variable se tiene valores que van desde la mínima de 26 años, es decir población joven, hasta la máxima de 72 años, que se encuentra en la tercera edad.

En base al cuadro 2, se puede establecer 5 grupos de edades con la siguiente distribución: el primero de 26 a 30 años con un 8.5% , que junto con el último grupo de población de más de 61 años (6.3%) son los menos numerosos. En lo que respecta a los otros tres rangos intermedios se puede ver que los de 31 a 40 años es el más numeroso (41%), seguido con un 30% por los que se encuentran entre los 41 y los 50, y por último los de 51 a 60 años que son aproximadamente el 14%.

En forma global, el grueso de los jefes de familia (mas del 70%) se encuentra entre los 31 y los 50 años, es decir son población adulta-joven y madura que tiene una fuerte demanda de fuentes de empleo, se podría pensar que son estables en el aspecto habitacional, la mayoría de ellos se instaló anteriormente en otro lugar, lo cual le permitió encontrar un lugar periférico de la ciudad, donde establecerse de manera definitiva, y tener una vivienda en propiedad. (ver capítulo 5).

CUADRO 2 EDAD DEL JEFE DE FAMILIA

Edad	Núm. Casos.	%
26 a 30	8	8.5
31 a 40	39	41
41 a 50	29	30.5
51 a 60	13	13.5
mayor a 60	6	6.5
TOTAL	95	100

Mínima: 26 años

Máxima: 72 años

C. NIVEL EDUCATIVO.

El grado de estudio de la población muestreada se agrupó en 7 categorías según niveles convencionales completos, establecidos por el gobierno. Los técnicos se consideraron equivalentes al bachillerato.

Además se agregaron 2 categorías más por su importancia numérica: la primaria incompleta y en segundo lugar sin instrucción.

El nivel educativo promedio en el D.F. para el año de 1991 se estimó en segundo de secundaria (Comparecencia del regente Camacho Solís ante la Asamblea de Representantes del D.F., en 1991) y para los jefes de familia de Lomas Hidalgo la medio nivel de estudios es de aproximadamente 8 años, es decir, segundo de secundaria, por lo que se encuentra en el mismo nivel de educación promedio para la entidad. Solo un 31% de los jefes de familia presenta estudios posteriores a la secundaria.

Además existe un 11.5% que no ha recibido instrucción alguna, es decir, son analfabetas, lo cual comparado con el grado de analfabetismo para esta misma entidad en 1990, según los datos obtenidos del anuario estadístico del D.F., el cual era sólo de 4%, es decir un 7.5% menos del que se presenta en la colonia.

CUADRO 3 NIVEL EDUCATIVO

Categoría	Núm. Casos	%
Sin Instrucción	11	11.5
Primaria Incomplet	11	11.5
Primaria Completa	26	27.5
Secundaria	17	18
Bachillerato	19	20
Licenciatura	10	10.5
Posgrado	1	1
TOTAL	95	100

Es importante señalar que en la colonia existe población encuestada de diferentes grados de estudios lo cual confirma que la educación, por si sola, no determina el lugar de residencia de la familia, sino que éste se vincula con variables socioeconómicas más como el empleo y los ingresos.

D. EMPLEO.

El tipo de empleo que desarrollan los jefes de familia del área de estudio es diverso tanto en calidad como en cantidad, ya que se puede encontrar desde población sin empleo, pasando por el grupo de los albañiles, choferes de diferentes clases de vehículos, hasta profesionales que cuenta con su propio negocio.

Existe una gran variedad de empleos, por lo que se consideró que la manera más adecuada para el manejo de esta información era establecer 7 categorías (ver cuadro 4).

CUADRO 4 EMPLEO DEL JEFE DE FAMILIA

Categoría	Núm. Casos	%
Desempleados	8	8.5
Manuales	43	45
Comerciantes	13	14
Técnicos	7	7
Oficinistas	12	13
Profesionales	10	10.5
Jubilados	2	2
TOTAL	95	100

Es importante señalar que existe un alto grado de desempleo (8.5%), superior al del D.F., pues en 1990 se señaló un nivel de desempleo promedio de la población económicamente activa era 2.6% (Anuario Estadístico del D.F., INEGI, 1993), y el índice es del 8.5% para los jefes de familia que no cuentan con empleo.

Entre los habitantes de colonias populares se presentan como empleos predominantes, los denominados manuales u oficios (autoempleos) como electricistas, costureras, jardineros etc., en la colonia hay concordancia con esto, pues este tipo de empleos casi representa la mitad (45%) entre los jefes de familia.

El comercio (sobre todo de abarrotes) y los oficios son actividades que se desempeñan en la colonia y en la misma zona, con un 14% y 7% respectivamente.

Los oficinistas representan el 13% y los profesionistas el 10.5%, esto se explica porque el área presenta una etapa de consolidación bastante avanzada, y su ubicación hace a la colonia atractiva para este tipo de población.

Al levantar las encuestas, se detectó que un 2% de los habitantes son jubilados o que recibe alguna pensión, lo cual se puede explicar pues existe un grupo de población que supera los 61 años de edad.

Como ya se dijo la mayoría de los jefes de familia desarrolla un empleo típico de clases populares, pero también existe un pequeño grupo que realiza un trabajo que es considerado para otras clases sociales (como ser gerente o manejar su propio negocio, por ejemplo de productos químicos).

El tipo de empleo no determina el lugar donde vivir, sino que junto con los ingresos determinan éste, y como Lomas Hidalgo es un lugar que se esta consolidando y mejorando su condiciones de servicios se ha vuelto a atractiva para población que cuenta con un mejor empleo o con más ingresos.

E. INGRESOS

Socioeconómicamente el ingreso es una variable, que permite el conocimiento del lugar que ocupa la familia en la escala social, además de dar una aproximación a las condiciones habitacionales y las expectativas de la familia.

Debido a la fuerte crisis económica que ha sufrido el país durante las últimas décadas, la cual ha afectado más fuertemente a las familias de las colonias populares se han visto obligadas a que más miembros de la familia aporten al gasto del hogar, lo cual se puede observar más adelante.

El ingreso del jefe de familia en la colonia Lomas Hidalgo, como se observa en el cuadro 5, tuvo una distribución muy irregular, pues para 17% de los encuestados no se obtuvo información, ya que dijeron no saber cuanto ganan, puesto que la mayoría de éstos se dedica al comercio y a las actividades manuales como choferes por lo cual les resulta difícil cuantificar sus ingresos.

El 8.5% de jefes no tiene empleo y ningún tipo de ingresos fijos y el grupo de más de 1 salario mínimo hasta 2 es el más numeroso pues representan la cuarta parte.

Entre los jefes de familia encuestados que cuentan con ingresos existe un rango muy amplio, ya que van desde N\$ 240 mensuales, que equivale

aproximadamente al 50% del salario mínimo mensual(para la fecha en que se realizó la encuesta el salario mínimo para el Distrito Federal estaba en N\$ 460), hasta los de N\$ 10,000, es decir más de 21 veces el salario mínimo.

El ingreso promedio de los jefes de familia es de N\$ 1390, lo que equivale más de 3 salarios mínimos.

Este dato del ingreso promedio crea confusiones debido a que aproximadamente un 50% de ellos obtienen menos de 3 salarios mínimos, lo cual aunado a los que no tienen ingresos y los que no saben cuanto ganan por el empleo que desarrollan, típico de clases populares, ayuda a confirmar el carácter popular de la colonia.

Un 21% dijo ganar más de 3 salarios, que indica que existe de un grupo de población con ingresos más altos a la media de la colonia. Su presencia se puede deber a que la colonia se encuentra consolidada.

CUADRO 5 INGRESO DEL JEFE DE FAMILIA

Rangos	Núm. Casos	%
Sin Ingresos	8	
Hasta 1 sm*	10	10.5
Más de 1 hasta 2	24	25.5
Más de 2 hasta 3	16	17
Más de 3 hasta 5	11	11.5
Más de 5 hasta 10	9	9
Más de 10	1	1
No disponible	16	17
TOTAL	95	100

sm*: salario mínimo

La mayoría de ellos son población que ha ido mejorado su situación económica y solo una mínima parte son familias que llegó recientemente a la colonia con cierto nivel económico mejor a de la zona.

Como ya se dijo anteriormente existe la aportación de otros miembros de la familia al gasto del hogar, en más del 40% de las familias (**cuadro 5A**), destacando la colaboración de la mujer y en menor proporción la de los hijos cuando éstos son mayores de edad que se han incorporado al mercado de trabajo, y en mucho menor número existe la aportación de alguna otra persona que viva en la casa. El resto de las familias únicamente se sostiene con el ingreso del jefe de familia.

CUADRO 5A INGRESOS DE OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA

Rangos	Núm. Casos	%
Hasta 1 sm*	18	45
Más de 1 hasta 2	7	17.5
Más de 2 hasta 3	4	10
Más de 3 hasta 5	2	5
Más de 5 hasta 10	4	10
Más de 10	2	5
No disponible	3	7.5
TOTAL	40	100

sm*: salario mínimo

40 Familias cuentan con ingresos de otros miembros.

55 Familias no cuentan con ingresos de otros miembros.

Lo más relevante del cuadro anterior es que casi la mitad de los que ayudan al gasto de la familia lo hace con menos de un salario mínimo.

Cuando el ingreso del jefe de familia es acumulado junto con el de los otros miembros que aporta, se puede ver claramente que en algunos casos el ingreso

familiar pasa a formar parte del rango inmediato superior. Lo cual resulta una mejora para la vida de la familia.

La distribución del ingreso familiar se puede ver en el cuadro 5B, en el que se aprecia que la mayor proporción de las familias cuentan con más de 1 salario mínimo y hasta 3, lo cual junto con el alto porcentaje de familias que no sabe cuantos ingresos tienen mensualmente (22%), hace un total de 68%, confirmando el carácter popular de la colonia.

CUADRO 5B INGRESO FAMILIAR

Rango	Núm. Casos	%
Hasta 1 sm*	8	8,5
Más de 1 hasta 2	18	19
Más de 2 hasta 3	18	19
Más de 3 hasta 5	15	16
Más de 5 hasta 10	6	6
Más de 10	9	9,5
No disponible	21	22
TOTAL	95	100

F. CONSTITUCION FAMILIAR.

La constitución familiar es un conjunto de variables que indica como esta integrada la familia. Por lo que entre las características de los habitantes de esta colonia se investigaron los siguientes: a) edad del jefe de familia, b) estado civil, c) tiempo de formada la familia, d) hijos que viven aún en casa, e) si existe alguna otra persona viviendo con ellos y f) que parentesco tiene.

La integración de las anteriores variables señala la etapa del ciclo de vida

en el cual se encuentran las familias, el cual como ya se dijo en el marco teórico, juega un papel muy importante en el cambio residencial, por que es un indicador de los requerimientos de espacio para las familias y además de los diferentes servicios de la ciudad.

La edad es una variable que ya ha sido analizada anteriormente, por lo que en este apartado se estudiarán las restantes.

La distribución del estado civil en la colonia Lomas Hidalgo se encuentra de la siguiente manera: predominan los casados con el 76% (ver cuadro 6); permaneciendo en segundo lugar los habitantes que viven en unión libre con un 10%; y los demás estados civiles registran proporciones muy bajas, como son los separados de su cónyuge (6%), sin que necesariamente exista un divorcio; los solteros (3%), (son 3 madres solteras que cuenta con varios hijos, y no solteros típicos); los divorciados (3%); y por último el grupo más reducido son los viudos con 2%. Esto indica que el 86% son parejas.

La integración del estado civil y la edad no presenta ningún patrón que indique que para cierto estado civil predomine cierto grupo de edades, entre las madres solteras se tiene una población desde 39 años hasta 62.

La relación que se destaca por su importancia es la de las parejas (86%) ya que aproximadamente el 65% de éstas se encuentran entre los 31 y los 50 años, por lo que se podría considerar que estas familias tienen una estabilidad en cuanto su estado civil ya que la mayoría de los miembros de este grupo tiene más de 10 años de haber formado la familia.

CUADRO 6 ESTADO CIVIL

	Núm. Casos	%
Madres solteras	3	3
Casado	72	75
Separado	6	6
Viudo	2	2
Unión libre	9	10
Otros	3	3
TOTAL	95	100

El tiempo que tiene de formada la familia es una variable que se maneja en relación al estado civil. Para las madres solteras se estableció como tiempo de formada la familia desde el nacimiento del primer hijo, para los casados o en unión libre desde el momento en que ya se vive en pareja, es decir en la misma vivienda, y para el grupo de los separados, viudo o divorciados, no se consideró el momento cuando ya no viven con su cónyuge, sino más bien cuando formaron la familia, esto se debió a que los jefes de familia encuestados actualmente son la base del núcleo familiar, ya que en la mayoría de los casos aún cuenta con hijos que dependen de ellos y no han vuelto a formar otra familia.

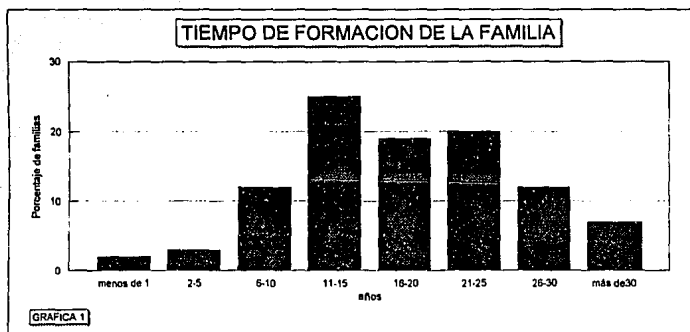
El tiempo de formada la familia va desde aquellos que tenían 8 días en el momento del levantamiento de la encuesta hasta 50 años.

Como se observa en la **gráfica 1** y en el **cuadro 7**, la distribución de esta variable se puede considerar irregular, ya que presenta altibajos. Las familia con menos de 1 año de haber formado la familia son un 2%, entre 2 y 5 son el 3%. En conjunto estos tres grupos representan las familia recién formadas.

El 64 % de las familia tiene entre 11 y 25 años de constituida, lo que en cierta forma representa un estabilidad familiar. El 19% restante tienen más de 25 años de haber formado la familia, es decir, son familias consolidadas.

CUADRO 7 TIEMPO DE FORMACION DE LA FAMILIA

Años	Núm. Casos	%
Menos de 1	2	2
5 a 10	14	15
11 a 15	24	25
16 a 20	18	19
21 a 25	19	20
26 a 30	11	12
Más de 30	7	7
TOTAL	95	100



En la composición familiar es importante señalar quienes forman la familia, es decir quien habitan en la vivienda además de los hijos o parientes.

En lo que se refiere al número de hijos que aún viven con los padres (cuadro 8), se encontró que en primer lugar un 6% de matrimonios que dijo no tener ningún hijo viviendo con ellos, lo cual se puede deber a dos razones, en algunos casos a que son matrimonios jóvenes que aún no han tenido hijos y en otros 2 a que son personas en edad avanzada que viven solos.

El grupo de las familias que tienen entre 1 y 3 niños constituyen el 64%, es decir, son familias que más o menos se encuentran entre la media de la ciudad, la cual es de aproximadamente 3 hijos por familia.

El 30 % restante son familias con más de 4 hijos, característica que podría considerarse de clases populares, pues como se dijo en el marco teórico las familias en colonias populares son numerosas.

CUADRO 8 NUMERO DE HIJOS

Hijos	Num. Casos	%
Cero	6	6
Uno	14	15
Dos	29	30
Tres	18	19
Cuatro	18	19
Más de cinco	10	11
TOTAL	95	100

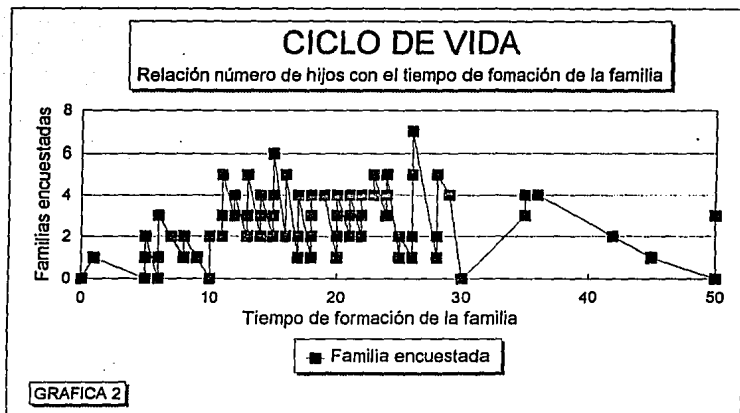
En la **gráfica 2** se muestra la relación entre el tiempo de formada la familia y el número de hijos que viven en la vivienda(ciclo de vida). En términos generales se presenta que la población que tienen menos de 5 años de formada su familia no tiene hijos o solo tiene uno. La mayoría de las familias de entre 11 y 25 años de haber constituido la familia tiene más de 2 hijos y por último los de más de 30 años, en todos los casos, aún tienen hijos que viven en la misma casa.

Además del número de hijos que habitan la vivienda se recabo información sobre la presencia de otros familiares o amigos encontrándose que en 71 casos las familias viven solas y solo en 24 viviendas se dio la presencia de familiares o amigos representando aproximadamente una cuarta parte de la población.

Entre las 24 familias con otros miembros habitando en la casa se destacan que el 54% son los hijos casados que han formado su familia y que por diferentes motivos no han accedido a su propia vivienda (**ver cuadro 8A**). En segundo lugar está la presencia de algún otro familiar, como son la suegra, algún hermano casado o sobrinos 33.5% y en último lugar están los amigos con un 12.5%.

CUADRO 8A OTROS MIEMBROS DE LA FAMILIA

Parentesco	Núm. Casos	%
Hijos casados	13	54
Otros familiares	8	33.5
Amigos	3	12.5
TOTAL	24	100



Por medio del análisis realizado de las características socioeconómicas de las familias encuestadas se podría decir que en la colonia existen dos grupos de familias: el primero son la familia con características más relacionadas a la clase popular, es decir, con un oficio, con nivel educativo y de ingresos bajo así como un mayor número de hijos. Este grupo es el más importante en la colonia; y el segundo grupo es menos numeroso y cuenta con mejores condiciones socioeconómicas. Su presencia se puede explicar principalmente a que esta zona les gusta por ser tranquila y limpia. Por otra parte la mayoría de esta población tiene menos de 10 años de residencia (más o menos arribaron en 1984), en estos años se inicia el proceso de consolidación de la colonia (Oficina de Trabajo Social, Delegación Tlalpan, D.D.F.) pues comienza la regularización de los terrenos y además la mayoría de las viviendas ya son de materiales permanentes, es decir, es un área que se veía que a futuro mejoría sus condiciones. Factores que pudieron motivar el cambio residencial de estas familias, los cuales aunados a que la mayoría de ellos proviene de una vivienda rentada vieron que la compra del terreno en esta zona era la opción de adquirir un inmueble en propiedad, facilitándose por los precios bajos del suelo así como por comodidades de los pagos, ya que a pesar de contar con cierto nivel de ingresos no les era factible comprar una vivienda terminada.

CAPITULO IV

MECANISMOS DE ACCESO A LA COLONIA LOMAS HIDALGO.

INTRODUCCION.

En este capítulo se realiza un análisis de las condiciones de acceso al inmueble en la colonia. Además se realiza la relación de estos con las diferentes características de la vivienda actual y con algunas variables socioeconómicas de la familia. Por último se hace la descripción de las condiciones de la vivienda anterior, la cual es la base para explicar la existencia del proceso de filtrado (ver capítulo 5).

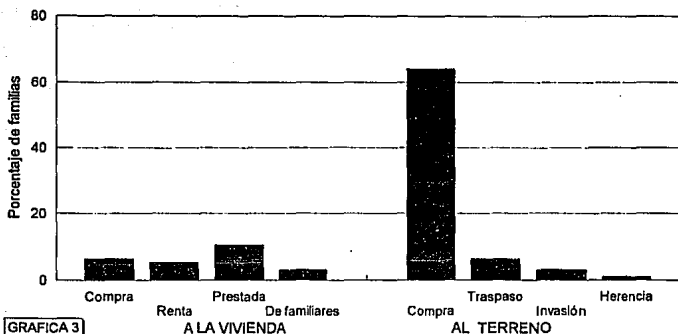
Es importante recordar que el contenido de este capítulo se basa únicamente en el análisis de los resultados de la encuesta aplicada.

A. FORMAS DE ACCESO A LA COLONIA LOMAS HIDALGO.

Las formas de acceso que se presentan en la colonia son de 8 tipos: 1) compra de una vivienda, 2) renta de la vivienda, 3) vivienda prestada, 4) vivir con familiares, 5) comprar un terreno, 6) traspaso del terreno, 7) invasión del terreno y 8) heredar el terreno (mecanismo poco común) (ver gráfica 3). Aunque actualmente todas las encuestas se hicieron tomando como unidad a la vivienda, es necesario aclarar que cuando esta población llegó a la colonia, algunos lo hicieron a terrenos y posteriormente construyeron su vivienda y otras llegaron directamente a la vivienda ya construida, por esta razón se diferencia esto en las gráficas.

Según el inmueble al que se haya tenido acceso se pueden agrupar en dos categorías: 1) acceso a la vivienda, el cual agrupa a los primero cuatro tipos, y 2) acceso al terreno, que agrupa a los 4 tipos restantes.

FORMA DE ACCESO A LOMAS HIDALGO



GRAFICA 3

Las formas de acceso a la colonia más importante de todos es la compra del terreno, ya que más del 60% ¹ lo obtuvo así. Otra forma muy semejante a la compra es el traspaso que representa casi el 5%. Un traspaso se puede considerar una compra de segunda mano ya que se vende un inmueble que aún adeuda, al venderlo el nuevo propietario paga al antiguo dueño lo que le pide y se queda con el compromiso de seguir liquidando el monto restante.

La vivienda prestada, predomina como la forma más importante de acceder a la vivienda, ya que más del 10% la obtuvo así (ver gráfica 3); en segundo lugar, con poco menos de este porcentaje es la compra de esta; y en tercero con aproximadamente un 5% se encuentra la vivienda rentada y por último se presentó solo un pequeño porcentaje de familias que viven con parientes o amigos.

¹ Los porcentajes de las diferentes formas de acceso siempre están referidos al 100%, es decir, en relación a las 95 familias encuestadas.

Por otro lado, se presenta el caso de población que invade un terreno y que logra quedarse en él, en la colonia Lomas Hidalgo un 3.15% accedió al suelo de esta forma. Este porcentaje, el cual puede considerarse mínimo, se debe principalmente a que los intentos de invasión de esta zona fueron detenidos por el comisariado ejidal de Tlalpan, el cual solicitó la intervención de los granaderos, patrulleros y helicópteros de la Dirección General de Protección y Tránsito del Distrito Federal, quienes desalojaron violentamente a los invasores. Por lo que solo los paracaidistas que lo hicieron de forma individual lograron quedarse en la colonia. (Bejarano y Lugo 1981).

El heredar un terreno no es un mecanismo muy común, pero se presentó un caso de este tipo en el área de estudio.

En términos generales el 75% de las familias que llegaron a Lomas Hidalgo tuvo acceso al terreno y solo el 25% obtuvo directamente una vivienda.

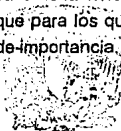
Sin embargo cabe aclarar que entre los que obtuvieron la vivienda se encuentran quienes llegaron a una vivienda prestada (10.5%), en renta (5.3%) y de familiares (3.15%), situaciones en las cuales no se puede considerar como un acceso real a la vivienda, puesto que estas familias aún siguen sin un inmueble de su propiedad. Por lo que del 25% antes mencionado solo el 6.31% si adquirió su vivienda.

B. FORMAS DE ACCESO A LA COLONIA Y SU RELACION CON OTRAS VARIABLES.

Se considera importante la relación de los mecanismos de acceso con otras variables como son: la manera como se entero del inmueble, tiempo de residencia y aspectos socioeconómicos (ingresos familiares y el nivel educativo)

La mayoría de la población de clases populares tiene conocimiento del inmueble principalmente por medio de los familiares y de los amigos.

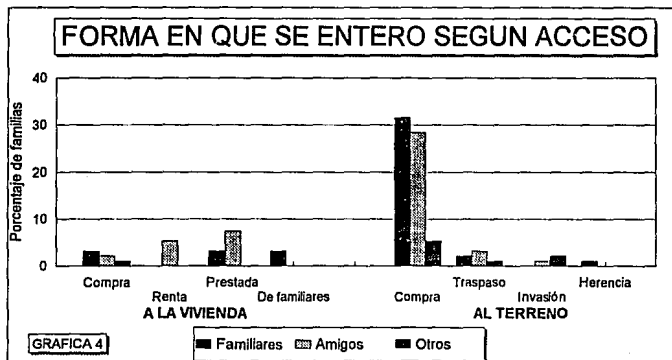
En el **cuadro 9** y **gráfica 4**, se puede ver que entre los diferentes tipos de información que le permitieron tener acceso a la vivienda destaca la proporcionada por los amigos y en segundo lugar por los familiares. En un análisis más detallado se puede observar que en el caso de la vivienda rentada y prestada son más importantes los amigos, en tanto que para los que compraron la vivienda o el terreno resultaron estar en igualdad de importancia.



Otras formas en que se tuvo conocimiento de la colonia aunque menos relevantes fueron: el recorrido por la colonia, el anuncio en el periódico, y por medio del delegado. Estos casos son mínimos, es decir, solo son casos aislados.

CUADRO 9 ACCESO-COMO SE ENTERO

Acceso	Familia	Amigos	Otros
VIVIENDA			
Compra	3.15	2.10	1.05
Renta		5.25	
Prestada	3.15	7.36	
De familiares	3.15		
TERRENO			
Compra	31.57	28.41	5.26
Traspaso	2.10	3.15	1.05
Invasión		1.05	2.10
Herencia	1.05		



En el **cuadro 10** y **gráfica 5** muestran que, de la población que tuvo acceso directo a la vivienda, en su mayoría cuenta con menos de 15 años de residir en la colonia, es decir, aproximadamente a finales de los setentas y principios de los ochentas, periodo en el que la colonia presentaba cierta consolidación, pues ya contaba con los servicios de luz y alumbrado público, por lo que la vivienda existente en esos momentos pudo entrar en el mercado y ser adquirida por población que tuvo los recursos suficientes para pagarla. En tanto, dentro de este grupo de menos de 15 años de residencia se encuentran los que rentaron, que tienen menos de 5 años.

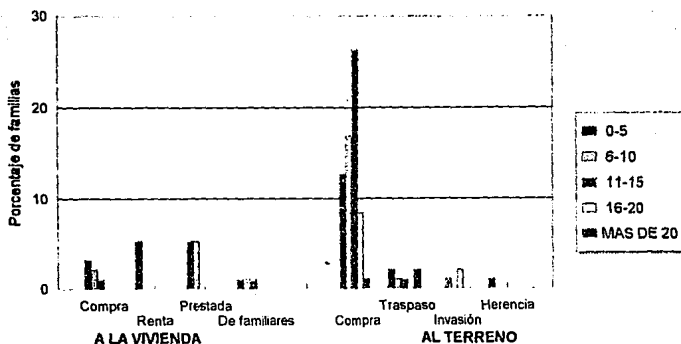
Entre los que accedieron al terreno existe un pequeño grupo que tiene más de 20 años, es decir, población que esta desde que se formo la colonia (1972), otro grupo es el que tiene entre los 16 y los 20 años, la mayoría son población que traspaso o invadió el terreno.

La mayoría de la familias que compraron el terreno en Lomas Hidalgo tiene menos de 15 años viviendo en la colonia, lo cual se puede deber fundamentalmente a que cuando CORETT entró a regularizar en 1976 esta área que Bejarano y Lugo (1981) denominan la zona periférica, la CORETT lotificó y adjudicó terrenos a personas que aún no vivían en ella y a colonos posesionados de sus lotes más recientemente. Situación en la cual pueden encontrarse estas familias, ya que más del 25% de los que compraron terreno tiene entre 11 y 15 años, es decir, su poblamiento es posterior a 1976.

CUADRO 10 ACCESO-TIEMPO DE RESIDENCIA

Acceso	0-5 años	6-10	11-15	16-20	más de 20
VIVIENDA					
Compra	3.15	2.1	1.05		
Renta	5.26				
Prestada	5.26	5.26			
De familiares	1.05	1.05	1.05		
TERRENO					
Compra	12.63	16.84	26.31	8.42	1.05
Traspaso	2.1	1.05	1.05		2.1
Invasión		1.05		2.1	
Herencia	1.05				

TIEMPO DE RESIDENCIA SEGUN ACCESO



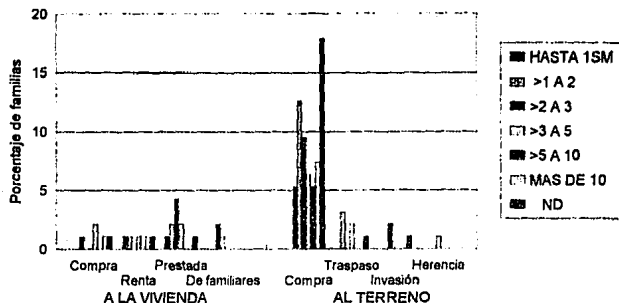
GRAFICA 5

Existe un grupo que compraron o traspasaron su terreno que tienen menos de 5 años de residencia, lo que señala que son población muy reciente, que compró los lotes a personas que no lo habitaban, situación que actualmente se puede ver pues hay varios lotes baldíos en la colonia.

CUADRO 11 ACCESO-INGRESO FAMILIAR

Acceso	Ingreso Familiar						
	hasta 1 salario mínimo	mayor a 1 hasta	mayor a 2 hasta	mayor a 3 hasta	mayor a 5 hasta 10	mayor a 10	no disponible
VIVIENDA							
Compra	1.05			2.1		1.05	1.05
Renta	1.05	1.05		1.05		1.05	1.05
Prestada	1.05	2.1	4.26	2.1			1.05
De familiares			2.1	1.05			
TERRENO							
Compra	5.26	12.63	9.47	6.31	5.26	7.36	17.89
Traspaso		3.15		2.1			1.05
Invasión			2.1				1.05
Herencia				1.05			

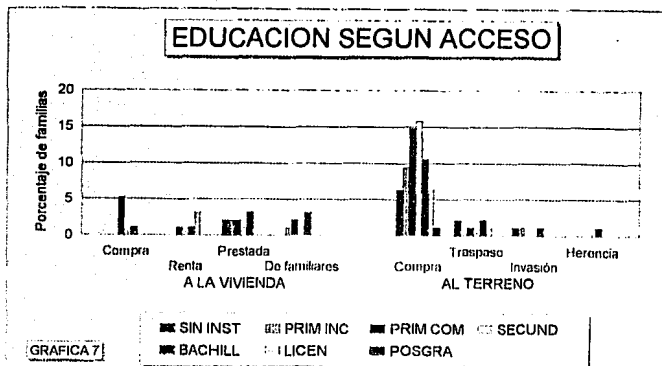
INGRESOS FAMILIARES SEGUN ACCESO



GRAFICA 6

CUADRO 12 ACCESO-EDUCACION

Acceso	Educación						
	Sin instrucción	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria	Bachillerato	Licenciatura	Posgrado
VIVIENDA							
Compra			5.26		1.05		
Renta			1.05		1.05	3.15	
Prestada	2.1	2.1	2.1	1.05	3.15		
De familiares		1.05	2.1		3.15		
TERRENO							
Compra	6.31	9.47	14.73	15.78	10.52	6.31	1.05
Traspaso	2.1		1.05		2.1	1.05	
Invasión	1.05	1.05			1.05		
Herencia					1.05		



Con base en los cuadros 11 y 12, así como en las gráficas 6 y 7, el nivel de ingresos familiares así como el educativo de esta la colonia no presenta una marcada diferenciación, sino que se presentan varios de ellos en cada tipo de acceso, es decir, no existe el predominio de uno en particular. Por lo que se puede decir que no hay una relación entre ingreso, educación y forma de acceso al inmueble para este caso de estudio.

C. FORMA DE PAGO

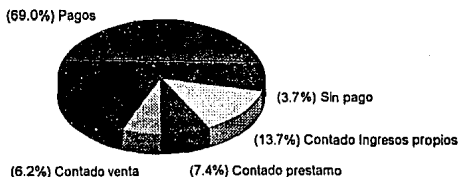
Al ser esta colonia de características populares se desprende la importancia que tiene el haber cubierto el costo del inmueble en varios pagos, que en la mayoría de los casos estos se realizaban mensualmente, aproximadamente el 70% (ver gráfica 8).

Solamente un 27% de los inmuebles fueron pagados de contado. Al interior de esta forma de pago se distinguen 3 tipos: un 6% tuvo que vender algún otro inmueble o algunas otras cosas; 7% consiguió un préstamo, que en algunas

veces fue con la misma familia o en otros casos por medio de la Secretaría de Salubridad o del algún banco; y el restante 14% lo hizo por medio de sus ahorros.

Existe un pequeño grupo de población (4%) que aún no han realizado ningún pago por su inmueble, principalmente son los que invadieron.

FORMA DE PAGO DEL INMUEBLE



GRAFICA 8

D. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA ACTUAL.

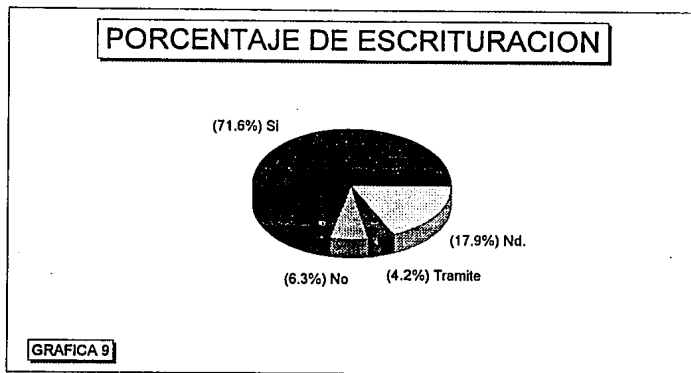
1. Aspectos generales.

La colonia Lomas Hidalgo surgen en suelo de origen ejidal a principios de los setentas, y a pesar de que tiene aproximadamente 22 años de formada, el proceso de escrituración no ha concluido. En la gráfica 9 se anota que un 72% de los colonos cuenta con este documento y que junto con el 4% de los que se encuentran tramitándolo son una proporción bastante considerable.

Solo un 6% de los habitantes respondió no contar con su escritura, entre los que se encuentran los que invadieron el terreno y algunos de los que lo compraron.

Para los casos en que no fue disponible el dato (18%), se debió principalmente a que los que habitan la vivienda no son los propietarios.

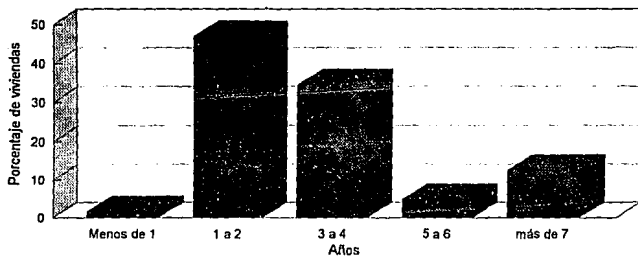
Estos datos señalan que Lomas Hidalgo es una colonia muy homogénea en cuanto a la tenencia.



El proceso de escrituración comenzó a principios de los años ochentas, pero con base en la **gráfica 10**, se comprueba que solo un pequeño porcentaje del 10% tiene más de 7 años de haber escriturado. Sobresale la población que tiene de 1 a 2 años de haberlo hecho (más de 45%), lo que junto al 35% de los que tiene entre 3 y 4 años suman el 80%, lo que indica que el proceso de escrituración fue intenso entre 1990 a 1992. Datos que señalan que en los últimos 5 años la mayoría ha logrado obtener sus escrituras coincidiendo con el sexenio de Salinas de Gortari, que como se menciona en el primer capítulo ha dado un fuerte impulso a la regularización de la tenencia de la tierra.

TIEMPO DE ESCRITURACION

Solo para los que accedieron al terreno



GRÁFICA 10

2. Proceso de construcción.

Dada la situación económica de la población estudiada les resulta muy difícil obtener una vivienda terminada, por lo que solo un 6.31% (ver gráfica 3) logró conseguirla de esta manera. En tanto la mayoría que obtuvo un terreno y ha autoproducido su vivienda, del cual el 45% autoconstruyó directamente su vivienda y el otro 55% ha tenido la capacidad económica de poder encargar la construcción con familiares o con amigos conforme tenían recursos, lo que también entra en las autoproducidas, pero esta de una manera indirecta (ver gráfica 11). A esta vivienda se denomina vivienda progresiva.

PROCESO DE CONSTRUCCION PARA LOS DE TERRENO

(55.0%) Autoconstrucción indirecta



(45.0%) Autoconstrucción directa

GRAFICA 11

4. Condiciones de la vivienda en renta.

La población que renta su vivienda tiene poco tiempo de residir en ella, pues hay quienes tenían solo un mes cuando se levantó la encuesta y otros que tenían 3 años como máximo.

El monto de la renta resultó ser muy diverso al igual que las características del stock de vivienda arrendada, ya que se tiene que el valor mínimo pagado es de N\$ 250 mensuales, en donde la vivienda cuenta con piso de cemento, techo de lamina de cartón y sin ningún tipo de acabado en las paredes. En tanto que el máximo de renta es de N\$ 2000 mensuales, con características mucho mejores, techo de loza, piso de cemento, acabado en paredes interiores y exteriores y estacionamiento.

De las 5 viviendas rentadas, solo en 2 de ellas, existe contrato firmado que avale la renta y en los restante casos no existe documento alguno, sino que todo el trato es de palabra.

3. Infraestructura.

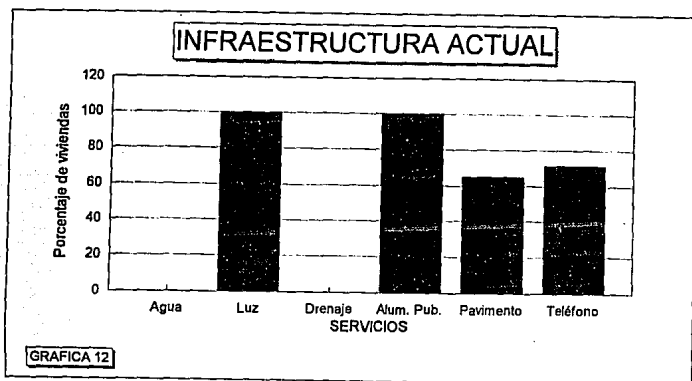
Por la etapa de consolidación en la que se encuentra la colonia Lomas Hidalgo aun se presenta la carencia de algunos servicios públicos como son: el agua entubada y el drenaje (ver gráfica 12), considerándose que estos requieren

de una fuerte inversión por parte del gobierno para su introducción y que en el caso de esta área de la ciudad resulta ser todavía más costosa por la topografía accidentada del terreno, para el agua la altura y para el drenaje el sustrato de basalto.

Para la solución de los problemas que acarrea no contar con estos servicios, en la colonia se cuenta con una serie de paradas de tambos distribuidos por toda ella, en donde una pipa de la delegación les suministra el líquido 2 o 3 veces a la semana, el cual no se puede considerar potable, por lo que para el consumo humano sus habitantes compran agua purificada en garrafones. En tanto que el drenaje es substituido la mayoría de las veces por fosas sépticas.

La introducción de la luz y el alumbrado público regularmente son servicios que se introducen de forma simultánea y son los que en primera instancia se suministran. La cobertura de la pavimentación es de un poco más de la mitad de la colonia.

La introducción del teléfono se esta llevando a cabo ya que aproximadamente un 70% cuenta con él.



4. Condiciones estructurales de la vivienda actual.

a. Tamaño del lote y de la construcción.

El lote tipo en la colonia es de aproximadamente 260 metros cuadrados, pero se pueden encontrar terreno de hasta 2000 metros. El 95% de los terrenos son de menos de 500 metros cuadrados. En cuanto a su importancia numérica sobresalen los terrenos de 200 metros con el 33% (27 casos) y con 250 se encuentran 8.6% (7 casos).

Los metros cuadrados de la construcción es un dato que indica si las viviendas son más chicas o más grandes, por lo que se consideró más importante realizar la relación de esta variable con el tiempo de residencia y con los ingresos familiares.

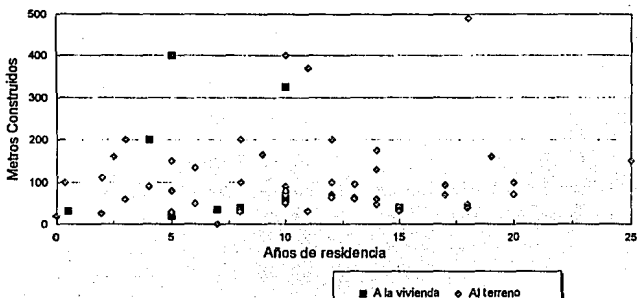
Con base en el cuadro 13 y gráfica 13, los cuales se construyeron con los casos en donde se obtuvo la información de los metros cuadrados construidos, no se observa una relación directa entre ambas variables, el ingreso y el acceso.

CUADRO 13 TIEMPO DE RESIDENCIA-METROS CONSTRUIDOS

Años	Metros contruidos				
	menor a 50	51 a 100	101 a 200	mayor a 200	No disponible
0-5	5.26	3.15	6.31	1.05	14.73
6-10	8.41	17.36	3.15	1.05	7.36
11-15	5.26	8.42	2.1	1.05	11.57
16-20	1.05	2.1	2.1		3.15
Más de 20	1.05	2.1	1.05		1.05

Es importante señalar que en el caso de colonias populares como Lomas Hidalgo, donde la mayoría ha autoproducido su vivienda, se puede suponer que entre más tiempo de residencia se tenga mayor construcción habrá logrado, situación que en este caso no necesariamente se cumple. Se puede ver que existe un predominio de viviendas de menos de 100 metros cuadrados independientemente del tiempo de residencia que puede extenderse de 5 a 20 años.

METROS CONSTRUIDOS SEGUN TIEMPO DE RESIDENCIA



GRAFICA 13

La vivienda autoproducida entre 100 y 200 metros construidos tiene una situación similar a la anterior y solo en muy pocos casos las familias han logrado construir viviendas de más de 300 metros. Pero es muy importante señalar que las familias que poseen viviendas desde 400 metros construidos aproximadamente tiene más de 10 años de residir en la colonia.

La población que accedió a una vivienda terminada la mayoría tiene construcciones de menos de 100 metros y solo en 3 casos las viviendas son de más de 200.

Los ingresos de la familia juegan un papel muy importante en cuanto al tamaño de la vivienda, debido a que en colonias populares conforme se va teniendo recursos se va construyendo.

De las 95 familias encuestadas solo en 35 de ellas (37%) fue posible conseguir ambos datos ingresos familiares y metros construidos, con ellos se elaboró el cuadro 14 y gráfica 14.

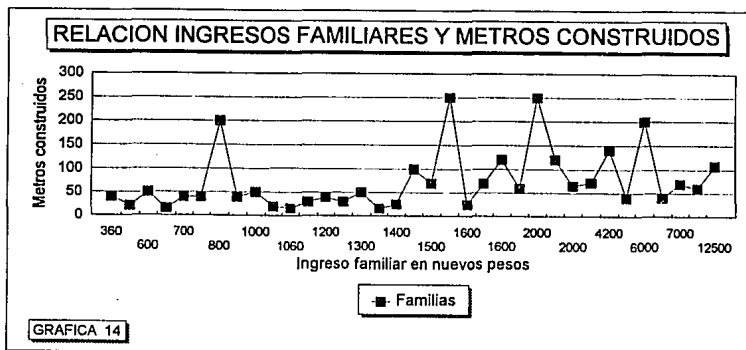
Al examinar la gráfica 14, cabe mencionar que la relación entre los ingresos familiares y los metros construidos es una relación que en términos generales si se establece, pero que para el caso de las familias de Lomas Hidalgo

el coeficiente de determinación es de solo 0.028, el cual es bajo e indica que no es una relación estadísticamente significativa, pues se esperaría que entre más ingresos se tienen mayor será el tamaño de la vivienda, situación que solo en algunos casos, como se puede ver en la gráfica, se pueden establecer.

CUADRO 14 INGRESO FAMILIARES-METROS CONSTRUIDOS

Metros	Ingreso Familiares						
	Hasta 1 s.m.*	1 a 2	2 a 3	3 a 5	5 a 10	más de 10	No disponible
-50		5.26	8.42	3.2		1.05	3.15
51-100	2.1	5.26	4.21	3.2	2.1	1.05	4.21
101-200		1.05		2.1	2.1	3.15	7.36
>200				2.1		2.1	
Nd	7.36	6.31	6.31	5.3	2.1	2.1	7.36

s.m.* Salario mínimo.



Como ya se dijo la relación no es significativa, pero si se presenta ya que se puede ver en la gráfica 14 con una excepción todas las familias con ingresos menores a N\$1400 no superan los 50 metros construidos, mientras que cuando los ingresos son superiores a N\$1400 la mayoría de la vivienda son de más de 50 metros e incluso hay bastantes mayores a 100 metros construidos.

b. Número de recamaras y estacionamientos.

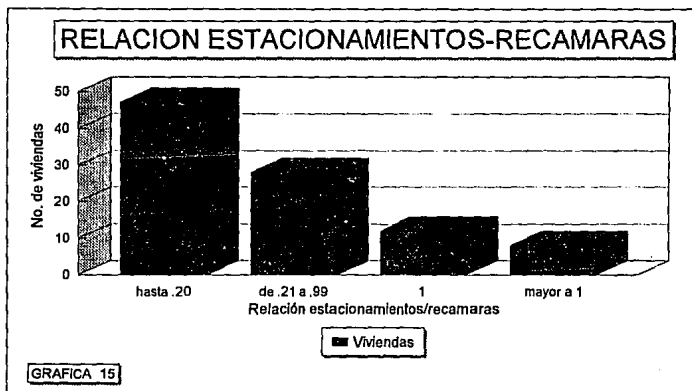
La relación estacionamientos-recámaras es "una relación que influye en la categoría de las construcciones. A mayor proporción de cajones, mayor categoría" (Morales S. 1993:5). Esta se determinó de dividir el número de recamaras entre el de estacionamientos.

Con base en el cuadro 15 y la gráfica 15 se establecieron 4 categorías o niveles de relación: en primer lugar se tiene el valor de hasta 0.20, es decir, es bajo debido a que en algunos casos no se cuenta con estacionamientos o a que son muy pocos para el número de recamaras, situación en la que se encuentra la mayoría de la vivienda en esta colonia (más de 45%); en segundo lugar de 0.21 a 0.99, el cual para la colonia se puede considerar un nivel medio, porque la relación es ya más significativa que la anterior y representa poco más del 25%; en tercer lugar el valor de 1, es decir, existe igual número de estacionamientos que de recamaras, considerada una situación alta (aproximadamente el 10%); y por último los de más de 1, relación muy alta puesto que se presentan más estacionamientos que recamaras.

CUADRO 15 RELACION ESTACIONAMIENTOS-RECAMARAS

Recamaras	Estacionamientos						
	Cero	Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco	Seis
Una	0	1	2	3	4	5	6
Dos	0	0.5	1	1.5	2	2.5	3
Tres	0	0.33	0.66	1	1.33	1.66	2
Cuatro	0	0.25	0.5	0.75	1	1.25	1.5
Cinco	0	0.2	0.4	0.66	0.8	1	1.2
Seis	0	0.16	0.33	0.5	0.66	0.83	1
Siete	0	0.14	0.28	0.42	0.57	0.71	0.86
Ocho	0	0.12	0.25	0.37	0.5	0.62	0.75

Los dos grupos finales se pueden considerar fuera de la media de la colonia (aproximadamente el 20%) y se explica por la presencia que existe en esta área de población con un nivel socioeconómico relativamente mayor al promedio.



c. Edad de la vivienda.

Las viviendas en la colonia Lomas Hidalgo se pueden considerar que tienen muy poco tiempo de construidas, ya que por la información obtenida la edad máximo la vivienda es de 20 años. Pero desatacan las que tienen menos de 15 años, ya que la población cuando llegó a la colonia hizo una vivienda provisional de materiales no duraderos y posteriormente construyeron una ya permanente.

Se puede ver, al realizar el recorrido por la zona que una alto porcentaje de las viviendas están en proceso de construcción o de mejoramiento.

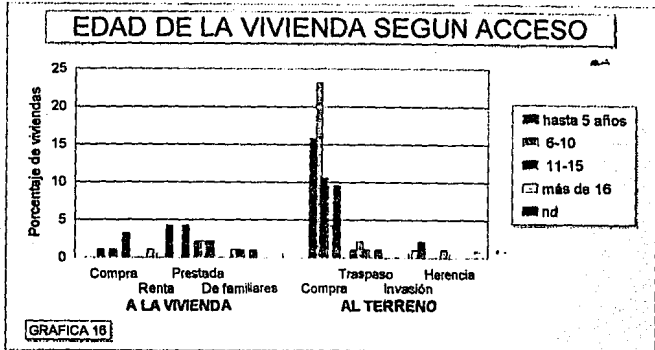
Al realizar la relación entre esta variable y el tipo de acceso puede establecerse que para los que compraron la vivienda un alto porcentaje no sabe

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

la edad de la construcción, y los pocos que si lo conoce se encuentran entre 11 y 15 años (cuadro 16 y gráfica 16).

CUADRO 16 ACCESO-EDAD DE LA VIVIENDA

Acceso	Edad de la vivienda				
	Hasta 5 años	6 a 10	11 a 15	más de 16	No disponible
VIVIENDA					
Compra	1.05		1.05		3.15
Renta		1.05			4.21
Prestada	4.21		2.1	2.1	2.1
De familiares		1.05	1.05		1.05
TERRENO					
Compra	15.78	23.15	10.52	4.21	9.47
Traspaso	1.05	2.1	1.05		1.05
Invasión				1.05	2.1
Herencia		1.05			



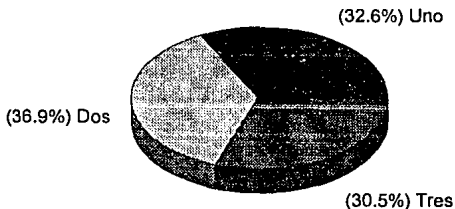
Para los que accedieron al suelo destacan en porcentaje los que los adquirieron mediante la compra, y en este grupo sobresalen las construcciones que tiene menos de 10 años (más de la mitad), lo cual se debe a que son familias que se fueron a vivir a la colonia años después, es decir, que no son de los primeros pobladores de ésta.

5. Calidad de la vivienda.

La calidad de la vivienda se determinó con base en 3 características, las cuales son: techo de loza, piso diferente a tierra y acabados en la fachada. Para establecer el nivel de calidad se fue sumando cada acabado que la vivienda tuviera, por lo que el valor máximo es de tres. Se puede considerar que el valor mínimo podría ser de cero, lo cual para la colonia no lo es, pues este fue de uno, debido a que todas la viviendas encuestadas cuenta con piso diferente a tierra.

Un 33% de la vivienda cuenta con por lo menos 1 acabado (**gráfica 17**), que como ya se dijo en todas el piso es diferente a tierra. El nivel intermedio en calidad, lo constituyen los que tienen dos atributos (36%) siendo estos principalmente el del piso diferente a tierra y el techo de loza. Las viviendas que se pueden considerar en una etapa consolidada, pues cuentan con los tres acabados son el 31%.

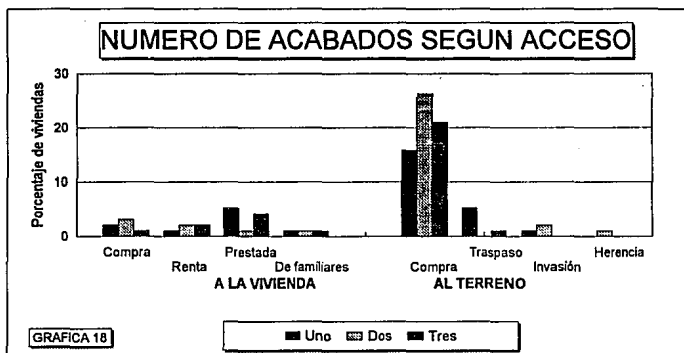
ACABADOS EN LA VIVIENDA ACTUAL



GRAFICA 17

CUADRO 17 ACCESO-ACABADOS

Acceso	Acabados		
	Uno	Dos	Tres
VIVIENDA			
Compra	2.1	3.15	1.05
Renta	1.05	2.1	2.1
Prestada	5.26	1.05	4.21
De familiares	1.05	1.05	1.05
TERRENO			
Compra	15.79	26.31	21.05
Traspaso	5.26		1.05
Invasión	1.05	2.1	
Herencia		1.05	



Las familias que accedieron a la vivienda se puede ver que adquirieron una residencia que cuenta en su mayoría con más de 2 acabados, ya que solo un mínimo porcentaje tiene uno.

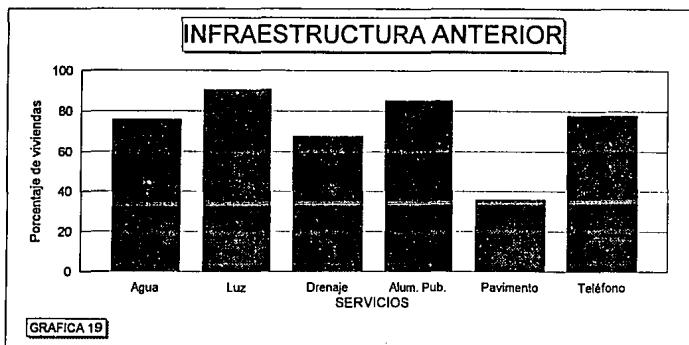
En el caso de los que adquirieron el terreno existe un proceso de consolidación de su vivienda, y que solo en un pequeño porcentaje de los que compraron o traspasaron no han tenido la capacidad económica de introducir mejoras a su vivienda puesto que esta solo cuenta con un acabado (gráfica 18).

6. Características de la vivienda anterior.

a. Infraestructura de la vivienda anterior.

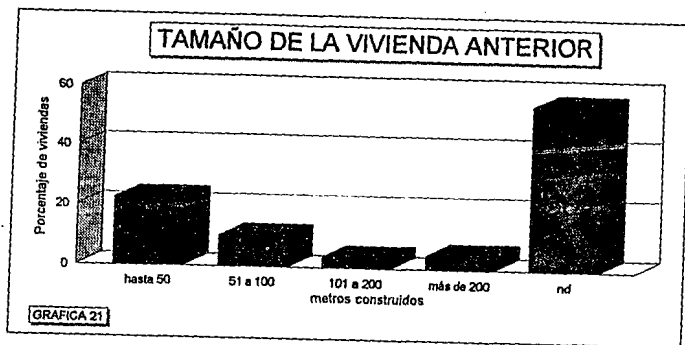
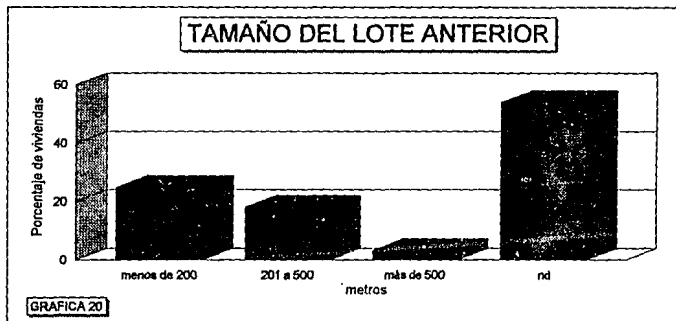
Por la gran variedad de colonias de donde provienen la población de Lomas Hidalgo (ver capítulo 5) existe una gran diversidad en los diferentes servicios con los que contaban.

Al analizar los servicios anteriores se destaca que en ninguno de ellos existe una cobertura del 100%, pues siempre se presenta la carencia de alguno. La luz y el alumbrado publico son los que mayor porcentaje presenta, 90% y 85% respectivamente (ver gráfica 19) y con el que menos cuentan es el de pavimentación.



b. Condiciones estructurales de la vivienda anterior.

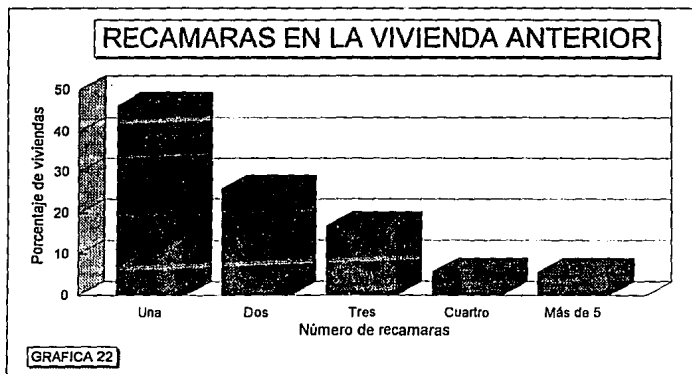
Más de 50% de las familias dijo no saber el tamaño del lote anterior (ver gráfica 20). En el caso de los que recuerda cuantos metros tenían más del 20% vivía en lotes de menos de 200 metros cuadrados.



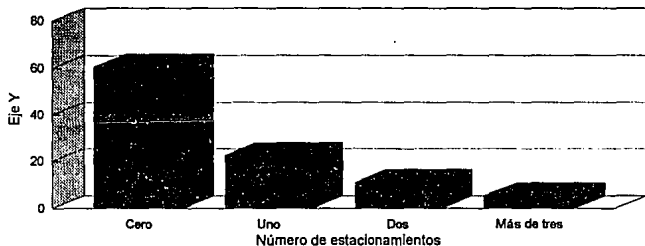
Al igual que en el tamaño del lote existe un alto porcentaje que no sabe cuantos metros construidos tenia su vivienda anterior. Como se puede ver en la gráfica 21 este dato presenta una gran variedad, ya que hay viviendas de menos de 50 metros cuadrados (más del 20%) hasta quienes contaban con más de 200 metros construidos (gráfica 21).

En el número de recamaras en la anterior vivienda se puede observar que aproximadamente el 45% de la familias contaba con una recamara, otro 25% contaba con 2 sitios dedicados a dormir y el resto tenía más de 3 recamaras. Estos datos señalan que la mayoría de las familias proviene de viviendas pequeñas.

El caso de estacionamientos los cuales indican cierto nivel de calidad en la vivienda se caracteriza porque aproximadamente 60% de las viviendas anteriores no contaba con estos, por lo que se consideran vivienda que en este aspecto eran de baja categoría, ya que un alto porcentaje viene de zonas cercanas a la colonia, donde se puede contar con estacionamiento, por no haber problema de espacio(ver capítulo 5). El resto de las familias tenía más de un estacionamiento (40%) (ver gráficas 22 y 23).



ESTACIONAMIENTOS EN LA VIVIENDA ANTERIOR

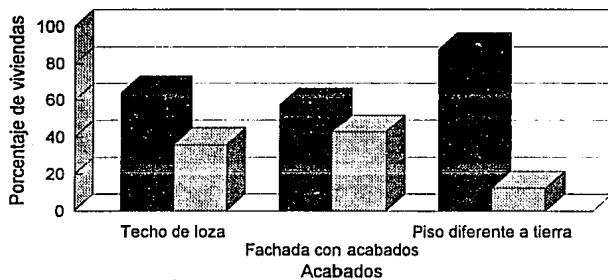


GRAFICA 23

c. Calidad de la vivienda anterior.

Las características analizadas para este punto son las mismas que se manejaron en la calidad de la vivienda actual. Se puede ver que un 10% aun no contaba con piso diferente a tierra, y que casi tercio no tenía techo de loza. Aproximadamente el 50% presentaba las fachadas sin ningún tipo de acabado (gráfica 24).

CALIDAD DE LA VIVIENDA ANTERIOR



GRAFICA 24

■ SI ▨ NO

TRAYECTORIA RESIDENCIAL Y FILTRADO.

INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se examinan en primer lugar los motivos de la elección de la colonia; en segundo la ubicación del lugar de trabajo; en tercero el tiempo de residencia; y por último los aspectos que se refiere a cuestiones de localización y de trayectorias residenciales de las familias, para lo cual se maneja la ubicación de la vivienda y del sitio de trabajo en el área urbana de la ciudad de México y el cambio de tenencia en cuanto a la vivienda..

Además de lo antes mencionado en esta parte de la investigación, se realiza un análisis del proceso de filtrado y de los planes habitacionales de la población.

Al igual que los demás capítulos el presente es producto de la encuesta que se aplicó.

A. Elección de una colonia periférica.

La determinación de escoger la colonia Lomas Hidalgo como lugar de residencia en más del 45% de los casos se debe (**gráfica 25**) a cuestiones involuntarias, ya que, como los propios habitantes dijeron, esto fue por necesidad por no encontrar otro sitio para vivir, resultando ser el grupo más importante de todos.

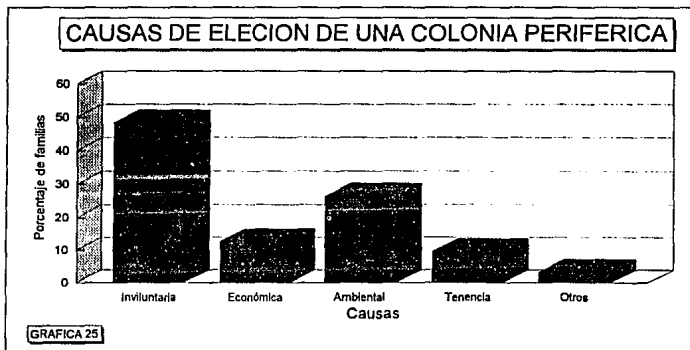
Las características del entorno urbano o del medio ambiente son el segundo motivo de la elección de esta colonia (más del 25%), por su tranquilidad y por ser un lugar agradable y sin contaminación (según declararon). Pero es importante señalar que este porcentaje hay que tomarlo con cierta reserva, pues en muchos casos no tuvieron otra opción. Dentro de este 25%, solo en 6 casos provienen de una vivienda en propiedad por lo que tuvieron libertad de escoger el

lugar donde vivir, en tanto que el resto son familias que rentaban o vivían con familiares y que por problemas tuvieron que mudarse.

Aproximadamente el 10% de los encuestados expusieron como principal razón la económica, en particular por lo barato de los terrenos y por las facilidades de pago. Los precios bajos se explican por el origen ejidal e irregular del suelo.

Los problemas en cuanto a la tenencia en la vivienda anterior llevo a que la mayoría de las familias que rentaba y presentaba dificultad para seguirlo haciendo, tuvieron que cambiarse de ella (10%).

Solo un pequeño porcentaje (menos del 5%) explicó que fue por otros motivos que eligieron esta colonia.



B. Lugar de trabajo.

Para examinar la trayectoria laboral se consideró el lugar de trabajo del jefe de familia.

Como se informó en el inciso 3.4 del tercer capítulo existen jefes de familias que en el momento del levantamiento de la encuesta no contaban con empleo.

Entre los que se encuentran laborando se agruparon de acuerdo a la ubicación del lugar de trabajo presentándose los siguientes (ver mapa 5):

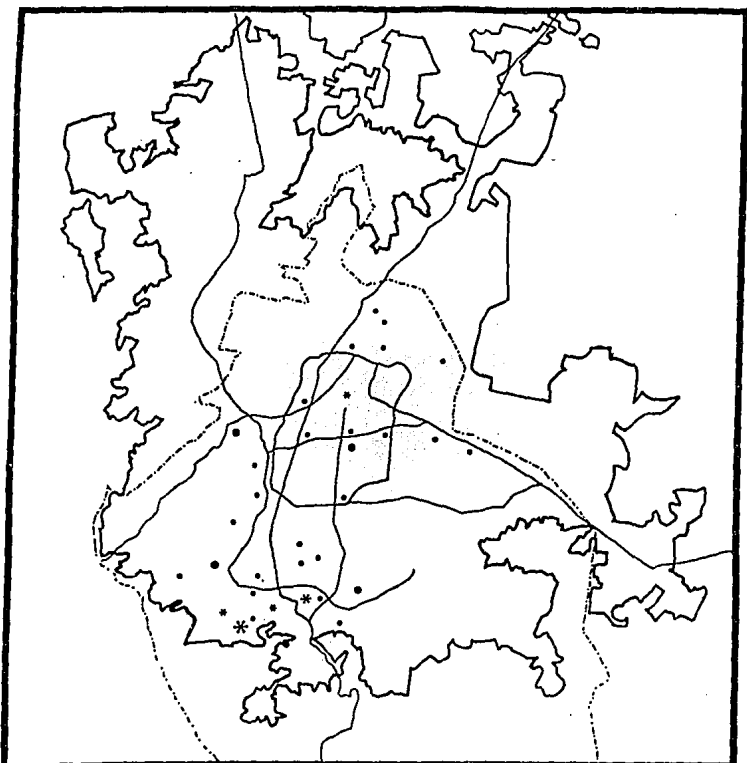
1) En la misma delegación (Tlalpan): población que por lo general realiza menos tiempos a su trabajo ya que recorren distancias más cortas (42.33% del total de encuestados). En él sobresalen los jefes de familia que trabajan en la misma colonia Lomas Hidalgo, un 16.47% del total dedicándose la mayoría a las actividades manuales y al comercio. El resto de la población que trabaja en esta delegación también labora en las actividades manuales.

2) Delegaciones colindantes: este grupo representa el 11.76%, y se encuentran colonias como Santo Domingo en Coyoacán, Tepepan en Xochimilco, Plateros en la Alvaro Obregón y San Jerónimo en Magdalena Contreras. En él se encuentran jefes de familia dedicados a labores técnicas y profesionales.

3) Un 10.58% de los jefes de familia de la colonia Lomas Hidalgo no tienen un lugar específico para desarrollar su trabajo, debido a que entre estas actividades se encuentran los taxistas o electricistas, las cuales son llevadas a cabo en diferentes partes de la ciudad conforme lo necesite el cliente.

4) Como se puede observar en el mapa 5 no existe ningún jefe de familia que trabaja en los municipios conurbados del Estado de México, ya que el resto 29.41% trabaja en las demás delegaciones del Distrito Federal, encontrando que la colonia más lejana a la que se desplaza es Santa Isabel Tola en Gustavo A. Madero.

5) El último grupo lo constituye un 2.35% de jefes de familia que trabaja en provincia permaneciendo el mayor tiempo allá y el caso de tres jefes de familia para los cuales no se obtuvo la información.



MAPA 5 LUGAR DE TRABAJO

Simbología

• • * * *
1 2 4 5 14

No. de casos.

— Area urbana 1992

..... Límite del Distrito Federal

— Avenidas importantes

Elaboró: María Sabís Juárez D.

Nota: El lugar de trabajo de 9 jefes de familia es variable, 4 es en la zona y 3 en provincia.

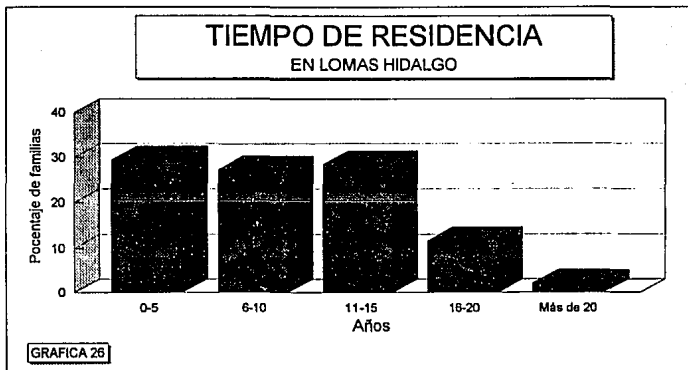
FUENTE: PLANO LLAVE, GUIA ROJI 1992.

C. Tiempo de residencia.

El tiempo de residencia en la vivienda habla de si existe o no estabilidad residencial. Esta variable se ha examinado ya en relación con otras, pero en este apartado solo se analiza con base en 5 rangos establecidos quinquenalmente y al periodo de formación en el que se encontraba la colonia.

Cabe mencionar que la fecha de compra de los inmueble, sobretodo de los terrenos, no coincide en muchos casos con el tiempo de residencia de las familias, ya que como se mencionó anteriormente, con la expropiación a favor de CORETT para la regularización de esta zona, esta dependencia se dedicó a vender lotes a personas que aún no vivían en la colonia, sino que lo hicieron posteriormente, por lo que la mayoría tiene menos de 15 años de residencia.

El primer rango de 0 a 5 años agrupa a familias que tiene muy poco tiempo de vivir en la colonia, casi el 30% (ver gráfica 26) , entre las que se encuentra principalmente quienes habitan una vivienda rentada o prestada y muy pocos que compraron su terreno más recientemente. El segundo rango indica cierta estabilidad residencial (mas del 25%). En este grupo sobresalen los que compraron su terreno y los que viven en casas prestadas. El tercer rango (11 a 15 años) lo constituyen quienes residen en la colonia desde principios de los ochentas, y en estas fechas la colonia tenía aproximadamente 8 años de formada lo que puede indicar que ya había pasado la etapa de inseguridad en cuanto a la posesión de los terrenos, puesto que CORETT en 1976 expropió y se dedicó a vender estos predios. Este porcentaje es similar al del grupo anterior. El cuarto y quinto rango son grupos pequeños que en conjunto constituyen un 15% esta formado por las familias que tuvieron acceso a la colonia en los primeros días de su fundación, ya sea comprando el terreno o por medio de un traspaso.



D. Tenencia de la vivienda actual y de la anterior.

El concepto de trayectoria no solo hace referencia al aspecto espacial sino también a los cambios en cuanto al tipo de tenencia.

Para examinar este punto se realizó el cuadro 18 y la gráfica 27 que muestran la tenencia anterior y la situación de la tenencia en la vivienda actual. Esta información es muy importante porque se observa que la mayoría de las familias por medio de este cambio residencial accedieron por primera vez a la propiedad (60%).

A un nivel más detallado, en la gráfica se observa que el 15% de las familias que eran propietarios de su anterior vivienda, y que la mayoría de estas sigue siéndolo y solo un mínimo porcentaje pasó a una vivienda prestada.

Para el caso de los que vivían con familiares o en casas prestadas sobresalen los que lograron acceder a la propiedad.

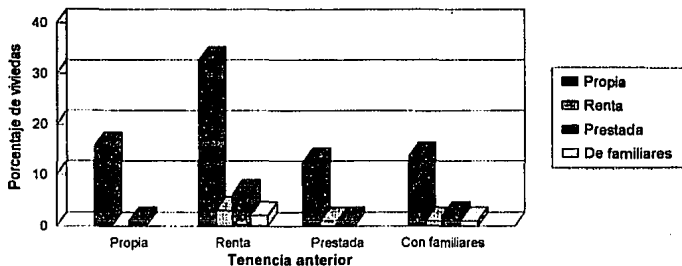
Al observar la gráfica sobresale el alto porcentaje (45%) de las familias que habitaban en una vivienda rentada, de las cuales un 30% actualmente se encuentran habitando una residencia de su propiedad. De este grupo un 5% aproximadamente sigue rentando en tanto que el 10% restante actualmente vive en una casa prestada.

La trayectoria residencial de las familias en cuanto a la tenencia presenta una fuerte tendencia hacia la propiedad, aproximadamente el 60% proviene de una vivienda no propia y con el cambio a la periferia obtuvo un inmueble en propiedad

CUADRO 18 TENENCIA ACTUAL-ANTERIOR

Anterior	Actual				TOTAL
	Propia	Rentada	Prestada	Con familiares	
Propia	15.78	0	1.05	0	16.83
Rentada	32.73	3.15	6.31	2.1	44.29
Prestada	12.63	1.05	1.05	0	14.73
Con familiares	13.64	1.05	2.1	1.05	17.84
Formaron la pareja	5.26		1.05		6.31
Total	80.04	5.25	11.56	3.15	100

TENENCIA ACTUAL SEGUN LA ANTERIOR



GRAFICA 27

E. Ubicación de la vivienda anterior como familia.

Las trayectorias espaciales se examinan al ubicar la vivienda anterior para ello se les preguntó el nombre de la colonia de la que proceden. Este apartado de la investigación comprende la información de las familias que han presentado algún cambio residencial antes de llegar a Lomas Hidalgo (93.67%) así como un pequeño número de familias que no han presentado movimiento alguno, ya que desde que formaron la familia han vivido ahí.

La ubicación de la vivienda anterior para las familias que presentan algún cambio residencial se puede ver en el mapa 6 y se distribuye de la siguiente manera:

1) En primer lugar destacan aquellos que proviene de colonias de la misma delegación de Tlalpan (49.47%), sobresaliendo la Miguel Hidalgo (10.2%) y la Isidro Fabela (12.63%). Este grupo de colonias casi representa más de la mitad de esta categoría, lo que indica que una gran proporción de las familias que realizó el cambio a Lomas Hidalgo proviene de colonias populares cercanas, igualmente irregulares.

Resulta importante señalar que la procedencia se puede deber a que al ser colonias cercanas a Lomas Hidalgo donde la población que por diferentes motivos no logró tener acceso a un inmueble en ellas, y no se estabilizó, al ver la oportunidad de obtenerlo en otro sitio cercano decide mudarse a él y en segundo lugar a que la información sobre las oportunidades de vivienda en estas colonias se comunica principalmente por familiares o amigos que habitan en el lugar.

2) Existe aproximadamente el 15.78% que viene de colonias de las delegaciones colindantes, como Copilco en Coyoacán, Tepepan en Xochimilco. Estas colonias están a una distancia relativamente corta de Lomas Hidalgo.

3) El tercer conjunto de esta categoría lo constituyen aquellos que habitaban una vivienda en colonias de las delegaciones restantes o de algún municipios conurbados (24.21% de esta categoría). Encontrándose población sobretodo del oriente de la ciudad, de colonias como Agrícola Oriental, Aragón, etc.

4) El cuarto representa un grupo de aproximadamente el 3.15% y son aquellos que su vivienda en la colonia Lomas Hidalgo corresponde a su llegada a la ciudad, pues proviene de otros estados de la República. En los tres casos estas familias tuvieron conocimiento de la colonia por medio de amigos.

La información antes analizada señala que el 96.85% de las familias encuestadas presenta una trayectoria urbana en contra de un 3.15% que llegó de provincia directamente.

Para establecer patrones se realizó una división del área urbana de la ciudad de México en 5 círculos concéntricos, encontrándose que la mayoría de las familias únicamente se han movido desde los tres primeros círculos. (Lomas Hidalgo se ubica en el tercero)

El primer patrón lo constituyen 52 familias que se han movido en el tercer anillo. Además la mayoría de estas colonias se encuentran de la zona sur. De

este grupo de familias 7 vienen de un vivienda propia, de las cuales 6 de ellas lo sigue siendo en tanto que una habita actualmente un inmueble no propio. De las 45 familias que vivían en un casa no propia, 34 accedió a una vivienda propia y los demás siguieron en la misma situación.

En 24 casos hubo familias que proviene del circulo 2, destacándose 16 de ellos que con el cambio a la colonia accedieron a la propiedad, tres siguieron en una vivienda no propia. Las familia que provenían de una vivienda propia solo una de ellas con el cambio residencial a Lomas Hidalgo dejó de ser propietaria.

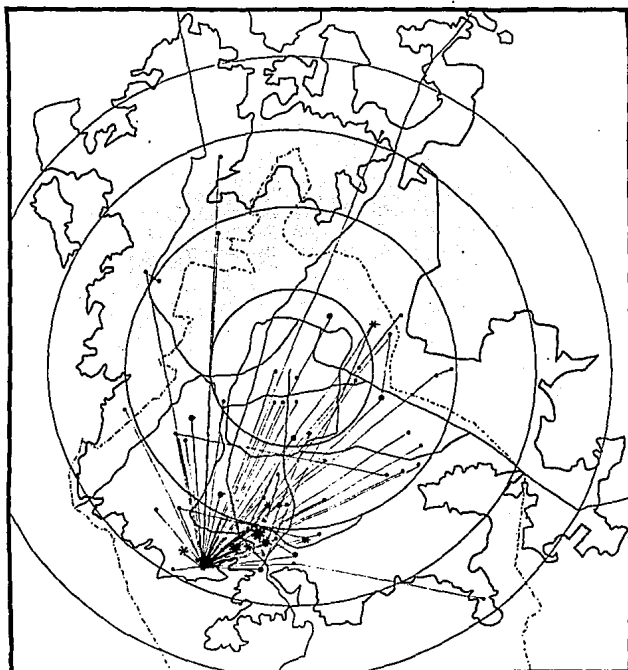
Del anillo central solo proviene 9 familias, donde dos de ellas eran propietarios de su vivienda y lo siguen siendo, en tanto las que venían de una vivienda no propia 6 accedieron a la propiedad y solo una siguió en la misma tenencia.

Como se puede ver en el mapa 6, solo en dos caso llegaron del añillo 4, uno de ellos se refiere a una familia que tiene dos cambios residenciales, ambos han tenido acceso a la propiedad en esta colonia.

Anteriormente se mencionó que el 93.67% de las familias han presentado algún cambio residencial, de las cuales el 67.36 se ha movido una vez, en tanto que el 26.31% ha tenido más de un cambio habitacional, que en este caso de la investigación solo se obtuvo la información de los dos cambios anteriores (ver mapa 6).

Es importante señalar que del grupo de familias con más de un cambio residencial, la mayoría de ellas (12.6%), o sea casi la mitad, se ha movido de una colonia a otra relativamente cercana a ella, por ejemplo hay quienes habitaban una vivienda en Isidro Fabela y se cambiaron a otra en Miguel Hidalgo (ambas están en Tlalpan), para de ahí mudarse a la colonia Lomas Hidalgo.

El resto tiene un patrón irregular, es decir, sus movimientos han involucrado grandes distancias, por ejemplo quien vivía rentando en la colonia



MAPA 6 TRAYECTORIA RESIDENCIAL

Simbología:



Elaboró: María Sabás Juárez D.

Nota: Tres familias vivían en provincia y tres en Lomas Hijaigo.

Fuente: Plano Llave, Guía Roji 1992.

Tlalcoligia en Tlalpan, se cambio a una en propiedad en Aragón en Gustavo A. Madero y para después mudarse a Lomas Hidalgo a una vivienda en propiedad.

Con base en estos patrones es importante señalar que el cambio residencial a la periferia ha representado para la mayoría de las familias la opción de tener acceso a un inmueble en propiedad, situación que se ha podido lograr debido a que los precios de los terrenos en esta área de la ciudad eran bajos y se tenían facilidades de pago, siendo esta característica lo que ayudo a que este grupo de población, que no cuenta con un nivel económico para adquirir una vivienda terminada consiguiera un inmueble.

F. Causa del cambio residencial.

El cambio residencial es un proceso por medio del cual las familias buscan ajustar su vivienda a sus diferentes necesidades habitacionales, en que interviene una serie de factores como son: 1) socioeconómicos, ya que dependiendo de la capacidad de pago de las familias pueden acceder a la vivienda que deseen o que se adapte a su presupuesto; 2) características de la vivienda, en el que es importante señalar el tamaño como variable principal así como los niveles de calidad; y 3) la localización, es decir, factores como la accesibilidad al lugar de trabajo, escuelas, etc. y las condiciones del entorno urbano en cuanto la amenidad, aire limpio y seguridad. Con base en estos factores los "movers" escogen el lugar que se adecue a sus necesidades, gusto y presupuesto económico.

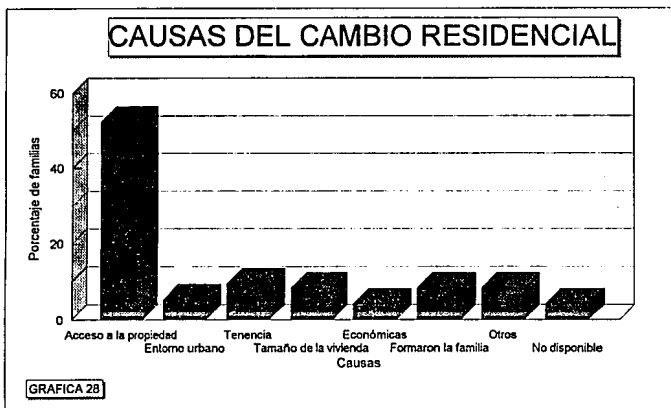
Las diferentes causas de la elección expuesta por los encuestados se agruparon en 8 categorías (**gráfica 28**), distribuyéndose de la siguiente manera.

Existe aproximadamente un 10% de la población que no ha presentado cambio residencial ya que desde que formaron la familia han vivido aquí. De los 7 casos de este grupo, 5 de ellos accedieron directamente a un inmueble en propiedad y 2 habitan una vivienda prestada

En el cambio a esta colonia estuvo involucrado un fuerte sentido de la propiedad, ya que como se muestra en la **gráfica 28**, poco más de la mitad de las familias se mudaron porque vieron la oportunidad de acceder a la propiedad (**ver Inciso 5.4**) y con ello dejar de estar pagando renta o de vivir con familiares.

Los demás motivos del cambio tiene menor importancia numérica, entre ellos que se encuentran los que representa menos del 10%: las relacionadas con problemas de tenencia, el cual podría ser incluido en el anterior, pero que no es así porque esta población no realizó el cambio de vivienda para acceder a la propiedad, sino que este movimiento se debió a problemas en la vivienda anterior como son el haberles aumentado la renta o que se las hayan pedido.

Poco más del 10% de las familias expusieron como causa del cambio residencial el tamaño de la vivienda anterior, esta resultaba ser muy chica para el numero de miembros de la familia, por lo que mencionan que ya no cabían.



El 5% son los casos de los que se mudaron porque querían vivir en un lugar más tranquilo y con menos contaminación, por ejemplo vienen de la colonia Sifón en Iztapalapa, mencionando que era un lugar feo por lo que se mudaron y otro ejemplo es Cuchilla del Tesoro, que limita con el Aeropuerto Internacional Benito Juárez, por lo que es una zona de mucho ruido.

También un 5% dijo que el cambio de su vivienda anterior se debió a cuestiones económicas, ya que no contaba con recursos ni para rentar, por lo que se decidieron e invadieron un terreno en Lomas Hidalgo, y han logrado mantenerse en él.

Los otros dos pequeños grupos se refieren a los que por varios motivos se mudaron y que no se agruparon entre los anteriores y aquellos casos en los que no se obtuvo la información.

G. El proceso de filtrado.

El filtrado es un proceso, que en términos generales, indica si con el cambio residencial la población ascendió o descendió en cuanto a nivel de la vivienda previa, del entorno urbano y de los servicios.

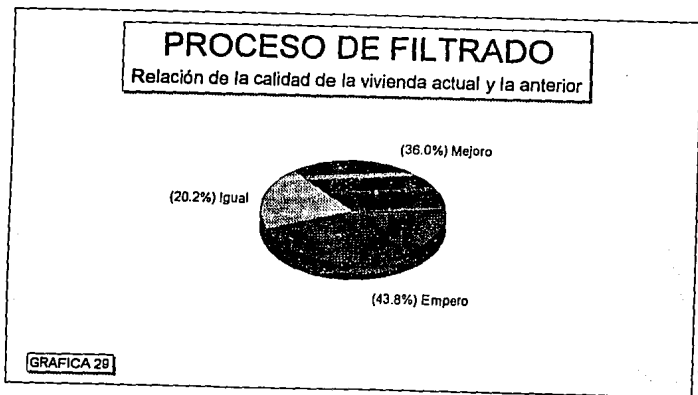
Para determinar si la población de Lomas Hidalgo se ha filtrado ascendente o descendientemente se manejan dos aspectos: las características en cuanto calidad de la vivienda y a los servicios.

Es importante señalar que el filtrado se establece en base a las condiciones de la vivienda actual y no a las del momento en que arribaron a la colonia debido a que la mayoría tuvo acceso al suelo y por las carencias de servicios del lugar se puede considerar que esta población tuvo una caída en el nivel de su vivienda (filtrado descendente), puesto que tuvieron que empezar de cero e ir consolidándola poco a poco hasta alcanzar el nivel actual.

Para establecer los resultados de la **gráfica 29** se manejaron las variables de calidad de la vivienda como son los acabados en techo, piso, acabados exteriores e interiores y la relación entre el número de recamaras y estacionamientos. En cada uno de ellos se determinó un valor del 1 al 3 según el tipo de acabado, que al final se cuantifica y posteriormente con base en los valores que se obtuvieron para ambas viviendas, se determinaba si la vivienda

actual cuenta con mayor o menor calidad que la anterior.

La **gráfica 29** establece 3 rangos: el primero de ellos (44%) agrupa a la población cuya vivienda actual se encuentran en condiciones peores a las de la anterior y son los que tienen menos tiempo de residencia en la colonia, con un promedio de aproximadamente 7.5 años, lo que lleva a pensar que por el corto periodo aún no les ha permitido consolidar su vivienda para alcanzar el nivel de la anterior. El segundo grupo se refiere a los que se encuentran en las mismas condiciones a las que tenían antes, los cuales representan un 20% y que son los que tienen un poco más de tiempo de residir en la colonia, ya que la media es de más o menos 10 años y en tercer lugar un 36% de las familias cuya situación habitacional es mejor a la anterior, es decir, han sobrepasado el nivel de su vivienda anterior, siendo los que tienen más tiempo de residir que los otros dos grupos, puesto tiene en promedio aproximadamente 12 años en la colonia.



Los servicios en ambas viviendas es un fenómeno similar al de la calidad de la vivienda, puesto que la mayoría al llegar a la colonia carecía de ellos presentando una caída en el nivel y que conforme se instalan estos se presenta una mejoría.

La gráfica 30 muestra que un 80% de la población actual de la colonia aún se encuentra a un nivel inferior de servicios debido a que esta zona de la ciudad carece totalmente de agua entubada y de drenaje. En segundo lugar solo un 16% cuenta con más servicios que los que tenían antes y un 4% se mantiene en las mismas condiciones.

PROCESO DE FILTRADO

Relación de los servicios en la vivienda actual y en la anterior

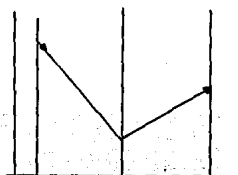


GRAFICA 30

H. Percepción del cambio residencial y el filtrado.

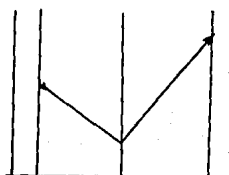
La percepción del cambio residencial se establece en base a la pregunta 45 (ver anexo metodológico), en la cual la población, de cierta manera, calificaba su vivienda en una escala de 1 al 10 en tres momentos distintos: cuando vivía en la anterior residencia, cuando llegó a la colonia y actualmente.

Tomando en cuenta las diferentes respuestas de la población encuestada, de manera general, se establecieron los siguientes 5 patrones:



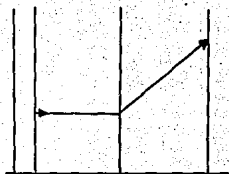
Antes Llego colonia Hoy

PATRON 1



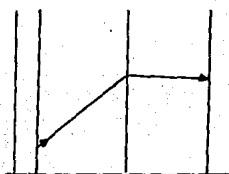
Antes Llego colonia Hoy

PATRON 2



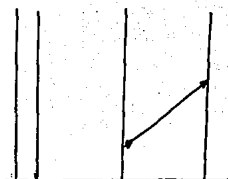
Antes Llego colonia Hoy

PATRON 3



Antes Llego colonia Hoy

PATRON 4



Antes Llego Hoy
 colonia

P A T R O N 5

El patrón 1 indica que las familias en su vivienda anterior sienten que se encontraban en un nivel relativamente superior y que al cambiarse en la mayoría de los casos bajo a un valor de cero o cercano a él, hubo un filtrado descendente y que por el tiempo de residencia en la colonia, el cual es de 7 años, han logrado subir respecto a cuando llegaron a esta área, pero que aún no han alcanzado el nivel de la anterior (33.68%).

El patrón 2 es el 37.89% de las familias, el cual es muy similar al anterior, con el cambio residencial se presentó una caída en la calidad de la vivienda, y que ya sea por el tiempo que tiene de vivir aquí, el cual es de 13 años en promedio, tiempo suficiente para que la población haya logrado superar el nivel de cuando llegaron a la colonia y también el de su vivienda anterior o algunos casos se debe a su nivel de ingresos.

Un 13.68% representa el patrón 3 que muestra a las familias que con el cambio residencial a la colonia consideraron que se ubicaron en un mismo nivel a la de su anterior y que por los 9 años que tiene de residencia aproximadamente junto con los recursos que han tenido han mejorando su vivienda hasta rebasar este valor y encontrarse actualmente en un nivel superior a los dos momentos anteriores.

Solo un pequeño grupo del 6.31% manifestó el patrón 4 el cual indica que en la vivienda anterior se encontraban en los primeros peldaños y que con el cambio residencial aumento su nivel de vivienda, siendo el único patrón en el que

se presentó un filtrado ascendente, lo que indica que las condiciones de su vivienda anterior eran muy precarias, aún más de cuando llegaron a la colonia. A pesar de haber subido en su escala residencial aún no han realizado ninguna mejora a su vivienda, encontrándose en el mismo nivel, ya que en general tiene 3 años de vivir en la colonia que llegaron.

El patrón 5 representa a los que desde que formaron la familia han vivido en este lugar (6.31%), como ya se mencionó en dos casos accedieron a una vivienda prestada y el resto compró un terreno. El patrón indica que han tenido un ascenso constante pues se encuentra en un nivel superior a cuando formaron la familia.

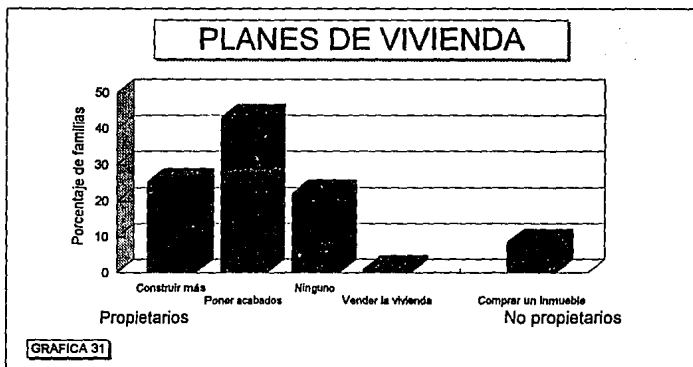
En términos generales estos patrones pueden determinar que las carreras residenciales de las familias de la colonia Lomas Hidalgo son, por así decirlo, estáticas ya que como se señala el concepto de carrera residencial involucra un movimiento o cambio residencial que les permita que con cada uno de ellos se aproxime a su máxima satisfacción, lo cual para esta población no se realiza puesto que como se observa en los 5 patrones, estas familias no han necesitado un cambio de vivienda para mejorar, sino que una vez que han logrado obtener un inmueble realizan una serie de modificaciones para que cumpla con lo que ellos necesitan, confirmándose esto en el inciso 5.8 donde se aclara que la mayoría de la población no desea mudarse sino que piensa permanecer en la colonia y arreglar mejor su vivienda.

I. Planes de vivienda.

Dentro de los planes residenciales de la población de la colonia no se encuentra el cambiar de vivienda (90%), pues son propietarios de su inmueble, lo que en cierta forma habla de su estabilidad residencial, ya que la mayoría de ellos pretenden realizar mejoras a su casa, las cuales son a dos tipos: un 55% de estos tiene pensado ampliar su vivienda construyendo el segundo piso o alguna otra habitación, y el otro son los que planean ponerle los acabados (45%).

En el mismo grupo de los que no desean mudarse se encuentran aproximadamente un 20% que debido más que nada a cuestiones económicas, no tiene planeado realizar ninguna modificación a su vivienda.

Un 10% de la familias tiene pensado cambiar de residencia encontrándose en este grupo a los que planen comprar un inmueble porque actualmente se encuentra en una vivienda rentada o prestada y apuntan la mayoría de esta población que le gustaría obtener un terreno o alguna casa por el mismo rumbo. Unicamente existe un caso de una señora que desea vender su casa para irse a vivir con sus hijos casados, ya que actualmente vive sola.



El cambio de residencia a Lomas Hidalgo representó para la mayoría de las familias un filtrado descendente, ya que casi todas las personas ubicaron su vivienda en los primeros escalones en una escala de 1 a 10, pero actualmente dicen que se encuentra muy por encima, por lo que para muchos de estos casos el tiempo de residencia en la vivienda así como los recursos han jugado un papel fundamental.

CONCLUSIONES

Las conclusiones de la investigación son de dos tipos: las primeras son las relacionadas a las características de la colonia Lomas Hidalgo y de sus habitantes, y las segundas se refieren a cuestiones teóricas del tema de estudio.

Con base en los resultados del trabajo se puede dar respuesta a los diferentes cuestionamientos sobre el objeto de estudio, en primera instancia ¿por qué la población se ha movido a una vivienda de la colonia Lomas Hidalgo?. Se llegó a la conclusión que para la mayoría de las familias de la colonia Lomas Hidalgo el cambio de su vivienda anterior se debió a que al mudarse a ésta área de la ciudad tuvieron acceso por primera vez a un inmueble en propiedad (aproximadamente el 75%).

La elección de una colonia periférica como Lomas Hidalgo se debió en más del 45% de los casos a cuestiones involuntarias, ya que como los propios habitantes dijeron esto fue por necesidad, ya que muchos de ellos no tenían un lugar propio para vivir.

El cambio residencial a Lomas Hidalgo fue posible gracias a dos cosas: la primera y principal se debió a que el costo de los terrenos era bajo por ser irregulares y a que se cubrió por medio de cómodos pagos mensuales y en segundo lugar, estas familias contaban con un cierto nivel de ingresos que les permitió pagar lo que se necesitaba. Un porcentaje menor cubrió el costo del inmueble de contado, para lo cual se contó con algún tipo de préstamo o con los ingresos y ahorros de la familia.

La mayoría de los "movers" de esta colonia son familias que actualmente se encuentran en una etapa adulta-joven, y que por el tiempo de residencia, el cual es de aproximadamente 9 años, indica que cuando arribaron a este lugar era población joven (26-30 años), es decir, con poco tiempo de haber formado la familia, por lo que buscaban un lugar donde vivir que se adecuara a sus necesidades de espacio y económicas. Cuentan con un grado de educación que se ubica en el mismo nivel promedio del D.F. (segundo de secundaria), pero es posible encontrar población sin instrucción hasta profesionales y en los que se refiere a tipo de empleo desarrollado predominan las actividades denominadas

oficios o manuales.

El nivel de ingreso al igual que el educativo presenta una amplia gama, desde familias con menos de 1 hasta más de 10 salarios mínimos, pero se tiene que el ingreso promedio es de aproximadamente 3 salarios mínimos (N\$ 1380). Solo en el 45% de los casos se ve aumentado por el aporte de otros miembros de la familia.

Por otro lado es importante señalar que la colonia popular desde el punto de vista socioeconómico, sin embargo existe la componentes de heterogeneidad, ya que el 11.5% de las familias entrevistadas registra niveles de ingresos, educación etc., superiores a la media de la colonia. La mayoría vino de una vivienda rentada y lograron comprar un terreno en el cual construyeron su vivienda, es decir, por primera vez accedieron a la propiedad.

Lo antes mencionado indica que los asentamientos irregulares de la periferia no son solo receptores de familias pobres, que no cuenta con un lugar donde vivir, sino que también se están volviendo áreas atractivas para la población con ciertos ingresos, pero no los suficientes para poder adquirir vivienda terminada en el mercado legal, aunque en algunos casos si los tengan.

La trayectoria espacial de estas familias se ha llevado acabo en la mayoría de los casos de áreas aledañas a la colonia o a la delegación, o sea, son movimientos cortos. En lo que se refiere al aspecto de la tenencia se observó que actualmente predominan las viviendas en propiedad, pero que casi en el 45% de los casos la tenencia anterior era rentada, del cual un 32.6% paso a ser propietario.

Con el cambio a la colonia Lomas Hidalgo, el nivel de calidad de vivienda de la mayoría de la familias sufrió una caída (filtrado descendente), ya que no se tuvo acceso a una vivienda terminada sino al suelo, pero éste constituye su primer acceso a la propiedad, por lo que considera que fue una decisión adecuada la que tomaron, debido a que aquí podían construir lo que deseaban. Actualmente casi todas la población considera que el nivel de su vivienda es muy superior a cuando llegaron a la colonia, e incluso respecto a su vivienda anterior puesto que conforme cuentan con recursó van progresando la construcción de la misma, es decir a largo plazo se da una mejora de vivienda (filtrado ascendente).

Además casi todas la familias tiene pensado permanecer en su vivienda y realizarle una serie de mejoras para adaptarla a sus necesidades, es decir, la

consideran una vivienda definitiva. En tanto que los pocos que quieren cambiarse son los que están rentado o viven en una vivienda prestada.

Por otra parte, se concluye que para la población de escasos recursos el acceso a la vivienda no se esta llevando a cabo por medio de los diferentes programas habitacionales del gobierno, puesto que como es bien sabido esta van a parar en manos de población con un nivel socioeconómico un poco más alto, y no a los más pobre, por lo que se puede decir que la única opción para este tipo de familias la constituye los asentamientos irregulares de la periferia, en donde se carece de los servicios y puede adquirir un terreno y empezar a construir.

Por último, cabe mencionar que esta clase de estudios, pueden ser útiles para obtener mayor información y mejor conocimiento del tema para comprender de una manera más clara la problemática habitacional del país y de esta forma buscar que la población tenga acceso a la vivienda, la cual debe ser de mejor calidad.

BIBLIOGRAFIA.

- AFOLOYAN A. A. (1982). "Residential Mobility within Metropolitan Lagos". Geoforum. Vol. 13, No. 4, pp. 315-325.
- AHMAD Nuzhat (1992). "Choice of Location and Mobility Behaviour of Migrant Households in a Third World City". Urban Studies. Vol 29, No. 7 pp. 1147-1157.
- AHMAD Nuzhat. (1993). "Choice of neighbourhoods by mover households in Karachi". Urban Studies. Vol 30, Núm. 7 pp, 1257-1270.
- ARIMAH, C. Ben (1992)." An Empirical Analisis of the demand for housing atributtes in a third worl city". Lands Economics, Vol. 68, Núm. 4, pp. 366-379.
- AZUELA A., Cruz R. S. y Cancino M. (1988). "De la posesión a la propiedad". Desarrollo Urbano y Derecho. Comp. Serrano M. F., Ed. Plaza y Valdés Editores, pp. 199-250.
- AZUELA De La C. Antonio (1989). "La formación de la propiedad en las colonias populares". La Ciudad, la Propiedad Privada y el Derecho, El Colegio de México, pp. 81-130.
- AZUELA De La C. Antonio (1988). "El marco jurídico de la vivienda". Procesos Habitacionales en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios Núm. 51, SEDUE y UAM, pp. 43-62.
- BARRETT A. Lee. and Hodge D. C. (1984)."Spatial Differentials in Residential Displacement". Urban Studies, Núm. 21, pp 219-231.
- BAZANT S. Jan (1979). Rentabilidad de la vivienda de bajos ingresos. Editorial Diana.
- BEJARANO Fernando y Lugo, Gabriela (1981), La acción del Estado, el capital y la formación de las colonias populares en la transformación urbana de las tierras ejidales en las delegaciones de Magdalena Contreras y Tlalpan. El caso de la colonia Miguel Hidalgo. Tesis Profesional, Univesidad Iberoamericana, México.

- BEN A. Leila. y Matheieu D. (1991). " Trayectoria social y acceso a la vivienda en el Valle de Chalco". Revista Mexicana de Sociología, Núm. 1. Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM, pp. 225-257.
- BENITEZ Z. R. (1988). "Hacia la ciudad más grande del mundo . A manera de introducción al libro". en Grandes Problemas de la ciudad de México. Colección Desarrollo Urbano. Ed, Plaza y Valdés editores, pp. 21-44.
- CALDERÓN C. J. (1987). "Lucha por la tierra, contradicciones sociales y sistema político. El caso de las zonas ejidales y comunales en la ciudad de México (1980-1984)". Estudios Demográficos y Urbanos, Colegio de México, Vol. 2, Núm. 2, pp. 301-324.
- CARACHEO Rangel Ma. del Carmen (1992), Arrendatarios de Clase Media. El caso de la Colonia Narvarte. Tesis de Licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- CASTAÑEDA Victor (1988). "Mercado inmobiliario de las periferias urbanas en el área metropolitana de la ciudad de México. en Grandes problemas de la ciudad de México. Comp. Benitez Z.R.. Colección Desarrollo Urbano. Ed. Plaza y Valdés editores, pp. 97-129.
- CASTAÑEDA Victor (1988). "Mercado inmobiliario en la periferia metropolitana: los precios del suelo. Estudios de casos". Estructura Territorial de la Ciudad de México. Comps. Terrazas Oscar y Preciat Oscar. Colección Desarrollo Urbano, Ed. Plaza y Valdés Editores, pp. 219-247.
- CASTAÑEDA Victor (1993). "Fin del crecimiento urbano subsidiado", Ciudades. Núm. 19, pp. 3-8.
- CHUNG H. Soo. (1990). "The Filtering Process and Housing Policy: The Korean Experience". Korea Research Intitute for Human Settlementes, Seoul Korea. pp. 1-90.
- CLAPHAM David y Kintrea Keith (1984). " Allocation systems and housing choice". Urban Studies, Núm. 21, pp: 261-269.
- CONNOLLY Priscilla (1985). " Evolución del problema habitacional en la ciudad de México". La vivienda popular en la ciudad de México. Instituto de Geografía, UNAM, pp. 13-27.
- CZERNY M. y Makowske J (1989). "El desarrollo especial de las ciudades en América Latina. El caso de la ciudad de México". Revista Geográfica. IPGH. Núm. 109, pp. 45-55.

- DELEGACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL EN TLALPAN, Oficina de Trabajo Social. (1984), Lomas Hidalgo, Delegación Tlalpan, México.
- DELEGACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL EN TLALPAN, OFICINA DE TRABAJO SOCIAL, (1984), Ampliación Miguel Hidalgo, Delegación Tlalpan, México.
- DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL (1981), Programa de Barrio Miguel Hidalgo (2a. y 3a. sección), Delegación Tlalpan, DDF, Asociación de Residentes, Delegación Tlalpan, Dirección General de Planificación, México.
- DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL (1981), Programa de Barrio Miguel Hidalgo (2a. y 3a. sección), Delegación Tlalpan, DDF, Asociación de Residentes, Delegación Tlalpan, Dirección General de Planificación, México.
- DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL (1981), Programa de Barrio Miguel Hidalgo, Delegación Tlalpan, DDF, Asociación de Residentes, Delegación Tlalpan, Dirección General de Planificación, México.
- DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL (1981), Programa de Barrio Ampliación 4a. de Miguel Hidalgo, Delegación Tlalpan, DDF, Asociación de Residentes, Delegación Tlalpan, Dirección General de Planificación, México.
- DOTSON F. y DOTSON L.O. (1957) " La estructura ecológica de las ciudades mexicanas" Revista Mexicana de Sociología, Núm. 1, pp. 39-66.
- DUNCAN Otis D. y Duncan Beverly (1974). "Distribución residencial y estratificación ocupacional". en Estudios de Ecología Humana. G.A. Theodorson. Ed. Labor, pp. 261-277.
- GARZA Gustavo (1988). "Evolución de la ciudad de México en el siglo XX". Procesos Habitacionales en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios, Núm. 51, SEDUE y UAM, pp. 19-41.
- GARZA, Gustavo. y Scheingart Martha (1978) "La acción habitacional de Estado en México" Centro de Estudios Económicos y Demográficos. Colegio de México
- GILBERT Alan y Ward Peter (1987). Asentamientos populares VS Poder del Estado. 3 casos Latinoamericanos: Ciudad de México, Bogotá y Valencia. Ediciones Gili.

- GOODALL Brian (1977) "Decisiones de localización: Adaptadas por las unidades económicas familiares". La Economía de las zonas urbanas. Nuevo Urbanismo, Núm. 23, pp. 255-298.
- GRAVES E. Phillip and Knapp Thomas. (1988) "Mobility Behavior of the Elderly". Journal of Urban Economics, Núm. 24, pp. 1-8
- GRIGSBY William G. (1963) "Housing Market and Public Policy", University of Pennsylvania Press, pp. 84-129.
- HOENDERDOS W. and Verbeek. H. (1989). "The Low-income Housing Market in Mexico: Three Cities Compared". Housing and Land in Urban Mexico. Center for U S-Mexican Studies, UCSD. Monograph 3. pp. 51-63.
- IBARRA V., Saavedra F., Puente S. y Schteigart M. (1986). "La ciudad y el medio ambiente: el caso de la zona metropolitana de la ciudad de México" Ciudad y Medio Ambiente en América Latina, Colegio de México, pp. 97-150.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, (1991), XI Censo General de Población y Vivienda, 1990, Distrito Federal, INEGI, México.
- IRACHETA Alfonso. (1988). "Los problemas del suelo y la política urbana en la zona metropolitana de la ciudad de México". en Grandes problemas de la ciudad de México. Comp. Benitez Z.R.. Colección Desarrollo Urbano. Ed. Plaza y Valdés editores, pp. 47-95.
- JONES Colin (1979). "Housing: the Elements of Choice". Urban Studies, Núm. 16, pp, 197-204.
- KENDIG Hal L. (1984). "Housing Careers, Life Cycle and residential Mobility: Implications for the Housing Market". Urban Studies, Núm. 21, pp 271- 283.
- KIPNIS Baruch A. (1985). "Graph Analysis of Metropolitan Residential Mobility: Methodology and Theoretical Implications." Urban Studies, Núm. 22 pp 179-187.
- KOSS John (1974). "Inmigrantes húngaros en Norteamérica: su movilidad y ecología residencial". en Estudios de Ecología Humana. G.A. Theodorson. Ed. Labor, pp. 469-484.
- LI M. Mingche and Brown James (1980). "Micro-Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices". Lands Economics, Vol 56, No. 2, pp 125-140.
- MORALES S. Carlos (1993). "Análisis de ofertas de inmuebles en el Distrito Federal. Transformación de precios unitarios de suelo. Criterios metodológicos". Mimeo.

- MATHIEU Dominique y Thomas Francois (1992). "¿Fin de la propiedad popular?". Ciudades, Núm. 15, pp. 46-52.
- MICHEL M.A. (1988). "El proceso habitacional en la ciudad de México". Procesos Habitacionales en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios, Núm. 51, SEDUE y UAM, pp. 11-17.
- PERLÓ Cohén Manuel (1981). "Estado, vivienda y estructura urbana en el cardenismo. El caso de la ciudad de México". Cuadernos de Investigación Social, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM. Núm. 3, pp. 39-65.
- PICKVANCE C.G. (1974). "Life cycle, housing tenure and residential mobility: A path analytic approach". Urban Studies. Núm. 11, pp: 171-188.
- PRADILLA Cobos Emilio (1992). "Campo y ciudad en la nueva política agraria". Ciudades, Núm. 15, pp. 9-14.
- ROBERTS Susan (1991) "A Critical Evaluation of the City Life Cycle Idea." Urban Geography, Vol. 12, Núm. 5, pp. 431-449.
- SCHTEINGART Martha (1989). "La oferta del suelo para uso habitacional". Los productores del Espacio Habitable. Estado, Empresa y Sociedad en la Ciudad de México, pp. 61-115.
- SCHTEINGART Martha (1989). "Tenencia de la tierra, expansión urbana y apropiación del suelo en la zona metropolitana de la ciudad de México". Los productores del Espacio Habitable. Estado, Empresa y Sociedad en la Ciudad de México, pp. 25-62.
- SCHTEINGART Martha (1988). "La vivienda terminada (producción habitacional y promoción inmobiliaria en la zona metropolitana de la ciudad de México)". Procesos Habitacionales en la Ciudad de México, Cuadernos Universitarios, Núm. 51, SEDUE y UAM, pp. 105-139.
- SECRETARIA DE ASENTAMIENTOS HUMANOS Y OBRAS PUBLICAS, (1978), Glosario de Términos Sobre Asentamientos Humanos, SAHOP, México.
- SIMMONS W. Janes (1992). "Classics in human geography revisited: Changing residence in the city. A review of intraurban mobility". Progress in human geography. Vol. 16, Núm. 3, pp. 383-386.
- SIMMONS, W. Janes (1968). "Changing residence in the city. A review of intra-urban mobility". The Geographical Review. Núm. 58, pp 622-651.
- SMOLKA Martin (). "Mobilidade intraurbana no Rio de Janeiro: de estratificao socia a segregacao residencial no espaço". VIII Encontro. Vol 3, pp: 331-349.

- SORIA Romo Rigoberto (). "La nueva ley agraria y la regulación y ordenamiento de los asentamientos humanos irregulares". en Carta Económica Regional, año 5, Núm. 27, pp. 45-50.
- VARLEY Ann (1989). "Propiedad de la revolución? Los ejidos en el crecimiento de la ciudad de México". Revista Interamericana de Planificación. Vol. XXII, Núm. 87-88, pp. 125-153.
- VERDUZCO Basilio (1992). "Reforma Agraria. Nuevos conflictos". Ciudades, Núm. 15, pp. 3-8.
- VICKERMAN R. W. (1984). "Urban and Regional Change, Migration and Commuting- The Dynamics of Workplace, Residence and Transport Choice". Urban Studies, Núm. 21 pp. 15-29.
- WARD Peter (1976). In search of a home: social and economic characteristics of squatter settlements and the role of self-help housing in Mexico City. Tesis para obtener el grado de Doctor en Filosofía en la Universidad de Liverpool.
- WARD Peter (1978). "Una comparación entre colonias paracaidistas y ciudades perdidas de la ciudad de México. Hacia una nueva política". Boletín de Geografía, Instituto de geografía, UNAM, Núm. 8, pp 101-116.
- WARD Peter (1985). "La autoconstrucción ¿un mito o una solución a los problemas habitacionales?". La vivienda popular en la ciudad de México. Instituto de Geografía, UNAM, pp. 81-92.
- WARD Peter (1985). "La crisis del sistema de la vivienda popular y su manifestación en patrones de migración intraurbana". La vivienda popular en la ciudad de México. Instituto de Geografía, UNAM, pp. 28-46.
- WARD Peter (1991). México: una megaciudad. Producción y reproducción del ambiente urbano. Alianza editorial.
- WEICHER C. John. and Thibodeau G. Thomas. (1988). "Filtering and Housing Market: An Empirical Analysis". Journal of the Urban Economics, Núm. 23, pp. 21-40.
- YAÑES O. Jesus. (1979). " El proceso de filtrado de vivienda". Vivienda, Vol. 4 Núm. 4, pp. 302-311.
- ZORN Peter (1988). "An Analysis of Household and Tenure Choice: An Empirical Study of Korea". Journal of Urban Economics, Núm. 24, pp 113-128.

INDICE CUADROS.

Cuadro 1. Lugar de nacimiento.....	46
Cuadro 2. Edad del jefe de familia.....	48
Cuadro 3. Nivel educativo.....	49
Cuadro 4. Empleo del jefe de familia.....	50
Cuadro 5. Ingreso del jefe de familia.....	52
Cuadro 5A. Ingresos de otros miembros de la familia.....	53
Cuadro 5B. Ingreso familia.....	54
Cuadro 6. Estado civil.....	55
Cuadro 7. Tiempo de formada la familia.....	56
Cuadro 8. Número de hijos.....	58
Cuadro 8A. Otros miembros de la familia.....	59
Cuadro 9. Acceso-como se entero.....	64
Cuadro 10. Acceso-tiempo de residencia.....	65
Cuadro 11. Acceso-ingreso familiar.....	66
Cuadro 12. Acceso-educación.....	67
Cuadro 13. Tiempo de residencia-metros construidos.....	74
Cuadro 14. Ingreso familiar-metros construidos.....	76
Cuadro 15. Recamaras-estacionamientos.....	77
Cuadro 16. Acceso-edad de la vivienda.....	79
Cuadro 17. Acceso- acabados de la vivienda.....	81
Cuadro 18. Tenencia actual-tenencia anterior.....	93

ÍNDICE DE GRAFICAS.

Gráfica 1. Tiempo de Formada la familia.....	57
Gráfica 2. Ciclo de vida.....	59
Gráfica 3. Forma de acceso a Lomas Hidalgo.....	62
Gráfica 4. Forma en que se entero según acceso.....	64
Gráfica 5. Tiempo de residencia según acceso.....	66
Gráfica 6. Ingreso familiar según acceso.....	67
Gráfica 7. Educación según acceso.....	68
Gráfica 8. Forma de pago del inmueble.....	69
Gráfica 9. Porcentaje de escrituración.....	70
Gráfica 10. Tiempo de escrituración.....	71
Gráfica 11. Proceso de construcción para los terrenos.....	72
Gráfica 12. Infraestructura actual.....	73
Gráfica 13. Metros construidos según tiempo de residencia.....	75
Gráfica 14. Relación ingresos familiares metros construidos.....	76
Gráfica 15. Relación estacionamientos-recámaras.....	78
Gráfica 16. Edad de la vivienda según acceso.....	79
Gráfica 17. Acabados de la vivienda actual.....	80
Gráfica 18. Número de acabados según acceso.....	81
Gráfica 19. Infraestructura anterior.....	82
Gráfica 20. Tamaño del lote anterior.....	83
Gráfica 21. Tamaño de la vivienda anterior.....	83
Gráfica 22. Recamaras de la vivienda anterior.....	84
Gráfica 23. Estacionamientos en la vivienda anterior.....	85
Gráfica 24. Calidad de la vivienda anterior.....	86
Gráfica 25 Causas de elección de una colonia periférica.....	88
Gráfica 26. Tiempo de residencia.....	92
Gráfica 27. Tenencia actual según la anterior.....	94
Gráfica 28. Causas del cambio residencial.....	99
Gráfica 29. Proceso de filtrado (relación de la calidad de la vivienda actual y la anterior).....	101

Gráfica 30. Proceso de filtrado (relación de los servicios en la vivienda actual y en la anterior).....	102
Gráfica 31. Planes de vivienda.....	106

INDICE DE MAPAS.

Mapa 1. Localización de la colonia de estudio.....	34
Mapa 2. Ubicación de la colonia.....	35
Mapa 3. Enumeración de manzanas.....	40
Mapa 4. Viviendas muestreadas.....	43
Mapa 5. Lugar de trabajo.....	90
Mapa 6. Trayectoria residencial.....	97

ANEXO METEOLÓGICO.

ENCUESTA.

ENCUESTA DEL CAMBIO RESIDENCIAL

En el Instituto de Geografía de la UNAM, se está llevando a cabo una investigación sobre el mercado de vivienda en el área urbana de la ciudad de México, uno de los objetivos es recabar información sobre el cambio de vivienda de las familias.

La información que usted nos proporcione es indispensable para que se pueda desarrollar dicha investigación. Es importante señalar que la información que nos conceda es de carácter confidencial. De ante mano se agradece su colaboración.

Dirección. _____

Número de encuesta _____ Fecha. _____

I. CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DEL JEFE DE FAMILIA.

- 1.- ¿En donde nació? (Entidad) _____
- 2.- Edad del jefe de familia. _____
- 3.- Escolaridad. _____
- 4.- ¿En que Trabaja? _____
- 5.- ¿En donde trabaja?.(COLONIA) _____
- 6.- ¿Cuánto gana mensualmente? _____
- 7.- Estado Civil. 1) soltero 2) casado 3) separado
4) viudo 5) union libre 6) otros
- 8.- ¿Cuánto tiempo de formada tiene la familia o de su independencia familiar?. _____
- 9.- Número de hijo viviendo en casa. _____
- 10.- Además de la esposa(o) e hijos ¿Existe algunas otras personas viviendo aquí? 1) si 2) no
- 11.- ¿Quiénes son (parentesco)? _____
- 12.- ¿Alguna otra persona aporta al gasto familiar?
1) si 2) no.
- 13.- ¿Quién más aporta?. 1) esposa 2) hijos 3) otros
- 14.- ¿Cuánto aporta cada uno? 1) esposa _____
2) hijos _____ 3) otros _____
- 15.- ¿Cuál es el ingreso mensual de la familia? _____

II. CARACTERISTICAS DE LA ACTUAL VIVIENDA.

16.- ¿Cuál es la tenencia de su vivienda?. 1)propia
2)rentada 3)prestada 4)otro. Cual _____

17.- Si la vivienda es propia ¿Cuenta usted con escrituras 1)si 2)no 3)otro _____

18.- ¿Desde cuándo tiene las escrituras? _____

19.- Si es rentada ¿Cuanto paga de renta? _____

20.- ¿Cuánto tiempo tiene de rentar? _____

21.- ¿Existe contrato de renta? 1)si 2)no

22.- Con que servicios cuenta la vivienda.

	SI	NO
Agua entubada		
Luz.		
Drenaje.		
Pavimento.		
Teléfono.		
Alumbrado Público		

23.- ¿Contaba con estos servicios cuando llegó a la colonia? Cuáles si contaba _____

24.- El techo de la vivienda es de: 1)Losa 2)lámina de asbesto 3)lámina de cartón 4)otros. Cual _____

25.- Los muros de la fachada principal son: 1)loseta o similares 2)mezcla 3)sin acabados 4)otros _____

26.- Las ventanas son de: 1)madera fina 2)tubular 3)aluminio 4)estructura de masticque. 5)otros _____

27.- El piso de la sala-comedor es de: 1)loseta o similares 2)cemento 3)tierra 4) otros _____

28.- Los muros de la sala-comedor son de: 1)loseta o similares 2)mezcla 3)sin acabados 4)otros _____

29.- ¿Cuál es la superficie del terreno? _____ m2.

30.- Superficie de la construcción. _____ m2.

31.- Número de recamaras(dormitorios) _____

32.- ¿Cuántos estacionamientos tiene _____

33.- Número de niveles. _____

34.- Edad de la vivienda. _____

35.- ¿Cuándo llegó a la colonia compró vivienda o terreno? _____

36.- ¿Cómo se enteró de que se estaba vendiendo/rentado esta vivienda/terreno? 1) Familiares 2) amigos 3) otros _____

37.- ¿Por qué escogió esta colonia para vivir.?

38.- ¿Cómo le hicieron para poder comprar el terreno ó la vivienda donde viven?

39.- Si compraron terreno. ¿Cómo le hicieron para obtener el dinero para construir?.

40.- ¿La vivienda la autoconstruyó o la mandó construir?.

41.- Si compró vivienda ¿Esta a su llegada era? 1) igual 2) mejor 3) peor. Porque

42.- ¿Ha hecho mejoras a su vivienda?

III.- TRAYECTORIA RESIDENCIAL.

43.- ¿Cuánto tiempo tiene de vivir aquí? _____

44.- ¿Porqué se cambio de su anterior vivienda?

45.-En base a una escala de 1 a 10. En donde 10 es la casa de su sueño, la cual cubre su total satisfacción y 1 es la peor vivienda. ¿Donde se encuentra usted ahora?. ¿Donde se encontraba cuando llegó a la colonia? y ¿Donde se encontraba en su anterior vivienda?.

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

VIVIENDA
ACTUAL

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

CUANDO LLEGO
A LA COLONIA

10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

VIVIENDA
ANTERIOR

IV. CONDICIONES DURANTE LA ANTERIOR VIVIENDA.

46.- Ubicación de la anterior vivienda. (colonia). _____

47.- Cuál era la tenencia de su vivienda anterior?
1)propia 2)rentada 3)prestada 4)otra. _____

48.- ¿Cuántos años vivió en su anterior vivienda? _____

49.-Con que servicios contaba la vivienda.

	SI	NO
Agua entubada		
Luz.		
Drenaje.		
Pavimento.		
Teléfono.		
Alumbrado Público		

50.- El techo de la vivienda era de: 1)losa 2)lámina de asbesto 3)lámina de cartón 4)otros. _____

51.- Los muros de la fachada principal eran: 1)loseta o similares 2)mezcla 3)sin acabados 4)otros _____

52.- Las ventanas eran de: 1)madera fina 2)tubular 3)aluminio 4)estructura de mastique 5)otros _____

53.- El piso de la sala-comedor eran de: 1)loseta o similares 2)cemento 3)tierra 4)otros _____

54.- Los muros de la sala-comedor eran de: 1)loseta o similares 2)mezcla 3)sin acabados 4)otros _____

55.- ¿Cuál era la superficie del terreno? _____ m2

56.- Superficie de la construcción. _____ m2

57.- Número de recamaras. (dormitorios) _____

58.- ¿Tenía lugar para estacionamiento? _____

59.- Número de niveles. _____

600.- ¿Cómo era su situación económica cuando vivía en su anterior vivienda era? 1)mejor 2)igual 3)peor Porque. _____

61.- ¿El cambios de vivienda se debió a necesidades de espacio? 1)si 2)no Porque _____

62.- ¿Se ha cambiado alguna otra vez de vivienda ? 1)si 2)no

63.- ¿ A dónde vivía?(COLONIA). _____

64.- ¿La tenencia de la vivienda era? 1)propia 2)rentada
3) prestada 4)otro. _____

65.- ¿Qué planes tiene respecto a su
vivienda? _____

FACULTAD DE INGENIERIA Y LETRAS
COLEGIO DE GEOGRAFIA