

LA RELACION DEL INGRESO FAMILIAR
EN EL CONSUMO DE VIVIENDA EN PASTO

Tesis de Grado
Tesis de Grado

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ECONOMIA
Aldo Efraín Ramírez Leyton

José Luis Morillo

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ECONOMIA

1984

339.21
R173
E1.1

LA RELACION DEL INGRESO FAMILIAR
EN EL CONSUMO DE VIVIENDA EN PASTO

Tesis de Grado

Aldo Efraín Ramírez Leyton

"Las ideas y conclusiones aportadas en la
Tesis de Grado, son de responsabilidad ex-
clusiva de sus autores".

Presidente de Tesis:

Artículo José Jairo Gómez Botero Octubre 11
de 1983, emanado del Honorable Consejo Di-
rectivo de la Universidad de Nariño.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

FACULTAD DE ECONOMIA

PASTO, 1.984

315661

A MIS PADRES

A MIS HERMANOS

A IVAN DARIO

"Las ideas y conclusiones aportadas en la
Tesis de Grado, son de responsabilidad ex-
clusiva de sus autores".

Artículo 10. del Acuerdo 234 de Octubre 11
de 1966, emanado del Honorable Consejo Di-
rectivo de la Universidad de Nariño.

Dedico:

RALDO E. RAMIREZ LEYTON

A MIS PADRES

A MIS HERMANOS

A IVAN DARIO INA

Dedico:

JALDO E. RAMIREZ LEYTON

APROBACION

A MI MADRE

A MI HERMANA

A ANA CRISTINA

La Tesis titulada "LA RELACION DEL INGRESO FAMILIAR EN EL CONSUMO DE VIVIENDA EN PASTO", presentada por Aldo E. Ramfraz Leyton y José Luis Morillo, en cumplimiento parcial de los requisitos para optar el título de "Economista", fue aprobada por el Director de Tesis, el de Febrero de 1.984.

JOSE JAIRO GOMEZ BOTERO

Dedico:

JOSE LUIS MORILLO

Comisión de Tesis

APROBACION

La Tesis titulada "LA RELACION DEL INGRESO FAMILIAR EN EL CONSUMO DE VIVIENDA EN PASTO", presentada por Aldo E. Ramirez Leyton y José Luis Morillo, en cumplimiento parcial de los requisitos para optar el título de "Economista", fue aprobada por el Director de Tesis, el de Febrero de 1.984.

... todas aquellas personas, que de una u otra manera, nos brindaron sus conocimientos e hicieron posible la realización de la presente investigación.

JOSE JAIRO GOMEZ BOTERO

Comisión de Tesis

CONTENIDO AGRADECIMIENTOS

CONTENIDO.

Al Dr. José Jairo Gómez Botero, en forma muy especial, por su valiosa orientación para investigar en el problema de la vivienda, y por los estímulos oportunos para llevar a cabo este trabajo.

A todas aquellas personas, que de una u otra manera, nos brindaron sus conocimientos e hicieron posible la realización de la presente investigación.

UBICACION DEL PROBLEMA, 13

MARCO TEORICO DEL PROBLEMA, 13

MARCO ECONOMICO, 16

ESTUDIO DE ALGUNAS VARIABLES DEMOGRAFICAS, 19

Evolución de la Población Colombiana, 19

Tasa de Natalidad, 20

Tasa de Mortalidad, 22

Movimientos Migratorios Internos, 22

FORMULACION DE HIPOTESIS, 28

2.3.1	Hipótesis Principal, 28
2.3.2	Hipótesis de Trabajo, 28
2.3.3	Hipótesis de Trabajo, 28
2.3.4	Hipótesis de Trabajo, 29
2.3.5	Hipótesis de Trabajo, 29
2.3.6	Hipótesis de Trabajo, 29
2.4	CONTENIDO,
2.4	TABLAS Y FIGURAS,
0	INTRODUCCION, 1
2.4.1	Organización de las técnicas de recolección, 30
2.4.1.1	Fuentes Documentales, 30
1	SIGNIFICACION DE LA VIVIENDA, 3
2.4.1.2	Encuestas, 31
2.4.1.3	Encuestas, 32
1.	EL CONCEPTO DE VIVIENDA, 3
1.1	LA VIVIENDA COMO BIEN NECESARIO, 4
1.2	LA VIVIENDA COMO BIEN INMUEBLE, 6
1.3	LA VIVIENDA COMO MERCANCIA, 9
3	LA OFERTA, 40
2	UBICACION DEL PROBLEMA, 13
3.1	GENERALIDADES, 40
2.1	MARCO TEORICO DEL PROBLEMA, 13
3.3	- MARCO ECONOMICO, 16.
2.2	ESTUDIO DE ALGUNAS VARIABLES DEMOGRAFICAS, 19
2.2.1	Evolución de la Población Colombiana, 19
2.2.1.1	Tasa de Natalidad, 20
2.2.1.2	Tasa de Mortalidad, 22
2.2.1.3	Movimientos Migratorios Internos, 22
2.3	FORMULACION DE HIPOTESIS, 28

	ACTIVIDAD EDIFICADORA Y OFERTA DE VIVIENDAS EN PASTO, 62
2.3.1	Hipótesis Principal, 28
2.3.2	Hipótesis de Trabajo, 28
2.3.3	Hipótesis de Trabajo, 28
2.3.4	Hipótesis de Trabajo, 29
2.3.5	Hipótesis de Trabajo, 29
2.3.6	Hipótesis de Trabajo, 29
2.4.1	METODOLOGIA, 29
2.4.1.1	Diseño de las Técnicas de Recolección, 30
2.4.1.1.1	Fuentes Documentales, 30
2.4.1.1.2	Encuestas, 31
2.4.1.1.3	Entrevistas, 32
2.4.2	Población y Muestra, 32
2.4.3	Técnicas de Recolección, 39
3	LA OFERTA, 40
3.1	GENERALIDADES, 40
3.2	CAUSAS DEL ALZA DE PRECIOS, 41
3.3	LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO EN COLOMBIA: ANTECEDENTES, 44
3.4	ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA ACTUAL POLITICA DE VIVIENDA, 53
3.5	COMENTARIOS SOBRE LAS POLITICAS OFICIALES DE DESARROLLO URBANO, 58

4.2.4	ACTIVIDAD EDIFICADORA Y OFERTA DE VIVIENDAS EN PASTO,	62
5.3	CUANTIFICACION DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCION	
4.1	ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL,	64 107
4.1.1	Evolución de la Actividad Edificadora,	64 109
4.1.2	Actividad Edificadora por Zonas Urbanas,	67
4.1.3	Actividad Edificadora según destinos,	72
4.1.4	Distribución de la vivienda según constructor,	78
4.2.1.1	OFERTA DE EDIFICACIONES,	78 125
4.2.1.2	Evolución de la Oferta Total,	78 127
4.2.2.3	Oferta Total de vivienda,	80 127
4.2.3.4	Oferta de viviendas según precio de venta y construc- tor,	80 130
4.3	EL PRECIO DE CONSTRUCCION Y TERRENO SEGUN LOCALIZACION,	82
4.4	INCREMENTO DE LOS PRECIOS DE VIVIENDA EN PASTO,	87
	DEMANDA DE VIVIENDA,	137
5	EL NIVEL DE INGRESOS Y LA MAGNITUD DEL PROBLEMA,	91
5.1	GENERALIDADES,	137
5.2	EL NIVEL DE INGRESOS Y LA MAGNITUD DEL PROBLEMA,	91
5.1.1	EL NIVEL DE INGRESOS FAMILIARES,	92 139
5.2.1.1	FACTORES DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO,	94 139
5.2.1.2	Distribución de la propiedad y distribución de ingre- sos,	94 144
5.2.2	Distribución de Ingresos y la Educación,	96
5.2.3	Edad, habilidad y otros factores determinantes de la distribución de ingresos,	99 153

5.2.4.1	Desempleo y niveles de ingreso,	100
5.3.3.2	CUANTIFICACION DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCION	
6.2.4	DEL INGRESO FAMILIAR EN PASTO,	107
5.2.3.3	Gap Análisis de la distribución de ingresos familiares,	109
5.4.3.4	EL NIVEL DE INGRESOS Y LA ADQUISICION DE VIVIENDA EN	
6.2.5	PASTO, 115	satisfecha, 170
5.4.1	Ingresos familiares y gasto en vivienda,	122 174
5.4.1.1	Ingresos mínimos y vivienda,	125
5.4.1.2	Ingresos y soluciones mínimas del ICT,	127
5.4.1.3	Ingresos y otras soluciones de vivienda del ICT,	127
5.4.1.4	Ingresos y soluciones del BCH y de las CAV,	128
5.4.2	Comentarios,	130
5.5	LA CRISIS DE LA VIVIENDA Y EL CAPITAL PRIVADO,	133
6	DEMANDA DE VIVIENDA,	137
6.1	GENERALIDADES,	137
6.2	LA DEMANDA DE VIVIENDA EN PASTO,	138
6.2.1	Características socioeconómicas de las Familias,	139
6.2.1.1	Distribución de las familias según ingresos familiares,	139
6.2.1.2	Ocupación de los Jefes de Hogar,	141
6.2.1.3	Forma de Tenencia de la Vivienda,	144
6.2.2	El Déficit Habitacional,	147
	- Proyección del Déficit,	148
6.2.3	Cuantificación de la Demanda Efectiva,	153

6.2.3.1	Demanda Potencial por Vivienda,	153
6.2.3.2	Deseo de adquirir vivienda,	156
6.2.4	Demanda Efectiva,	162
6.2.3.3	Capacidad de pago de la cuota inicial,	163
6.2.3.4	Capacidad de pago de la cuota mensual,	167
6.2.5	Demanda Insatisfecha,	170
6.3	CARACTERISTICAS CUALITATIVAS DE LA DEMANDA,	174
6.3.1	Localización preferida,	174
6.3.2	Tipo de vivienda deseada,	177
4.	Distribución de las viviendas por zonas en Pasto,	35
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES,	180
6.	ANEXO,	190
7.	BIBLIOGRAFIA,	194
8.	Oferta total de edificaciones,	79
9.	Oferta de viviendas según precio de venta y constructor,	81
10.	Precios promedio por M ² de construcción en zonas urbanas	
11.	1.979-1.982 y de terreno en 1.982,	84
12.	Índice de precios de venta de vivienda por estratos en	
	Pasto,	88
13.	Niveles de educación de los Jefes de Hogar por niveles de	
	ingreso,	98
14.	Tasa de participación, desempleo, subempleo; según encuesta	
	de hogares - Población Urbana 1.975 - 1.982,	101
15.	Distribución del Ingreso Familiar,	110

16. Propiedad de vivienda según niveles de ingreso, 117
17. Frecuencias observadas y esperadas, 118
18. Gasto en vivienda según niveles de ingreso familiar, 124
19. El ICT y el crédito a la edificación, 145

INDICE DE CUADROS

20. Distribución de las familias según niveles de ingreso, 140
21. Ocupación de los Jefes de Hogar según niveles de ingreso, 144
22. Tasa de Natalidad en Colombia, 21
23. Tasa de Mortalidad en Colombia, 23
24. Distribución porcentual de la Población Urbana en Colombia y total, 25
25. Demanda potencial según niveles de ingreso y precio de venta de las viviendas, 156
26. Distribución de las viviendas por zonas en Pasto, 35
27. Actividad edificadora total en Pasto, 66
28. Actividad edificadora según zonas urbanas en 1.982, 70
29. Actividad edificadora según destino en 1.982, 73
30. Distribución de la vivienda según constructor, 75
31. Oferta total de edificaciones, 79
32. Oferta de viviendas según precio de venta y constructor, 81
33. Precios promedio por M² de construcción en zonas urbanas 1.979-1.982 y de terreno en 1.982, 84
34. Índice de precios de venta de vivienda por estratos en Pasto, 88
35. Niveles de educación de los Jefes de Hogar por niveles de ingreso, 98
36. Tasa de participación, desempleo, subempleo; según encuesta de hogares - Población Urbana 1.975 - 1.982, 101
37. Distribución del Ingreso Familiar, 110

16. Propiedad de vivienda según niveles de ingreso, 117
17. Frecuencias observadas y esperadas, 118
18. Gasto en vivienda según niveles de ingreso familiar, 124
19. El ICT y el crédito a la edificación, 145
20. Distribución de las familias según niveles de ingreso, 140
21. Ocupación de los Jefes de Hogar según niveles de ingreso, 142
22. Tenencia de la vivienda en Pasto según niveles de ingreso, 146
23. Déficit cuantitativo de vivienda y proyecciones, 151
24. Demanda Potencial según niveles de ingreso y precio de venta de las viviendas, 156
25. Deseo de adquirir vivienda en Pasto según niveles de ingreso familiar, 157
26. Familias que desean adquirir vivienda, según niveles de ingreso y tenencia, 159
27. Capacidad de pago de la cuota inicial por niveles de ingreso, 164
28. Capacidad de pago de la cuota mensual por niveles de ingreso, 165
29. Familias con capacidad de pago de las cuotas inicial y mensual por niveles de ingreso, 169
30. Demanda insatisfecha de vivienda por precios de venta, 171
31. Localización preferida de las familias, 175
32. Tipo de vivienda deseada, 178
33. (Niveles de educación de los Jefes de Hogar por niveles de ingreso.)

INDICE DE GRAFICOS

1. Población Urbana - Rural, en el País, 26
2. Sectorización Urbana, 68
3. Actividad edificadora total en M² en Pasto, 65
4. Actividad edificadora en Pasto por zonas urbanas en 1.982, 69
5. Distribución de la vivienda según Constructor en Pasto, 77
6. Distribución del Ingreso Familiar, Pasto 1.982, 111
7. Propiedad de vivienda e ingreso, 120

Este estudio fue hecho con base en una encuesta, y otras fuentes confiables, tales como: CENAC, DANE, CAMACOL, Planeación Municipal, Secretaría de Obras Públicas Municipales, entre otras. Sus resultados nos muestran de manera clara y objetiva y con respaldo de cifras, cuál es la magnitud del problema, esto se trató

con la base de los diferentes factores que entran a jugar un papel preponderante y definitivo como son, los niveles de ingreso fami-

Debido a la constante preocupación por los problemas que aquejan a la ciudad de Pasto, y con el fin de cumplir con el objetivo de aportar ideas y conocimientos que en algún momento sean de utilidad, se convino en hacer el presente estudio sobre "La relación del ingreso familiar en el consumo de vivienda en Pasto".

lo constituye la familia que es el núcleo principal que habitaría. Por ser la distribución del ingreso uno de los problemas que afrontan los países subdesarrollados, y el ingreso familiar uno de los factores determinantes en la adquisición de vivienda, y labor propia del Economista conocer necesidades y establecer prioridades, se trata dentro de la presente investigación mostrar una realidad acerca del comportamiento de la principal variable (ingreso familiar) que afecta el mercado de la vivienda.

El presente estudio analiza las dos partes fundamentales del mercado: la oferta y la demanda de vivienda, relacionadas siempre con los niveles de ingreso familiar y precios de venta de las viviendas, para llegar luego a analizar cómo el ingreso familiar tiene su incidencia directa en la consecución de vivienda.

Este estudio fue hecho con base en una encuesta, y otras fuentes confiables, tales como: CENAC, DANE, CAMACOL, Planeación Municipal, Secretaría de Obras Públicas Municipales, entre otras. Sus resultados nos muestran de manera clara y objetiva y con respaldo de cifras, cuál es la magnitud del problema, esto se trató con la base de los diferentes puntos que entran a jugar un papel preponderante y definitivo como son, los niveles de ingreso familiar, la captación de los mismos, su distribución y factores sociales.

Tradicionalmente para la mayor parte de los investigadores del problema Se pretende mostrar una situación de hecho concreta respecto a la consecución de vivienda por parte del sujeto demandante, el cual lo constituye la familia que es el núcleo principal que habitaría una nueva vivienda, entender su naturaleza y demás consideraciones importantes.

Así mismo se propone plantear iniciativas e informaciones que contribuyan a solucionar en parte el problema ya planteado, y así tratar de evitar situaciones críticas que se pueden presentar y que pueden ocasionar fenómenos anormales en la sociedad.

Sociedad una la colombiana confirman lo expresado anteriormente. Definir la vivienda solo como espacio físico o bien inmueble es imposible para una parte de la población, cuando para otra significa la creación de riqueza o la mejor manera de invertir sus capitales y obtener una mayor rentabilidad y por ende una mayor acumulación de ca-

pital. El ubicar este problema dentro de nuestra sociedad le da a la vivienda distintas funciones, ya que ésta no tiene el mismo significado para las clases económicamente poderosas que para aquellas que carecen de recursos económicos. En nuestra sociedad estas clases sociales, presentan un gran desequilibrio por el mismo atraso en el desarrollo de las fuerzas productivas.

CAPITULO 1

SIGNIFICACION DE LA VIVIENDA
carácter dependiente del sistema capitalista de nuestro medio.

1. EL CONCEPTO DE LA VIVIENDA

La vivienda en nuestra sociedad, puede caracterizarse bajo tres formas. Tradicionalmente para la mayor parte de los investigadores del problema de la vivienda, ha sido considerada solamente como espacio físico donde los seres humanos cumplen sus actividades más elementales; habitar, comer, dormir, procrear, etc. Concepción demasiado estrecha que separa el problema de la vivienda de un contexto social, negando la posibilidad de hacer claridad sobre los caracteres de la vivienda, reduciéndola a un bien inmueble.

Solo mediante la ubicación de este fenómeno dentro de un tipo de sociedad determinada, permite conocer el verdadero significado que la vivienda tiene para los integrantes de esa sociedad.

medios de subsistencia necesarios para que la fuerza de trabajo pueda vivir. Sociedad como la colombiana confirman lo expresado anteriormente. Definir la vivienda solo como espacio físico o bien inmueble es imposible para una parte de la población, cuando para otra significa la creación de riqueza o la mejor manera de invertir sus capitales y obtener una mayor rentabilidad y por ende una mayor acumulación de capital.

pital. El ubicar este problema dentro de nuestra sociedad le da a la vivienda distintas funciones, ya que ésta no tiene el mismo significado para las clases económicamente poderosas que para aquellas que carecen de recursos económicos. En nuestra sociedad estas clases sociales, presentan un gran desequilibrio por el mismo atraso en el desarrollo de las fuerzas productivas, por el carácter dependiente del sistema capitalista de nuestro medio.

La vivienda en nuestra sociedad, puede caracterizarse bajo tres formas: como bien necesario, como bien inmueble y como una mercancía.(1)

1.1 LA VIVIENDA COMO BIEN NECESARIO

El Centro de Planificación Urbana define un bien necesario como: "Una mercancía que directa o indirectamente entra en la producción de las mercancías". (2)

Si aceptamos el concepto anterior, la vivienda será un bien necesario para aquellos que intervienen en la producción de mercancías, es decir para la clase obrera, ya que la vivienda forma parte de los medios de subsistencia necesarios para que la fuerza de trabajo pueda reproducirse, al igual que lo puede ser la alimentación a manera

(1) MOLINA, Humberto. "El Problema de la Vivienda en Colombia". Informe Final. Primera Parte. Centro de Planificación Urbana CPU. Bogotá, 1976.

(2) "El Problema de la Vivienda en Colombia". Informe del CPU.

de ejemplo. Al inverso para las clases que poseen los medios de producción, la vivienda puede ser un medio de acrecentar ganancias, o la adquisición de vivienda es solo la adquisición de otro bien de lujo más, y no constituye bajo ningún motivo un bien necesario.

Es así, que para los distintos sectores que componen la sociedad colombiana, existe un significado diferente de la vivienda como bien necesario, no solo la colombiana sino todas las sociedades con la misma estructura que la nuestra.

Esta determinación de la vivienda como bien necesario, para la población que solo tiene como fuente de recursos los bajos salarios, es decir la clase obrera, nos lleva a pensar que si los salarios están constituidos por las sumas de los precios de los medios de subsistencias necesarios para el sector obrero, se afectarán cuando uno de esos medios de subsistencia -en nuestro caso la vivienda- varíe su precio. A manera de ejemplo, si ocurre un aumento en el alquiler de la vivienda, podría darse un aumento del salario y por ende en las mercancías. Pero si este no se diera las condiciones de vivienda y de subsistencia en general empeorarían para el sector obrero, como ocurre actualmente en la sociedad colombiana.

Es por esto que muy acertadamente Humberto Molina conceptúa que: "La vivienda consumida por el obrero representa simplemente el valor de cambio de una fracción de la mercancía fuerza de trabajo".(3)

(3) MOLINA, Humberto. Op. Cit.

diferenciando el significado que la vivienda tiene para los propietarios de medios de producción quienes invierten parte de sus ganancias producto de la explotación de la clase obrera en la producción de bienes de lujo para su propio consumo, entre ellos la vivienda, bienes suntuarios que solo van a estar al alcance de esos grupos.

En Colombia por la alta concentración de los ingresos, gran parte de la población recibe ingresos inferiores a los necesarios para sufragar gastos de subsistencia y carentes de recursos económicos que le permitan solucionar el problema de la vivienda.

Pero no solo es la clase obrera quienes reciben estos bajos ingresos, inclusive hasta la clase media percibe ingresos que no le alcanzan a solucionar su problema de la vivienda, hace que este problema no sea exclusivo de la clase obrera sino que pertenezca por igual a otros sectores sociales, "... esta penuria de la vivienda afecta a los obreros mucho más que a las clases acomodadas; pero, ..." "no constituye un mal que pesa exclusivamente sobre la clase obrera". "Son estos precisamente los males comunes a la clase obrera y a las otras clases...". (4)

1.2 LA VIVIENDA COMO BIEN INMUEBLE

La vivienda en su carácter de bien inmueble deriva en que ésta per-

(4) ENGELS, Federico. "Contribución al problema de la vivienda". Tomo I. p. 538. Ed. Progreso, Moscú 1978.

tenece a un espacio urbano, es decir que necesariamente debe ocupar un terreno. De aquí se deriva un problema que afrontan los capitales destinados a la construcción de vivienda, puesto que el suelo urbano es un recurso escaso, es decir no es posible producirlo como cualquier otra mercancía.

Al pretender invertir grandes capitales en la construcción de vivienda se encuentran ante el hecho de que la tierra es propiedad privada, por lo que se ven abocados a pagar al propietario un precio por la utilización de la misma, precio que se denomina renta.

La ubicación de los espacios urbanos da como resultado la aparición de una renta absoluta y una renta diferencial, puesto que la calidad y el precio de la vivienda va a depender de la ubicación de la tierra, con respecto a los grandes centros industriales, comerciales, residenciales, etc. Además, la ubicación de la vivienda urbana entrará a competir con otros usos del suelo urbano, ya que por lo general la vivienda se ve desplazada hacia otras zonas, cuando este espacio es utilizado para otras actividades cuya rentabilidad es mayor que la obtenida por la inversión en vivienda.

La división del espacio urbano lleva a una división en clases existentes en la sociedad y se refleja en la misma morfología de la ciudad, ubicando a las familias según sus ingresos en determinadas zonas de la ciudad.

La renta diferencial aparece como consecuencia de dos aspectos: de la ubicación del terreno dentro de un espacio urbano y de la posibilidad de invertir en un determinado lote y así aumentar sus ganancias. Son estos los factores que hacen posible la aparición de la renta diferencial ya que de ello dependerá que la renta de un terreno sea diferente a otro.

La construcción de vivienda en terrenos cuya renta diferencial sea mínima, determinarán la ubicación, puesto que no se utilizan terrenos con fines productivos.

El precio pagado por la utilización de estos terrenos constituye entonces la renta absoluta que se origina en el pago de impuestos, por parte de los constructores de vivienda al dueño del terreno, impuesto que es transferido directamente al consumidor final de la vivienda, y en el aumento de los precios de la construcción que permiten grandes ganancias en dicho sector.

El precio de la vivienda estará determinado por el precio de la renta del suelo y por los precios de la construcción. Es aquí donde las rentas confluyen sobre la conformación social de la ciudad; la propiedad privada de la tierra hace que la renta de la misma sea mucho más alta que los precios de construcción en algunos sectores de la ciudad; así podemos observar cómo el costo de producción de una vivienda puede ser el mismo en cualquier parte de la ciudad, pero el precio final de esa vivienda se va a diferenciar según la zona don-

de se encuentre ubicada, ya que la renta absoluta o diferencial del terreno es más elevada en unas zonas que en otras, dependiendo de la misma ubicación.

Las familias que reciben bajos ingresos inferiores al nivel de subsistencia, se ven afectadas por los aumentos de la renta del suelo, porque un aumento de ésta ocasiona desplazamientos a zonas donde la renta es más baja, o las aboca a utilizar métodos y materiales de mala calidad, si persisten en mantener su ubicación original. Además, como el uso de vivienda es un consumo, esta no puede dar ganancias que puedan cubrir el aumento de la renta, lo que acentúa el problema.

De una manera clara podemos observar cómo la propiedad privada sobre el suelo constituye el mayor obstáculo para la libre construcción de vivienda, debido a la mayor rentabilidad que debe pagarse al propietario de la tierra.

1.3 LA VIVIENDA COMO MERCANCIA

Dentro de la estructura económica de nuestra sociedad la vivienda forma parte de la producción general de mercancías de esa sociedad. La vivienda al igual que toda mercancía es: "... producto del trabajo destinado a satisfacer alguna necesidad del hombre y que se elabora para la venta, no para el propio consumo". (5)

(5) BORISOV, otros. "Diccionario de Economía Política". Ed. Armadillo. Bogotá, 1977. p. 145.

Si se parte de este concepto, el valor de la mercancía va a estar determinado por el precio relativo o valor de cambio. Bajo esta condición la producción de vivienda podrá ser controlada a través del precio, y si la producción es escasa consecuentemente su precio se eleva. Bajo estas circunstancias la solución del problema de la vivienda, se regirá por las leyes de la Oferta y la Demanda, y por consiguiente dependerá del nivel de ingresos de la población que demanda vivienda.

El precio de la mercancía vivienda estará determinada por la competencia misma del mercado, ya que la existencia de monopolios constructores de vivienda, como sucede en Colombia, garantiza un poder absoluto sobre el mercado que se traduce en altos precios de la vivienda. Estos precios también estarán determinados por la inversión de capitales en el sector de la construcción, lo mismo que por el grado de desarrollo de esta industria.

La vivienda posee una característica importante y es la de ser un bien de consumo durable, que la distingue de otras mercancías en su forma de realización. Acerca de la realización de estas mercancías, como se sabe, consiste en que el propietario cede su valor de uso y se embolsa su valor de cambio.

Los valores de uso de las mercancías se diferencian entre sí, también por su consumo exigen duraciones diferentes; por ejemplo los alimentos, el vestuario, la vivienda, etc., son mercancías cuya

duración son de un día, un año, cien años respectivamente. "Para las mercancías cuyo desgaste necesita mucho tiempo surge la posibilidad de vender su valor de uso por partes, cada vez por un período determinado, o dicho de otro modo de alquilarla. La venta por partes de este modo, realiza el valor de cambio poco a poco..." (6) vivienda,

renta incluida en el precio final de la mercancía vivienda.

La realización de vivienda en Colombia y en particular en la ciudad de Pasto, no puede escapar al anterior concepto, porque los altos precios de la vivienda exigen que su demandante deba tener un plazo bastante amplio para que pueda cubrir el precio total de la vivienda. El precio de la vivienda como mercancía va a estar afectado por la renta que los constructores de vivienda transfieren al propietario del suelo. Esta renta por ser en ocasiones mucho más alta que los mismos precios de construcción, hace que la inversión en vivienda deba ser alta y podría ocasionar una disminución en la tasa de ganancia de los constructores, problema que podría ser solucionado de dos formas distintas:

1. Recurriendo a una baja composición orgánica del capital, es decir, utilizando preferencialmente capital variable o "... parte de capital que se invierte en fuerza de trabajo". (7), medida que es facilitada por el bajo desarrollo de las fuerzas productivas en este

(6) ENGELS, Federico. "Contribución al Problema de la Vivienda". Ed. Progreso. Moscú, 1978.

(7) MARX, Carlos. "El Capital." Tomo I.

sector. Esto permite la incorporación en grandes cantidades de mano de obra no calificada que obtiene salarios bajos debido a la gran competencia existente entre quienes solicitan empleo en este sector.

2. Transfiriendo la renta del suelo al comprador de la vivienda, renta incluida en el precio final de la mercancía vivienda.

UBICACION DEL PROBLEMA

2.1 MARCO TEORICO DEL PROBLEMA

Aunque la penuria de la vivienda ha existido durante el transcurso de la historia de la sociedad, es con el surgimiento de la sociedad industrial que se agudiza el problema y se torna en uno de los más graves flagelos que ha padecido la mayor parte de la sociedad. Con la aparición de la sociedad industrial en Europa a finales del Siglo XVIII y que se acelera en el Siglo XIX, empieza un largo período de emigración campesina por la exigencia de incorporar mano de obra en inmensas cantidades para satisfacer el aumento de la demanda; se agrega la desintegración artesanal que no puede competir con la moderna industria, y por consiguiente se ven abocados a trasladarse a las ciudades en busca de empleo.

El desplazamiento masivo de estos sectores a las ciudades, inicialmente atraídos por unos salarios que garantizaban su subsistencia, lleva a que el nivel de salarios descienda, debido a las leyes que rigen el mercado: "a mayor oferta de mano de obra, menor salario".

Los hechos anotados anteriormente ocasionaron el desmejoramiento en las condiciones de vida de esa parte de la población y ante la imposibilidad de conseguir albergue, un número de familias cada vez mayor tienen que hacinarse en una misma vivienda y debido a las mismas exigencias del crecimiento urbano y comercial las viviendas obreras son demolidas obligando a su desplazamiento hacia zonas periféricas.

CAPITULO 2 UBICACION DEL PROBLEMA

2.1 MARCO TEORICO DEL PROBLEMA

El proceso de industrialización origina expectativas de desplazamiento y dentro de ellas el desplazamiento de la vivienda desde el centro hacia la periferia, ante la expansión comercial. Las

Aunque la penuria de la vivienda ha existido durante el transcurso de la historia de la sociedad, es con el aparecimiento de la sociedad industrial que se agudiza el problema y se torna en uno de los más graves flagelos que ha padecido la mayor parte de la sociedad. Con la aparición de la sociedad industrial en Europa a finales del Siglo XVIII y que se acelera en el Siglo XIX, empieza un largo período de emigración campesina por la exigencia de incorporar mano de obra en inmensas cantidades para satisfacer el aumento de la demanda; se agrega la desintegración artesanal que no puede competir con la moderna industria, y por consiguiente se ven abocados a trasladarse a las ciudades en busca de empleo. (2)

El desplazamiento masivo de estos sectores a las ciudades, inicialmente atraídos por unos salarios que garantizaban su subsistencia, lleva a que el nivel de salarios descienda, debido a las leyes que rigen el mercado; "a mayor oferta de mano de obra, menor salario".

Los hechos anotados anteriormente ocasionaron el desmejoramiento en las condiciones de vida de esa parte de la población y ante la imposibilidad de conseguir albergue, un número de familias cada vez mayor tienen que hacinarse en una misma vivienda y debido a las mismas exigencias del crecimiento industrial y comercial las viviendas obreras son demolidas obligando a su desplazamiento hacia zonas periféricas. "El proceso de industrialización origina expectativas de desplazamiento y dentro de ellas mismas desplaza paulatinamente la vivienda desde el centro hacia la periferia, ante la expansión comercial. Las consecuencias pueden ser, una mayor aglomeración de los inquilinatos y la imposibilidad para muchos de encontrar albergue". (1) por esto en países subdesarrollados, entre estos Colombia, se ha desaten-

El cambio de una sociedad agrícola y artesanal a una sociedad de tipo industrial es lo que causa situaciones críticas de vivienda; al respecto Engels señalaba: "Lo que hoy se entiende por penuria de la vivienda es la particular agravación de las malas condiciones de habitación a consecuencia de la afluencia repentina de la población hacia las grandes ciudades; es el alza formidable de los alquileres, una mayor aglomeración de inquilinos en cada casa, y para algunos la imposibilidad total de encontrar albergue". (2) y para nuestro

estudio para la ciudad de Pasto.

Este concepto describe la forma cómo se expresa el problema de la

(1) DANE. COYUNTURA ECONOMICA. "Vivienda, Construcción y Políticas de Desarrollo Urbano". En Boletín Mensual de Estadística. Mayo a Junio de 1973. Pág. 83.

(2) ENGELS, Federico. "Contribución al Problema de la Vivienda". Ed. Progreso. Moscú, 1978.

vivienda en sociedades como la nuestra. Cabe señalar que el problema de la vivienda afecta a las distintas clases sociales, en especial a la clase obrera como también a la clase media, ya que su situación económica y social impiden su resolución, como lo demostraremos más adelante. de exportadoras de materias primas y alimentos, estableciendo desequilibrios económicos en los países dependientes.

Con el crecimiento de las ciudades en los países desarrollados aparecieron programas que solucionaron problemas urbanos y que tuvieron cierto éxito, lo que hizo pensar que existía un modelo universal para la solución del problema urbano; pero se olvidaron que las condiciones de desarrollo de uno a otro país eran diferentes. Es por esto que en países subdesarrollados, entre estos Colombia, se ha desatendido este problema, porque no se han tenido en cuenta las condiciones específicas que adopta el problema urbano, como son entre otras: Las altas tasas de natalidad, la baja inversión en educación, la concentración de los ingresos, etc. Condiciones estas que difieren de los países desarrollados. se agudiza el hacinamiento en algunas zonas de la ciudad (que empeoran el bienestar social), fundamos que Por tal razón se hace necesario analizar y comprender las condiciones en que se ha gestado este problema en Colombia y para nuestro estudio para la ciudad de Pasto.

La tardía aparición y crecimiento de la industria en Colombia hace que el proceso de migración campo-ciudad se lleve a cabo en una forma acelerada. Las antiguas formas de dependencia vienen a ser reemplazadas por nuevas relaciones de dominación. por el mismo

Estas nuevas relaciones de dominación están determinadas por el desfavorable intercambio comercial, existente entre países desarrollados y subdesarrollados. Mientras unos son proveedores exclusivos de bienes de producción y de artículos manufacturados los otros cumplen el papel de exportadores de materias primas y alimentos, estableciendo desequilibrios económicos en los países dependientes. Esto, sobre todo en las clases que reciben menos ingresos las cuales representan las estructuras económicas y políticas que se conforman en Colombia hacen posible las relaciones de dominación e imposibilitan el crecimiento y desarrollo económico del país. Solamente unos sectores de la economía crecen y se convierte más dramática la situación de las ciudades. Esta situación es aplicable a la ciudad de Pasto por estar ocupada por gentes que debido a la asfixia del crecimiento comercial, no encuentran ocupación después de haber emigrado del campo, careciendo de lo más elemental para poder subsistir. Surgen en la ciudad de Pasto inquilinatos, crecen los barrios subnormales, aparecen los tugurios, las invasiones, se agudiza el hacinamiento en algunas zonas de la ciudad (que empeoran el bienestar social), fenómenos que la actual sociedad ve como parte de ella misma, como algo inevitable, y no como el producto de determinadas condiciones que hicieron posible su aparición.

El volumen de empleo capaces de absorber la gran cantidad de mano de obra disponible, sino que es el sector servicios - Marco Económico. comerciales las que originan el mayor número de empleos en la ciudad de Pasto. En este sector el de mayor peso ve el hacinamiento de grandes masas de la población que no pueden conseguir ocupación en las ciudades, se ve aumentado por el mismo cre-

cimiento vegetativo de la misma, este incremento se traduce en la demanda de mayores cantidades de bienes y servicios, entre ellos la vivienda, creando un desequilibrio entre la oferta y la demanda, ya que la capacidad de los organismos estatales y de las entidades particulares para construir vivienda es inferior a la demanda por ella. El déficit en vez de disminuir aumenta de manera vertiginosa, sobre todo en las clases que reciben menos ingresos las cuales representan la mayor parte de la población, y que económicamente están imposibilitados de adquirir cualquier tipo de vivienda.

La ciudad de Pasto que no cuenta con obras de infraestructura básica sin un avanzado desarrollo industrial que permitan generar empleo capaz de absorber el total de mano de obra disponible, ocasionando el desempleo y empleo disfrazado (subempleo), que se traduce en un bajo índice en la percepción de ingresos por un gran porcentaje de la población de esta ciudad.

La imposibilidad de un crecimiento sustancial de nuestra economía dada la estructura dependiente de la misma, imposibilita el desarrollo agrícola e industrial, haciendo que estos sectores no sean generadores de un alto volumen de empleo capaces de absorber la gran cantidad de mano de obra disponible, sino que es el sector servicios y las actividades comerciales las que originan el mayor número de empleos en la ciudad de Pasto: "Es este sector el de mayor peso relativo en la absorción de Población Económicamente Activa PEA (41.52%) y así mismo en la recepción de ingresos salariales el 48.24%, supe-

rando en mucho a los porcentajes que por estos conceptos tienen los otros sectores". (3) Así, se puede observar que este sector es el de menor contribución al crecimiento de la producción, y uno de los que ofrecen las remuneraciones más bajas.

El problema no es solamente necesitar, sino poder comprar. Esto con- Los bajos ingresos de la mayoría de la población, constituida por desempleados o por ocupados en el sector servicios, impiden la adquisición de cualquier tipo de vivienda. Las leyes de Oferta y Demanda no solucionan por sí solos el problema de la adquisición de vivienda; la oferta de vivienda disminuye debido a una demanda efectiva estrecha, como demostraremos en el transcurso de la investigación.

El proceso del crecimiento acelerado de los centros urbanos en Co- Podríamos decir que el problema habitacional, como tantos otros problemas que aquejan a la sociedad colombiana, deriva de la escasez de recursos económicos de una inmensa parte de la población, situación que tiene como causa fundamental la estructura social, económica y política vigente. Por consiguiente es de gran importancia conocer las características socioeconómicas de los compradores de vivienda, aspecto fundamental para determinar la DEMANDA EFECTIVA por soluciones habitacionales. Es impropio basarse en déficit habitacional para medir la cantidad de vivienda que se podría ven-

(3) RODRIGUEZ T., Edgar, Otros. "La Distribución del Ingreso proveniente de las rentas de trabajo en el área urbana de Pasto 1.973". Universidad de Nariño. Tesis de Grado. Pasto, 1979, Pág. 76.

der. Lo anterior constituye el primer impulso que tiene la familia cuando ha pensado volverse propietaria de vivienda, sea porque carecen de ella o porque la actual está en condiciones infrahumanas.

El problema no es solamente necesitar, sino poder comprar. Esto constituye la Demanda Efectiva que se utiliza posteriormente para determinar el porcentaje de la población que dispone de los recursos para tener acceso a una vivienda, considerando los diferentes tipos de financiación existentes en la ciudad de Pasto.

- La tasa de natalidad es más alta en zonas rurales que en las urbanas, y 2.2 ESTUDIO DE ALGUNAS VARIABLES DEMOGRAFICAS. y religiosos, que hacen que la tasa de natalidad sea más alta en el campo.

El proceso del crecimiento acelerado de los centros urbanos en Colombia, es un hecho incontrovertible, que se ve agudizado por los fenómenos migratorios campo-ciudad contribuyen a que se acentúe el problema de la vivienda, hasta el punto de convertirse en uno de los más graves que afronta la economía del país. Pero es conveniente analizar más detenidamente el comportamiento de algunas variables tales como la tasa de natalidad, el índice de mortalidad y las migraciones, para captar con más claridad el proceso de crecimiento de la población colombiana, y en particular para la ciudad de Pasto.

En el Departamento de Narino, la mayor parte de la población no tiene acceso a la educación por consiguiente alta co-

2.2.1 Evolución de la Población Colombiana.

en los sectores de bajos recursos y bajos ingresos familiares, que Para estudiar el crecimiento de la población colombiana deben analizar la posibilidad de adquirir algún tipo de educación.

Según estudios del Departamento Nacional de Planeación DNP, "la tasa de natalidad seguirá operando un descenso en los últimos 25 años", factores naturales del crecimiento y por otra el fenómeno de las migraciones.

mayor urbanización de la población del país, elevación de los niveles

educacionales particularmente en la población femenina, una mayor in-

2.2.1.1 Tasa de Natalidad.

corporación de la mujer a la actividad productiva directa, mejoras en

las condiciones de salud, disminución de la mortalidad de la población. Es necesario cuando estudiamos la tasa de natalidad en Colombia relación y extensión de los programas de planificación familiar... (4), saltar dos aspectos:

que como se sabe tiene gran incidencia sobre los comportamientos re-

productivos de la población.

- La tasa de natalidad es más alta en zonas rurales que en las urbanas, y se explican por: factores económicos, políticos y religiosos, que hacen que la tasa de natalidad sea más alta en el campo.

El analfabetismo y las arraigadas costumbres contribuyen a que el campesino no planifique el número de hijos, de acuerdo a sus capacidades económicas.

TASA DE NATALIDAD EN COLOMBIA

- Existe una marcada correlación entre el nivel de educación y la tasa de natalidad. El nivel de educación influye en el número de hijos que una familia procreará, a mayor grado de educación se tendrán mayores actividades y se verán obstaculizadas por la procreación y cuidado de los hijos; este fenómeno se hace más patente en la mujer. En Colombia como en el Departamento de Nariño, la mayor parte de la población no tiene acceso a la educación por consiguiente esta correlación es muy estrecha y presentándose altas tasas de natalidad en los sectores de menos recursos y bajos ingresos familiares, quienes están en menor posibilidad de adquirir algún tipo de educación.

Según estudios del Departamento Nacional de Planeación DNP, "la tasa de natalidad seguirá operando un descenso en los últimos 25 años", apoyando este supuesto en: "el análisis de las tendencias hacia una mayor urbanización de la población del país, elevación de los niveles educacionales particularmente en la población femenina, una mayor incorporación de la mujer a la actividad productiva directa, mejoras en las condiciones de salud, disminución de la mortalidad de la población y extensión de los programas de planificación familiar..." (4), que como se sabe tiene gran incidencia sobre los comportamientos reproductivos de la población.

El Cuadro 1, nos muestra los diferentes índices de Natalidad que se han sucedido en Colombia en las últimas décadas:

Se puede concluir que de los descensos previstos en los niveles de fecundidad y una disminución en la Tasa de Mortalidad, la población colombiana crecerá a un ritmo cada vez menor. Similares tendencias se presentan para el Departamento de Nariño

CUADRO 1

TASA DE NATALIDAD EN COLOMBIA

Año	Índice (Por cada mil habitantes)
1.958	43.3
1.964	44.0
1.973	33.0
1.978	30.4
1.982	29.7

FUENTE: DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION DNP. Revista Planeación y Desarrollo. "Dinámica Demográfica y Proyecciones...". V. XIV, No. 3 Bogotá, 1982.

(4) Revista de Planeación y Desarrollo. "Dinámica Demográfica y Proyecciones...". DNP. Vol. XIV No. 3, Bogotá, 1982, P. 14.

2.2.1.2 Tasa de Mortalidad.

CUADRO 2

El mejoramiento de algunas condiciones sanitarias y médicas en el transcurso de los últimos treinta años ha ocasionado una disminución lenta de la tasa de mortalidad, con mayores niveles de mortalidad en la población infantil.

AÑO

Tasa

A pesar de que los programas de salubridad de los diferentes gobiernos relativamente han mostrado un mejoramiento en los servicios, no han tenido gran repercusión en el bienestar general del pueblo colombiano, aunque de alguna manera han contribuido a la disminución de las causas de la mortalidad infantil y adulta.

Se puede concluir que de los descensos previstos en los niveles de fecundidad y una disminución en la Tasa de Mortalidad, la población colombiana crecerá a un ritmo cada vez menor. Similares tendencias se presentan para el Departamento de Narino.

La disminución progresiva del índice de la tasa de mortalidad puede observarse en el Cuadro 2.

2.2.1.3 Movimientos Migratorios Internos.

A partir de la década de los 50 cuando la tasa de crecimiento de la población era del 3.5% esta fue incrementándose, muy posiblemente por encima del 3% anual en el año de 1.973 y que actualmente

ciudad de Pasto) hacia esos centros.

CUADRO 2

Los puntos de origen de los migrantes nacientes según el DANE son: el Departamento del Valle, Cauca, la ciudad de Bogotá y el Departamento del Huila, y el vecino país del Ecuador; esperando un mejor nivel de vida que el existente en los lugares de origen. Así tenemos que para el quinquenio 1.973-1.978 se registró la cifra de -9.1 (miles) Tasa Neta de Migración, y para el período 1.978-1.982 de -8.9 (miles) de migrantes (5), que indistintamente salieron del Departamento de Nariño.

Año	Tasa
1.960	12.9
1.970	10.0
1.975	9.5
1.978	8.5
1.980	8.0

Son los sectores campesinos y de menores recursos los que emigran

en una mayor proporción, trasladándose el alto índice de la tasa de natalidad del campo a las ciudades. Naciones Unidas de la Asociación Colombiana de Facultades de Medicina (ASCOFAME) ha revelado que existe una marcada disminución del índice de fecundidad de la mujer que se traslada del campo a la ciudad, pero que en el proceso de urbanización acelerado, en el cual la población urbana había pasado de ser de un 30% en 1.951 a un 50% del total en 1.964.

Este crecimiento poblacional está por debajo del 3% anual, así mismo se ha presentado conjuntamente con el crecimiento poblacional un proceso de urbanización acelerado, en el cual la población urbana había pasado de ser de un 30% en 1.951 a un 50% del total en 1.964. El desplazamiento masivo originado en el período de la "Violencia"

Pero este crecimiento no se ha presentado de manera uniforme en todas las regiones del país, ya que debido a las migraciones internas, ciertas zonas del país sobrepasan ampliamente estos indicadores. El crecimiento industrial localizado en las grandes ciudades como Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla, ha ocasionado el desplazamiento de habitantes del campo y de las ciudades intermedias (como la

ciudad de Pasto) hacia esos centros. Como la población urbana se ha incrementado en los últimos treinta años y su proyección hasta el 2000. Los puntos de opción de los migrantes nariñenses según el DANE son: el Departamento del Valle, Cauca, la ciudad de Bogotá y el Departamento del Huila, y el vecino país del Ecuador; esperando un mejor nivel de vida que el existente en los lugares de origen. Así tenemos que para el quinquenio 1.973-1.978 se registró la cifra de -9.1 (miles) Tasa Neta de Migración, y para el período 1.978-1.982 de -8.9 (miles) de migrantes (5), que indistintamente salieron del Departamento de Nariño.

(En miles)

Son los sectores campesinos y de menores recursos los que emigran en una mayor proporción, trasladándose el alto índice de la tasa de natalidad del campo a las ciudades. Recientes estudios de la Asociación Colombiana de Facultades de Medicina (ASCOFAME) ha revelado que existe una pequeña disminución del índice de fecundidad de la mujer que se traslada del campo a la ciudad, pero que en definitiva, éste sigue siendo alto.

El desplazamiento masivo originado en el período de la "Violencia" (por fenómenos de expulsión y repulsión) viene a constituir en las grandes ciudades zonas enteramente marginadas de cualquier servicio social, creando problemas urbanos por su crecimiento desordenado.

(5) DNP. "Dinámica de Población y Proyecciones...". Revista de Planeación y Desarrollo. 1.982, Vol. XIV, No. 3.

En el siguiente cuadro se observa cómo la población urbana se ha incrementado en los últimos treinta años y su proyección hasta el año 2.000. Así mismo muestra el crecimiento total de la población colombiana.

El Gráfico 1 nos representa las cifras indicadas en el Cuadro 3.

CUADRO 3
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION URBANA Y RURAL
EN COLOMBIA Y TOTAL
(En miles)

Año	Urbana	%	Rural	%	Total
1.951	4.468.4	39	7.079.7	61	11.548.1
1.964	9.337.2	53	8.426.7	47	17.763.9
1.970	12.779.7	60	8.674.7	40	21.454.4
1.973	13.429.9	61	9.142.1	39	22.572.0
1.978	15.565.5	63	9.340.0	37	24.906.5
1.982	17.981.2	65	9.522.4	35	27.503.6
1.988	20.577.1	68	9.662.2	32	30.243.3
1.993	23.232.4	70	9.769.6	30	33.002.0
1.998	25.648.6	72	9.857.4	28	35.506.0
2.000	27.842.9	74	9.912.9	26	37.755.8

FUENTE: DANE. "Coyuntura Económica: Vivienda, Construcción y Políticas de Desarrollo Urbano". Bogotá 1.973. p. 83.
y "Dinámica de Población y Proyecciones...". Revista Planeación y Desarrollo. Vol. XIV No. 3. Bogotá, 1982.

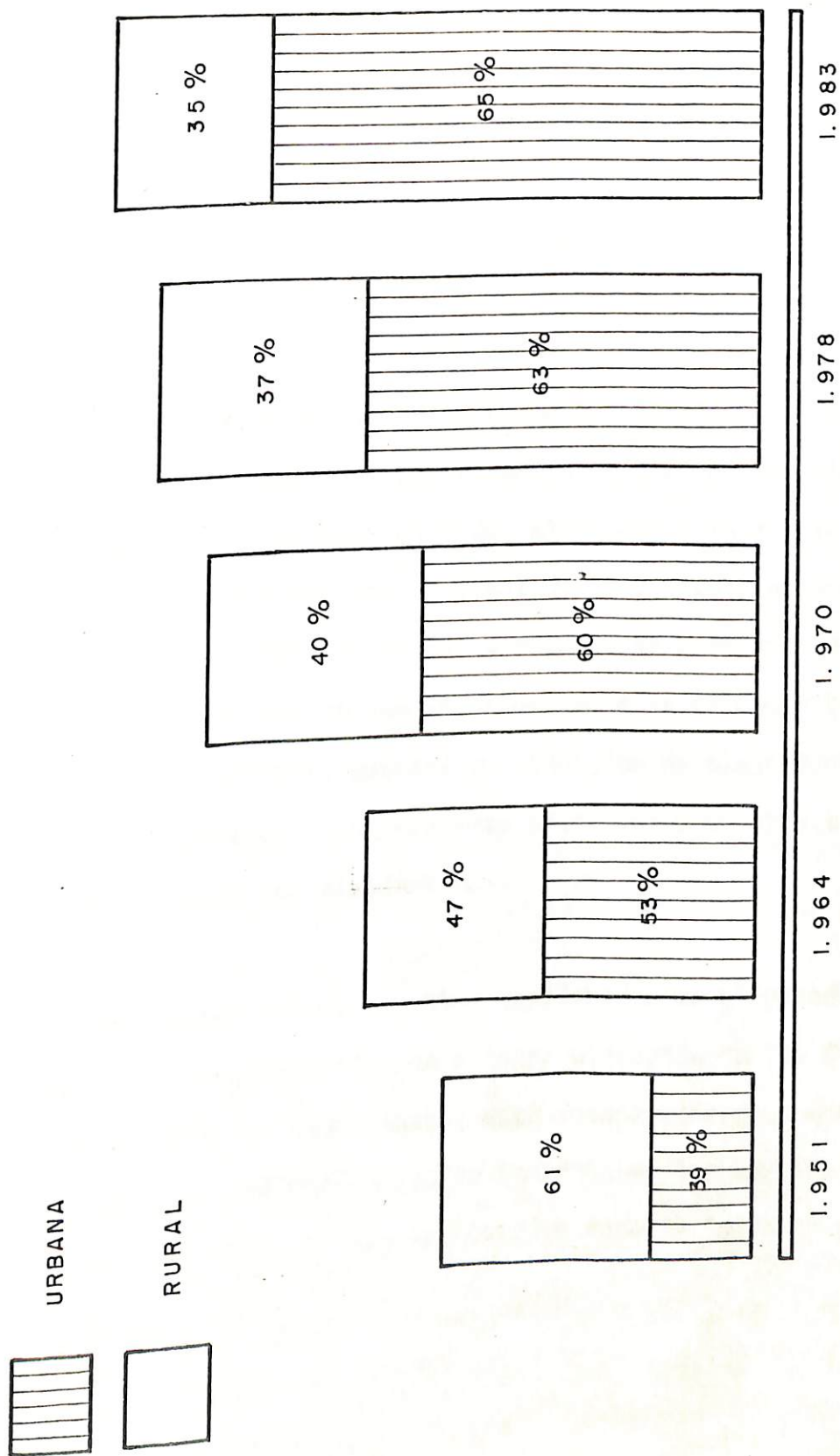


GRAFICO No. 1

POBLACION URBANO - RURAL EN EL PAIS

FUENTE : EN BASE AL CUADRO No. 3

Se ha observado que la mayoría de los inmigrantes a la capital del Departamento de Nariño se incorporan al mercado laboral en actividades manuales: albañilería, zapatería, carpintería, etc., además los servicios personales que son los más mal remunerados, y que se refleja en los bajos niveles de ingresos de gran parte de la población, que analizaremos en el transcurso de la presente investigación.

2.3.1 Hipótesis Principal

Los migrantes a la ciudad de Pasto por lo general son campesinos y los grupos familiares del área urbana de Pasto, que no tienen acceso a la propiedad de vivienda representan una alta proporción, que de mejores condiciones de vida. Al llegar a la ciudad buscan su ubicación de alojamiento en casas de inquilinato en sus primeros años, siendo estos los únicos elementos de recepción de esos migrantes;

a medida que se van incorporando a la ciudad y tienen alguna fuente de ingresos, buscará su ubicación de alojamiento en viviendas ofrecidas por los programas oficiales o en otro tipo de asentamientos, como los clandestinos.

Si bien estos hechos han sido confirmados en el pasado, creemos que la tendencia hacia una primera ubicación en las áreas centrales en casas de inquilinato, está desapareciendo y que ahora el primer lugar de residencia lo constituyen los barrios populares, en el caso de Pasto son los barrios Surorientales en gran porcentaje.

2.3 FORMULACION DE HIPOTESIS

Las hipótesis aquí planteadas serán objeto de análisis con técnicas experimentales o documentales (empíricas o estadísticas) cuya validez depende de los resultados finales de la investigación:

2.3.1 Hipótesis Principal

Los grupos familiares del área urbana de Pasto, que no tienen acceso a la propiedad de vivienda representan una alta proporción, que se caracteriza por su baja percepción de ingresos, o sea que la adquisición de vivienda está en función de la variable ingreso.

2.3.2 Hipótesis de Trabajo

La oferta de vivienda, en mayor proporción la destinada a grupos familiares que perciben ingresos bajos, es menor que su demanda, presentándose déficit de vivienda.

2.3.3 Hipótesis de Trabajo

El aumento desmesurado del precio de la tierra urbana, se ha visto afectado por la inflación, la economía subterránea y la creciente demanda por la misma, elevando el precio final de la vivienda e impidiendo la consecución a grupos familiares de ingresos bajos.

2.3.4 Hipótesis de Trabajo de recolección.

Los planes de vivienda se hacen para cada nivel de ingresos, teniendo en cuenta la capacidad de ahorro, proporción del gasto en vivienda y unas cuotas mensuales adecuadas.

2.3.5 Hipótesis de Trabajo

con el problema de la construcción y vivienda. Se recurrió a las proyecciones de los resultados y tabulados

Los programas y realizaciones de vivienda se han orientado fundamentalmente en la práctica hacia los estratos medios y medios altos de la población del área urbana, y en grado poco significativo hacia los estratos bajos.

Se consultó los informes y resultados regionales y nacionales del

2.3.6 Hipótesis de Trabajo

(ICT), también los informativos de CANACOL, del Banco Central Hipotecario y de las Corporaciones de

Grupos familiares de ingresos medios adquieren viviendas de programas de tipo popular, por la gran demanda efectiva de estos grupos, desplazando a grupos familiares de ingresos bajos.

2.4 METODOLOGIA

En cuanto a las licencias de construcción aprobadas de residencias,

La metodología aplicada a la presente investigación se desarrolló en tres fases: 1. Recolección y descripción de los datos y fenómenos a estudiar; 2. Interpretación de los resultados estadísticos obtenidos, y 3. Análisis evaluativo y crítico, para lo cual se utilizó el cruce de variables para validar el aspecto teórico.

2.4.1.2 Diseño de las técnicas de recolección.

2.4.1.1 Fuentes documentales.

Las fuentes documentales estuvieron constituidas por las informaciones, trabajos y documentos suministrados por entidades oficiales y privadas que tienen que ver con el problema de la construcción y vivienda. Se recurrió a las proyecciones de los resultados y tabulados del DANE, especialmente el "IX Censo de Población y III de Vivienda, 1.973" y los resultados de la "Encuesta Nacional de Hogares 1.970-1.980".

El objeto de la encuesta estuvo constituido por los jefes de hogar. Se consultó los informes y resultados regionales y nacionales del Instituto de Crédito Territorial (ICT), también los informativos de CAMACOL, del Banco Central Hipotecario y de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda; se analizó los trabajos de investigación publicados por el Centro Nacional de Estudios de la Construcción (CENAC), comparando sus resultados con los obtenidos en la presente investigación.

En cuanto a las licencias de construcción aprobadas de residencias, se consultó los archivos respectivos en la Secretaría de Obras Públicas Municipales; para las urbanizaciones en proceso de construcción se consultó los archivos de Planeación Municipal y del ICT.

2.4.1.2 Encuesta: \$90.301 y más de \$26.400.

Dentro de esta investigación se hace imprescindible la técnica de la aplicación de encuestas por no existir estadísticas disponibles y confiables relacionadas con el tema. La encuesta se aplicó a la muestra de familias, extractada del total de viviendas habitadas de la ciudad de Pasto, con la cual identificamos parámetros y variables más importantes del problema a estudiar, como son las características socioeconómicas de los demandantes o consumidores considerados como tales: los grupos familiares de la ciudad de Pasto.

El objeto de la encuesta estuvo constituido por los jefes de hogar de las familias encuestadas, mediante un formulario discutido y elaborado previamente.

Las entrevistas se centraron sobre todo con personas técnicas e ingresos. Los niveles de ingreso se clasificaron teniendo en cuenta a como lo hace el DANE, desde los grupos familiares de menores ingresos hasta los grupos familiares de mayores ingresos, con características socioeconómicas más o menos similares entre el conjunto de hogares pertenecientes a cada grupo, la clasificación es la siguiente:

Grupo I: Nivel de ingresos bajos, constituido por el conjunto de familias cuyo nivel de ingreso mensual en promedio para Mayo de 1.982 era inferior a \$26.401 aproximadamente.

Grupo II: Nivel de ingresos medios, familias con ingreso promedio

tes conceptos:

mensual de menos de \$98.301 y más de \$26.400.

Grupo o Unidad Familiar: Agrupación de individuos que mantienen la-

Grupo III: Nivel de ingresos altos, lo conforman el conjunto de familias cuyos ingresos superan a los niveles de ingresos medios, o sea superiores a \$98.300. (6)

Nivel de Ingreso Familiar: Se refiere a la percepción por parte de

Los grupos socioeconómicos se encuentran distribuidos en las seis zonas o sectores (que definiremos más adelante), que no corresponden a una división estratificada desde el punto de vista del nivel

de ingresos, sino con un previo análisis urbanístico y censo de

Vivienda habitada: Construcción destinada para habitación de uno o las viviendas de todos los barrios de la ciudad de Pasto.

los grupos familiares, y que les garantice el confort y bienestar

social y cultural.

2.4.1.3 Entrevistas.

Definición cuantitativa de Vivienda: Necesidades de vivienda obtenido

Las entrevistas se centraron sobre todo con personas técnicas e investigadoras, que están vinculadas a las instituciones estatales y privadas relacionadas con el sector de la construcción y vivienda.

Específicamente se entrevistó al señor Gerente del ICT, al señor

Director de CAMACOL, a constructores privados y personal del BCH

y de las CAV. Esto pertenecientes a todos los estratos considerados,

que en cualquier momento podrían convertirse en demandantes de vi-

2.4.2 Población y Muestra

Antes de definir la población y la muestra aclaramos los siguientes

(6) DANE, "La Canasta Familiar, a su alcance". Bogotá, Mayo 1.982.

tes conceptos:

cios relativos de las viviendas.

Grupo o Unidad Familiar: Agrupación de individuos que mantienen lazos de consanguinidad y además desean satisfacer conjuntamente la necesidad de habitación.

las cuales se calcularon el total de familias que conformen los es-

Nivel de Ingreso Familiar: Se refiere a la percepción por parte de todos los componentes de la familia, de rentas brutas; provenientes del trabajo, de la empresa y/o de la propiedad, así como de las transferencias recibidas.

El total de la población es de 24.201 viviendas habitadas, cifra

Vivienda habitada: Construcción destinada para habitación de uno o más grupos familiares, y que les garantice el confort y bienestar social y cultural.

Planificación Municipal, Secretaría de Obras Públicas Municipales,

CANACOL e ICT. Estas viviendas se encuentran distribuidas en las

Déficit cuantitativo de Vivienda: Necesidades de vivienda obtenido mediante la comparación del número de familias con el número de

viviendas existentes en un período determinado, sin incluir la calidad de las viviendas en particular.

El número total de viviendas de la ciudad de Pasto es de 24.201 que multiplicado por 1,8 familias/vivienda, cifra estimada por

Demanda Potencial de Vivienda: Se refiere a todas las familias de la ciudad de Pasto pertenecientes a todos los estratos considerados, que en cualquier momento podrían convertirse en demandantes de vivienda.

Demanda efectiva de Vivienda: Consiste en el número de familias que necesitan y pueden obtener una vivienda nueva o usada, dependiendo fundamentalmente esta variable del ingreso familiar y de los pre-

cios relativos de las viviendas.

El universo de la presente investigación lo constituye el total de las viviendas habitadas del casco urbano de la ciudad de Pasto, de las cuales se calcularon el total de familias que conforman los estratos socioeconómicos considerados. Para efectos de determinar la muestra, la ciudad está sectorizada en seis zonas o estratos definidos según Planeación Nacional (7), como aparece en el Cuadro 4.

El total de la población es de 24.201 viviendas habitadas, cifra obtenida a través de la contabilización del número de viviendas en cada barrio, que se encuentran registradas en los archivos de Planeación Municipal, Secretaría de Obras Públicas Municipales, CANACOL e ICT. Estas viviendas se encuentran distribuidas en las 6 zonas definidas más adelante.

El número total de viviendas de la ciudad de Pasto es de 24.201 que multiplicado por 1.8 familias/vivienda, cifra estimada por el DANE para el año 1.982 (8), según Censo de 1.973 y proyecciones del comportamiento de población, se obtuvieron 43.562 familias en total. El indicador 1.8 Familias/vivienda no difiere del encontrado a través de las encuestas realizadas para esta inves-

(7) PLANEACION NACIONAL. Región Fronteriza Narino-Putumayo. Cuadro No. 12 Pasto, Septiembre 1.980. Pág. 26.

(8) DANE. Comportamiento Poblacional. (Con base a Censo 1973 y estimacional). En Informativo Regional del ICT, 1981, P.15.

tigación. Debemos aclarar que estas cifras globales son las que se toman para el desarrollo del presente trabajo (ver Cuadro 4).

CUADRO 4
DISTRIBUCION DE LAS VIVIENDAS Y FAMILIAS POR ZONAS - PASTO 1.982

Zonas	Número Vivind.	Familias/Vivienda %	Número Familias	%	Muestra Adoptada
I Sector Comercial	578	2.7	1.561	2.4	9
II Palermo - Dorado	1.476	1.3	1.919	6.1	23
III Obrero-Américas-Boyacá	5.327	1.9	10.654	22.0	83
IV Primavera-Campanela	2.568	1.3	3.338	10.6	40
V Barrios Surorientales	10.143	1.6	16.226	41.9	158
VI Cementerio-Corazón Jesús	4.109	2.5	10.272	17.0	64
TOTALES	24.201	1.8	43.562	100.0	377

FUENTE: Esta Investigación, en base a cifras de Planeación Municipal, Obras Públicas Municipales, ICT y CAMACOL.

tigación. Debemos aclarar que estas cifras globales son las que se toman para el desarrollo del presente trabajo (ver Cuadro 4).

Sector III

El Cuadro 4 también presenta la muestra adoptada para cada estrato, distribuido en forma proporcional al número de viviendas existentes en cada barrio y para cada zona (ver Anexo 1). En total son 377 encuestas. Los sectores comprenden barrios con una conformación socioeconómica más o menos similares, así:

El Ejido, Carache, San Miguel, Atahualpa, Navarrete y Avenida Co-

Sector I

El Sector I: Lo constituye construcciones antiguas, iglesias, edificios de oficinas, Gobernación, Universidad y otras edificaciones de arquitectura colonial. Presenta baja densidad poblacional (10%) es centro comercial y administrativo. Comprendido entre las calles 20 y 15 con carreras 22 y 27. En décadas pasadas fue habitada por las familias más distinguidas de la ciudad de Pasto, el proceso de ubicación a una mejor zona ha hecho que éstas o su descendencia se ubiquen en barrios residenciales fuera del centro de la ciudad, y dejado las casas en poder de arrendatarios o comerciantes.

Sector II

Se encuentra conformado por viviendas de construcción moderna, comprende barrios como Palermo, Versailles, Zarama, La Riviera, Dorado, La Colina, Santana y Mariluz. Es una de las zonas menos poblada, tiene dotación de vías adecuadas. Está habitado por fa-

milias de clase económicamente alta y media-alta. Clara, Las Lunas, Venecia, Petrerillo, Santacruz, Bernal, Betania, Santa Fé, Sector III y Alambra entre otros.

Este sector lo constituye una prolongación del centro de la ciudad en forma de cinturón. Habitado por familias de los diferentes estratos socioeconómicos, en especial los estratos medios. Se incluye barrios como: Obrero, Las Américas, Julián Bucheli, Centenario, Lago, Santiago, San Andrés, Belalcázar, El Recuerdo, Fátima, El Olivo, El Ejido, Caracha, San Miguel, Atahualpa, Navarrete y Avenida Colombia entre otros.

El tipo de muestra utilizado fue el "Muestreo Estratificado", en Sector IV. se utilizó para la obtención de la muestra la siguiente

Sector residencial con barrios de relativa formación nueva tales como Villa Campanela, Panamericano, Mariluz, Acacias, San Ignacio, Las Cuadras, Capusigra, Sumatambo, Primavera y Bachué. Por lo general en este sector habitan familias de estratos medios.

Sector V.

Con el 40% de la población total, guardando esta relación con los niveles de ingreso de las familias (bajos ingresos). Comprende barrios o urbanizaciones realizadas por el ICT tales como: Tejar, Lorenzo de Aldana, Miraflores, La Rosa, Cantarana, Mercedario, Emilio Botero, Santa Bárbara y Las Mercedes. Y otras urbanizaciones desarrolladas sin normas urbanísticas, que son urbanizaciones piratas o asentamientos subnormales en el suroccidente de la ciudad, barrios

como: Chapal, Pilar, San Martín, Las Ferias, Santa Clara, Las Lunas, Venecia, Potrerillo, Santacruz, Bernal, Betania, Santa Fé, Las Violetas y Alambra entre otros.

de acuerdo con los rangos de ingreso familiar y los correspondientes de la vivienda, para lo cual se tuvo en cuenta la

Es un sector de baja densidad poblacional, comprende barrios como: El Cementerio, El Calvario, Corazón de Jesús, Río Blanco, Pandiaco, San Pedro, San Vicente, Jorge Giraldo y Porvenir. Habitado por familias de estratos bajo-bajo y bajo.

El tipo de muestra utilizado fue el "Muestreo Estratificado", en este caso se utilizó para la obtención de la muestra la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z_{\alpha/2})^2 \times N \times p \times q}{e^2 (N - 1) (Z_{\alpha/2})^2 \times p \times q}$$

donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Universo

$Z_{\alpha/2}$ = Nivel de confianza o probabilidad

e = Error de estimación

pxq = Valor que toma la máxima desviación típica respecto de la media.

2.4.3 Técnicas de Análisis

Los datos obtenidos se cuantificaron y tabularon de manera manual, de acuerdo con los rangos de ingreso familiar y los correspondientes a precios de la vivienda, para lo cual se tuvo en cuenta la reglamentación vigente para financiación de vivienda en comienzos de 1.982.

El proceso estadístico de la información se hizo en forma manual. Para el contraste de hipótesis se aplicó métodos estadísticos como la prueba de independencia del Chi-cuadrado, apoyándose también en la teoría de la correlación de variables. También se utilizó la Curva de Lorenz y el coeficiente de Concentración de Gini para analizar y medir la desigualdad de los ingresos familiares, con el fin de realizar el correspondiente análisis y corroboración de hipótesis.

En 1978 las viviendas de clase media superaban el millón de pesos. En 1.978 dos años después las viviendas de clase media registran precios por encima del millón de pesos. En 1.978 una familia de clase media esperaba comprar con \$1.200.000.00 su vivienda, pero el mercado no ofrece nada digno a ese nivel, se debe disponer de \$2.500.000.00 para tener acceso a una vivienda.

(1) CERAC. "La Vivienda en Colombia y la Estratificación Social". CEN - 69 - 79. Paipa 1.979. Pág. 1-3

Este aumento desmesurado de precio en tan corto tiempo, se debe a que el costo por metro² de construcción para el consumidor final se multiplicó por 4, es decir aumentó el 300% en 3 años, mientras que el nivel de precios de la economía (inflación) aumentó 90% en el mismo período. (2)

CAPITULO 3

LA OFERTA DE VIVIENDA EN COLOMBIA

3.1 GENERALIDADES

Al hablar de la Oferta de Vivienda, siempre se tiene que incluir en esta variable, el aspecto del alza de los precios de las viviendas que se vienen generando a través de los años.

En 1.976 cuando el CENAC (Centro Nacional de Estudios de la Construcción), (1) inició estudios sobre la oferta de edificaciones urbanas en las ciudades principales, muy pocas viviendas construidas en serie superaban el millón de pesos. En 1.978 dos años después las viviendas de clase media registran precios por encima del millón de pesos. En 1.978 una familia de clase media esperaba comprar con \$1.200.000.00 su vivienda, pero el mercado no ofrece nada digno a ese nivel, se debe disponer de \$2.500.000.00 para tener acceso a una vivienda.

El aumento de la oferta monetaria, que proviene de la ampliación de los medios de pago y su acelerada concentración en manos

(1) CENAC. "La Vivienda en Colombia y la Estratificación Social". CEN - 59 - 79. Paipa 1.979. Pág. 1-3

(2) CENAC. Op. Cit. Pág. 1-3

Este aumento desmesurado de precio en tan corto tiempo, se debe a que el costo por metro² de construcción para el consumidor final se multiplicó por 4, es decir aumentó el 300% en 3 años, mientras que el nivel de precios de la economía (inflación) aumentó 90% en el mismo período. (2)

cafeteras y ganaderas, y suben notablemente su precio, entonces les queda como alternativa comprar lotes urbanos. El CENAC establece para 1.980, que el estrato bajo tenía el 10.8% de la oferta disponible y el medio bajo el 19.4%, mientras que la población del estrato bajo es el 40% y el medio bajo el 25% de los hogares. La clase media solo tenía el 10.4% de la oferta, con un 20% de las familias. El estrato medio alto el 30.8% de la oferta para una población del 10% del total. En tanto que el estrato alto representado por el 5% de la población total le corresponde el 28% de la oferta total.

oferta monetaria es la proliferación de actividades ilegales hacia el exterior. El contrabando hacia afuera del café.

3.2 CAUSAS DEL ALZA DE PRECIOS ingresos exorbitantes en divisas, que luego se monetizaron y se invirtieron primero en La subida de precios es difícil de precisar en una economía tan convulsionada como la ha tenido Colombia en la década de 1.970, pero hay razones relevantes como las siguientes:

- Los nuevos ingresos se concentran en manos de las clases altas.
- El aumento de la oferta monetaria, que proviene de la ampliación de los medios de pago y su acelerada concentración en manos

liviéndose la falsedad en los documentos públicos con la práctica

(2) CENAC. Op. Cit. Pag. 1-3

de una minoría. Inicialmente los excedentes monetarios se orientan a comprar artículos electrodomésticos, vehículos nuevos y productos suntuarios; los ingresos continúan en ascenso y se dirigen a la compra de finca raíz debido a que el aumento del precio del café encarece las fincas cafeteras y ganaderas, y suben notablemente su precio, entonces les queda como alternativa comprar lotes urbanos, casas y apartamentos principalmente en ciudades como Pereira, Manizales, Ibagué, Medellín, que son epicentros cafeteros.

En consecuencia hubo más dinero en poder del público que acudió a la inversión en finca raíz urbana, considerada la mejor inversión para protegerse de la inflación y tener seguro un capital. El mercado de compra de tierras urbanas y lotes para hacer nuevos proyectos.

Otra causa de la oferta monetaria es la proliferación de actividades ilegales hacia el exterior. El contrabando hacia afuera del café, drogas y estupefacientes, generó ingresos exorbitantes en divisas, que luego se monetizaron y se invirtieron primero en ciudades de la Costa Atlántica y luego por el resto del país, ocasionando un alza especulativa de la finca raíz. En 1.976 el 19% (3) cifra inferior a la inflación nacional, mientras que en 1.977 el

Los nuevos ingresos se concentran en manos de las clases altas, quienes para ocultar sus ganancias y evadir los impuestos invierten en finca raíz como lugar seguro para su dinero, institucionalizándose la falsedad en los documentos públicos con la práctica de escriturar por debajo del verdadero valor comercial.

- La construcción es una industria de muy baja elasticidad, es decir baja respuesta ante las variaciones de la demanda. Los años 1.975 y 1.976 fueron de crisis para la edificación urbana, los constructores suspenden nuevos contratos y proyectos y baja la disponibilidad en el mercado, a partir de 1.977 la demanda se hace sentir y los precios se disparan hacia arriba; como consecuencia se iniciaron nuevos proyectos ante las magnificas perspectivas del mercado.

- Los altos rendimientos que alcanza el capital hasta el 100% anual.

- Las Corporaciones de Ahorro y Vivienda obtienen en 1.977 y 1.978 grandes captaciones de ahorro, por otro lado existe una demanda efectiva con capacidad de compra, los constructores acuden al mercado de compra de tierras urbanas y lotes para hacer nuevos proyectos. Los propietarios de tierras especulan y realizan incrementos superiores al 100% y el alza de los precios en los lotes se traslada fácilmente al consumidor final en el precio final de venta. El consumidor ni siquiera alcanza a escriturar y el proyecto ya está vendido.

- Los costos de los materiales y la mano de obra se elevan considerablemente, en 1.975 el costo creció el 14% y en 1.976 el 19% (3) cifra inferior a la inflación nacional, mientras que en 1.977 el costo creció el 23% anual y en 1.978 el 33%. La escasez de materiales provoca aumentos especulativos en el ladrillo, cemento y acero. Para 1.980 los costos de los materiales de construcción crecieron, pero también el sector en general se vio favorecido, aunque en términos de los años anteriores decreció.

nas trajo como consecuencia la aparición de proyectos de reforma

- Las tasas de interés del mercado extrabancario por restricciones en 1.977 y 1.978, suben al 36 y 44% anual, elevando los costos financieros que se trasladan igualmente al consumidor final. Por otro lado, y a decir de los análisis del CENAC (obra citada) para 1.980 y 1.981 el gasto que más se ha visto aumentado es el de vivienda, y quienes más perjudicados salen con la inflación son los grupos más pobres.

- Los altos rendimientos que alcanza el capital hasta el 100% anual y la facilidad de entrar en el negocio atrae personas y capitales de otras ocupaciones, a la construcción urbana, pero la falta de profesionalización y la improvisación dan como resultado bajos niveles de eficiencia.

- Aparece el intermediario o "revendedor", que paga las cuentas de varias viviendas por sí mismo o a través de otros, el urbanizador ni siquiera alcanza a escriturar y el proyecto ya está vendido, el intermediario eleva el precio de las viviendas y obtiene mayor rentabilidad que el constructor sin arriesgar nada, afectando en forma desmedida al consumidor final.

3.3 LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO URBANO EN COLOMBIA:

ANTECEDENTES

El crecimiento desordenado y acelerado de las ciudades colombianas trajo como consecuencia la aparición de proyectos de reforma

urbana, que pretendían mejorar las condiciones existentes, que cada vez son más precarias para una inmensa mayoría de la población.

c. Suprimir el impuesto especial de vivienda (Ley 81 de 1.960).
Estos proyectos de Reforma Urbana tienen ciertos objetivos comunes tales como: atacar el grave problema del desempleo, solucionar el crecimiento desordenado de las ciudades, mejorar los ingresos de la población; utilizando medios que difieren según el proyecto.

Estos proyectos inicialmente se limitaban a reglamentar distintos aspectos relacionados con la vivienda, pero realmente no constituían una política de desarrollo urbano que tuviera en cuenta las condiciones específicas de nuestra estructura económica. Podría decirse que estos proyectos solo han tomado como punto de referencia los métodos que han empleado países con un alto nivel de desarrollo para solucionar problemas surgidos dentro de estructuras económicas totalmente diferentes a las nuestras, sin ver que estas diferencias que motivan problemas aparentemente iguales, tengan soluciones radicalmente diferentes.

Para el año 1.967 una comisión nombrada por Carlos Lleras Restrepo elaboró un proyecto sobre "Desarrollo Urbano y Vivienda". Los puntos principales que contemplaron este documento puede resumirse en:

a. Crear organismos que ejecutarán la política de vivienda gubernamental, dando responsabilidades concretas a cada organismo.

b. Definir los organismos para adquirir inmuebles, emitir bonos de valorización y crear las oficinas de Desarrollo Municipal.

c. Suprimir el impuesto especial de vivienda (Ley 81 de 1.960), pa-
En 1.970 Mariano Ospina Hernández, Senador de la República presen-
ra que éste fuera invertido en Cédulas del Banco Central Hipote-
có un proyecto titulado "Reforma Social Urbana" con la intención
cario y Bonos del Instituto de Crédito Territorial.
de dar autonomía a los organismos departamentales encargados de e-

d. Fomentar la industria de la construcción: el proyecto solicita-
deba créditos adicionales para quienes se dedicaban a la construc-
ción, así como exenciones de impuestos sobre las utilidades de
a quienes financiaran vivienda de tipo popular. posibilidades a estos
organismos, por lo que no tuvo eco en la Cámara.

El anterior trabajo elaborado en 1.967 durante el período presiden-
cial del Dr. Lleras Restrepo, no fue presentado oficialmente como
proyecto de Ley, pero sirvió de base para otro proyecto que fue
presentado a la Cámara en 1.969 durante el mismo período de Lleras
por el Dr. Hernando Gómez Otálora, Ministro de Fomento en ese en-
tonces. "hacer cumplir a la propiedad su función social y... "dotar de
vivienda y servicios complementarios a las clases populares". (4)

Las principales adiciones que se le hicieron al proyecto de 1.967
fueron: los cambios que propone solo tienen carácter formal no fue a-
ceptado en la Cámara.

- Aumentar las funciones del ICT.

En 1.971 el mismo Ministro de Desarrollo Valencia Jaramillo presen-
- Aumentar los recursos del BCH, ya que se crearon nuevas Cédulas

Hipotecarias.

(4) Proyecto de Ley presentado por el Ministro de Desarrollo
Dr. Jorge Valencia Jaramillo, 1.970. Bogotá.

- Se creó el Fondo Nacional de Ahorro FNA, institución encargada

de captar las cesantías de los empleados públicos, para dedicarlos al financiamiento de viviendas para los mismos afiliados.

En 1.970 Mariano Ospina Hernández, Senador de la República presentó un proyecto titulado "Reforma Social Urbana" con la intención de dar autonomía a los organismos departamentales encargados de ejecutar planes de desarrollo a nivel regional; como los organismos departamentales no contaban con los niveles técnicos ni la capacidad operativa suficiente para implementar políticas de desarrollo a nivel regional, no sería fructífero dar responsabilidades a estos organismos, por lo que no tuvo eco en la Cámara.

Villín, presentó otro proyecto de Ley a la Cámara. Proyecto que ubi-
Con los mismos delineamientos de los proyectos anteriores durante la presidencia del Dr. Misael Pastrana Borrero, el entonces Ministro de Desarrollo Dr. Jorge Valencia Jaramillo en 1.970 presentó un primer proyecto el cual pretende "reformular la estructura urbana para hacer cumplir a la propiedad su función social y... "dotar de vivienda y servicios complementarios a las clases populares". (4)

Como los cambios que propone solo tienen carácter formal no fue aceptado en la Cámara.

En 1.971 el mismo Ministro de Desarrollo Valencia Jaramillo presen-

(4) Proyecto de Ley presentado por el Ministro de Desarrollo Dr. Jorge Valencia Jaramillo, 1.970. Bogotá.

ta un segundo proyecto que no varía de contenido al proyecto anterior, en cuanto a políticas de financiación, los cambios institucionales, los aspectos tributarios, etc. Este proyecto es importante porque avanza en el sentido de clarificar la política de planeación urbana; da vital importancia a un desarrollo armónico de las ciudades; el aprovechamiento del espacio y el desarrollo de la ciudad; emite un criterio para escoger zonas urbanas que estarán sujetas al impuesto de desarrollo urbano; además establece un impuesto diferencial de acuerdo al valor del inmueble. Este impuesto, opuesto de los proyectos anteriores, fue creada la Unidad de Poder Adquisitivo Constante

En 1.972 el Ministro de Desarrollo Económico Dr. Hernando Agudelo Villa, presentó otro proyecto de Ley a la Cámara. Proyecto que ubica por primera vez el problema urbano dentro del Plan General de Desarrollo que convierte a la industria de la construcción en el factor estratégico y básico para el desarrollo de la economía nacional. Este plan del gobierno de Pastrana Borrero es conocido como el de "Las Cuatro Estrategias" y pretende convertirse en una solución del problema urbano.

El plan de Las Cuatro Estrategias tomaba al sector de la construcción como el motor principal de la economía debido a que en él tenían cabida la inmensa masa de desempleados que constituían mano de obra no calificada y a la vez pretendía solucionar el déficit habitacional que sufrían grandes conglomerados de la sociedad colombiana. Se esperaba un aumento de la demanda debido a que se esperaba una redistribución del ingreso que implicaba el plan, y

por tanto una motivación y crecimiento de la economía cuya capacidad productiva se suponía subutilizada. Así mismo, como se preveía el traslado masivo del campo para vincularse en la ciudad al sector construcción, se suponía una mayor tecnificación del campo, que se traduciría en una mayor producción agrícola y que ayudaría a disminuir el costo de la vida.

Este plan realizó una serie de transformaciones institucionales, y en cuanto a su financiación es radicalmente opuesto de los proyectos anteriores, fue creada la Unidad de Poder Adquisitivo Constante UPAC, con el propósito de captar grandes volúmenes de ahorro privado y dirigirlos al sector de la construcción. En síntesis con el Plan de las Cuatro Estrategias se dio:

- Facilidades a las industrias derivadas de la construcción para que aumentaran su capacidad productiva.
- Se dieron facilidades para que aparecieran los capitales privados y se vincularan a la construcción de vivienda suntuaria, en desmedro de la vivienda popular, mediante una economía financiera (UPAC) que tenían una mayor acogida por su rentabilidad y porque su valor se ajustaba según el índice de costo de vida.

El financiamiento del sector de la construcción a través de los UPAC, trabajo como consecuencias entre otras las siguientes:

- a. Desplazamiento del campo a las ciudades, que hasta cierto

queñas.

- Política urbana para ciudades grandes e intermedias; esta política podría resumirse en lo que se llamó "Ciudades dentro de la ciudad", que buscaba ante todo evitar el congestionamiento de todas las actividades en una sola zona. Comprende diversidad de viviendas dentro de un mismo perímetro, diversidad de oportunidades de empleo, inversión de grandes sumas dentro del mismo sector.
- Política para las ciudades pequeñas, aquí se buscaba fortalecer las industrias agropecuarias por ser estos centros de mercadeo agrícola antes que industrial.

En cuanto a las instituciones oficiales y semioficiales, el plan no contempla mayores modificaciones; el Instituto de Crédito Territorial continúa con los sistemas tradicionales de construcción. El Plan de Integración Nacional preveía el fortalecimiento de las ciudades intermedias y menores con la descentralización de inversiones. Lo cual no se cumplió y fue la inversión solo se centró en las principales ciudades del país. de interés para toda clase de depósitos de ahorro, las preferencias del sistema UPAC para el ahorro destinado a la construcción".

(5)

Para el período 1.978-1.982 de la administración del Presidente Turbay Ayala con los planes de desarrollo urbano tuvieron una pe-

(5) CHILD, Jorge. "El Espectador", 1.983-07-VII

queña contribución hacia la vivienda en particular. En general estaban encaminados a alto grado la construcción de vivienda popular.

- 3 Buscar instrumentos necesarios para utilizar al máximo las grandes áreas localizadas en los perímetros urbanos y no desarrolladas.

Por otra parte, el problema de la vivienda uno de los más graves en Colombia, se puede observar cómo los diferentes políticos han tomado el

- La construcción de centros habitacionales cerca a zonas donde el problema de la vivienda como uno de sus puntos en las campañas electorales. El presente Gobierno no fue la excepción, y tomó la

preAmpliar y fortalecer los diferentes mecanismos oficiales para su fomentar vivienda (construcción de) a precios razonables.

- Inducir al sector privado a que preste mayor atención a la construcción de vivienda.

De todos es conocido que la cuota inicial para la consecución de El Plan de Integración Nacional preveía el fortalecimiento de las viviendas es el obstáculo más importante para los demandantes de viviendas intermedias y menores con la descentralización de inversiones, siendo que más del 60% de las familias colombianas tienen ingresos familiares que no alcanza los mínimos de subsistencia en las principales ciudades del país.

y su propensión al ahorro tiende a cero (0), por lo tanto estas familias se ven imposibilitadas de cubrir una cuota inicial, si En cuanto a las instituciones oficiales como el ICT no tuvo mayor para su solución habitacional con los mínimos de bienestar se exigieron modificaciones en su funcionamiento, solamente algunas modificaciones en cuanto a disposiciones sobre vivienda, las que tienen que ver con los pagos de los adjudicatarios.

Los objetivos trazados por el actual gobierno en materia de vivienda En esta Administración el ahorro público se liberó con la legalización en su "Plan de Desarrollo Cambio con Equidad", con entre o-

zación de toda clase de grupos financieros con capitales privados, que descuidaron en alto grado la construcción de vivienda popular.

- Solucionar en parte el déficit habitacional, con la construc-

3.4 ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA ACTUAL POLITICA DE VIVIENDA 1.986.

Por ser el problema de la vivienda uno de los más graves en Colombia, se puede observar cómo los diferentes políticos han tomado el problema de la vivienda como uno de sus puntos en las campañas electorales. El presente Gobierno no fue la excepción, y toma la premisa de "vivienda sin cuota inicial" como programa bandera de su campaña electoral y gobierno, término considerado como populista, que a la postre contribuyó en gran parte a que Belisario Betancur llegara a la presidencia.

De todos es conocido que la cuota inicial para la consecución de vivienda es el obstáculo más importante para los demandantes potenciales; siendo que más del 60% de las familias colombianas tienen ingresos familiares que no alcanza los mínimos de subsistencia y su propensión al ahorro tiende a cero (0), por lo tanto estas familias se ven imposibilitadas de cubrir una cuota inicial, si para su solución habitacional con los mínimos de bienestar se exigía entre el 20 y el 40% del valor de venta, suponiendo que el valor de esa vivienda cuesta como mínimo \$400.000.00.

Los objetivos trazados por el actual gobierno en materia de vivienda en su "Plan de Desarrollo Cambio con Equidad", son entre o-

tros: (que son similares a proyectos de inversión anteriores)

1. Solucionar en parte el déficit habitacional, con la construcción de cerca de 600.000 viviendas durante el cuatrienio 1.982-1.986.
2. Se cambian las actividades financieras con respecto a la
- Eliminar uno de los obstáculos para la adquisición de vivienda cual es la cuota inicial, con el fin de aumentar la demanda efectiva por vivienda.
- Disminuir las tasas de desempleo en el país mediante el aprovechamiento de mano de obra urbana disponible, con la construcción.
3. Se cambian las tasas de interés. Disminución de las tasas de interés, aumentando los costos financieros de crédito tanto a que ver con la ejecución de planes de vivienda (ICT, BCH), hacia la construcción de vivienda popular sin cuota inicial.
- Dirigir las instituciones oficiales y semioficiales que tienen constructoras como a individuales. Se adopta una tasa fija de interés diferencial de 6%, 7.5% y 9.5% para vivienda popular,
- Canalización del ahorro privado (Corporaciones de Ahorro y Vivienda) hacia la construcción de vivienda popular.
4. Se cambió la distribución de cartera. Se adoptan medidas en
- Que el sector de la construcción sea el "eje" de la reactivación de la economía del país.

Con el fin de lograr los objetivos trazados, el gobierno adopta medidas de carácter institucional contempladas en los Decretos 2928 y 2929 de 1.982 y 1325 de 1.983, que según la Constitución Nacional le permite al gobierno intervenir el ahorro privado; en los cuales se hacen una serie de modificaciones al sistema UPAC,

y se pueden resumir así:

los recursos provenientes del ahorro público hacia la construcción del Estado en la orientación de:

1. Se cambia el tope de corrección monetaria, limitándose el aumento del UPAC a un máximo del 23% anual.

- Se busca darle viabilidad al plan Terrazas con el fin de permitir la financiación de la ampliación de viviendas ya existentes, construcción de vivienda y las corporaciones solo podrán otorgar créditos entre otros para: construcción de vivienda propia o para la venta, adquisición de viviendas proyectadas, adquisición de lotes con servicios. Los préstamos podrán concederse

a Cooperativas y Asociaciones dedicadas a construcción de vivienda. En el caso de las cooperativas, incluyendo una línea de crédito adicional como los préstamos destinados a capital de trabajo, sobre todo para asociaciones, cooperativas y fundaciones de vivienda popular con el fin

3. Se cambian las tasas de interés. Disminución de las tasas de interés, aumentando los costos financieros de crédito tanto a constructores como a individuales. Se adopta una tasa fija de interés diferencial de 6%, 7.5% y 9.5% para vivienda popular, media y alta respectivamente.

4. Se cambió la distribución de cartera. Se adoptan medidas en relación a las CAV y el BCH, sus actividades serán mayores para vivienda popular pasando del 22% al 50% (con precios de menos de 2.800 UPAC \$1.800.000), 20% para clase media y 30% para vivienda suntuaria y otras construcciones.

3.4.1 Consideraciones sobre las nuevas medidas.

(6) CANACOL. Asamblea Nacional. Informe. Bogotá, 1.982.

- Las anteriores medidas se pueden considerar como eficaces en

- el momento, por la intervención del Estado en la orientación de los recursos provenientes del ahorro público hacia la construcción de vivienda popular. En Pasto se observa a ciertos constructores particulares y asociaciones de vivienda popular que
- Se busca darle viabilidad al plan Terrazas con el fin de permitir la financiación de la ampliación de viviendas ya existentes, para ampliar la solución de vivienda que sería según cálculos de CAMACOL el 40% del déficit, a bajos costos, reduciéndose los precios del lote, de servicios y urbanismo. (6)
- El Decreto 1325/83 modifica el Decreto 2928/82 y 2929 del mismo año, incluyendo una línea de crédito adicional como los préstamos destinados a capital de trabajo, sobre todo para asociaciones, cooperativas y fundaciones de vivienda popular con el fin de darle un mayor impulso al sistema de autoconstrucción, dándose un paso importante y necesario para institucionalizar el sistema de crédito asociativo, también se lo hace con el fin de competir con las urbanizaciones piratas que tantos perjuicios sociales y económicos le trae a nuestras ciudades. de pagar las cuotas mensuales, dado que un gran porcentaje de familias
- El mismo Decreto amplía la cobertura de 1.000 a 1.300 UPAC de precio de vivienda sin cuota inicial, ampliando el grupo de compradores o demandantes efectivos, ya que la cuota inicial es el limitante mayúsculo para los demandantes. Decreto 1325/83 amplía la cobertura para vivienda de más de 5.000 UPAC a 15.000

(6) CAMACOL. Asamblea Nacional. Informe. Bogotá, 1.983.

(7) CAMACOL. Op. Cit.

- Los programas de vivienda popular amplían el mercado a los constructores, los cuales ingresan en mayor medida a la producción de vivienda, -en la ciudad de Pasto se observa a ciertos constructores particulares y asociaciones de vivienda popular que se perfilan como posibles constructores de vivienda popular- aunque hay ciertos aspectos o factores adversos hacia estos objetivos como son los siguientes: (7)

- De los anteriores comentarios a las medidas adoptadas por el Gobierno y plasmadas en los decretos mencionados, se destaca la escasez de tierra disponible.
- Limitaciones de algunas ciudades para expandir la cobertura de servicios públicos.
- Excesivos costos en que incurre.
- Dificultades en trámites oficiales.
- Baja capacidad de los demandantes.
- El factor que consideramos más importante es el que se refiere a la baja capacidad que tienen los demandantes de pagar las cuotas mensuales, dado que un gran porcentaje de familias perciben bajos ingresos y tienen una propensión al gasto más del 100%.
- En cuanto al porcentaje de financiación el Decreto 1325/83 amplía la cobertura para vivienda de más de 5.000 UPAC a 15.000

que en ningún momento vayan a afectar la estructura económica y social del país.

UPAC, pasando del 60 al 70% favoreciendo a una amplia capa de demandantes de clase media. Así mismo se amplió la financiación al 100% para la construcción de vivienda de hasta 5.000 UPAC. Tradicionalmente los planes de Desarrollo Urbano y principalmente El mismo decreto amplía la financiación del 59.4% al 80% para construcción de vivienda unifamiliar y del 59.4% a 85% para vivienda multifamiliar, por la ineficiencia de sus políticas en el manejo de este problema.

- De los anteriores comentarios a las medidas adoptadas por el gobierno y plasmadas en los decretos mencionados, se destaca la intervención directa que el Estado trata de hacer hacia los ahorros provenientes del público sobre todo a través del UPAC, y canalizarlos a la actividad constructora de vivienda con énfasis en la vivienda popular sin cuota inicial.
- El gobierno trata de aprovechar los dineros ociosos que van creciendo en las entidades financieras, y canalizarlos mediante los UPAC con la rebaja de la tasa de interés de captación y lograr una ampliación en el margen de competitividad.

3.5 COMENTARIOS SOBRE LAS POLITICAS OFICIALES DE DESARROLLO URBANO

Si bien es cierto que para la elaboración de las políticas de Desarrollo Regional y Urbano, el gobierno parte de consideraciones objetivas (desempleo en las ciudades, aumento de las disparidades entre las diferentes regiones, fenómenos migratorios campo-ciudad que incrementan los problemas urbanos, déficit habitacional, etc.), también es cierto que los programas deben contemplar soluciones

que en ningún momento vayan a afectar la estructura económica y social del país.

Tradicionalmente los planes de Desarrollo Urbano y principalmente de vivienda han sido de carácter indicativo y no han cumplido una verdadera función social, por la ineficiencia de sus políticas en el manejo de este problema.

Es apenas obvio que cualquier tipo de medidas tomadas por el Estado, ya sea capitalista o socialista, están encaminadas al fortalecimiento o al menos a la preservación del poder político de determinada clase. "el Estado es el órgano de dominación de determinada clase". (8) Y el Estado colombiano no podía ser la excepción.

Pero la preservación de las clases gobernantes a su turno, han impedido que los programas elaborados por ellas contengan una solución real de los problemas sociales y económicos de desarrollo urbano.

Los planes y programas intentan: evitar el crecimiento de las ciudades, disminuir las tasas de desempleo, evitar la migración del campo a la ciudad, disminuir el déficit habitacional, etc., problemas imposibles de solucionar mientras no se combatan las cau-

(8) I. LENIN. "El Estado y la Revolución". Ed. en Lenguas Extranjeras. Pekín, 1.975. p. 8.

sas fundamentales que hacen posible la aparición de los sectores sociales que protagonizan este fenómeno. y empleo; y, mientras no se ataquen las causas fundamentales que originan estos fenómenos, los Los diferentes planes no han contemplado la solución del problema de la vivienda a los sectores más desprotegidos de la población, que se encuentran ubicados en los cinturones de miseria o tugurios de las grandes ciudades; el ICT encargado de solucionar el problema de vivienda popular, no lo alcanza a solucionar a una gran mayoría de la población, así haya cambiado actualmente su sistema de financiación, al eliminar la cuota inicial en el pago de la vivienda. La cuota inicial es una de las trabas más importantes para la consecución de vivienda en todos los niveles sociales, al eliminarla no soluciona el problema por cuanto ésta se traslada a las cuotas mensuales, afectando principalmente a familias que perciben mínimos niveles de ingreso mensual.

Indistintamente los planes pretenden racionalizar el crecimiento de las ciudades, pero la mayor parte de la población no es tomada en cuenta y mientras esta parte de la población no se tenga en cuenta en los planes, cualquier problema que se quiera resolver seguirá inevitablemente reproduciéndose.

Dentro de los planes de desarrollo existen innumerables definiciones sobre: Falta de acceso a los servicios de educación, salud y vivienda, falta de oportunidades de empleo para un amplio sector de la población, las migraciones campo-ciudad; pero ni siquiera

intentan explicar el por qué gran parte de la población no tiene acceso a la educación, salud, vivienda y empleo; y, mientras no se ataquen las causas fundamentales que originan estos fenómenos, los resultados siempre serán continuación del sistema en beneficio de la clase dominante.

CAPÍTULO 4

ACTIVIDAD EDIFICADORA Y OFERTA DE VIVIENDAS EN PASTO

El presente capítulo de la investigación tratará de establecer el volumen, destino, localización y los precios de la construcción de vivienda urbana en la ciudad de Pasto con los datos encontrados en las fuentes de información para 1.982, y analizar en forma estadística y analítica, y, comparar con cifras de años anteriores que fueran posible encontrar.

La oferta de vivienda para 1.982 comprende toda vivienda que estaba destinada exclusivamente para la venta, ya sea para ser ocupada directamente por el consumidor o para producción de renta en caso de los inversionistas en la actividad edificadora y en propiedad propia.

Esta oferta tiene en cuenta las siguientes etapas de construcción y comercialización:

Viviendas en construcción para venta futura: Son todas aquellas construcciones de la oferta futura que no estaban en venta, y por consiguiente no disponían de precios pero que entrarán al

mercado posteriormente.

- Viviendas en construcción y en venta. Incluye las construcciones que tienen precios y estaban disponibles para ser adquiridas por el consumidor mediante el uso de entrega posterior.

- ACTIVIDAD EDIFICADORA Y OFERTA DE VIVIENDAS EN PASTO

El presente capítulo de la investigación tratará de establecer el volumen, destino, localización y los precios de la construcción de vivienda urbana en la ciudad de Pasto con los datos encontrados en las fuentes de información para 1.982, y analizar en forma estadística y analítica, y, comparar con cifras de años anteriores que fueron posible encontrar.

La oferta de vivienda para 1.982 comprende toda vivienda que estaba destinada exclusivamente para la venta, ya sea para ser ocupada directamente por el consumidor o para producción de renta en caso de los inversionistas en la actividad edificadora y en propiedad raíz.

Esta oferta tiene en cuenta las siguientes etapas de construcción y comercialización:

- Viviendas en construcción para venta futura: Son todas aquellas construcciones de la oferta futura que no estaban en venta, y por consiguiente no disponían de precios pero que entrarán al

mercado posteriormente. **EDIFICADORA TOTAL**

- Viviendas en construcción y en venta. Incluye las construcciones que tienen precios y estaban disponibles para ser adquiridas por el consumidor mediante el compromiso de entrega posterior.

La evolución de la actividad edificadora se encuentra registrada en

- Viviendas terminadas en venta. Son inmuebles que podrían ser ocupadas en forma inmediata. Para el desarrollo de la presente investigación se tuvo en cuenta únicamente la oferta inmediata de vivienda en Pasto, por no encontrar para 1.982 informaciones referentes a la oferta futura. 1.981.

- Definición de Variables.

El metraje total correspondiente a 1.982 presenta el menor índice en el período de análisis (59.1%), pero presenta la mayor participación. Los cuadros y análisis hacen mención siempre a una serie de variables en las cuales se desarrolla la actividad edificadora. Las variables analizadas son:

- Actividad edificadora total.
- Actividad edificadora por zonas urbanas.

Para efectos de cuantificar las variables se expresan en términos

de: el año de 1.979 la actividad edificadora total y más aún en

- Volumen (metros cuadrados y unidades)

de estudio, donde se presenta un aspecto negativo en la ciudad

- Zonas urbanas.
- Precios de venta totales.
- Constructor (privado o público).

4.1 ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL

4.1.1 Evolución de la Actividad Edificadora

La evolución de la actividad edificadora se encuentra registrada en el Cuadro 5 y el Gráfico 3.

Para el año 1.982 se registró una actividad edificadora total de 55.311 M², volumen que representa un decremento de -9.7% con respecto al registrado a Diciembre de 1.981.

El metraje total correspondiente a 1.982 presenta el menor índice en el período de análisis (59.1%), pero presenta la mayor participación en cuanto a construcción de vivienda se refiere, variable fundamental de la actividad edificadora, que en 1.982 ve afectado positivamente su comportamiento, atribuible a la construcción de edificaciones no comercializables, o sea a las que estaban en proceso de construcción y las terminadas ya sea para arriendo o para uso propio, lo mismo que las obras paralizadas.

En el año de 1.979 la actividad edificadora total y más aún en vivienda presenta una disminución supremamente baja en el período de estudio, donde se presenta un aspecto negativo en la ciudad con una variación de -28.8% respecto al total de la actividad edificadora de 1.978.

GRÁFICO No. 3

ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL EN METROS² PASTO

FUENTE : ESTA INVESTIGACION

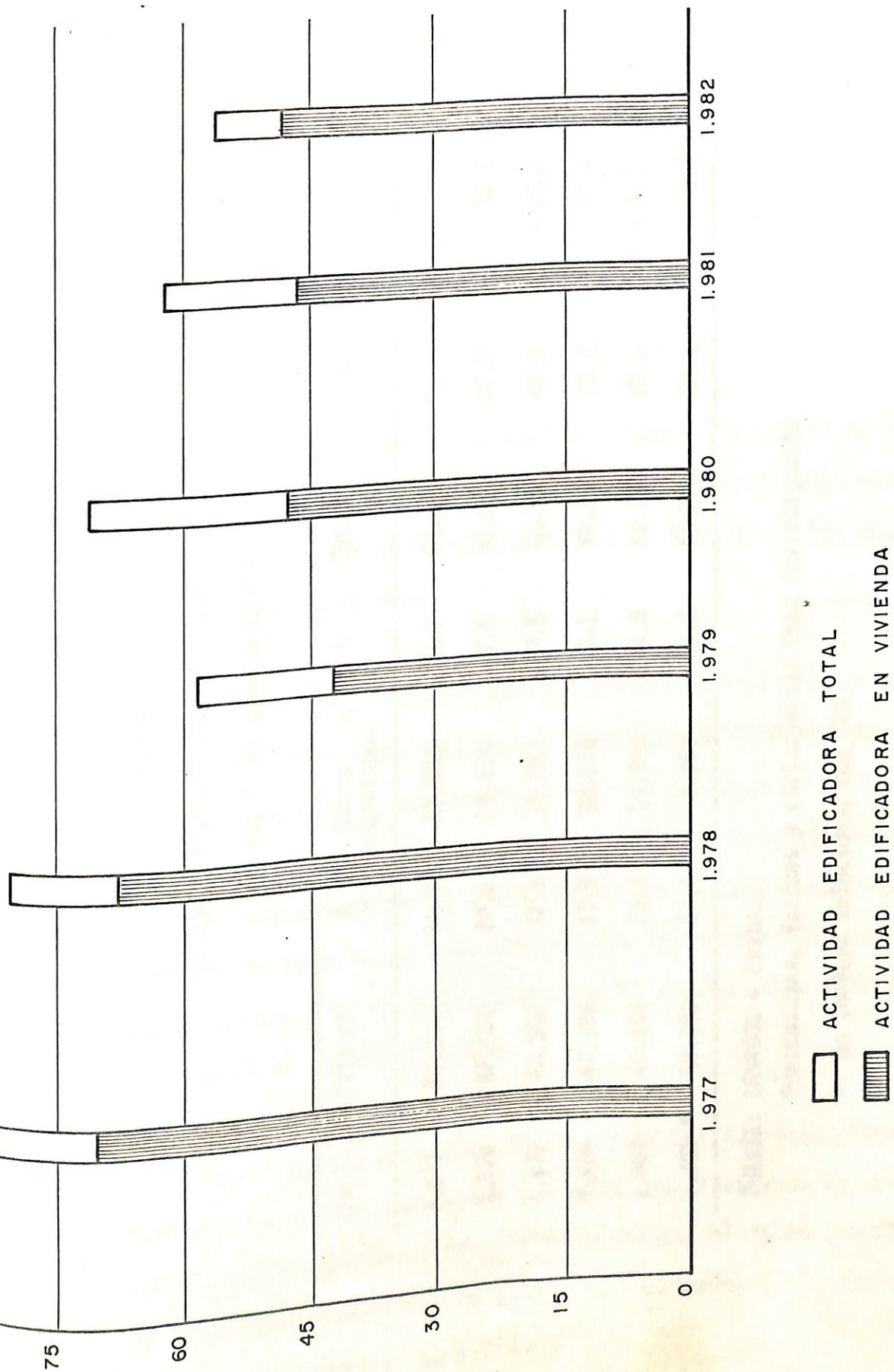


GRAFICO No. 3

ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL EN METROS² - PASTO

FUENTE : ESTA INVESTIGACION

CUADRO 5

ACTIVIDAD EDIFICADORA TOTAL 1.977 - 1.982
(en m² de construcción)

Año	Vivienda	%	Otras edificac.	%	Total	Indice	Variación
1.977	70.104	74.9	23.508	25.1	93.612	100	-
1.978	67.660	82.6	14.254	17.4	81.914	87.5	- 12.5
1.979	42.303	72.5	16.054	27.5	58.356	62.3	- 28.8
1.980	47.826	67.9	22.570	32.1	70.395	75.2	20.6
1.981	46.264	75.5	14.999	24.5	61.263	65.4	- 13.0
1.982 *	43.349	87.4	6.992	12.6	55.311	59.1	- 9.7

FUENTE: CANACOL - Pasto.

Porcentajes, índices y variaciones: Esta investigación

* No incluye soluciones del ICT

Los índices y variaciones que se muestran en el cuadro anterior, presentan altibajos sin observarse una tendencia definida, como consecuencia de la falta de una política clara y adecuada para el sector de la construcción en general.

4.1.2 Actividad edificadora por zonas urbanas

En la página siguiente se incluye un plano de la ciudad de Pasto en el cual se delimitan las 6 zonas urbanas consideradas para la investigación; enseguida el Cuadro 6 y Gráfico 4, de los cuales se desprende lo siguiente:

La zona V que comprende los barrios surorientales, y entre otros los barrios Agualongo, Mijitayo y Tamasagra en la parte suroccidental de la ciudad, concentra el 33% con 18.230.6 M² de la actividad edificadora total en 1.982. La actividad edificadora presenta mayor porcentaje en el cuarto trimestre (1.982) y con mayor énfasis en la zona V, se debe ante todo a la construcción en este sector de un complejo habitacional de 90 apartamentos para grupos familiares de ingresos medios.

En la zona III que comprende los barrios: Las Américas, Navarrete, Obrero, que son tradicionales y a otros relativamente nuevos como San Miguel, Atahualpa y Javeriano; presentan el 18.3% con 10.374.5 M² de la actividad edificadora total, sin variaciones pronunciadas en los cuatro trimestres de 1.982.

SECTORES

CENTRO COMERCIAL	V - TEJAR
PALERMO	LORENZO
DORADO	MIRAFLORES
VERSALLES	LA ROSA
ZARAMA	MERCEDARIO
LA COLINA	STA BARBARA
SANTANA	PILAR
MARIDIAZ	STA CLARA
	VENECIA
	BERNAL
II - LAS AMERICAS	STA CRUZ
OBrero	BETANIA
SANTO	ALAMBRA
SAN FELIPE	CHILE
SAN ANDRES	STA MONICA
CARACHA	LA CAROLINA
LA AURORA	VILLA FLOR
NAVARRETE	ASUALONGO
CENTENARIO	MIJITAYO
FATIMA	TAMASAGRA
BELALCAZAR	
EL RECUERDO	VI - CEMENTERIO
EL OLIVO	EL CALVARIO
EL EJIDO	ARANDA
BOYACA	RIO BLANCO
SAN MIGUEL	PANDIACO
UNIVERSITARIO	SAN VICENTE
	SAN PEDRO
	EL PORVENIR
IV - PRIMAVERA	
VILLA CAMPANELLA	
MARILUZ	
PANAMERICANO	
LAS ACACIAS	
SAN IGNACIO	
LAS CUADRAS	
CAPUSIGRA	
LA CASTELLANA	
SUMATAMBO	
EL BOSQUE	

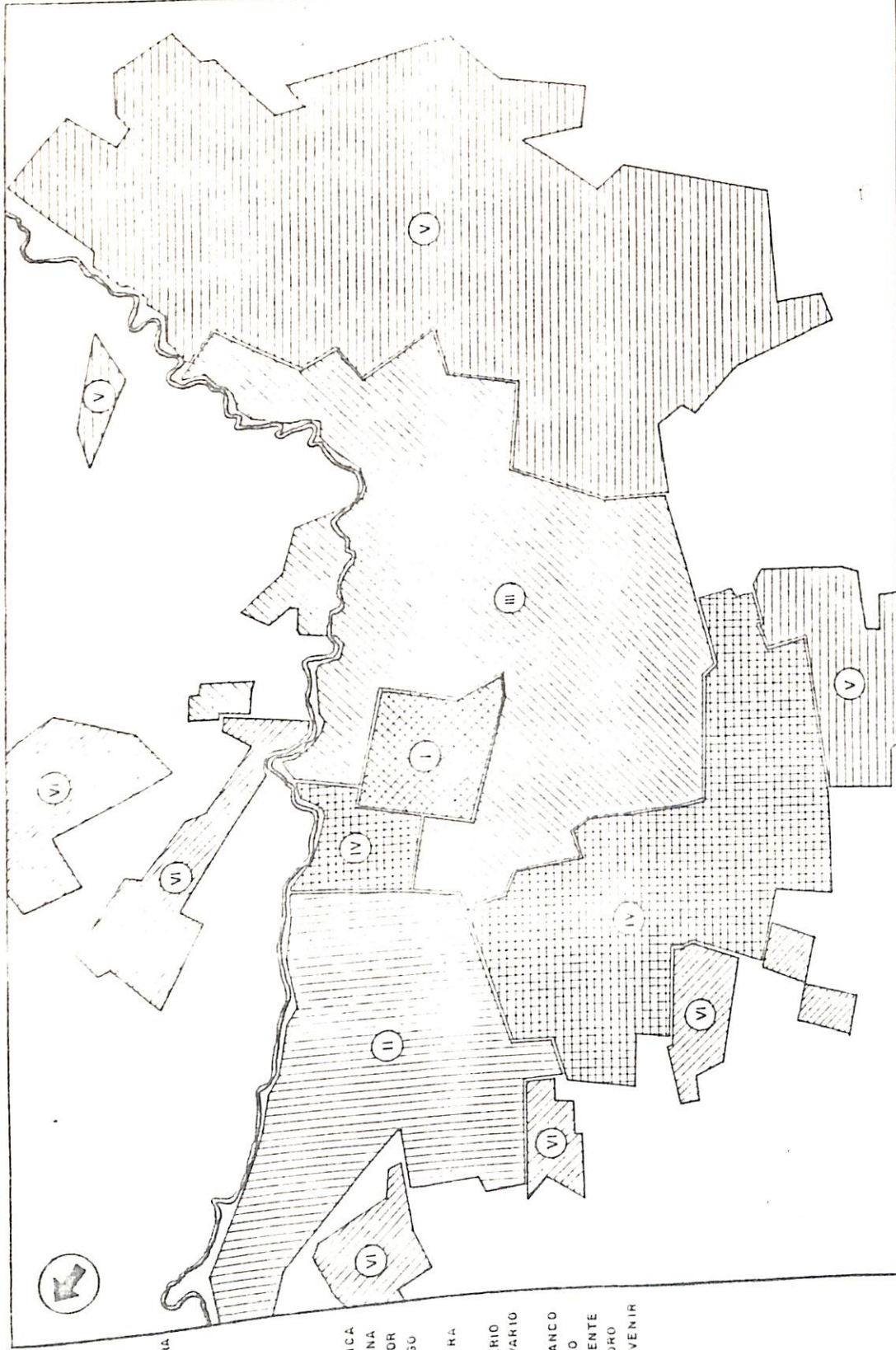


GRAFICO No. 2
SECTORIZACION URBANA
FUENTE: ESTA INVESTIGACION

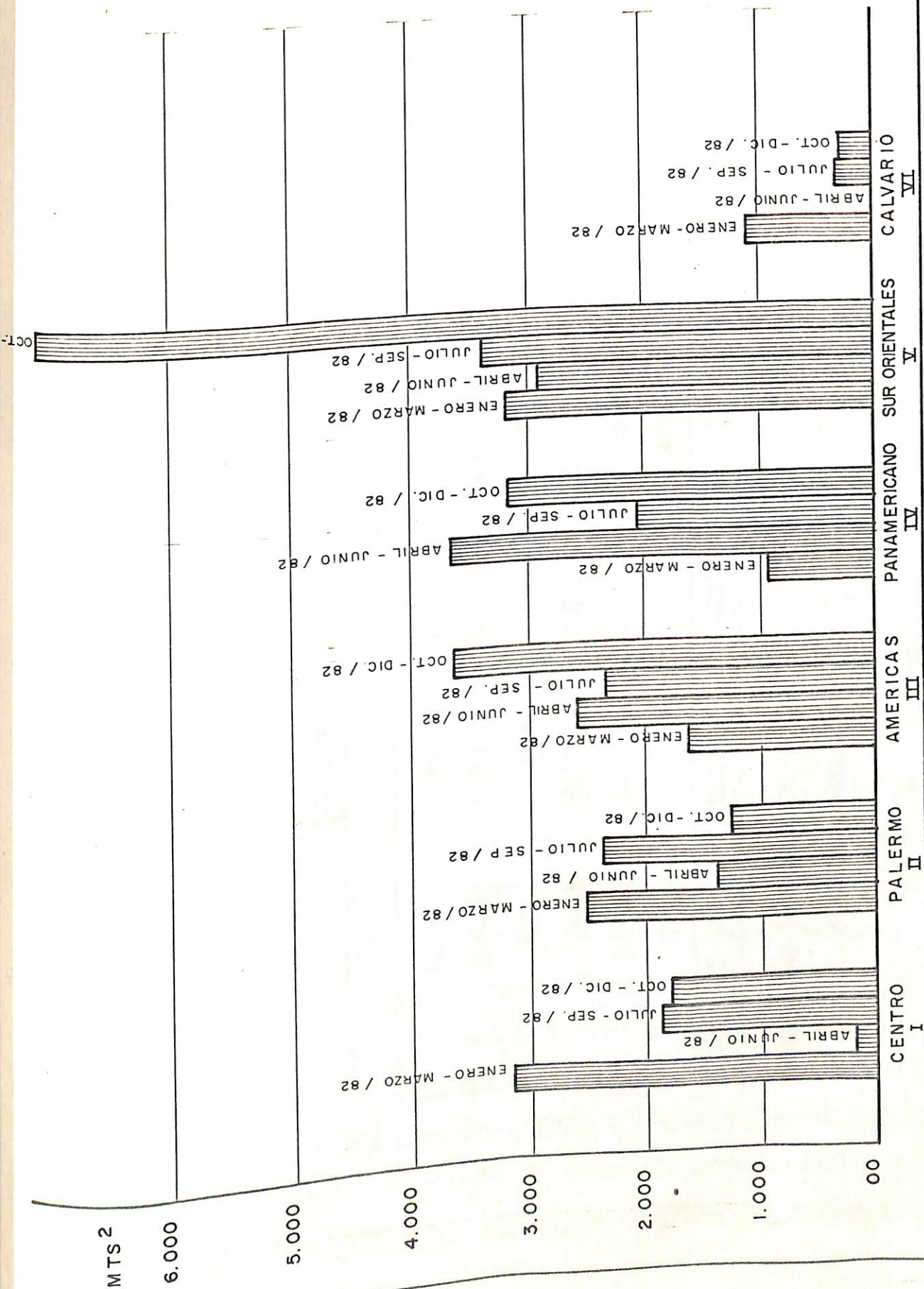


GRAFICO No. 4

ACTIVIDAD EDIFICADORA EN PASTO, POR ZONAS URBANAS EN 1.982

FUENTE: ESTA INVESTIGACION

CUADRO 6

ACTIVIDAD EDIFICADORA SEGUN ZONAS URBANAS EN 1982 (M²)

Zonas	Trimestres			Total	%
	I	II	III		
I	3.031.1	560.2	1.671.8	1.794.3	12.8
II	2.446.9	1.850.9	1.998.5	1.384.1	13.9
III	1.572.4	3.135.8	2.047.5	3.618.8	18.8
IV	984.8	4.112.3	1.855.9	3.182.2	18.3
V	3.064.4	3.274.7	3.184.9	8.706.6	32.9
VI	971.9	--	520.8	340.5	3.3
TOTALES	12.071.5	12.933.9	11.297.4	19.026.5	100.0

FUENTE: Esta investigación.

No incluye soluciones del ICT.

La zona IV conformada por barrios como San Ignacio, Panamericano, El Bosque, Villa Campanella, etc., ubicados en la parte noroccidental de la ciudad, presentan en 1.982 el 18.7% con $10.135.2 \text{ M}^2$, del total de la actividad edificadora, volumen similar al registrado en la zona III.

4.1.3 Actividad edificadora según destino 1.982

La zona II que comprende barrios como Palermo, Dorado, La Colina, Zarama, etc., presenta una disminución en su actividad edificadora durante el cuarto trimestre de 1.982 con respecto a los anteriores; en total se registró el 13.9% con $7.680.4 \text{ M}^2$ del total de la actividad edificadora en la ciudad.

apartamentos de la Urbanización Pu-calpa ubicada en la zona V, y 6 apartamentos en el centro.

La zona I del centro de la ciudad presenta variaciones en los cuatro trimestres del año, y presenta el 12.8% con $7.057.4 \text{ M}^2$ del total, con mayor actividad en el primer trimestre (25% del metraje construido en ese trimestre en todas las zonas).

En cuanto a la construcción con destino a la industria, oficinas,

La zona VI presenta la menor actividad edificadora únicamente $1.833.2 \text{ M}^2$, que representan el 3.3% del total de la actividad edificadora en la ciudad. Esto se debe a que la zona no presenta atractivos para la construcción de vivienda, además los bajos ingresos de sus habitantes no les permite realizar los trámites exigidos por las entidades oficiales para registrar alguna actividad edificadora; aunque para el período 1.983-1.986 y ante las expectativas de las nuevas medidas del actual gobierno en materia de vivienda, se vislumbra para esta zona en particular una gran acti-

vidad edificadora de vivienda popular por parte de urbanizadores particulares (más de 2.000 unidades familiares en trámite para su realización, "Villa María" = 360 soluciones y "El Rosal" = 1.900 soluciones).

CUADRO 7

4.1.3 Actividad edificadora según destino 1.982

ACTIVIDAD EDIFICADORA SEGUN DESTINO. PASTO 1.982

En el Cuadro 7, se observa que la mayor participación de la actividad edificadora corresponde al sector vivienda con 48.349,57 M² que

representan el 87.4% del total; con 303 soluciones habitacionales según licencias, incluidos 90 apartamentos de la Urbanización Pucaipa ubicada en la zona V, y 6 apartamentos en el centro.

El mayor número de soluciones habitacionales se localiza en la zona V - barrios surorientales.

TOTALES

En cuanto a la construcción con destino a la industria, oficinas, almacenes, ampliaciones y reformas y otros presenta en Pasto bajos porcentajes con respecto a la vivienda, únicamente 6.961.71 M² que representan el 12.6% del total de la actividad edificadora, sin que se observe mayores expectativas de construcción hacia estos destinos. Esto se debe a la actual situación socioeconómica que enfrenta el Departamento de Nariño y en particular la ciudad de Pasto; disminución de las actividades comerciales debido ante todo a la falta de políticas claras de intercambio fronterizo, y a las fluctuaciones en la devaluación de la moneda del vecino país.

4.1.4 Distribución de la vivienda según Constructor

En el Cuadro 8, podemos observar que el mayor constructor en 1.982 fue el ICT que participó con el 48.0% equivalente a 382 unidades habitacionales adjudicadas.

CUADRO 7 ACTIVIDAD EDIFICADORA SEGUN DESTINO. PASTO 1.982

Destino	# Licencias (soluciones)	M2.	%
Vivienda	213	48.349.60	87.4
Hotelería	-	-	-
Industria	2	1.363.34	2.5
Oficinas	1	457.06	0.8
Almacenes	2	410.71	0.7
Ampliaciones y Reformas	10	2.404.51	4.4
Otros	5	2.326.28	4.2
TOTALES	243	55.311.28	100.0

FUENTE: CAMACOL

No incluye soluciones del ICT

A Diciembre de 1.982 no existió oferta futura de vivienda ni del sector institucional ni del sector privado, debido ante todo a las expectativas de las nuevas medidas que sobre vivienda introducirá el nuevo gobierno.

4.1.4 Distribución de la vivienda según Constructor

En el Cuadro 8, podemos observar que el mayor constructor en 1.982 fue el ICT que participó con el 48.0% equivalentes a 382 unidades habitacionales adjudicadas, especialmente en las urbanizaciones de Tamasagra (Plan P-3) y soluciones mínimas para grupos familiares de ingresos mínimos de \$17.400 y \$9.650 y máximos de \$26.000 y \$14.300 respectivamente, y 56 apartamentos en Sumatambo tipo popular 1, para grupos familiares de ingresos mínimos de \$20.450 y máximos de \$30.650, ingresos exigidos por el mismo Instituto para su correspondiente adjudicación.

El B.C.H. tiene una participación directa del 7.5% del total con 60 unidades ubicadas en la Urbanización Villa Flor II.

Los constructores privados tienen una significativa participación en la actividad constructora con el 44.5% del total, con 252 unidades habitacionales vendidas, distribuidas en las zonas de mayor actividad analizadas anteriormente, y 102 unidades familiares en venta financiadas con recursos de las entidades privadas (CAV).

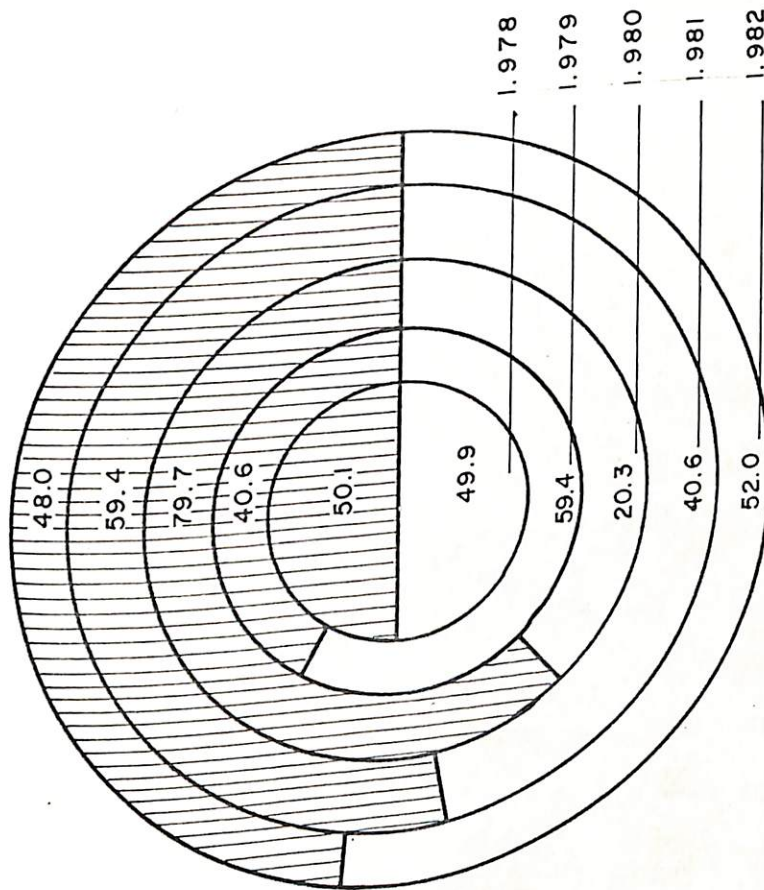
A Diciembre de 1.982 no existió oferta futura de vivienda ni del sector institucional ni del sector privado, debido ante todo a las expectativas de las nuevas medidas que sobre vivienda introducía el nuevo gobierno.

La evolución de la oferta de vivienda según constructor en los últimos cinco años se puede apreciar en el Gráfico 5.

- Áreas promedio de vivienda.

La concentración más importante de vivienda según tamaño corresponde a áreas entre 62 y 90 M² correspondientes a apartamentos como Sumatambo y soluciones mínimas respectivamente, y que son soluciones del ICT. Las casas de los constructores privados van desde 90 a 130 M² en promedio simple, incluidos los apartamentos. La mayor amplitud de estas áreas se debe a que el 71% de estas soluciones pertenecen a construcciones individuales financiadas con recursos propios o préstamos de las diferentes entidades institucionales (ICT, BCH) y privadas (Colpatría, Davivienda, Granahorrar, etc.).

Podemos observar que mientras el 43.8% del total de M² de vivienda, solucionan el 55.5% del total de las unidades familiares pertenecientes al ICT y BCH; el 56.2% de los M² de construcción de vivienda solucionan el 44.5% del total de las unidades habitacionales pertenecientes a los constructores privados. Estas cifras crecerán inversamente proporcional por cuanto las instituciones oficiales (ICT y BCH), tratan cada vez más de reducir espacios y área construida en sus soluciones habitacionales, ocasionando lo que se podría llamar la "jibarización" de la vivienda.



☐ CONSTRUCTORES PRIVADOS
☒ CONSTRUCTORES INSTITUCIONALES

GRAFICO No. 5

DISTRIBUCION DE LA VIVIENDA SEGUN CONSTRUCTOR EN PASTO

FUENTE : ESTA INVESTIGACION

4.2 OFERTA DE EDIFICACIONES

Dentro de la oferta de edificaciones se encuentran todas aquellas realizadas con carácter comercial, es decir, las que se construyen para la venta y las que se construyen para el consumo (uso propio) con recursos propios.

4.2.1 Evolución de la Oferta Total

La oferta total de edificaciones destinada a vivienda no tiene un comportamiento definido, presenta altibajos durante el período de análisis en cuanto a número de unidades, como puede observarse en el Cuadro 9, va desde una variación de 113.9% en el año de 1.980 con respecto al año de 1.979; cuando el ICT tuvo una participación del 79.7% en ese año y las urbanizaciones particulares participaron únicamente con el 1.5% del total; esta variación llega a -96.7% en 1.979, cuando el ICT tuvo la menor participación con el 40.6% de la oferta total en el período, en cambio los constructores individuales en ese año (1.979) participaron con el mayor porcentaje (37.0%) del total en el período.

Para 1.982 la oferta total de viviendas decrece en -23.1% con respecto al año anterior, esto se debe ante todo a que en 1.982 los constructores privados e institucionales, tienen un receso en sus actividades de construcción, en espera de las nuevas medidas del programa "bandera" del actual gobierno: "Vivienda sin cuota inicial".

4.2.2 Oferta total de vivienda

Comprende toda vivienda que estaba destinada exclusivamente para la venta, ya sea para ser ocupada por el consumidor para la producción de renta por los inversionistas en propiedad raíz. En el momento de realizar la investigación, se tuvo en cuenta lo siguiente: las viviendas en construcción y algunas de las construcciones que tenían propios y estaban disponibles para ser adquiridas por el consumidor, o que ya estaban adjudicadas por parte del ICT y BCH y de los constructores privados.

CUADRO 9

OFERTA TOTAL DE EDIFICACIONES

1.977 - 1.982

Año	Licencias Construcción (Unidades)	Urbanizac. particulares	Construcciones ICT y BCH	Total	Variación*
1.977	352	59	638	1.049	--
1.978	367	662	1.034	2.063	96.7
1.979	231	140	254	625	-69.7
1.980	251	20	1.066	1.337	113.9
1.981	298	122	615	1.035	-22.6
1.982*	213	141	442	796	-23.1

FUENTE: Archivos - Secretaría OO.PP. Municipales - Oficina Planeación Municipal. Archivo ICT

Variaciones * : Esta Investigación.

4.2.2 Oferta total de vivienda

Comprende toda vivienda que estaba destinada exclusivamente para la venta, ya sea para ser ocupada por el consumidor o para la producción de renta por los inversionistas en propiedad raíz. En el momento de realizar la investigación, se tuvo en cuenta lo siguiente: las viviendas en construcción y en venta que incluye construcciones que tenían precios y estaban disponibles para ser adquiridas por el consumidor, o que ya estaban adjudicadas por parte del ICT y BCH y de los constructores privados.

La oferta total de viviendas para 1.982 estuvo conformada por 796 soluciones habitacionales (Cuadro 9) que se distribuyen en: 644 casas y 152 apartamentos, y a su vez corresponden a: 213 unidades para las licencias individuales, 442 unidades del ICT y BCH, siendo el ICT el mayor constructor, y las CAV suman 141 soluciones.

4.2.3 Oferta de viviendas según precio de venta y constructor.

Las licencias individuales de construcción que conforman la oferta total en Pasto presentaron según el Cuadro 10 soluciones individuales de todos los precios registrados mayores de \$300.000, con especial concentración en el tramo de precios entre \$300 y \$1.125 (en miles), con 122 unidades; para precios superiores a \$1.125.000 se construyeron 91 soluciones, la ubicación como se anotó anteriormente fue para todas las zonas, principalmente en la Zona IV y V. 80

CUADRO 10

OFERTA DE VIVIENDAS SEGUN PRECIO DE VENTA Y CONSTRUCTOR EN 1982

Precio de Venta (Miles de \$)	Licencias (Unidades)	ICT y BCH (Unidades)	CAV (Unidades)	Total Unidades	%
Hasta - 300	-	-	-	-	-
300 - 700	71	330	-	401	50.4
700 - 1.125	51	52	-	103	12.9
1.125 - 1.750	26	60	-	86	10.8
1.750 - 2.100	19	-	90	109	13.7
2.100 - 3.500	26	-	51	77	9.7
Más de 3.500	20	-	-	20	2.5
TOTALES	213 (26.8%)	442 (55.5%)	141 (17.7%)	796 (100.0%)	100.0

FUENTE: Esta Investigación.

El mayor constructor de vivienda en 1982 fue el ICT con 382 soluciones con un precio promedio de \$1.125.000, orientados a grupos familiares con niveles de ingresos como anotamos anteriormente entre \$3.000 y \$30.000, excluyendo los planes de autoconstrucción y otros con servicios.

Los constructores privados ofrecieron 141 soluciones habitacionales financiadas por las CCR especialmente Colpat. Con 50 soluciones el BCH ofreció entre \$1.125.000 y \$1.750.000 las soluciones y las operaciones cubren los precios de \$1.125.000 y llegan a \$3.500.000.

El precio de venta de las viviendas se divide en tres categorías: viviendas de precio inferior a \$300.000, por parte de los constructores institucionales mucho menos los constructores privados, y viviendas de precio superior a \$300.000, por parte de los constructores privados. Las viviendas de precio inferior a \$300.000 son ofrecidas a los grupos familiares de escasos recursos y niveles de ingresos de \$3.000 y \$30.000, lo que obliga a estos grupos familiares a que las soluciones la cantidad de vivienda en forma ilegal, recorrida a través de los canales de construcción y urbanización social, que es el caso de los constructores privados.

El precio final de las construcciones se ven afectados por las variaciones de los costos de los insumos utilizados. Una de las ale-

x El mayor constructor de vivienda en 1.982 fue el ICT con 382 soluciones con precios superiores a \$300.000 e inferiores a \$1.125.000 orientados a grupos familiares con niveles de ingresos como anotamos anteriormente entre \$9.650 y \$30.650, excluyéndose los planes de autoconstrucción y lotes con servicios.

Los terrenos disponibles en la ciudad de Pasto particularmente los constructores privados ofrecieron 141 soluciones habitacionales financiadas por las CAV, especialmente Colpatria. Con 60 soluciones, el BCH con precios entre \$1.125.000 - \$1.750.000 las soluciones de las Corporaciones superan los precios de \$1.125.000 y llegan a \$3.500.000.

En el Cuadro 11, podemos observar que los precios que se cotizan. Podemos apreciar que en cuanto a precios de venta no existe ninguna oferta de vivienda con precios inferiores a \$300.000, por parte de los constructores institucionales mucho menos de los constructores privados, afectando a los grupos familiares de escasos recursos y niveles de ingresos de subsistencia, lo que obliga a estos grupos familiares a que solucionen la necesidad de vivienda en forma ilegal, recurriendo a invasiones, barrios subnormales y urbanizaciones "piratas", que carecen de los más mínimos servicios de bienestar social. bienes raíces.

A 4.3 EL PRECIO DE CONSTRUCCION Y TERRENO SEGUN LOCALIZACION

El precio final de las construcciones se ven afectados por las variaciones de los costos de los insumos utilizados. Uno de los ele-

mentos que explican el aumento de los precios de venta de las viviendas es el precio del suelo urbano que en los últimos años se ha venido incrementando considerablemente, precio que es transferido directamente por el constructor al consumidor final.

Los terrenos disponibles en la ciudad de Pasto particularmente los mejor ubicados son escasos por la creciente demanda que elevan el valor del terreno urbano, que incide directamente en el precio de la construcción participando entre el 20 y el 50% del precio final.

En el Cuadro 11, podemos observar que los precios que se cotizan en las diferentes zonas de la ciudad de Pasto, han llegado a límites insospechados, incrementándose en los últimos tres años hasta en un 300%, mientras que el nivel general de precios (inflación) aumentó en un 75% en el mismo período.

Los rangos de precios del cuadro anterior fueron elaborados en base a cotizaciones de algunos arquitectos y constructores de la localidad, lo mismo que a personas vinculadas directamente al ramo de bienes raíces.

A través del estudio se obtuvo las siguientes conclusiones:

En la Zona I centro de la ciudad, no existe oferta disponible de terreno, únicamente se ofrecen algunas casonas antiguas para

CUADRO 11

PRECIOS PROMEDIO POR M² DE CONSTRUCCION EN ZONAS URBANAS

1.979 - 1.982, y M² DE TERRENO EN 1.982

ZONAS	M ² DE CONSTRUCCION		M ² DE TERRENO	
	1.979	1.981	1.982	1.982
I	\$8.500	\$12.000	\$17.000	\$10.000
II	5.300	7.800	11.500	5.000
III	5.000	7.500	11.000	6.000
IV	5.800	8.000	12.000	4.000
V	3.500	5.000	7.000	2.000
VI	2.800	4.500	6.300	1.000
				\$12.000
				7.000
				8.000
				6.000
				4.000
				3.000

FUENTE: Esta Investigación. (En base a cotizaciones de constructores y oficinas de finca-
raíz).

demolición e improvisación de parqueaderos sin ninguna norma requerida para tal fin; incrementando el valor del terreno de acuerdo a su localización y por ser una zona netamente comercial. En esta zona los precios oscilan entre \$10.000 y \$12.000 el M^2 de terreno, y entre \$20.000 y \$25.000 el M^2 de construcción. Levados, poseen además normas mínimas exigidas por el acuerdo a los servicios públicos y

En la Zona II la oferta es limitada, no existe disponibilidad de terrenos en barrios como Palermo, Riviera, Versailles y sobre la Avenida de los Estudiantes, y es esta la de mayor preferencia por parte de las familias de los estratos altos y medios altos; existe alguna posibilidad de oferta en barrios como El Dorado, La Colina y Zarama donde se cotizan entre \$5.000 y \$7.000 M^2 de terreno y entre \$14.000 y \$16.000 el M^2 de construcción, esta zona es catalogada como residencial con normas urbanísticas definidas y atractivos para la construcción de residencias. En los últimos años. Los precios del M^2 de terreno para este sector son relativamente bajos.

En la Zona III existe una limitada disponibilidad de terrenos. Aquí se concentran las casas antiguas que han sido adaptadas para inquilinatos sobre todo en sectores como: San Andrés, Santiago, Obrero y Cristo Rey. A los propietarios de estos inmuebles los reporta mayor rentabilidad, por el hecho que cobran altos cánones de arrendamiento, y pagan bajos impuestos (bajos avalúos catastrales). Existe en alguna medida terrenos desocupados en sectores de la Avenida Boyacá hasta la Panamericana en barrios como Atahualpa, San Miguel. Los precios que se cotizan para esta zona están entre \$6.000 y \$8.000 superando a los de la zona residencial, mientras que el M^2 de cons- 85

trucción oscila entre \$10.000 y \$15.000. zonas.

La Zona IV presenta gran oferta y demanda por terrenos y edificaciones, por ser un sector que posee una contextura urbanística aceptable y por este mismo hecho los precios son elevados, poseen además normas mínimas exigidas para el acceso a los servicios públicos y fácil desembotellamiento a las zonas centrales y ser ésta la zona de mayor aceptación y preferencia por parte de las familias de la ciudad de Pasto para ubicar su residencia.

En la zona de los barrios surorientales el mayor constructor ha sido el ICT, que ha incorporado terrenos periféricos y de precios bajos para sus urbanizaciones, disminuyendo paulatinamente el área de construcción, como resultado de la escasez del suelo y del aumento del precio del mismo en los últimos años. Los precios del M^2 de terreno para este sector son relativamente bajos.

El Cuadro 12, presenta la evolución del índice de precios de venta. Para la zona VI no se presenta una gran demanda por la construcción, debido entre otras causas a su baja atracción urbanística, difícil acceso a los servicios públicos y por ser una zona de alta densidad poblacional. Los precios por M^2 de construcción y de terreno son los más bajos de la ciudad por las razones anteriormente anotadas.

Los cálculos reales están por encima de estas cifras, el período de mayor crecimiento en los precios ha sido 1.979 - 1.980. Los precios por M^2 de construcción corresponden a la oferta para 1.982 de soluciones habitacionales tanto del sector institucional

como del privado, y para las diferentes zonas.

Así tenemos que 1 M² de construcción por parte del ICT en la ciudad de Pasto, oscila entre \$9.000 y \$12.500, para casas y apartamentos respectivamente. Las casas se localizaron en la zona V en barrios como el "Tamasagra", y los apartamentos únicamente en la urbanización "Sumatambo".

Los constructores privados ofrecieron casas en casi todos los sectores de la ciudad, y apartamentos en el centro seis unidades y noventa apartamentos en la zona V. En cuanto a las casas el M² de construcción osciló entre \$12.000 y \$16.000. El M² de construcción de los apartamentos estuvo entre \$9.500 y \$20.000.

4.4 INCREMENTO DE LOS PRECIOS DE VIVIENDA EN PASTO

El Cuadro 12, presenta la evolución del índice de precios de venta de vivienda para los estratos socioeconómicos bajo y medio (para el estrato alto no existen cifras) de la ciudad de Pasto.

Desde 1.978 los precios de la vivienda en Pasto han aumentado 1.5 veces, según cálculos hechos por el Banco de la República, creemos que los cálculos reales están por encima de estas cifras, el período de mayor crecimiento en los precios ha sido 1.979 - 1.980 con 28.0%.

CUADRO 12

INDICE DE PRECIOS DE VENTA DE VIVIENDA POR ESTRATOS EN PASTO
NOVIEMBRE, 1.982

Período	TOTAL		ESTRATO		
	Índice	%	Bajo	Medio	Alto
Diciembre 1.978	100.0	-	100.0	100.0	100.0
Diciembre 1.979	126.6	26.6	121.1	120.6	20.6
Diciembre 1.980	162.0	28.0	157.1	153.8	27.5
Diciembre 1.981	203.0	25.3	204.2	212.4	38.1
Noviembre 1.982	247.6	22.0	253.9	256.6	20.6

FUENTE: Banco de la República - Revista Noviembre 1.982.

Variaciones porcentuales: Esta investigación.

Al observar las variaciones porcentuales encontramos que los grupos socioeconómicos de ingresos bajos son los mayormente afectados en el período 1.979/80, con el 29.7%.

En el siguiente año 1.980/81 se observa una variación total del 25.3%, pero afecta en mayor medida al estrato medio con el 38.1%, siendo este incremento en los precios de vivienda el más alto que se registra en el período de análisis, y para el estrato bajo se observa un incremento del 30.0%. Estas cifras muestran el crecimiento acelerado en los precios de venta de las viviendas en este año, que trajo como consecuencia los efectos inflacionarios que afectan en mayor medida a los estratos medios y bajos.

En el último año el incremento fue de 22.0% para el total, siendo el mayor crecimiento para el estrato bajo (24.3%), mientras que para el estrato medio el incremento fue del 20.6%, estas cifras son indicativo de una mínima desaceleración en el crecimiento de los precios de venta al consumidor.

Según las variaciones porcentuales observadas en el período analizado, podemos concluir que no existe una tendencia definida en el crecimiento de los precios de venta de las viviendas, presentando altibajos en el comportamiento de los mismos.

Se debe tener en cuenta que los incrementos en los precios de venta de las viviendas se ven afectados por el valor del suelo,

costos de venta y administración, derechos e impuestos gubernamentales, costos financieros, utilidades y otros.

La tendencia en los índices de precios de las viviendas demuestra que la inversión en este bien es muy rentable para el propietario por cuanto ve incrementado el poder adquisitivo del dinero. Pero para el no propietario la situación es completamente diferente y cada vez encuentra más lejana la posibilidad de adquirir una vivienda. Más aún, cuando para los ajustes de salarios se basan en el ritmo de crecimiento del índice de precios al consumidor, índice que en el transcurso del tiempo se alejan más de los precios de venta de las viviendas, afectando en mayor proporción a los estratos socioeconómicos medio y bajo.

Además de los costos directos de construcción que incrementan los precios de venta de las viviendas, el CENAC afirma que "dados los procesos inflacionarios en el conjunto de la economía, falta de continuidad en el sector de la construcción y las periódicas crisis financieras, se han detectado tres elementos que explican en parte los altos incrementos en los precios de venta: los precios del suelo urbano; los costos financieros, puesto que en los últimos años se ha recurrido a créditos con intereses bancarios y extrabancarios y los aumentos en las utilidades como prevención a los períodos de receso en la actividad edificadora". (1)

(1) CENAC. "Evolución de la Actividad Edificadora en la Década de 1.970 y Perspectivas". CEN-80. Bogotá, 1.980. p.31.

solucionar el problema de la vivienda de alguna manera encontrando
may claridad que esta insuficiencia se presenta para amplias ca-
pas de población pero no es solo una resultado de la estructura
económica y política nacional. Para el nivel de ingresos, sin
una ubicación del tipo de **CAPITULO 5** con estos se dan, no podría
explicar el por qué de esta situación como en otras la penuria de la vi-
vienda.

EL NIVEL DE INGRESOS Y LA MAGNITUD DEL PROBLEMA

5. EL NIVEL DE INGRESOS Y LA MAGNITUD DEL PROBLEMA

La parte principal de esta investigación está encaminada a demos-

El analizar la naturaleza y cuantía de los ingresos a través de los
distintos sectores colombianos, no quiere decir que el problema se
reduzca exclusivamente a la insuficiencia de ingresos para adqui-
rir vivienda, sin dejar de ser uno de los factores determinantes.
Ya en el Capítulo 2 se había aclarado que el problema de la vivien-
da debe ubicarse dentro del contexto social en que se desarrolla.

Desde ese punto de vista el nivel de ingresos familiares y su di-
ferenciación dentro de las distintas clases que compone la sociedad,
tiene como origen el establecimiento de unas determinadas relacio-
nes de producción, que son las que conforman la estructura actual
de nuestra sociedad, y que surgen de la concentración de los me-
dios de producción en las manos de una clase, determinando no solo
el nivel de ingresos, sino también el nivel de desempleo, de educa-
ción, de salud, etc.

Así cuando examinamos el nivel de ingresos y su insuficiencia para

solucionar el problema de la vivienda de alguna manera encontramos muy claramente que esta insuficiencia se presenta para amplias capas de población pero no en toda como resultado de la estructura económica y política colombiana. Examinar el nivel de ingresos, sin una ubicación del tipo de sociedad en que estos se dan, no podría explicar el por qué determinada clase no sufre la penuria de la vivienda, alimentación, salud, vestido, recreación, etc. Por lo general el porcentaje del gasto en vivienda es similar para niveles de in-

La parte principal de esta investigación está encaminada a demostrar que el nivel de ingresos de la mayor parte de la población de la ciudad de Pasto, no es suficiente para adquirir algún tipo de vivienda programado por las distintas entidades encargadas de elaborar y ejecutar programas de vivienda.

Según el porcentaje que de ese ingreso las familias ahorran.

5.1 EL NIVEL DE INGRESOS FAMILIARES.

Por definición la distribución del ingreso está influenciada por la utilización de las unidades, generalmente la distribución del ingreso por familias es menos desigual que la distribución del ingreso individual; porque cuando se adopta la unidad familiar varios de los perceptores de ingreso pueden estar incluidos en cada unidad, lo cual incrementa el ingreso de la unidad promedio y reduce el peso a los de menores ingresos.

En nuestro estudio por ser la familia el sujeto demandante y la vivienda la unidad de consumo, hemos definido la familia como u-

nidad perceptora del ingreso, ya que el consumo es efectuado por la familia y para la familia.

Para adquirir y satisfacer la necesidad de habitación las familias deben destinar una parte de sus ingresos para pagar los servicios por la vivienda que habitan, sacrificando otras necesidades tales como alimentación, salud, vestido, recreación, etc. Por lo general el porcentaje del gasto en vivienda es similar para niveles de ingreso parecido.

Entonces consideramos que dentro del problema habitacional, el nivel de ingresos de la familia juega un papel preponderante, ya que éste es factor determinante para que la demanda por vivienda se incremente según el porcentaje que de ese ingreso las familias ahorran.

Una limitante dentro de los niveles de ingreso en nuestro medio es la mala distribución que existe del ingreso, incidiendo en la capacidad de pago y ahorro a un gran porcentaje de familias, impidiéndoles obtener una vivienda adecuada.

A pesar de que en los últimos años los salarios se han reajustado nominalmente, la gran desigualdad en la distribución de los ingresos, no solo continúa imperando, sino que se acentúa, pues si bien los salarios nominales han tenido alza, el poder adquisitivo de los mismos ha disminuido.

A continuación hacemos una relación de los factores principales que determinan la distribución de los ingresos, en una economía urbana como la nuestra, luego hacemos la cuantificación de la desigualdad de la distribución de los ingresos y el análisis correspondiente.

5.2 FACTORES DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

5.2.1 Distribución de la propiedad y distribución de ingresos.

Dentro del esquema de los economistas clásicos y neoclásicos, los principales determinantes de la distribución de ingresos son la distribución de la propiedad y la propensión a ahorrar de los propietarios de los bienes de producción.

En Ricardo a medida que crece la población, el ingreso tiende a concentrarse en manos de los propietarios territoriales en la forma de rentas, y en Marx el proceso de acumulación capitalista tiende a concentrar el ingreso de manera sistemática en manos de un reducido grupo de dueños del capital o de los medios de producción.

Es indudable que la inequitativa distribución de los ingresos existentes en Colombia se debe a la mala distribución de la propiedad rural, siendo una de las causas principales de la gran dispersión en los ingresos agrícolas, al respecto Albert Berry sostiene que, "la mayor parte de los grandes propietarios llegan a

ellos por su condición de propietarios de la tierra y el capital, y no por formar parte de la fuerza de trabajo". (1)

En el sector urbano la distribución de la propiedad también afecta la distribución del ingreso, pero tal vez en menor grado, pues en la ciudad se vuelven más importantes factores como la distribución del capital humano o educación, el nivel de desempleo, y otras variables.

La importancia de la distribución de la propiedad como determinante de la distribución de ingresos va a depender de la participación del factor trabajo en el ingreso nacional. A medida que un país se desarrolla, tiende a crecer la participación de los salarios en el ingreso, lo cual implica que la distribución de la propiedad deja de ser el principal determinante de la dispersión en los ingresos. (2)

El Ingreso Nacional es la suma de todos los ingresos provenientes de la producción de bienes de producción. Las etapas del desarrollo son estimadas a través de los niveles de rentas y el ritmo de desarrollo por medio del crecimiento de la renta.

(1) BERRY Albert y PADILLA Alfonso. "La Distribución de Ingresos provenientes de la Agricultura en Colombia. 1.960". CID. Documento de Trabajo. Bogotá, 1.970. U. Nacional.

(2) URRUTIA, Miguel. La Distribución del Ingreso en Colombia. Fedesarrollo. Bogotá, 1974. Pág. 19.

El crecimiento económico significa mayor producción y una mejor utilización o mayor eficacia de los factores, mientras que el desarrollo económico implica al mismo tiempo crecimiento de la producción y cambios técnicos e institucionales necesarios para que se produzca, que conlleven a una distribución más equitativa del ingreso. individuo.

Según los planteamientos anteriores se puede afirmar que en los últimos años en Colombia, se ha observado un crecimiento económico, visto a través de las cifras de los diferentes sectores de la economía; pero no ha existido un verdadero desarrollo económico con cambios técnicos e institucionales que se traduciría en una mayor distribución equitativa del ingreso. de los actuales

5.2.2 Distribución de Ingresos y la Educación.

El Cuadro 13, muestra los diferentes niveles de educación de los Uno de los principales determinantes de los diferenciales en los ingresos de trabajo es la distribución de la educación. Si se trata la inversión en la educación como cualquier otro tipo de inversión se tiene que a mayor educación, mayores ingresos, y una distribución inequitativa de la educación va a determinar un alto nivel de concentración en los ingresos. "Una de las principales causas de la mala distribución del ingreso en el país, es el limitado acceso que tiene la población escolar a la educación". (3)

(3) URRUTIA, Miguel. Op. Cit. p. 21. alcanzaron el nivel de

Aunque la relación entre educación e ingresos puede ser menos clara de lo que aparece a primera vista, es posible que los altos ingresos de las personas educadas no se deban a la educación en sí, sino al hecho de que la gente rica y con capital se educa. La causa de la riqueza en ese caso no sería la educación, sino el acervo de capital del individuo.

Se cree que los diferenciales de ingreso se deben en alguna medida a la educación, y si la gran mayoría de los niños en edad escolar no tienen acceso a la educación que ofrece el Estado, los hijos de familias pobres mucho menos podrán pagar una educación privada, por esta razón consideramos lejana la posibilidad de que se llegue a mejorar la distribución de las rentas de trabajo de los actuales momentos.

El Cuadro 13, muestra los diferentes niveles de educación de los jefes de hogar encuestados en la ciudad de Pasto para efectos de la presente investigación, que al relacionarlos con los diferentes niveles de ingreso, se observa lo siguiente: del total de los jefes de hogar, más del 50% solo alcanzan el nivel de educación primaria, distribuidos entre: analfabetas el 3.18%, saben leer y escribir 15.92% y el 35.54% del total alcanzan la primaria completa. Los 3 grupos antes mencionados se ubican en una mayor proporción en los estratos socioeconómicos perceptores de ingresos bajos.

En su orden están los jefes de hogar que alcanzaron el nivel de

CUADRO 13

NIVELES DE EDUCACION DE LOS JEFES DE HOGAR SEGUN RANGOS DE INGRESO - PASTO

1.982

Rango de Ingresos Mensual (\$)	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL	
								No.	%
0 - 7.500	11.27	32.40	38.02	14.08	1.41	2.82	-	71	100.0
7.501 - 18.200	2.91	22.33	40.77	8.75	19.42	2.91	2.91	103	100.0
18.201 - 26.400	1.75	10.53	50.88	10.53	17.54	1.75	7.02	57	100.0
26.401 - 50.400	-	7.61	25.00	11.95	21.74	7.61	26.09	92	100.0
50.401 - 74.400	-	3.03	27.27	3.03	24.24	-	42.43	33	100.0
74.401 - 98.300	-	-	28.57	7.14	21.43	-	42.86	14	100.0
Más de 98.300	-	-	-	28.57	-	-	71.43	7	100.0
TOTAL	12	60	134	40	62	13	56	377	100.0
%	3.18	15.92	35.54	10.61	16.45	3.45	14.85		

FUENTE: Esta Investigación.

1. Analfabeta
2. Sabe leer y escribir
3. Primaria
4. Secundaria incompleta
5. Secundaria
6. Superior incompleta
7. Superior

educación secundaria incompleta y completa que suman el 27.06% del total. Estos niveles de educación se encuentran ubicados en todos los niveles de ingreso considerados. Al final encontramos los jefes de hogar con niveles de educación superior, incompleta con el 3.45% y completa el 14.85%, observándose que su participación es creciente a medida que aumentan los niveles de ingreso, y se ubican en mayor proporción en los rangos de ingresos superiores a \$26.400.

En cuanto a los jefes de hogar que no han alcanzado la educación superior (3.45%), son perceptores de ingresos inferiores a \$50.400. Esta situación se debe posiblemente a que la mayoría de estos jefes de hogar son matrimonios jóvenes o que se encontraban estudiando.

Se puede observar que los diferenciales de ingresos se deben en cierta medida al grado de educación alcanzado por los jefes de familia.

5.2.3 Edad, habilidad y otros factores determinantes de la distribución de ingresos.

La edad, la habilidad, el sexo y otros factores también son considerados determinantes en la percepción de ingresos, tienen alguna incidencia en la distribución de los ingresos.

Existe una dispersión en los ingresos a causa de diferenciales de edad de los trabajadores, y se debe a que por la experiencia laboral los ingresos de las personas jóvenes son menores que los de las personas maduras, y los de los jóvenes son mayores a los de los ancianos al disminuir la capacidad en el trabajo.

Al mismo tiempo, si existe una dispersión en la distribución de las habilidades, existirá también diferenciales de ingreso. "Aún con niveles de educación similares la rentabilidad de la inversión variará según la habilidad innata de los estudiantes, produciéndose dispersión de ingresos aún entre los asalariados con similares niveles de educación". (4)

Lo anterior se puede ver claramente en la ciudad de Pasto, sobre todo en los grupos de artesanos, donde un gran número de ellos obtienen salarios por demás bajos, mientras un reducido grupo de artesanos obtienen altos ingresos.

5.2.4 Desempleo y niveles de ingreso.

No solo el bajo nivel de ingreso se constituye en un obstáculo para solucionar el problema habitacional. Otro fenómeno de nuestra economía es el dado por una gran cantidad de personas aptas para trabajar, pero que no pueden hacerlo por la escasez de fuentes

(4) URRUTIA, Miguel y SANDOVAL Clara. "Distribución de la Educación y Distribución de Ingresos". Revista Banco de la República. Enero de 1.971.

TASA DE PARTICIPACION, DESEMPLEO, SUBEMPLEO, SEGUN ENCUESTA DE HOGARES

POBLACION URBANA 1.975 - 1.982

FUENTE: DANE. Tabulados Encuesta de Hogares 1.975-1.982 en "Monografía del Municipio de Pasto".
Cámara de Comercio de Pasto y DANE. Pasto, 1.982

a y b = Ver Definiciones

tes de trabajo, y que son quienes forman la inmensa masa de desempleados.

Al tratar el tema del desempleo surge el problema referente a la idea y a la precisión que se tiene de este tema, ya que una determinada concepción hará que amplíe o disminuya el número de personas a quienes se les puede aplicar el término de desempleados. Para fines de nuestra investigación, nos limitamos a la metodología usada por quienes recolectaron datos para establecer el número de desempleados en la ciudad de Pasto.

Las estimaciones sobre la ocupación laboral para la ciudad de Pasto se presenta en el Cuadro 14. Los resultados de este cuadro son tomados de los tabulados de la Encuesta Nacional de Hogares 1.975-1.982 del DANE.

Para comprender mejor el cuadro anterior debemos tener en cuenta algunas definiciones de: Población Económicamente Activa (PEA), Tasas de participación, Subempleo y Desocupación.

La Población Económicamente Activa (PEA) (5) se refiere a aquella porción de la población en edad de trabajar, que efectivamente se ocupa en alguna actividad económica, más aquellas personas que es-

(5) NUEVA FRONTERA. Documento No. 49. 1980. Ed. Nueva Frontera. Bogotá.

tán desocupadas, considerándose como el potencial del mercado laboral u oferta agregada de mano de obra.

La Tasa de Participación Global, porcentaje de la población en edad de trabajar que ofrece sus servicios en el mercado laboral, o sea la proporción de la población en edad de trabajar que está representada por la PEA. y el concepto de población en edad de trabajar se aplica a personas mayores de 12 años.

La Tasa de Participación Bruta, porcentaje o proporción de la población total que está dispuesta a ofrecer sus servicios en el mercado laboral. Se calcula con las siguientes fórmulas:

$$\text{T.P.B.} = \frac{\text{PEA}}{\text{Población Total}} \cdot 100$$

$$\text{T.P.G.} = \frac{\text{PEA}}{\text{Población 12 años y más}} \cdot 100$$

Otro indicador de la fuerza laboral lo constituye el Subempleo. La Tasa de Desempleo es la proporción de la población económicamente Activa que no tiene trabajo, la Tasa de Desempleo se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de Desempleo Total} = \frac{\text{Personas Desocupadas}}{\text{PEA}} \cdot 100$$

110 actividades que de acuerdo a su productividad y remuneración que es baja, es inexacto decir que están debidamente empleados; el DANE lo define de la siguiente forma: "población ocupada que manifestó querer y poder trabajar más horas a la semana". (7) De-

La Tasa de Subempleo se obtiene con la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa de Subempleo} = \frac{\text{Población Subempleada}}{\text{PEA}} \cdot 100$$

En las cifras del cuadro anterior se observa la participación del desempleo y subempleo para la ciudad de Pasto a partir de 1.975. Por las discrepancias anotadas anteriormente y por la situación actual que atraviesa el Departamento de Nariño, creemos que estas cifras no se ajustan a la realidad.

La tasa de participación del desempleo para 1.982 debe estar por encima del 7.0% de la población activa estimada, y la del subempleo por encima del 9.0%, aunque no existen cifras para los dos últimos años.

Dentro de esta situación "difícil" que vive el Departamento de Nariño, podemos afirmar que existen factores adversos para lograr una economía de despegue, que permita el adelanto y desarrollo

(7) DANE. Op. Cit.

llo de la región, y por ende creadores de fuentes de empleo; y son entre otras las siguientes: s, y que se refiere realmente a que están sobrando, pero que podrían desempeñar trabajos de manera permanente.

1. El total abandono del gobierno central y la exclusión del Departamento de Nariño en programas de infraestructura básica para el desarrollo como: vías de comunicación, servicios de energía, de salud, de educación, de recreación, etc. fundamentales para afirmar y demostrar un bajo índice en la percepción de ingresos por
2. La no inversión productiva, por parte de los capitalistas en empresas y en la creación de industrias que permitan ampliar las fuentes de empleo en Nariño, prefiriendo mantener dineros ociosos en las entidades bancarias y captadoras de ahorro, que no contribuye a la generación de empleo.
3. Inexistencia de políticas adecuadas sobre el intercambio comercial con el país vecino, que permitan evitar situaciones como la que se presenta actualmente, que con la devaluación de moneda ecuatoriana fomentó el contrabando, con esto la quiebra de pequeños y grandes comerciantes y agricultores, la no exportación de productos colombianos trae consigo la desocupación y el abandono del campo en la región.
4. El empleo temporal, disfrazado o subempleo es muy significativo en la ciudad de Pasto, ya que como afirmamos en un capítulo anterior, la mayor fuente de empleo en la ciudad es el sector servicios, de ahí que existan en las calles un desem-

pleo de vendedores ambulantes, sobrantes) en los puestos oficiales y asistentes innecesarios, y que se refiere realmente a que están sobrando, pero que podrían desempeñar trabajos de manera permanente. tribución (Curva de Lorenz) de la línea de perfecta igualdad (diagonal línea que forma ángulo de 45°).

En suma el desempleo y subempleo en la ciudad de Pasto de la población activa, acusa un carácter crónico, bases fundamentales para afirmar y demostrar un bajo índice en la percepción de ingresos por un gran porcentaje de la población de la ciudad de Pasto. 10.000.

5.3 CUANTIFICACION DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN PASTO

La técnica más comúnmente usada para indicar la desigualdad de los ingresos es la Curva de Lorenz, la que representa varias tendencias existentes a la vez. es decir, mientras más lejos esté la curva de Lorenz de la diagonal, mayor es el coeficiente de concentración. Consiste en la representación gráfica en el eje de la abscisa del porcentaje acumulado de la población (familias), y en el otro eje el porcentaje acumulado del ingreso (familiar) correspondiente a los respectivos porcentajes de población. Una de las ventajas de la Curva de Lorenz es el uso de la escala aritmética en vez de la logarítmica, ya que esta última reduce la relativa amplitud de las desviaciones grandes.

(8) MORALES, A. y GARCÍA, A. "La Distribución del Ingreso en Colombia". Editorial Teófilo. Medellín, 1975. pág. 54.

Se hablará entonces de mayor o menor concentración para indicar
- Coefficiente de Concentración (de Gini)
una peor o mejor distribución de ingresos respectivamente.

Es una medida de dispersión que nos indica en cuanto se aleja la
distribución (Curva de Lorenz) de la línea de perfecta igualdad
(diagonal línea que forma ángulo de 45°).

El análisis de esta parte de la investigación se hará en base al
Cuadro 15 y al Gráfico 6, que nos indica la forma cómo se distri-
buye el ingreso familiar en la ciudad de Pasto.
La fórmula (8) para conocer el grado de concentración es:

$$R = \sum_k (P_{k-1} Q_k - P_k Q_{k-1}) \frac{1}{10.000.}$$

En el Gráfico 6 se puede observar que la curva de la distribución
de ingresos familiares, tienen un relativo distanciamiento con
respecto a la diagonal, con lo cual se puede afirmar que los in-
gresos familiares se distribuyen inequitativamente. Además, la

curva nos indica que hay una significativa concentración de los
ingresos familiares, o sea que hay un gran número de familias que
obtienen ingresos bajos, mientras un reducido número de familias
perciben ingresos altos.
Entonces el mayor R es o corresponde al área más extensa entre la
Curva de Lorenz y la línea de 45°, significando una mayor desi-
gualdad en la distribución, es decir, mientras más lejos esté la
curva de Lorenz de la diagonal, mayor es el coeficiente de concen-
tración hasta llegar a uno (1) en el caso extremo en que el 99%
de la población posea todo el ingreso. A su vez, mientras más cer-
ca esté la curva de Lorenz a la diagonal, más bajo será el coefi-
ciente de concentración hasta llegar a cero, en el caso ideal que
se cumpla la igualdad: $P = Q$.

(8) URRUTIA, M. y Berry, A. "La Distribución del Ingreso en Co-
lombia". Editorial Tealier. Medellín, 1975. pág. 54.

Se hablará entonces de mayor o menor concentración para indicar una peor o mejor distribución de ingresos respectivamente.

- Análisis de la Distribución de Ingresos.

El análisis de esta parte de la investigación se hará en base al Cuadro 15 y al Gráfico 6, que nos indica la forma cómo se distribuye el ingreso familiar en la ciudad de Pasto.

En el Gráfico 6 se puede observar que la curva de la distribución de ingresos familiares, tienen un relativo distanciamiento con respecto a la diagonal, con lo cual se puede afirmar que los ingresos familiares se distribuyen inequitativamente. Además, la curva nos indica que hay una significativa concentración de los ingresos familiares, o sea que hay un gran número de familias que obtienen ingresos bajos, mientras un reducido número de familias perciben ingresos altos.

Se encontró un coeficiente de concentración relativamente alto ($R = 0.4432$), porque cuanto se adopta la unidad familiar, varios de los perceptores de ingreso pueden estar incluidos en cada unidad, lo cual incrementa el ingreso de la unidad promedio y reduce a los de menores ingresos, razón por la cual se puede decir que el coeficiente es relativamente alto.

CUADRO 15

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR PASTO 1.982

Ingreso Familiar Mensual (\$)	Número de Familias	Ingreso total (\$)	% de familias	% Acumulado de familias	% de Ingresos	% Acumulado de Ingresos
0 - 7.400	8.756	(71) 412.400	20.15	20.15	3.90	3.90
7.401 - 18.200	12.284	(103) 1.425.800	28.18	48.33	13.47	17.37
18.201 - 26.400	6.360	(57) 1.260.000	14.59	62.92	11.90	29.27
26.401 - 50.400	10.673	(92) 3.438.200	24.47	87.39	32.48	61.75
50.401 - 74.400	3.398	(33) 2.075.000	7.79	95.18	19.61	81.36
74.401 - 98.300	1.394	(14) 1.153.000	3.22	98.40	10.89	92.25
Más de 98.300	697	(7) 820.000	1.60	100.00	7.75	100.00
TOTALES	43.562	(377) 10.584.400	100.00		100.00	

FUENTE: Esta Investigación.

(E) No. de Encuestas.

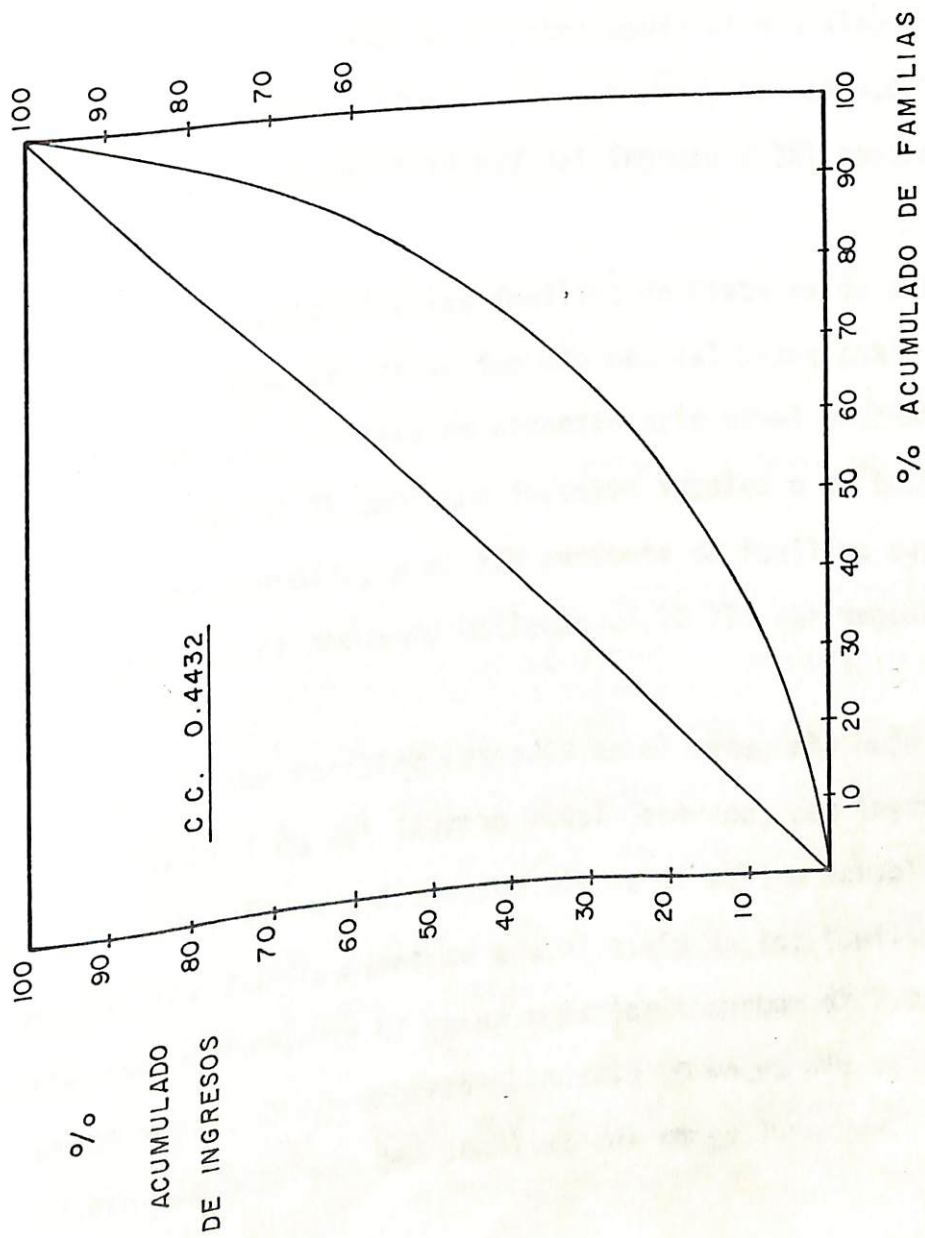


GRAFICO No. 6

DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR

PASTO - 1.982

Como se puede observar en el Cuadro 15, el 48.33% de las familias se encuentran en los dos rangos de ingresos más bajos y obtienen el 17.37% del total de los ingresos. En los rangos medios se ubican grupos familiares de ingresos medios, sin una demasiada desproporcionalidad entre el porcentaje de familias y su correspondiente porcentaje de ingresos.

Los grupos considerados de estratos medio-alto y alto que están ubicados en los dos últimos rangos, representan el 4.82% de las familias que obtienen el 18.64% del ingreso total generado.

El ingreso promedio para las familias de Pasto es de \$22.243.00 mensuales, indicativo de un ingreso mensual bajo; donde, el 56% del total de las familias no alcanzan este nivel promedio de ingresos, solo el 7% obtienen ingresos iguales o un tanto superiores a ese promedio, y el 37% restante de familias con ingresos superiores al promedio obtienen el 70.73% del ingreso total.

El 20.15% de las familias ubicadas en el rango más bajo obtienen únicamente el 3.9% del ingreso total generado, con ingresos en promedio inferiores a \$7.400.00 que es el mínimo establecido por Ley para 1.982; mientras que el 1.60% de las familias, en contraste ubicadas en el rango superior absorben el 7.75% del ingreso total, y con ingresos promedio 20 veces más el ingreso promedio que obtienen las familias del rango inferior.

Las anteriores cifras demuestran que en la ciudad de Pasto, existe una inequitativa distribución de los ingresos familiares así como una concentración de los mismos. Esto se debe entre otros a las siguientes causas:

- La estructura socioeconómica que por su carácter dependiente, ocasiona un lento crecimiento en la economía en nuestro medio, y que como se anota anteriormente los sectores agrícola e industrial no son generadores de empleo, sino que es el sector terciario (servicios) el que origina mayor número de empleos.

- El alto nivel de desempleo y subempleo, por la fuerte ilimitada de mano de obra a nivel de todos los sectores y ramas de la economía, que acentúa cada vez más la dispersión de la población en la captación del ingreso por parte de las familias.

- Falta de oportunidades de empleo productivo, que se debe a la deficiente inversión del sector público y privado en la creación de mayores fuentes de empleo, obligando a que un gran número de familias busquen como únicas alternativas de empleo e ingreso, ocupaciones a nivel de servicios personales y comercio al menudeo, acrecentando el subempleo o empleo disfrazado y a que les reporte exiguos salarios.

- Deficiencia de las instituciones administrativas laborales, al no controlar a los empleadores, especialmente del sector

privado que evaden las normas salariales, con ficticios contratos de trabajo y pagando salarios inferiores al mínimo estipulado por la ley. Los trabajadores en su condición de desempleados se ven obligados a aceptar las condiciones impuestas por los empleadores.

5.4 EL NIVEL DE INGRESOS Y LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA EN
La inequitativa distribución de los ingresos y la concentración de los mismos, consecuencia de nuestra situación política y económica acentúan la situación por demás crítica, especialmente para los grupos de ingresos bajos, que agudizan la situación del problema habitacional.

-- También se debe mencionar la concentración de la propiedad que afecta la distribución de los ingresos. Esta concentración se origina en las siguientes formas:

Gran parte de los ingresos de las clases altas provienen de intereses y utilidades percibidos del ahorro y de las inversiones respectivamente, y a medida que estos grupos aumentan su ahorro y la inversión, se tiende a concentrar la propiedad afectando la distribución del ingreso.

La propiedad de los medios de producción, se ve favorecida en la distribución del crédito bancario, en la asignación de contratos fiscales y en la asignación de precios, afectando la distribución del ingreso. El origen de estas relaciones reside en que la propiedad de los medios de producción proporciona poder político.

Además si la propiedad sobre estos medios de producción son monopolios, afectará aún más la inequitativa distribución de los ingresos. Lo puede trabajar por cualquier salario que le sea ofrecido.

5.4 EL NIVEL DE INGRESOS Y LA ADQUISICION DE VIVIENDA EN PASTO. Las, debemos relacionar este nivel de ingresos con la adquisición de vivienda.

Después de observar las cifras obtenidas a través de la presente investigación, podemos deducir que un gran porcentaje de familias (48.33%) reciben ingresos bajos, con una participación escasa del ingreso total generado (17.37%). Los ingresos extraordinariamente bajos que percibe la mayor parte de las familias las imposibilita de poder sufragar sus gastos adecuadamente al menos los de subsistencia, viéndose reducidos a satisfacer sus necesidades vitales de una manera precaria.

Así vemos, como el analfabetismo, la desnutrición, los inquilinatos, los bajos niveles de empleo, las invasiones, etc., aumentan día a día, como resultado de los bajos ingresos que no son sino consecuencia de nuestra estructura política y económica como ya lo habíamos anotado. Este problema grave no presenta síntomas de mejora, sino al contrario con el transcurso del tiempo, se agrava aceleradamente.

En la ciudad de Pasto por la abundante oferta de mano de obra, los salarios ofrecidos no tienen una estabilidad mínima y no

aumentan porque debido a la misma competencia de los pocos empleadores les es fácil sustituir un trabajador por otro que careciendo de empleo puede trabajar por cualquier salarios que le sea ofrecido.

Una vez hemos establecido la distribución de los niveles de ingreso de las familias, debemos relacionar este nivel de ingresos con la adquisición de vivienda.

PROPIEDAD DE VIVIENDA SEGUN NIVELES DE INGRESO

Se planteó como hipótesis principal que: "Los grupos familiares del área urbana de Pasto que no tienen acceso a la propiedad de vivienda representan una alta proporción, que se caracteriza por su baja percepción de ingresos, o sea que la adquisición de vivienda está en función de la variable ingreso".

Para verificar la hipótesis anterior se hizo necesario la aplicación de la prueba de independencia de Chi-Cuadrado con los datos obtenidos en la encuesta y tabulados. Los datos obtenidos se presentan en el Cuadro 17.

En el Cuadro 17, para el rango de \$74.400 y más no se incluyó separadamente el estrato de \$74.401 a \$98.300 y el de más de \$98.300 por haber resultado el último en la muestra con una familia, lo cual no posibilita el cálculo según lo recomendado al aplicar la distribución Chi Cuadrado χ^2 y no corresponder a la realidad. (9)

(9) CHAO, Lincon. Estadística para Administradores y Economistas. Editorial Hnos. México 1.975.

CUADRO 16
PROPIEDAD DE VIVIENDA SEGUN NIVELES DE INGRESO

Rangos de Ingreso (\$)	Familias Propietarias	% del Rango
0 - 7.400	3.731	42.61
7.401 - 18.200	6.088	49.56
18.201 - 26.400	4.008	63.02
26.401 - 50.400	5.813	54.46
50.401 - 74.400	2.318	68.22
74.401 - 98.300	1.015	72.83
98.300 y más	659	94.55
TOTAL	23.873	54.81

FUENTE: Esta Investigación.

FUENTE: Esta Investigación.

CUADRO 17

FRECUENCIAS OBSERVADAS Y ESPERADAS

Niveles de Ingreso (\$)	Frecuencias					
	0 - 7.400	7.401 - 18.200	18.201 - 26.400	26.401 - 50.400	50.401 - 74.400	Más de 74.400
Propietarios:						
F. Observada	30	51	36	50	23	17
F. Esperada	38.98	56.55	31.30	50.51	18.12	11.53
No Propietarios:						
F. Observada	41	52	21	42	7	7
F. Esperada	32.02	46.45	25.70	41.49	14.88	9.47
TOTAL	71	103	57	92	33	21

FUENTE: Esta Investigación.

Las cifras del cuadro anterior demuestran que a medida que aumenta el nivel de ingreso el porcentaje de las familias propietarias aumenta. El 94.55% de los grupos familiares con niveles de ingreso superiores a \$74.400 son propietarios, mientras que únicamente el 42.69% de las familias de niveles de ingresos de hasta \$7.400 son propietarios.

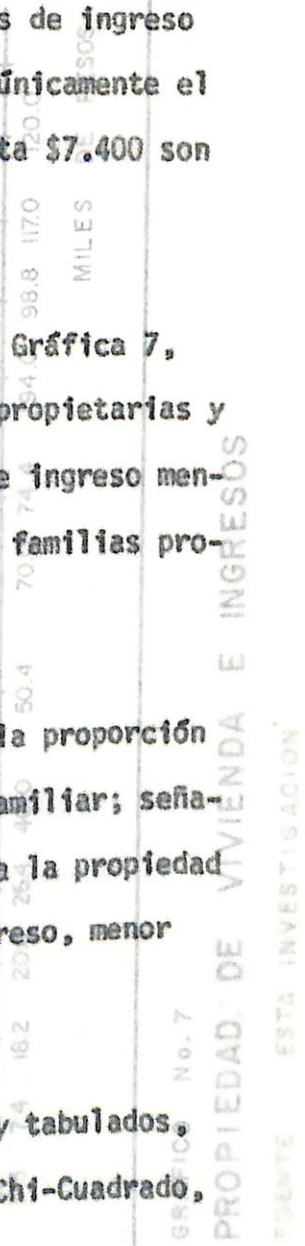
Con los datos del cuadro anterior hemos elaborado la Gráfica 7, para señalar la relación del porcentaje de familias propietarias y niveles de ingreso; en donde se señala los niveles de ingreso mensuales en el eje de las abscisas, y el porcentaje de familias propietarias de vivienda en el eje de las ordenadas.

La curva obtenida indica una relación directa entre la proporción de las familias propietarias y el nivel de ingreso familiar; señalando que a mayor ingreso mayor capacidad de acceso a la propiedad de vivienda (adquisición de vivienda), y a menor ingreso, menor número de propietarios.

Los cálculos obtenidos con los datos de la encuesta y tabulados, con el fin de aplicar la prueba de independencia de Chi-Cuadrado, se encuentran en el Cuadro 17.

Planteamiento de Hipótesis:

H_0 : La adquisición de vivienda urbana en Pasto no depende del



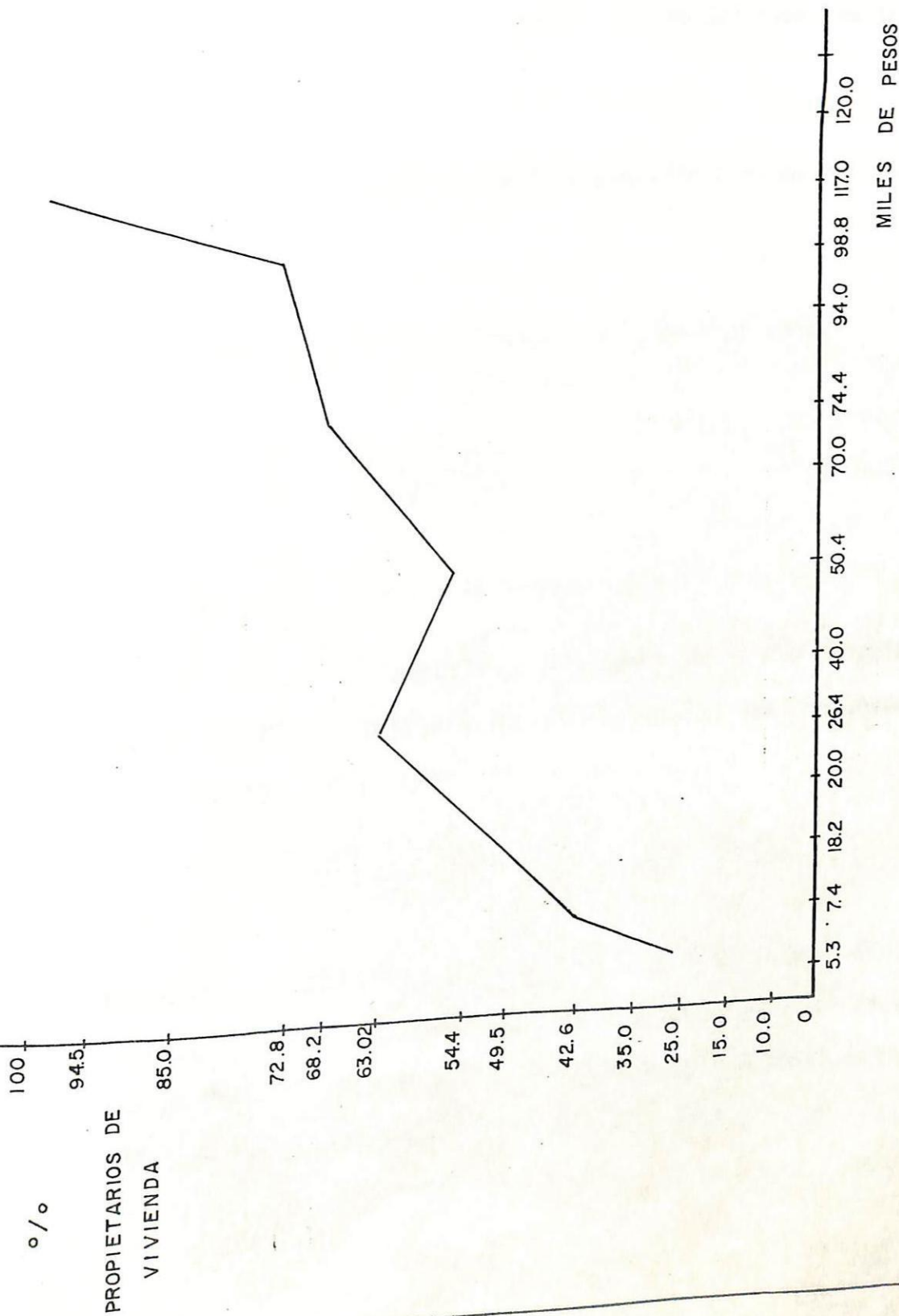


GRAFICO No.7

PROPIEDAD DE VIVIENDA E INGRESOS

FUENTE: ESTA INVESTIGACION

nivel de ingreso familiar.

H_1 : La adquisición de vivienda si depende del nivel de ingreso familiar.

La prueba se aplicó con un nivel de significancia de 95% y grados de libertad = 5

El estimador para la distribución χ^2 , se tomó como:

$$\chi^2_p = \frac{(F - Fe)^2}{Fe}$$

Si $\chi^2_p > \chi^2_{0.05}$ se rechaza la H_0 .

$\chi^2_{0.05} = 11.1$ encontrado en las tablas de la Distribución χ^2 , con un α de 5% y 5 grados de libertad (g.l.) que comparado con $\chi^2_p = 16.08$ resulta que:

$$\chi^2_p > \chi^2_{0.05} \quad (16.08 > 11.1)$$

Entonces se rechaza la Hipótesis Nula y se acepta la Hipótesis Alternativa; es decir "la adquisición de vivienda urbana en la ciudad de Pasto si depende del nivel de ingreso familiar" con un nivel de significancia del 95%.

5.4.1 Ingresos familiares y gasto en vivienda.

Dentro de una economía de mercado como la nuestra, "la oferta de vivienda está regulada por el lucro de los propietarios que tratan de alcanzar una máxima rentabilidad de su inversión, y la demanda por el gasto de las familias para satisfacer su necesidad habitacional, que depende del nivel de ingreso familiar, y pretenden habitar en la mejor vivienda que corresponda a dicho gasto" (10). Cuando el porcentaje de ingreso que las familias deben comprometer para el gasto en vivienda, no presione el presupuesto familiar, entonces se dirá que la familia satisface su necesidad desde un punto de vista económico. Para satisfacer su necesidad desde un punto de vista social, será necesario que la vivienda que implique ese gasto, cumpla con unos requisitos mínimos, es decir, espacio útil, dotación de servicios, número de alcobas, etc. Sin embargo, este alcance de satisfacción social en nuestro medio es muy reducido.

Los estudios existentes (DANE) (11), sobre el gasto en la unidad económica de consumo (vivienda), han revelado que la parte de ingreso familiar destinado a satisfacer la necesidad de habitación viene a ser aproximadamente la misma para niveles de ingreso.

(10) SANTILLANA, Antonio. "Análisis Económico del Problema de la Vivienda". Ediciones Ariel. Barcelona 1.972. Pág. 25-26.

(11) DANE. "La Canasta Familiar... a su Alcance". Bogotá, Julio de 1.982.

sos parecidos. Para efectos de determinar lo anterior, hemos elaborado el Cuadro 18, donde se puede observar unos límites razonables del porcentaje de ingreso familiar destinado a gasto en vivienda en Pasto. Dentro del gasto en vivienda se ha tenido en cuenta, además del gasto en alquiler o arrendamiento, y/o amortización si la vivienda se está pagando en el momento, el gasto en energía, agua, teléfono y el gasto en servicios doméstico, entre otros.

En el anterior cuadro tenemos que: para las familias que perciben hasta \$7.400 gastan en promedio al 38.78% de sus ingresos en gastos de vivienda, quienes devengan ingresos entre \$7.401 y \$18.200 gastan 33.67% en vivienda, quienes reciben entre \$18.201 y \$26.400 emplean el 26.72% (promedio) en vivienda, hasta llegar a las familias que reciben más de \$98.300 que gastan en vivienda solo el 18.7% de sus ingresos en promedio.

Esta destinación del ingreso a gastos en vivienda, muestra que mientras más bajos son los ingresos, mayor será la proporción del ingreso que se dedica a satisfacer las necesidades habitacionales, y al contrario, para los grupos familiares que reciben altos ingresos, la vivienda representa una proporción menor dentro del total de egresos. Para estimar el precio de la vivienda que puede adquirirse con los niveles de ingresos establecidos para esta investigación, será utilizado el porcentaje 33% (en promedio) en gastos en vivienda, aunque creemos que es bajo.

3.4.1.1 Ingresos afines y vivienda. En el primer nivel de ingresos (entre \$0 y \$7.400), las familias destinando el 39% de su ingreso anual a gastos de vivienda, podrían gastar como máximo mensualmente \$1.115.00 (suponiendo que todos los integrantes que reciben ingresos se ubiquen en este intervalo

CUADRO 18

GASTO EN VIVIENDA, SEGUN NIVELES DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL
PASTO - 1.982

Niveles de Ingreso mensual (\$)	Estrato	Ingreso Promedio (\$)	Gasto en vivienda % (Promedio)
0 - 7.400	Bajo-bajo	5.808	39.78
7.401 - 18.200	Bajo-medio	13.843	33.67
18.201 - 26.400	Bajo-alto	22.105	26.72
26.401 - 50.400	Medio-bajo	37.372	24.03
50.401 - 74.400	Medio-medio	62.879	23.43
74.401 - 98.300	Medio-alto	82.357	20.75
98.300 y más	Alto	117.143	18.70

FUENTE: Esta Investigación.

En la ciudad de Pasto, así:

	No. de soluciones	Valor solución	Plan	Ingresos requeridos
Urbanización	30	\$160.000.00	Ac	\$5.900- \$ 8.900
El Porvenir	35	240.000.00	AC	\$8.300- \$12.500
Sindemany	405	205.000.00	AC	\$9.900- \$14.300
Tanques				
AC				
Autoconstrucción.				

5.4.1.1 Ingresos mínimos y vivienda.

En el primer nivel de ingresos (entre \$0. y \$7.400), las familias dedicando el 33% de su ingreso real en gastos de vivienda, podrían gastar como máximo mensualmente \$1.916.00 (suponiendo que todos los integrantes que reciben ingresos ubicados en este intervalo ganan en promedio \$5.808 mensuales). Esto nos indicaría que en el transcurso de 12 años (plazo mínimo para cancelar al ICT el precio total de la vivienda) podrían dedicarle a la vivienda \$275.904.00.

Actualmente el ICT concede soluciones de vivienda en base a las condiciones económicas de los adjudicatarios, teniendo en cuenta el futuro aumento salarial, pero un aumento salarial no implica un aumento real de la capacidad adquisitiva del mismo.

Los tres tipos de soluciones más económicos ofrecidos por el ICT en Pasto son, las "soluciones mínimas de vivienda y los lotes con servicios" teniendo los últimos una importancia mínima dentro de los distintos programas llevados a cabo por el ICT.

En 1.982 se calculaba el precio de los programas mínimos para la ciudad de Pasto, así:

Urbanización	No. de soluciones	Valor solución	Plan	Ingresos requeridos
Urbanización	50	\$160.000.00	Ac	\$5.900- \$ 8.900
El Porvenir	38	240.000.00	AC	\$8.300- \$12.500
Sindamano	406	305.000.00	AC	\$9.560- \$14.300
Tamasagra				

AC = Autoconstrucción.

Debemos aclarar que para los dos primeros planes (El Porvenir y Sindamanoy) los adjudicatarios debieron aportar el lote, lo cual incrementa el valor por solución. Esto nos indica que las familias con ingresos de hasta \$7.400, únicamente lograrían poder adquirir una vivienda de la urbanización El Porvenir, siendo estos programas de autoconstrucción, que como anotamos antes no los consideramos como soluciones de vivienda por las condiciones precarias en que son habitadas, reducción del espacio e insuficiencia en los servicios.

Lo anterior ~~no~~ indica que las familias ubicadas en el primer rango de ingresos y que perciben en promedio \$5.808, no tienen acceso a ningún tipo de mercado legal de vivienda, es decir el 20.15% de las familias de Pasto, no pueden acudir a los programas de vivienda del ICT, entidad encargada por el gobierno de solucionar los problemas de vivienda popular. Este grupo de familias desfavorecidas solo pueden resolver sus necesidades habitacionales recurriendo al mercado ilegal, inquilinatos y a las urbanizaciones "piratas" que ofrecen soluciones de vivienda a precios más bajos que los imperantes en el mercado legal, también estas familias recurren a las invasiones, para citar unos ejemplos de ellas tenemos en Pasto las siguientes: La Libertad, Jongovito, La Habana, Juan XXIII, Estrella, Popular, Figueroa, etc., que son realizadas por los grupos marginados de familias en terrenos urbanos, iniciando una construcción lenta pero progresiva en estas áreas.

5.4.1.2 Ingresos y soluciones mínimas del ICT.

Las soluciones mínimas ofrecidas por el ICT, solo tienen demanda a partir de un determinado nivel de ingresos.

Las familias ubicadas en el segundo rango de ingresos, y dedicando el 33% de sus ingresos promedio, podrían pagar en 12 años \$657.819.00 lo que les daría la oportunidad de poder acudir al mercado oficial, a través de programas de soluciones mínimas de auto-construcción y de lotes con servicios.

La escasa construcción de este tipo de soluciones y la facilidad que brinda el Instituto para su adquisición, ocasiona gran demanda hasta el punto de que estos grupos familiares desplazan a grupos de ingresos inferiores, lo que ha llevado al Instituto a que se convierta en un instrumento de presión para tal desplazamiento.

Claramente se ve, que los programas de vivienda del ICT más económicos, no están cobijando a la población más pobre de Pasto, y que solo pueden satisfacer en parte las necesidades habitacionales de quienes pueden responder a las exigencias económicas del ICT, exigencias realizables únicamente a partir de un determinado nivel de ingreso familiar.

5.4.1.3 Ingresos y otras soluciones de vivienda del ICT.

Otros tipos de soluciones de vivienda del ICT, como la Básica,

Popular 1 y 2 y la Máxima I y II, lógicamente estarán al alcance de familias cuyo ingreso sea todavía más alto que el necesario para adquirir las soluciones mínimas. El ICT, esas entidades están

dirigidas a resolver el problema de la vivienda de las clases medias y bajas. La solución básica en Pasto para 1.982 fluctuaba entre \$463.000 y \$695.000, y el ICT pedía a los adjudicatarios de dichas viviendas que sus ingresos fluctuaran entre \$11.260 y \$26.000 como mínimo.

Las soluciones de tipo popular I, como los multifamiliares de "Sumatambo" costaban entre \$700.000 y \$752.000 y las familias para ser propietarios debían tener ingresos familiares entre \$20.450 y \$30.675, según el ICT.

Para los tipos de solución Popular 2 y Máxima I y II, no hay planes para Pasto.

Las familias que no pueden adquirir estas soluciones tienen que recurrir a otros mercados fuera del ICT para resolver su problema.

5.4.1.4 Ingresos y soluciones del Banco Central Hipotecario y Corporaciones de Ahorro y Vivienda.

Si las soluciones del ICT están dirigidas a los sectores de la población más desprovistos de recursos económicos, y éste no puede solucionar el problema habitacional, es de esperarse que las soluciones ofrecidas por el BCH y CAV, que funcionan o están con-

dicionados sus créditos al Sistema de Ahorro y Vivienda (UPAC), estén más distantes de los sectores populares, ya que como lo reconoce el mismo gobierno a través del ICT, esas entidades están dirigidas a resolver el problema de la vivienda de las clases media y alta.

Los préstamos concedidos por el BCH hasta 1.981 oscilaban entre \$200.000 y \$400.000, lo que implicaba cuotas mensuales entre \$3.000 y \$7.320, que solo pueden ser pagados con un ingreso mínimo de hasta \$12.500.00. Además hay que señalar que los préstamos concedidos bajo el sistema UPAC desplazaron rápidamente otras formas de crédito tradicional de los bancos, obligando así a los solicitantes individuales a recurrir a esta línea de crédito.

La vivienda que puede ser adquirida con los préstamos de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, está al alcance como es de común conocimiento, de sectores medios y altos. Aún así, para estos sectores con cierta solvencia económica les es difícil el cumplimiento de las exigencias económicas de las CAV.

Es por esto, que dentro del actual gobierno se hicieron ciertas modificaciones al sistema UPAC, especialmente con los Decretos 2928 y 2828 de 1.982, que analizamos en un capítulo anterior. Además, es claro que los créditos concedidos por las corporaciones están dirigidos a firmas constructoras, que obtienen elevadas ganancias transferidas siempre al precio final de la vivienda.

5.4.2 Comentarios.

Los aumentos progresivos de la vivienda construida por el ICT, precios que cada vez son inalcanzables para las clases populares. Las causas no son únicamente los aumentos de los costos de la construcción. También pueden señalarse otros dos importantes factores que contribuyen al encarecimiento del precio de la vivienda: por un lado la progresiva entrega de los recursos del ICT a la empresa privada, y por otro de las sumas destinadas al pago de interés de los préstamos obtenidos.

Comunmente se cree que el ICT es un organismo que depende totalmente del Estado. Sin embargo los aportes del Estado constituyen un porcentaje reducido de los recursos totales de esa entidad, solo el 18.29% representan aportes del presupuesto en 1.981 (12). El Instituto progresivamente ha desplazado la realización de sus programas de vivienda a la empresa privada a través de los sistemas de operación P-3 y Contratos Directos (CD) de construcción. Y cuando la empresa privada invierte en cualquier ramo de la economía, tiene como objetivo fundamental lograr la mayor rentabilidad de esos capitales y secundariamente el logro del objetivo de bienestar social.

El Plan de terceras partes (P-3) consiste en la financiación de

(12) ICT. Informes 1.981 - 1.982.

la vivienda por parte del ICT, del adjudicatario y de una "tercera persona". Esta tercera persona puede lograr utilidades hasta del 10% sobre el precio final de la vivienda, pudiendo aumentarlas utilizando materiales de calidad inferior a la requerida, o contratando mano de obra al menor precio posible. La mayor parte de la inversión realizada mediante este tipo de operación recae sobre el Instituto, y solamente un máximo de 25% aporta el inversionista privado.

El sistema Contrato Directo (CD) es el "que lleva a cabo el ICT mediante contrato con firmas o entidades especializadas, a través de licitación pública". (13) El Instituto solo entrega los terrenos a las firmas constructoras, quienes obtienen ganancias y honorarios establecidos por el contrato.

Hay que señalar dos aspectos importantes que en nada benefician a los sectores más necesitados de vivienda:

- La inversión privada mediante los sistemas P-3 y CD se dirige no a la solución de viviendas más económicas (mínimas) sino a las soluciones de tipo Básico, Popular, Intermedia y Máxima, es decir a los sectores de ingresos que perciben un mínimo de \$11.260 mensuales. Así, la inversión se dirige a sectores que garantizan una rentabilidad del capital invertido, y no a la satisfacción de las necesidades sociales de vivienda.

- La ganancia que recibe la empresa privada es desembolsada por el usuario de la vivienda, debido a que el contratista obtiene una ganancia que será obtenida por el Instituto a través del precio de la venta final.

También se debe mencionar el pago de intereses tanto a los préstamos internos como externos, que hace el ICT a entidades nacionales como internacionales, lo que hace pensar que el precio de la vivienda ofrecida por el ICT seguirá aumentando en los próximos años.

Respecto al nivel de ingresos y su capacidad para adquirir vivienda podemos afirmar finalmente:

- El elevado porcentaje de gasto en vivienda que las familias deben dedicar, conlleva a la disminución de otros gastos necesarios para la subsistencia. Así por ejemplo, la familia se ve obligada a sacrificar gastos en educación, salud, alimentación, recreación, etc., esto se vuelve más grave a medida que los ingresos son menores.

- Los bajos ingresos de la población no permiten el acceso a la vivienda, no solo a los sectores de bajos ingresos, sino a una buena parte de los sectores de ingresos medios, por lo que la vivienda se dirige a quienes puedan sufragar su elevado precio, y no a quienes realmente la necesitan.

5.5 LA CRISIS DE LA VIVIENDA Y EL CAPITAL PRIVADO. y acumulación de capital.

Si bien la situación de la vivienda en Colombia es difícil, las causas de este problema no son bien definidas por los distintos órganos de información del Gobierno Nacional. Debemos anotar que los recursos de las instituciones encargadas de suministrar vivienda en el país, provienen primordialmente del sector privado.

El ICT cuenta con una ayuda muy escasa del Presupuesto Nacional, sus recursos provienen en la mayor parte de la recuperación de cartera y de los recursos internos y externos, lo que implica una rentabilidad en sus inversiones que garantice el cumplimiento de obligaciones con los distintos sectores que lo financian.

Por su parte los recursos financieros del BCH provienen por una parte del Estado y por otra de la colocación en el mercado de sus Cédulas Hipotecarias y de Capitalización, también la colocación de Bonos Industriales, sección fiduciaria, la recuperación de cartera. Sus créditos están supeditados al sistema de ahorro y vivienda (UPAC).

Las corporaciones de Ahorro y Vivienda captan recursos a través de la emisión de certificados de valor constante (UPAC) y de las cuentas de ahorro privado. Uno de sus propósitos como empresa privada es maximizar ganancias, razón por la cual estas entidades financian vivienda hacia sectores de la población (media

y alta) que en realidad les permita obtener mayor rentabilidad y acumulación de capital.

Esta influencia del capital privado en la edificación se refleja en la gran participación en la financiación de la actividad constructora en la última década, especialmente por parte de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, su crecimiento de la participación total es importante, en cambio la participación de instituciones estatales como el ICT y BCH, va disminuyendo en relación al sector privado (Ver Cuadro 19).

En el cuadro mencionado se puede apreciar la disminución que ha sufrido la participación de financiación por parte del ICT, así en 1.972 su participación era del 31.62%, la más alta del período, mientras que en el último año analizado (1.980) solo llega al 12.49% del total. En cambio la participación de las CAV van en continuo aumento, llegando a participar en el año de 1.980 con más del 65% del total.

Como puede apreciarse, la participación del ICT constituye una participación muy baja en relación con las entidades de carácter privado. Se debe decir entonces, que la gran participación del capital privado dentro de la actividad constructora, repercute en forma negativa sobre los usuarios de vivienda. En efecto, la colocación de capitales por parte de los inversionistas supone de estos una ganancia que solo puede ser obtenida mediante su

CUADRO 19

EL ICT Y EL CREDITO A LA EDIFICACION
(En millones de \$)

Año	CAV a/	BCH b/	ICT c/	TOTAL d/	Participación e/ % del ICT
1.972	85.5	2.144.7	1.031.5	3.261.7	31.62
1.973	3.301.2	1.592.7	1.131.6	6.025.5	18.78
1.974	6.616.0	419.1	1.502.3	8.537.4	17.60
1.975	3.764.2	739.4	1.698.6	6.202.2	27.39
1.976	4.628.3	594.7	2.076.0	7.301.0	28.43
1.977	9.034.4	1.514.7	2.892.9	13.445.9	21.52
1.978	15.925.5	1.902.0	3.945.4	21.776.2	18.12
1.979	14.274.0	962.0	3.368.8	18.604.8	18.11
1.980	22.029.6	4.882.0	3.840.0	30.751.6	12.49

FUENTE: CAMACOL, BCH, ICT y las CAV. en: Revista de Planeación y Desarrollo Vol. XIV No. 1, Enero-Abril de 1.982. pág. 105.

a/ Préstamos entregados (excluyendo subrogaciones)
b/ Préstamos líquidos (excluyendo subrogaciones)
c/ Inversiones directas e indirectas
d/ En pesos corrientes
e/ Porcentajes: Esta Investigación.

(14) LENIN, V.I.: "El Imperialismo fase Superior del Capitalismo". Ed. en Lengua Extranjera. Pekón, 1975. P. 77.

incorporación al precio final de la vivienda, aumentando el precio de la vivienda a niveles que en ocasiones sobrepasan varias veces el costo real de la construcción.

Después de observar y demostrar la gran participación del capital privado dentro de la actividad constructora, es lógico que si ésta se encuentra en manos del capital privado siempre tendrá un carácter rentable y "... mientras el capitalismo es capitalismo, el exceso de capital no se consagra a la elevación del nivel de vida de las masas en un país determinado, ya que esto significaría la disminución de las ganancias de los capitalistas..." (14).

El carácter rentable de la vivienda en una sociedad donde los salarios son bajos, y en general la situación de la mayoría de la población es precaria, lleva a que la vivienda sea inaccesible a sectores cada vez más amplios de la población, obligando a las familias para la consecución de su vivienda a utilizar métodos como: la toma de terrenos urbanos, invasiones, construcción de barrios "piratas", etc. Esto quiere decir que pese a los esfuerzos que en cierta medida pueda realizar el gobierno para resolver el problema de la vivienda, la misma estructura capitalista del sector dedicado a resolverlo, entra en contradicción con los objetivos propuestos e impide su solución.

(14) LENIN, V.I., "El Imperialismo fase Superior del Capitalismo". Ed. en Lenguas Extranjeras. Pekón, 1975. P. 77.

ciencia de educación, nutrición, salud, diversiones, etc.

Cualquier solución del problema de la vivienda que tienda a ser definitivo debe contemplar una estrategia para aumentar los ingresos de la población, con el fin de estimular el ahorro, y el

CAPITULO 6

de adecuar el sistema financiero a la capacidad de pago de los usuarios para ampliar DEMANDA DE VIVIENDA por vivienda.

6.1 GENERALIDADES

Dentro de las principales limitantes al desarrollo del sector de la construcción de vivienda se encuentra que los sistemas de financiación que se orientan hacia la vivienda popular, son muy reducidos y no son los más adecuados. Para los sectores de ingresos medios y altos las limitaciones disminuyen por cuando están mitados recursos atiende a la mayor cantidad de familias, mientras utilizando los recursos y los orientan hacia edificaciones de viviendas amplias y sofisticadas, que representan deficiente uso de la tierra y de otros recursos disponibles.

El déficit anual que se presenta entre la demanda de viviendas en un amplio sector de la población y las que se realizan anualmente

para atenderla ha creado nuevos problemas, que se traduce en las ciudades en una gran proliferación de soluciones espontáneas, invasiónes y barrios piratas, que plantean la necesidad de esfuerzos adicionales para su control y tratamiento adecuado.

La causa fundamental del problema de la vivienda no es la escasez sino la insuficiencia de ingresos que va acompañada de la insufi-

ciencia de educación, nutrición, salud, diversiones, etc. siguientes aspectos:

Cualquier solución del problema de la vivienda que tienda a ser definitivo debe contemplar una estrategia para aumentar los ingresos de la población, con el fin de estimular el ahorro, y el de adecuar el sistema financiero a la capacidad de pago de los usuarios para ampliar la demanda efectiva por vivienda.

5. Alternativas de localización.

Dentro de las principales limitantes al desarrollo del sector de la construcción de vivienda se encuentra que los sistemas de financiación que se orientan hacia la vivienda popular, son muy reducidos y no son los más adecuados. Para los sectores de ingresos medios y altos las limitaciones disminuyen por cuando están utilizando los recursos y los orientan hacia edificaciones de viviendas amplias y sofisticadas, que representan deficiente uso de la tierra y de otros recursos disponibles. \$26.400.00, observándose una especial concentración en el tramo comprendido entre \$7.401 y \$18.200.

6.2 LA DEMANDA DE VIVIENDA EN PASTO. familias. Con ingresos desde \$26.401 a \$50.400 mensuales, existen 10.673 familias

El objetivo del estudio de la demanda de vivienda es cuantificar la demanda efectiva de vivienda de los estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto y determinar algunas características de esa demanda. Las familias perciben ingresos mensuales superiores a \$74.401.00.

La demanda efectiva se presenta por rangos de precios de la vivienda, estableciendo las características más deseadas a cada

nivel. Nuestra investigación presenta resultados sobre los siguientes aspectos:

1. Características socioeconómicas de las familias.
2. Tipo y estado de la vivienda actual y la deseada.
3. Capacidad adquisitiva.
4. Demanda efectiva e insatisfecha.
5. Alternativas de localización.
6. Procedencia de las familias.

6.2.1 Características socioeconómicas de las familias.- 20.1

6.2.1.1 Distribución de las familias según ingreso familiar. 20.2

En el Cuadro 20, se observa, que el 61.28% de las familias de Pasto tienen ingresos mensuales inferiores a \$26.400.00, observándose una especial concentración en el tramo comprendido entre \$7.401 y \$18.200, en el cual se ubican el 28.18% de las familias. Con ingresos desde \$26.401 a \$50.400 mensuales, existen 10.673 familias las cuales representan el 24.47% del total de las familias de la ciudad, solo el 7.79% de las familias presentan ingresos mensuales superiores a \$50.401 e inferiores a \$74.400, y únicamente el 4.82% de las familias perciben ingresos mensuales superiores a \$74.401.00.

Las familias de la ciudad de Pasto, según niveles de ingresos se encuentran distribuidos en los siguientes estratos socioeconómicos:

Estrato	Familias %
Bajo bajo	20.15
Bajo	42.77
Medio bajo	24.47
Medio medio	7.79
Medio alto	1.50
Alto	1.50

DISTRIBUCION DE LAS FAMILIAS SEGUN INGRESO FAMILIAR MENSUAL PASTO- 1.982

Rangos de Ingreso (\$)	Número de Familias	% del Rango
0 - 7.400	8.756	20.1
7.401 - 18.200	12.284	28.2
18.201 - 26.400	6.360	14.2
26.401 - 50.400	10.673	24.5
50.401 - 74.400	3.398	7.8
74.401 - 98.300	1.394	3.2
98.300 y más	697	1.6
TOTAL	43.562	100.0

FUENTE: Esta Investigación. de la construcción, edificios de vestuario y mecánica; ocupaciones estas que absorben el 24.67% de los jefes de familia (ver cuadro 11). Esta categoría ocupacional se ubica en todos los niveles de ingreso considerados, exceptuando el rango correspondiente al nivel socioeconómico alto. Según las cifras del cuadro citado an-

Las familias de la ciudad de Pasto, según niveles de ingresos se encuentran distribuidos en los siguientes estratos socioeconómicos:

<u>Estrato</u>	<u>Familias %</u>
Bajo bajo	20.15
Bajo	42.77
Medio bajo	24.47
Medio medio	7.79
Medio alto	3.22
Alto	1.60

4 Agricultores y ganaderos
5 Conductores y trabajadores no calificados
6 Artesanos, oficios de vestuario, mecánica y met.
7 Ocupación no bien definida.

6.2.1.2 Ocupación de los Jefes de hogar.

Esta parte de la investigación tiene en cuenta la actividad económica que tenían los jefes de familia en el momento de la encuesta. Para lo cual se han definido 7 categorías ocupacionales de acuerdo a clasificaciones del DANE.

La ocupación que ocupa mayor número de jefes de hogar en la ciudad de Pasto es la correspondiente a los artesanos, trabajadores de la construcción, oficios de vestuario y mecánica; ocupaciones estas que absorben el 24.67% de los jefes de familia (ver cuadro 21). Esta categoría ocupacional se ubica en todos los niveles de ingreso considerados, exceptuando el rango correspondiente al nivel socioeconómico alto. Según las cifras del cuadro citado an-

CUADRO 21

OCUPACION DE LOS JEFES DE HOGAR SEGUN NIVELES DE INGRESO MENSUAL

PASTO - 1.982

Niveles de Ingreso (\$)	TOTAL						
	1	2	3	4	5	6	7
							No.
							%
0 - 7.400	-	5.6	18.3	1.4	7.0	42.3	25.4
7.401 - 18.200	2.9	24.2	13.6	3.9	11.7	32.0	11.7
18.201 - 26.400	7.0	17.5	28.1	1.8	8.8	22.8	14.0
26.401 - 50.400	34.8	16.3	15.2	-	8.7	12.0	13.0
50.401 - 74.400	39.4	15.1	21.2	6.1	3.0	9.1	6.1
74.401 - 98.300	35.7	14.3	28.6	-	-	21.4	-
Más de 98.300	57.1	-	28.6	14.3	-	-	-
(Encuestas) #	60	61	71	9	31	93	377
TOTAL	%	15.92	16.18	18.83	2.39	6.22	24.67
							13.79
							100.0

FUENTE: Esta Investigación.

- 1 Profesionales, técnicos y funcionarios
- 2 Empleados de Oficina (públicos y priv.)
- 3 Vendedores y comerciantes

- 4 Agricultores y ganaderos
- 5 Conductores y trabajadores no agrícolas
- 6 Artesanos, oficios de vestuario, construc. y mec.
- 7 Ocupación no bien definida.

teriormente en esta categoría ocupacional su participación es mayor en los niveles de ingresos bajos y posee una tendencia decreciente a medida que el ingreso es creciente.

El segundo lugar de ocupación está dado por la categoría que agrupa a: vendedores, comerciantes y pequeños comerciantes, que representan el 18.83% de la ocupación. Esta categoría ocupacional se ubica prácticamente en todos los niveles de ingresos familiares. No dispone de los medios suficientes para entrar a probar sus ingresos.

El tercer lugar de generación de empleo dentro de los jefes de familia está representado por los empleados de oficinas (públicos y privados) al participar con el 16.18%, esta categoría se encuentra en todos los niveles de ingreso exceptuando los ingresos altos. Posteriormente se ubican los profesionales y técnicos (se incluye a trabajadores de la educación superior y media) que representan el 15.92% de la ocupación, con una mayor participación creciente en las familias con ingresos superiores a \$26.401.00.

En cuanto a los conductores y trabajadores no agrícolas tienen una participación en la ocupación del 8.22% de los jefes de hogar y especialmente se encuentran en los niveles de ingresos inferiores a \$26.401.00. Posteriormente las familias cuyo jefe tiene ocupaciones de agricultores o ganaderos, participan en la ocupación con el 2.39% siendo ésta la de menor participación dentro de las ocupaciones.

teriormente en esta categoría ocupacional su participación es mayor en los niveles de ingresos bajos y posee una tendencia decreciente a medida que el ingreso es creciente.

El segundo lugar de ocupación está dado por la categoría que agrupa a: vendedores, comerciantes y pequeños comerciantes, que representan el 18.83% de la ocupación. Esta categoría ocupacional se ubica prácticamente en todos los niveles de ingresos familiares.

El tercer lugar de generación de empleo dentro de los jefes de familia está representado por los empleados de oficinas (públicos y privados) al participar con el 16.18%, esta categoría se encuentra en todos los niveles de ingreso exceptuando los ingresos altos. Posteriormente se ubican los profesionales y técnicos (se incluye a trabajadores de la educación superior y media) que representan el 15.92% de la ocupación, con una mayor participación creciente en las familias con ingresos superiores a \$26.401.00.

En cuanto a los conductores y trabajadores no agrícolas tienen una participación en la ocupación del 8.22% de los jefes de hogar y especialmente se encuentran en los niveles de ingresos inferiores a \$26.401.00. Posteriormente las familias cuyo jefe tiene ocupaciones de agricultores o ganaderos, participan en la ocupación con el 2.39% siendo ésta la de menor participación dentro de las ocupaciones.

Por último, es de mencionar la categoría denominada ocupación no bien definida en donde se agrupan los jefes de hogar que no dieron información y los que no tienen una ocupación definida o no les convenía informar sus actividades. Como es de observar en la información anterior existen categorías ocupacionales en donde la actividad que se desarrolla es completamente independiente. Este hecho es muy frecuente en los estratos populares, creando serios problemas en la adjudicación de créditos para vivienda al no disponer de los medios suficientes para entrar a probar sus ingresos cuando son requeridos por las entidades financiadoras de los diferentes planes. Esta situación lleva a que estas familias tengan menos oportunidades para la adquisición de vivienda y se ubiquen como más desprotegidos.

Por lo anterior, es conveniente y aconsejable que se estudien y adopten medidas más efectivas para subsanar esta desventaja en las familias de bajos ingresos cuyo jefe de familia es un trabajador independiente.

6.2.1.3 Forma de tenencia de la vivienda. (Cuadro 22)

Las formas de tenencia de la vivienda se considera como uno de los factores que inciden en la estabilidad familiar. La necesidad de una familia es ser propietaria de la vivienda que habita, y no solo es una aspiración sino una forma de incrementar el ahorro familiar, así tenga que sacrificar otras necesidades bá-

sicas.

En la ciudad de Pasto el 54.81% de las familias de todos los estratos considerados habitan en la actualidad en viviendas de su propiedad. El 43.07% lo hace como arrendatarios y el 2.12% en otras modalidades de tenencia, especialmente el usufructo y la invasión, considerando que los barrios de invasión en la ciudad de Pasto son mínimos.

Niveles de Ingreso (\$)	Vivienda propia	Vivienda alquilada	en otra forma	total
Más de la mitad de las familias con ingresos mensuales superiores a \$7.401.00, son propietarios de la vivienda en que residen. El porcentaje de propietarios asciende paulatinamente con los ingresos hasta llegar al 94.55% para ingresos mayores a \$98.300.00 mensuales.	94.55	45.54	-	100.0
50.400	85.22	31.78	-	100.0
50.401 - 74.400				

La situación crítica se presenta para familias de ingresos menores o iguales a \$7.400.00 donde el 54.50% de las familias son arrendatarias y el 2.89% presentan "otra" forma de tenencia. El 49.11% de las familias con ingresos que van desde \$7.401.00 hasta \$18.200.00 son arrendatarias. En estos casos las viviendas ocupadas no reúnen las condiciones necesarias para ser consideradas como normales.

El porcentaje de arrendatarios disminuye a medida que los niveles de ingresos familiares aumentan.

6.2.2 El Déficit Habitacional.

El fracaso de los planes gubernamentales para solucionar el problema de la vivienda en Colombia, se patentiza en el agravamiento del déficit habitacional, tanto cuantitativo como cualitativo. El fal-

CUADRO 22

TENENCIA DE LA VIVIENDA EN PASTO 1.982 SEGUN NIVELES DE INGRESO

Niveles de Ingreso (\$)	Vivienda propia	Vivienda alquilada	en otra forma	total
0 - 7.400	42.61	54.50	2.89	100.0
7.401 - 18.200	49.56	49.11	1.33	100.0
18.201 - 26.400	63.02	36.98	-	100.0
26.401 - 50.400	54.46	45.54	-	100.0
50.401 - 74.400	68.22	31.78	-	100.0
74.401 - 98.300	72.83	27.17	-	100.0
98.300 y más	94.55	5.45	-	100.0
TOTALES	54.81	43.07	2.12	100.0

FUENTE: Esta Investigación.

Se define como vivienda normal aquella que dispone de condiciones mínimas indispensables para que sea habitada, tales como: una estructura física apropiada, separación de servicios, disponibilidad de un espacio mínimo de la vivienda por persona y disponibilidad de servicios de acueducto, alcantarillado y energía eléctrica.

6.2.2 El Déficit Habitacional.

El fracaso de los planes gubernamentales para solucionar el problema de la vivienda en Colombia, se patentiza en el agravamiento del déficit habitacional, tanto cuantitativo como cualitativo. El faltante de vivienda crece debido al vertiginoso aumento de la población y la migración campesina a los centros urbanos, además la formación de nuevas familias refuerzan cada vez más la necesidad de incrementar la construcción de viviendas, puesto que si no se realiza se empeora el bienestar social, dando margen como se anota anteriormente al surgimiento de barrios subnormales, y aumentando el hacinamiento en algunas zonas de las principales ciudades.

El déficit cuantitativo de vivienda tiene presente únicamente las necesidades de vivienda mediante la comparación del número de familias consanguíneas con el número de viviendas existentes en un período determinado. Este déficit no incluye la calidad de vida de los habitantes de las viviendas en particular.

Mientras que el déficit cualitativo estima el déficit, analizando aspectos de bienestar social que ofrecen las viviendas, y pretende definir como vivienda normal aquella que dispone de condiciones mínimas indispensables para que sea habitada, tales como: una estructura física apropiada, separación de servicios, disponibilidad de un espacio mínimo de la vivienda por persona y disponibilidad de servicios de acueducto, alcantarillado y energía eléctrica.

utilizada por el CENAC para las proyecciones donde: F_t = Número de familias en el año t .
En la presente investigación se pretende calcular el déficit cuantitativo.

P_t = Población proyectada para el año t .
 m = Número de personas por familia.

- Proyección del Déficit

El crecimiento poblacional, se estimó mediante la comparación de la proyección del déficit cuantitativo depende del número de viviendas y del número de familias consanguíneas, la proyección de las familias depende de dos factores: el crecimiento de la población y el número de personas por familias. Como se sabe, el crecimiento poblacional puede ser causado por elementos vegetativos o por factores migratorios; en cambio el número de personas por familia depende de múltiples factores socioeconómicos tanto internos como externos a la familia misma. Entonces la proyección de las familias depende de la población proyectada y del número de personas por familia. sus condiciones sociales intrínsecas, supone pequeñas variaciones).

Para la proyección de las familias se aplicó la fórmula:

Para la proyección de las viviendas se considera el aumento real de las viviendas legales, $F_t = \frac{P_t}{m}$ (2) las aquellas que se construyeron mediante las licencias de construcción incluidas las del

(1) CENAC. Déficit Cuantitativo de Vivienda en Colombia y Proyecciones. CEN-80-81. Bogotá 1.980. pág. 3-4
conciencias que se explotaron en el período 1977 - 1982 y que se encuentran en el Cuadro 9 de la Oferta.

(2) CENAC. Op. Cit. Pág. 17

utilizada por el CENAC para las proyecciones donde:

F_t = Número de familias en el año t .

P_t = Población proyectada para el año t .

m = Número de personas por familia.

El crecimiento poblacional, se estimó mediante la comparación de los datos de población para la ciudad de Pasto según el DANE para 1.973, y los cálculos de población para 1.982 según esta investigación. De la comparación se obtuvo una tasa de crecimiento ($r = 0.0328$), que se aplicó la misma para las respectivas proyecciones 1.983 - 1.991.

El número de personas por familia es de 5.23 que es el encontrado para 1.982 según los tabulados obtenidos de las encuestas de la presente investigación. Este número se considera fijo en el tiempo de proyección (que por sus condiciones sociales intrínsecas, supone pequeñas variaciones).

Para la proyección de las viviendas se considera el aumento real de las viviendas legales, que son todas aquellas que se construyeron mediante las licencias de construcción incluidas las del ICT, BCH y CAV, exceptuando los lotes con servicios del ICT. Licencias que se expidieron en el período 1977 - 1982 y que se encuentran en el Cuadro 9 de la Oferta.

En cuanto a las viviendas ilegales, se considera que su cuantificación es demasiado compleja; de allí que para la ciudad de Pasto no existan cifras reales por parte de ninguna institución (privada o pública).

Para la proyección de las viviendas se optó por el método de los "Mínimos Cuadrados", teniendo en cuenta los datos del total de la oferta de vivienda para el período 1.977-1.982 que aparecen en el Cuadro 9.

Procedimiento:

Estimamos la ecuación de Ajuste Lineal de la forma:

$$y^* = a + bx$$

Donde:

$$a = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(55)(129.762) - (15)(344.209)}{6(55) - (15)^2} = 18.798$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

CUADRO 23

DEFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA Y PROYECCIONES EN PASTO

Año	Número Familias	Número Viviendas	Deficit de Viviendas	% del Deficit
1.982	43.562	24.201	19.361	44.44
1.983	44.991	25.590	19.401	43.12
1.984	46.466	26.722	19.744	42.49
1.985	47.990	27.854	20.136	41.96
1.986	49.565	28.986	20.579	41.52
1.987	51.190	30.118	21.072	41.16
1.988	52.869	31.250	21.619	40.89
1.989	54.603	32.382	22.221	40.70
1.990	56.394	33.514	22.880	40.57
1.991	58.244	34.646	23.598	40.52

FUENTE: Esta Investigación.

CUADRO 23

DEFICIT CUANTITATIVO DE VIVIENDA Y PROYECCIONES EN PASTO

Año	Número Familias	Número Viviendas	Deficit de Viviendas	% del Deficit
1.982	43.562	24.201	19.361	44.44
1.983	44.991	25.590	19.401	43.12
1.984	46.466	26.722	19.744	42.49
1.985	47.990	27.854	20.136	41.96
1.986	49.565	28.986	20.579	41.52
1.987	51.190	30.118	21.072	41.16
1.988	52.869	31.250	21.619	40.89
1.989	54.603	32.382	22.221	40.70
1.990	56.394	33.514	22.880	40.57
1.991	58.244	34.646	23.598	40.52

FUENTE: Esta Investigación.

$$b = \frac{(6) (344.209) - (15) (129.762)}{6 (55) - (15)^2} = 1.132$$

Por lo tanto la ecuación de ajuste es:
 incluye el déficit cuantitativo, es decir, no tiene en cuenta las condiciones financieras de la vivienda existente, lo que permitiría observar una mayor magnitud del problema.

Los resultados obtenidos mediante esta función de estimación se encuentran en el cuadro 16, los cuales muestran el déficit habitacional cuantitativo en la ciudad de Pasto para el año 1.982 y proyecciones hasta 1.991.

Estas cifras muestran una tendencia creciente en términos cuantitativos, y el déficit pasa de 19.361 en 1.982 a 23.568 viviendas en 1.991; no así en términos porcentuales por cuanto en 1.982 el déficit habitacional afecta al 44.44% de las familias, observándose una disminución de 3.92%, cifra no significativa para el período, esto muestra la ineficacia e incapacidad de los diferentes planes y programas para solucionar el déficit de vivienda.

Manteniendo la misma construcción promedio de viviendas durante el período 1.977 - 1.982 y las nuevas expectativas futuras en materia de construcción de vivienda, se espera para 1.991 un déficit de 23.568 viviendas; aún bajo este supuesto se presente un incremento de 4.229 viviendas en el déficit en el período de

proyección, lo cual supone que el problema de la vivienda se acentúa cada vez más.

El cuadro anterior muestra solamente el déficit cuantitativo, no incluye el déficit cualitativo, es decir, no tiene en cuenta las condiciones física e higiénicas de la vivienda existente, lo que permitiría observar una mayor magnitud del problema.

6.2.3 Cuantificación de la Demanda Efectiva.

Para lograr cuantificar la Demanda Efectiva se procedió a través de varias etapas, en las cuales se analiza la posición de las familias demandantes hacia el mercado y su poder de compra. Estas etapas operan mediante un proceso metodológico "depurando" y "filtrando" el conglomerado de demandantes que aspira a comprar vivienda en el mercado de la ciudad de Pasto.

6.2.3.1 Demanda potencial por vivienda.

De acuerdo al concepto teórico de Demanda Potencial por Vivienda (3), se tiene que: Originalmente se estipula que cualquier familia existente en la ciudad de Pasto en los diferentes estratos so-

(3) "Demanda de Vivienda, Actividad Edificadora y Oferta de Edificaciones en Cali". CEN-115-83. Bogotá, Enero 1.983, p. 35. CENAC.

cioeconómicos puede constituirse en demandante de vivienda. Bajo este criterio la demanda potencial en la ciudad de Pasto estaría conformada por 43.562 familias.

Para realizar el análisis de la demanda potencial partimos de los niveles de ingreso de las familias. La demanda potencial se distribuye por niveles de ingreso como se observa en el Cuadro 24, incluidos los tramos de precios de venta de las viviendas para los diferentes estratos socioeconómicos.

Con los criterios anteriores, la demanda potencial se encuentra concentrada en los grupos familiares con ingresos mensuales inferiores a \$26.400.00 con el 62.89% del total. En el rango de ingresos que va desde \$26.401 hasta \$50.400, se ubica el 24.49% de las familias, es decir, que con ingresos inferiores a \$50.400, se encuentran localizadas el 87.38% de las familias. El 12.62% de las familias restantes se distribuyen de la siguiente manera: El 7.77% poseen ingresos entre \$50.401 y \$74.400, el 3.22% poseen ingresos entre \$74.401 y \$98.300 y el 1.60% de las restantes familias tienen ingresos mensuales superiores a \$98.300.00.

Como se puede apreciar la demanda potencial es mayor para precios de venta de viviendas inferiores a \$700.000, correspondiendo el 20.15% a precios de vivienda inferiores a \$300.000 y que asciende a 8.756 familias.

6.2.3.2 Deseo de adquirir vivienda.

Según el Cuadro 25, el 66.08% de las familias de los diferentes estratos considerados expresó su interés en comprar vivienda.

Este deseo se constituye en uno de los filtros, el primero que se aplica a la demanda potencial. Realizados los cálculos correspondientes, se tiene la siguiente distribución por precios:

CUADRO 24
DEMANDA POTENCIAL SEGUN NIVELES DE INGRESO Y PRECIO DE VENTA DE LAS VIVIENDAS

Niveles de Ingreso (\$)	Precio de venta de la vivienda (en miles de \$)	Demanda potenc. No. de familias	% de Familias
0 - 7.400	Hasta 300	8.756.073	20.15
7.401 - 18.200	300 - 700	12.284.128	28.18
18.201 - 26.400	700 - 1.125	6.360.991	14.56
26.401 - 50.400	1.125 - 1.750	10.673.333	24.49
50.401 - 74.400	1.750 - 2.100	3.398.145	7.77
74.401 - 98.300	2.100 - 3.500	1.394.693	3.22
98.300 y más	3.500 y más	691.195	1.60
TOTAL		43.562	100.00

FUENTE: Esta Investigación.

La demanda potencial se ha reducido a 23.348 familias que desean adquirir vivienda, observándose una disminución del 34.9% que manifestaron a Diciembre de 1.982 no desear adquirir vivienda.

Deseo de adquirir vivienda, según nivel de ingreso y tenencia.

Esta parte correspondiente a los deseos de las familias de ad-

6.2.3.2 Deseo de adquirir vivienda.

Según el Cuadro 25, el 65.08% de las familias de los diferentes estratos considerados expresó su interés en comprar vivienda.

Este deseo se constituye en uno de los filtros, el primero que se aplica a la demanda potencial. Realizados los cálculos correspondientes, se tiene la siguiente distribución por precios:

Precio de venta de la vivienda (miles de \$)			Familias que desean comprar vivienda	
	Hasta 400	- 300	5.873	100.0
	300	- 700	8.128	100.0
7.401	700	- 1.125	3.991	100.0
14.201	1.125	- 1.750	7.333	100.0
26.401	1.750	- 2.100	2.145	100.0
38.401	2.100	- 3.500	683	100.0
74.401	3.500 y más		195	100.0
Más de 90.401				

La demanda potencial se ha reducido a 28.348 familias que desean adquirir vivienda, observándose una disminución del 34.9% que manifestaron a Diciembre de 1.982 no desear adquirir vivienda.

- Deseo de adquirir vivienda, según nivel de ingreso y tenencia.

En esta parte correspondiente a los deseos de las familias de ad-

quiere una vivienda, relacionamos los niveles de ingreso de los diferentes estratos socioeconómicos y el tipo de tenencia de las viviendas de las familias, con los deseos de adquirir una vivienda de los mismos (familias). Para esto se elaboró el Cuadro 26, del cual se obtuvieron las siguientes conclusiones:

CUADRO 25

DESEO DE ADQUIRIR VIVIENDA EN PASTO

1.982

Ingreso Mensual (\$)	PORCENTAJES		TOTAL
	Desea SI	Adquirir vivienda NO	
0 - 7.400	67.07	32.93	100.0
7.401 - 18.200	66.17	33.83	100.0
18.201 - 26.400	62.75	37.25	100.0
26.401 - 50.400	68.71	31.29	100.0
50.401 - 74.400	63.13	36.87	100.0
74.401 - 98.300	49.00	51.00	100.0
Más de 98.300	27.98	72.02	100.0
PARTICIPACION (%)	65.08	34.92	100.0

FUENTE: Esta Investigación.

El número de arrendatarios y otros (usufructuarios) totales aumenta a medida que disminuyen los niveles de ingreso. En la adquisición de vivienda se observa un desarrollo progresivo o autocostrucción, la práctica de la invasión y la formación de barrios piratas.

El número de arrendatarios y otros (usufructuarios) totales aumenta a medida que disminuyen los niveles de ingreso. En la adquisición de vivienda se observa un desarrollo progresivo o autocostrucción, la práctica de la invasión y la formación de barrios piratas.

quirir una vivienda, relacionamos los niveles de ingreso de los diferentes estratos socioeconómicos y el tipo de tenencia de las viviendas de las familias, con los deseos de adquirir una vivienda de las mismas (familias). Para esto se elaboró el Cuadro 26, del cual se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. El número de propietarios aumenta en la medida en que aumentan los niveles de ingreso. En su totalidad los propietarios están representados por el 54.81%, dejando ver la composición según el nivel de ingreso de los que ya han obtenido vivienda y cancelado en su totalidad, y de los que se encuentran adquiriéndola o sea que la están pagando (considerados en el cuadro como propietarios).

Se puede apreciar que en los grupos familiares cuyos ingresos comprendidos entre \$7.401 y \$50.400, únicamente el 55.7% en promedio son propietarios, la mayoría ha adquirido su vivienda basándose en sistemas de financiación institucional. Mientras que en el rango de ingresos inferiores a \$7.400 únicamente el 42.6% de las familias son propietarias; estos grupos han adquirido su vivienda apoyándose en el desarrollo progresivo o autoconstrucción, la práctica de la invasión y la formación de barrios piratas.

2. El número de arrendatarios y otros (usufructuarios) totales aumenta a medida que disminuyen los niveles de ingreso. En la

CUADRO 26

FAMILIAS QUE DESEAN ADQUIRIR VIVIENDA SEGUN NIVELES DE INGRESO Y TENENCIA DE VIVIENDA

PASTO - 1.982

Niveles de Ingr. (\$)		0-7.400	7.401-18.200	18.201-26.400	26.401-50.400	50.401-74.400	74.401-98.300	Más de 98.300	TOTAL
CONCEPTOS									
A. No. total de Familias		8.756	12.284	6.350	10.673	3.398	1.394	697	43.562
1. Propriet. Totales:									
No.		3.731	6.088	4.008	5.813	2.318	1.015	659	23.873
%		42.6	49.6	63.0	54.5	68.2	72.8	94.5	54.8
1.1 Que desean Viv.:									
No.		1.853	2.829	1.756	3.414	1.658	683	195	12.388
1/ %		21.2	23.0	27.6	32.0	48.8	49.0	28.0	28.4
2. Arrend. y otros tot.:									
No.		5.025	6.196	2.352	4.860	1.080	379	38	19.689
%		57.4	50.4	37.0	47.5	31.8	27.2	5.5	45.2
2.1 Que desean Viv.:									
No.		4.020	5.299	2.235	3.319	487	-	-	15.959
2/ %		45.9	43.1	35.1	31.1	14.3	-	-	36.6
B. Familias con deseos de adquirir vivienda:									
C. % (B) / (A)									

2. ciudad de Pasto más del 65% de los arrendatarios se encuentran ubicados en los niveles de ingresos bajos.

(renglón A), encontramos que a medida que aumenta el nivel de El grupo de los arrendatarios se incrementa cada vez más por los nuevos hogares que cada día se van formando. Este grupo

presiona la construcción de nuevas viviendas, con el fin de terminar con el sacrificio que implica el pago de un arriendo, suma que podría disponerse para la amortización de su propia

6. vivienda.

3. Cerca de uno de cada dos propietarios tienen deseos de adquirir una vivienda adicional o mejorar la actual. En este grupo, (de propietarios) la mayor concentración de familias que desean vivienda, porcentualmente se encuentran ubicados en los niveles de ingresos medios, esto obedece, por una parte a que tratan de imitar patrones de consumo de los grupos familiares de ingresos altos, y por otra parte, desean adquirir vivienda no como bien de consumo sino como bien de inversión.

4. Así mismo el 36.6% del total de las familias en la ciudad de Pasto son arrendatarios que desean vivienda propia, estos se convierten en el 81.1% de los arrendatarios totales (45.2%), cifra por demás significativa en cuanto a demanda de vivienda como bien de consumo, el 18.9% restante prefieren mantener su condición de arrendatarios.

5. Al comparar el número total de familias con deseos de adquirir vivienda (renglón B) con el total de familias de la ciudad (renglón A), encontramos que a medida que aumenta el nivel de ingresos esta relación disminuye; mientras que la relación de propietarios con deseos de adquirir vivienda y el total de las familias aumenta a medida que aumenta el nivel de ingresos (1.1) es decir la demanda de vivienda como bien de inversión.

6. Al establecer la relación de las familias propietarias con deseos de adquirir vivienda (1.1) con el volumen total de familias en la ciudad de Pasto (renglón A), encontramos que esta relación es significativa en su conjunto (28.4%). Este resultado puede obedecer a varios motivos, entre ellos puede considerarse los siguientes: las familias ven como alternativa de incrementar sus ingresos en la inversión de bienes raíces (esto se debe a que el mercado financiero en la ciudad de Pasto es reducido o se tiene poco conocimiento de él, y por lo tanto, de otras alternativas de inversión); existe una buena rentabilidad de la finca raíz, posiblemente porque los arrendatarios no conocen muy bien la ley en cuanto a cánones de arrendamiento, y éste no se ha mantenido congelado; o simplemente porque muchas familias desean cambiar su residencia por otra que les represente mejores condiciones de bienestar y de "status social".

De acuerdo al análisis anterior la vivienda se desea no solo

como bien de consumo (para vivir en ella, habitarla, para usarla), sino también como bien de inversión o capital.

Desde el punto de vista de bienestar (consumo) y redistributivo consideramos que la demanda de vivienda como bien de inversión no es tan importante, como sí lo es la demanda de vivienda como bien final, por lo tanto dentro de la presente investigación trataremos ampliamente este tipo de demanda (vivienda como bien final o de consumo).

6.2.3.3 Capacidad de pago de la cuota inicial.

Según la metodología del CENAC (4), en cuanto a capacidad de pago de la cuota inicial considera que: En el rango inferior (ingresos familiares inferiores a \$7.400 mensuales), la capacidad de ahorro para adquirir vivienda es bajo, solo alrededor de una tercera parte de las familias tendrían el ahorro requerido, sacrificando otras necesidades indispensables para el bienestar.

En el rango siguiente con ingresos familiares entre \$7.401 y \$18.200 mensuales, solo el 40% de las familias que quieren adquirir vivienda podrían pagar la cuota inicial correspondiente; para grupos familiares comprendidos entre \$18.201 y \$26.400, el 45% de estas familias.

(4) CENAC. "Necesidades y Mercado de vivienda en Colombia". CEN-93-81. Bogotá, Octubre de 1.981. ps. 14-15.

familias podrían pagar la cuota inicial; en su orden los grupos familiares con ingresos que van desde \$26.401 hasta \$50.400, el 50% podrían pagar la cuota inicial; en el rango siguiente las familias con ingresos comprendidos entre \$50.401 y \$74.400 un 55%; los grupos familiares con ingresos mensuales entre \$74.401 y \$98.300 podrían pagar la cuota inicial un 60% de esas familias y por último los grupos familiares con ingresos mensuales superiores a \$98.300, el 75% de las familias podrían asumir el pago de la cuota inicial correspondiente.

Así mismo se ha estimado que un 30% de las familias que no pueden adquirir vivienda del estrato socioeconómico en el cual están ubicadas desde el punto de vista de su ingreso, se pueden trasladar al estrato inmediatamente inferior. Pero solamente el 10% de estas familias se podrían convertir en demanda efectiva, porque por efectos de demostración las familias de un determinado estrato imitan o tratan de imitar los patrones de consumo del estrato superior y difícilmente aceptan trasladarse a patrones inferiores (Ver Cuadro 27).

6.2.3.4 Capacidad de pago de la cuota mensual.

En el Cuadro 28, se presenta el número de familias que tienen capacidad de pago de la cuota mensual. Para esto se tuvo en cuenta la metodología del CENAC (5) que ha encontrado que un 80% de las

CUADRO 27

CAPACIDAD DE PAGO DE LA CUOTA INICIAL POR NIVELES DE INGRESO

PASTO - 1.982

Niveles de Ingreso (\$)	Disponibilidad 1/ de cuota inicial %	Total familias que desea vivienda	Disponen de cuota inic.	Familias con capacidad 10% de cuota inic.	Familias con capacidad de cuota inic.
0 - 7.400	33	5.873	1.938	325	2.263
7.401 - 18.200	40	8.128	3.251	180	3.431
18.201 - 26.400	45	3.991	1.796	367	2.163
26.401 - 50.400	50	7.333	3.667	118	3.785
50.401 - 74.400	55	2.145	1.180	41	1.221
74.401 - 98.300	60	683	410	15	425
98.300 y más	75	195	146	-	146
TOTAL FAMILIAS		28.348	12.388		13.434

FUENTE: Esta Investigación.

1/ Porcentajes: Según CENAC, P. 14, Op. Cit.

familias que pueden pagar la cuota inicial, tienen capacidad de pago de la cuota mensual en el estrato en el cual están ubicadas por nivel de ingreso. También el 100% de las familias, que de un determinado estrato se pasa al estrato inmediatamente inferior para pagar la cuota inicial, su capacidad de pago mensual, es el mismo 100% que en el estrato inmediatamente superior.

CUADRO 28

CAPACIDAD DE PAGO DE LA CUOTA MENSUAL POR NIVELES DE INGRESO - PASTO. 1.982

Niveles de Ingreso (\$)	Total Familias que disponen de cuota inic.	80%	10%	Familias con capacidad de cuota mensual
0 - 7.400	1.938	1.550	325	1.875
7.401 - 18.200	3.251	2.601	180	2.781
18.201 - 26.400	1.796	1.437	367	1.804
26.401 - 50.400	3.667	2.934	118	3.052
50.401 - 74.400	1.180	944	41	985
74.401 - 98.300	410	328	15	343
98.300 y más	146	117	-	117
TOTAL FAMILIAS	12.388			10.957

FUENTE: Esta Investigación.

Lo anterior es válido manteniendo los actuales sistemas de financiación. La demanda efectiva según precio/Upac es la siguiente:

familias que pueden pagar la cuota inicial, tienen capacidad de pago de la cuota mensual en el estrato en el cual están ubicadas por nivel de ingreso. También el 100% de las familias, que de un determinado estrato se pasa al estrato inmediatamente inferior para pagar su cuota inicial, puede pagar la cuota mensual, es decir es el mismo 10% de las familias que desean vivienda.

Como se puede observar hay factores que afectan el comportamiento de la demanda efectiva, así por ejemplo tenemos las nuevas medidas que reglamentaron la financiación de vivienda en el país (Decretos 2928 y 2929 de 1.982). Para precios inferiores a 5.000 UPACS, la cuota mensual se ha constituido en la principal limitación para adquirir vivienda. Esto como consecuencia del aumento que se produce en la financiación a largo plazo, al reducir los porcentajes de cuota inicial.

Para vivienda de precio de 5.000 a 10.000 UPACS la cuota inicial continuará siendo el principal obstáculo para la compra de vivienda por parte de las familias interesadas.

Lo anterior es válido manteniendo los actuales sistemas de financiación. La demanda efectiva según precio/upac es la siguiente:

El número de familias que pueden pagar las cuotas inicial y mensual, son aquellas que manifestaron estar en capacidad de pagar

Precio Upac de la vivienda	Demanda efectiva No. de Familias	%
Hasta - 1.000	4.656	42.5
1.000 - 2.500	4.856	44.3
2.500 - 5.000	985	9.0
5.000 - 10.000	460	4.2

Como demandantes efectivos consideramos a aquellas familias que tienen capacidad de pago, tanto de la cuota inicial como de la cuota mensual correspondiente. El 86.8% de la demanda efectiva corresponde a viviendas de precio inferior a 2.500 UPACs. Para precios superiores a 2.500 UPACs existen 1.445 demandantes efectivos, o el 13.2% del total.

El Cuadro 29, muestra un total de 13.434 familias con capacidad de pago de la cuota inicial y mensual.

6.2.4 Demanda Efectiva.

La demanda efectiva denota la magnitud de la demanda real de vivienda, es decir, aquella que tiene en cuenta la capacidad de compra de las familias, así sea de una forma aproximada.

Como filtro final y más importante para cuantificar la demanda efectiva, hemos considerado la capacidad de pago de las cuotas inicial y mensual, y corresponden a las viviendas que las familias manifestaron interés en adquirirla. El filtro se aplicó a las 28.348 familias (Demanda Potencial que tiene interés en comprar vivienda).

3. Capacidad de pago cuota inicial : 13.434
El número de familias que pueden pagar las cuotas inicial y mensual, son aquellas que manifestaron estar en capacidad de pagar

una cantidad de dinero igual o menor a la correspondiente al tramo de precios de vivienda en el que se encuentran ubicadas en función de sus ingresos familiares. Las cuotas presentan una relación lógica con los niveles de ingreso familiar de los diferentes estratos tomados como base para la presente investigación.

Como demandantes efectivos consideramos todas aquellas familias que tienen capacidad de pago, tanto de la cuota mensual como de la cuota inicial correspondiente.

El Cuadro 29, muestra un total de 13.434 familias con capacidad de pago de la cuota inicial y únicamente 10.957 familias que pueden asumir el pago de la cuota mensual; entonces la capacidad de pago de la cuota inicial y mensual es de 10.957 familias, las cuales constituyen la demanda efectiva por vivienda en los diferentes estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto.

Los demandantes efectivos representan el 38.65% de la demanda potencial con deseos de adquirir vivienda. Para mayor claridad presentamos el proceso seguido:

- FUENTE: Esta Investigación.
- | | |
|------------------------------------|----------|
| 1. Demanda Potencial | : 43.562 |
| 2. Desean comprar vivienda | : 28.348 |
| 3. Capacidad de pago cuota inicial | : 13.434 |
| 4. Capacidad de pago cuota mensual | : 10.957 |
| 5. Demanda efectiva | : 10.957 |

Para efectos de llegar a la demanda efectiva se tuvo en cuenta la metodología que utiliza el CENAC (6), en cuanto a capacidad de pago de la cuota inicial y mensual en relación con la capacidad de ahorro requerido y la proporción del ingreso destinado a gastos en vivienda. De aquí se deduce que la distribución de los ingresos estructura la demanda efectiva para la compra de vivienda en diferentes niveles de precios.

CUADRO 29

FAMILIAS CON CAPACIDAD DE PAGO DE LAS CUOTAS INICIAL Y MENSUAL POR NIVELES DE INGRESO

PASTO - 1.982

6.2.5 Demanda Insatisfecha

Precio de venta de la vivienda (En miles de \$)	No. de familias con capacidad de pago	Cuota Mensual	Cuota Inicial	No. de Familias con capacidad de pago	Demanda efectiva
Hasta - 300	1.875	2.263	1.875	1.875	1.875
300 - 700	2.781	3.431	2.781	2.781	2.781
700 - 1.125	1.804	2.163	1.804	1.804	1.804
1.125 - 1.750	3.052	3.785	3.052	3.052	3.052
1.750 - 2.100	985	1.221	985	985	985
2.100 - 3.500	343	425	343	343	343
3.500 y más	117	146	117	117	117
TOTAL FAMILIAS	10.957	13.434	10.957	10.957	10.957

FUENTE: Esta Investigación.

(6) CENAC. "Necesidades y mercado de vivienda en Colombia". CEN-93 - 81. Bogotá, Octubre de 1981. Págs. 14 - 17.

(7) MARVAEZ, José Ignacio. "Déficit de vivienda popular en Pasto". Tesis de grado. Fac. de Economía. Universidad de Narino. 1982. Pasto, pág. 104.

Para efectos de llegar a la demanda efectiva se tuvo en cuenta la metodología que utiliza el CENAC (6), en cuanto a capacidad de pago de la cuota inicial y mensual en relación con la capacidad de ahorro requerido y la proporción del ingreso destinado a gastos en vivienda. De aquí se deduce que la distribución de los ingresos estructura la demanda efectiva para la compra de vivienda en diferentes niveles de precios. 1.982

6.2.5 Demanda Insatisfecha.-

La demanda insatisfecha es la resultante de descontar la oferta total de viviendas, de la demanda efectiva. El concepto de demanda insatisfecha permite llegar a conclusiones que se utilizan luego para las respectivas recomendaciones.

En el Cuadro 30, observamos la demanda insatisfecha para los diferentes estratos de niveles de precios considerados para la ciudad de Pasto en 1.982.

La oferta total en los diferentes niveles de precios registró un total de 796 viviendas, superando en 29.4% a la del año inmediatamente anterior que según investigación de José I. Narváez M (7).

(6) CENAC. "Necesidades y mercado de vivienda en Colombia". CEN-93 - 81. Bogotá, Octubre de 1981. Págs. 14 - 17.

(7) NARVAEZ, José Ignacio. "Déficit de vivienda popular en Pasto". Tesis de grado. Fac. de Economía. Universidad de Nariño. 1982. Pasto, pág. 164.

presenta una oferta total de 815 viviendas para 1.981.

Las viviendas cuyo precio supera los \$2.100.000 registran una demanda insatisfecha de 363 viviendas, sin presentar excusa de oferta hacia estos sectores como se esperaba; sector que resulta de gran importancia.

CUADRO 30

DEMANDA INSATISFECHA DE VIVIENDA POR PRECIOS DE VENTA La demanda insatisfecha en este sector, se debe a que los constructores

PASTO - 1.982

Precios de venta (Miles de \$)	Demanda efectiva	Oferta *	Demanda insatisfecha
Hasta - 300	1.875	-	1.875
300 - 700	2.781	401	2.380
700 - 1.125	1.804	103	1.701
1.125 - 1.750	3.052	86	2.966
1.750 - 2.100	985	109	876
2.100 - 3.500	343	77	266
3.500 y más	117	20	97
TOTALES	10.957	796	10.161

FUENTE: Esta Investigación.

* Sin incluir sistemas de autoconstrucción y lotes con servicios del ICT.

Para el tramo de precios de vivienda comprendida entre \$300 y \$1.125 (en miles), se observa la mayor demanda insatisfecha con 2.966 unidades familiares, a pesar de que el ICT es

presenta una oferta total de 615 viviendas para 1.981. 982).

Las viviendas cuyo precio supera los \$2.100.000 registran una demanda insatisfecha de 363 viviendas, sin presentar exceso de oferta hacia estos sectores como se esperaba; sector que resulta de grandes expectativas para los constructores particulares. La demanda insatisfecha en este sector, se debe a que los constructores privados no construyen viviendas de estos precios, en la medida en que los demandantes efectivos estarían dispuestos a adquirirla, y posiblemente las medidas del actual gobierno crean incertidumbre por la construcción de vivienda suntuaria. Estos demandantes solucionan su problema habitacional adquiriendo viviendas que se ofrecen a sectores inferiores, ejerciendo un desplazamiento de esos sectores.

El tramo más favorable es el correspondiente a viviendas cuyos precios oscilen entre \$1.125 y \$2.100 (miles), en el cual existe una demanda insatisfecha de 3.842 unidades; hacia este tramo se orientan los constructores privados en mayor medida, por cuanto existe una garantía de pago por encontrarse en estos sectores grupos familiares con una relativa estabilidad laboral y por ende de sus ingresos familiares.

Para el tramo de precios de vivienda comprendida entre \$300 y \$1.125 (en miles), se observa la mayor demanda insatisfecha con un total de 4.098 unidades familiares, a pesar de que el ICT es

el que presenta la mayor oferta (382 soluciones en 1.982).

Viviendas con precios inferiores a \$300.000, no se presenta oferta alguna, considerando para este rango soluciones mínimas; declara demostración de que el ICT como única institución que debe orientar sus recursos hacia los sectores menos favorecidos no está cumpliendo en la solución del problema social y económico de las clases populares, que son los que perciben los más bajos niveles de ingresos familiares, es más, existe inestabilidad en su percepción.

ra restringir la demanda efectiva.

Los resultados encontrados sobre demanda insatisfecha son representativos y con mayor incidencia en los estratos bajos y medios bajos en la ciudad de Pasto. Demanda insatisfecha que puede ser susceptible de ampliación en estos sectores debido a factores como:

6.3.1 Localización y oferta.

- La migración de familias de los diferentes municipios de Nariño a la ciudad de Pasto, por ser la capital, centro administrativo y político del Departamento.
- La constitución de nuevas familias.
- Expectativas por el acceso a facilidades de pago de las cuotas.
- El incremento de salarios que se produce al inicio de cada

año, que incide en mayor medida en los centros urbanos.

6.3 CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LA DEMANDA.

Dentro de la encuesta no se incluyeron todas las variables enfocadas a determinar las características cualitativas de la vivienda, únicamente se tiene en cuenta la localización preferida y el tipo de vivienda deseada por considerarlas de mayor importancia. Estas características (cualitativas) constituyen filtros secundarios de la demanda y no son lo suficientemente poderosos como para restringir la demanda efectiva.

Esta información sirve únicamente para orientar e indicar a las empresas constructoras las características y elementos más deseados por los demandantes.

6.3.1 Localización preferida.

Para la localización preferida por las familias que manifestaron desear adquirir una nueva vivienda en Pasto, se tuvo en cuenta la misma zonificación realizada para la investigación y que se encuentra en el plano de la ciudad donde se delimitan las zonas consideradas (ver plano del Capítulo 4).

Del cuadro 31, se desprenden las siguientes conclusiones:

CUADRO 31

LOCALIZACIÓN PREFERIDA DE LAS FAMILIAS

PASTO - 1.982

Ingreso Mensual (\$)	Zonas Pref.	Palermo	Américas	Panameric.	Surorientales.	San Vicente	Indiferentes	Total
	Centro	Dorado	Obrero	San Ignac.	tales.	Corazón de J.		
0 - 7.400	2.3	-	9.1	4.5	29.5	11.4	43.2	100.0
7.401 - 18.200	4.8	6.3	11.1	4.8	28.6	7.9	36.5	100.0
18.201 - 26.400	21.9	6.3	9.4	15.6	21.9	6.3	18.8	100.0
26.401 - 50.400	16.7	8.3	10.0	28.3	16.7	-	20.0	100.0
50.401 - 74.400	14.3	19.0	4.8	38.1	14.3	-	9.5	100.0
74.401 - 98.300	28.6	42.9	14.3	14.3	-	-	-	100.0
98.300 y más	-	50.0	-	50.0	-	-	-	100.0
TOTALES	11.3	8.3	9.6	16.2	22.3	5.2	27.1	100.0

FUENTE: Esta investigación.

El 27.1% de las familias encuestadas se muestran indiferentes en cuanto a localización de la nueva vivienda, registrando una tendencia ascendente a medida que disminuyen los niveles de ingresos; que parte del 9.5% en el rango comprendido entre \$50.401 y \$74.400 de ingresos familiares mensuales, hasta llegar al 42.2% de los grupos familiares con ingresos de hasta \$7.400. Son atractivos para la construcción de su residencia.

En su orden de preferencia le sigue el 22.3% de las familias manifestaron tener preferencia hacia los barrios surorientales (Zona V) con una mayor concentración en grupos familiares con ingresos inferiores a \$18.200.00 mensuales. Cabe anotar que en esta zona se ubica la mayor concentración poblacional (40%) y por lo general de bajos ingresos. 78.2% de las familias prefieren la casa, solo el 8.8% prefieren apartamento, y el 13.5% se muestra indife-

La Zona IV es la segunda en orden de preferencia, con el 16.2% de las familias distribuidas en todos los niveles de ingreso; con porcentajes crecientes en la medida en que aumentan los niveles de ingreso. Las encuestadas tienen preferencia marcada hacia la casa independiente. Los apartamentos cuentan con una aceptación

En orden de preferencia le sigue el centro de la ciudad (Zona I), con el 11.3%. La preferencia por el centro se debe principalmente a que las familias desean permanecer o tener su residencia cerca a los sitios de trabajo (oficinas y empresas comerciales). Se manifestaron ser indiferentes con respecto al tipo de vivienda de La Zona III con el 9.6% de las familias que prefieren localizar su vivienda en esta zona. Luego está la Zona II con el 8.3%.

observándose la misma tendencia de preferencia que para la Zona IV. Un 5.2% de las familias encuestadas manifestaron tener preferencia por la Zona VI, familias perceptoras de ingresos inferiores a \$26.401, el bajo porcentaje de preferencia a esta zona, se debe ante todo a que los barrios más representativos de la zona no cumplen con las normas mínimas de urbanismo y no presentan atractivos para la construcción de su residencia.

6.3.2 Tipo de vivienda deseada.

Precio de Venta	Casa	Apartamento	Indiferente	Total
Hasta 300	78.2	8.3	13.5	100.0
301 - 700	68.5	12.3	19.2	100.0
701 - 1.125	63.1	16.7	20.2	100.0
1.126 - 1.750	70.3	19.2	10.5	100.0
1.751 - 2.100	57.8	22.6	17.6	100.0
2.101 - 3.500	63.2	36.8	-	100.0
3.500 y más	78.8	22.2	-	100.0
TOTAL	68.02	19.73	11.45	100.0

El Cuadro 32, muestra lo siguiente: Para precios de vivienda de menos de \$300.000.00 existe una marcada preferencia por un tipo particular de vivienda; el 78.2% de las familias prefieren la casa, solo el 8.8% prefieren apartamento, y el 13.5% se muestra indiferente respecto al tipo de vivienda deseado.

En general para todos los niveles de precio e ingresos, el 68.82% de las familias encuestadas tienen preferencia marcada hacia la casa independiente. Los apartamentos cuentan con una aceptación minoritaria, únicamente el 19.73% de las familias desearían adquirir un apartamento.

Es importante destacar el bajo porcentaje de las familias que manifestaron ser indiferentes con respecto al tipo de vivienda deseado (11.45%), lo cual conduce a concluir que las familias de los diferentes estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto,

presentan tendencias definitivas en este aspecto, y que por lo tanto, no son ampliamente receptivas hacia ambos tipos de vivienda. Las familias de la ciudad de Pasto tienen una marcada tendencia a preferir la casa que el apartamento, se debe ante todo a la idiosincrasia de la población, de preferir vivir en forma independiente, a vivir en TIPO DE VIVIENDA DESEADA.

CUADRO 32

PASTO - 1.982

Precio de Venta (Miles de \$)	Casa	Apartamento	Indiferente	Total
Hasta - 300	78.2	8.3	13.5	100.0
300 - 700	68.5	12.3	19.2	100.0
700 - 1.125	63.1	16.7	20.2	100.0
1.125 - 1.750	70.3	19.2	10.5	100.0
1.750 - 2.100	59.8	22.6	17.6	100.0
2.100 - 3.500	63.2	36.8	-	100.0
3.500 y más	78.8	22.2	-	100.0
TOTAL	68.82	19.73	11.45	100.0

FUENTE: Esta Investigación.

presentan tendencias definitivas en este aspecto, y que por lo tanto, no son ampliamente receptivas hacia ambos tipos de vivienda. Las familias de la ciudad de Pasto tienen una marcada tendencia a preferir la casa que el apartamento, se debe ante todo a la idiosincrasia de la población, de preferir vivir en forma independiente, a vivir en apartamentos multifamiliares.

CONCLUSIONES:

Después de haber analizado las diferentes variables que implican directamente el consumo de vivienda, relacionado siempre con los diferentes niveles de ingresos considerados, llegamos a las siguientes conclusiones:

Los resultados obtenidos demuestran que los ingresos familiares y nivel de todos los estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto, son el factor determinante en el consumo de vivienda.

Se encontró que existe una marcada desigualdad en la distribución de los ingresos familiares y una significativa concentración en los mismos, con un coeficiente de concentración (0.9432) relativamente alto. Esta repercute seriamente en la capacidad de pago de las familias y en las condiciones socioeconómicas de la población. Así, como el 48.32% perciben ingresos bajos, y absorben únicamente el 17.38% del ingreso total generado. Mientras que el 4.32% de las familias perciben ingresos medio-alto y altos absorben el 18.64% de los ingresos, se observa gran desproporción en

la percepción de los ingresos familiares.

La desigualdad de los ingresos familiares se debe a la estructura misma de nuestra economía, que no puede sobrepasar ciertos límites, derivado del carácter

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES: Los académicamente desarrollados, y además, al desmoronamiento económico actual, que se traduce en un alto nivel de

Después de haber analizado las diferentes variables que implican directamente el consumo de vivienda, relacionado siempre con los diferentes niveles de ingreso considerados, llegamos a las siguientes conclusiones:

Los resultados obtenidos demuestran que los ingresos familiares a nivel de todos los estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto, son el factor determinante en el consumo de vivienda.

Se encontró que existe una marcada desigualdad en la distribución de los ingresos familiares y una significativa concentración de los mismos, con un coeficiente de concentración (0.4432) relativamente alto. Esto repercute seriamente en la capacidad de pago de las familias y en las condiciones socioeconómicas de la población. Es así, como el 48.33% perciben ingresos bajos, y absorben únicamente el 17.38% del ingreso total generado. Mientras que el 4.82% de las familias perceptoras de ingresos medio-alto y altos absorben el 18.64% de los ingresos, se observa gran desproporción en

la percepción de los ingresos familiares.

La desigualdad de los ingresos familiares se debe a la estructura misma de nuestra economía, que no puede sobrepasar ciertos límites, derivado del carácter de dependencia económica con respecto a países económicamente desarrollados, y además, al desenvolvimiento lento de la economía local, que se traduce en un alto nivel de desempleo que lleva al desmejoramiento progresivo de las condiciones de vida de la mayor parte de la población. Y a que en una sociedad en la que no es posible un crecimiento sustancial de la economía, no puede dar cabida a la población que incesantemente va aumentando.

La actividad edificadora (viviendas para arriendo o para uso propio) en 1.982 muestra un desacelerado crecimiento como consecuencia de la falta de una política adecuada para el sector.

Se perfila para los próximos años una reactivación en el sector especialmente por las nuevas medidas adoptadas por el actual gobierno, en materia de vivienda, sin descartar la posibilidad de que estos puedan ocasionar desajustes en la actividad por el mal manejo que se puede presentar al sector.

La edificación en la ciudad de Pasto con destino a la industria, oficinas, almacenes, ampliaciones y reformas es muy reducido, sin que se observen mejores perspectivas hacia estos destinos en

el mediano plazo, debiéndose esto a la actual situación de estancamiento de la economía local.

Se seguirá inevitablemente reproduciéndose.

Se presenta una oferta de casas (644) en mayor proporción que apartamentos (152, el más alto registrado), para 1.982 entonces se construyeron 4.24 casas por cada apartamento, este fenómeno opera a la inversa en otras ciudades del país.

Hay una desprotección en la oferta de viviendas para familias de bajos ingresos, la oferta de vivienda se ha orientado hacia los estratos medios y altos. Para el estrato bajo-bajo o viviendas con precios inferiores a \$300.000, no existe oferta alguna, afectando a grupos familiares de escasos recursos y niveles de ingresos de subsistencia, obligándolos a recurrir al mercado ilegal y barrios subnormales que carecen de los mínimos servicios de bienestar social.

La carencia de oferta de vivienda hacia sectores populares se debe ante todo al crecimiento desmesurado que han alcanzado los precios de los insumos utilizados en el sector de la construcción.

Los planes y programas de las instituciones oficiales como el ICT en la ciudad de Pasto no alcanza a solucionar el problema de la vivienda a los sectores más desprotegidos de la población, por cuanto éstos (los planes) no tienen en cuenta la

mayor parte de la población, y mientras esta parte de la población no se la tenga en cuenta, cualquier problema que se quiera resolver seguirá inevitablemente reproduciéndose.

El Estado Colombiano dentro de su política de desarrollo urbano, siempre ha tenido el problema de la vivienda como un factor principal, sus intentos de resolverlo como hemos tratado de demostrarlo, han tenido resultados no muy satisfactorios, no porque sea deseo del Estado sino porque las medidas tomadas están enmarcadas dentro de una estructura económica que impide una solución efectiva. En efecto en una sociedad como la nuestra, la vivienda como cualquier otra mercancía siempre tiene un carácter rentable que en la mayoría de las ocasiones la hace inaccesible a la mayor parte de la población.

En cuanto al volumen de la demanda efectiva estimada por estratos sociales en la ciudad de Pasto, obtuvimos las siguientes conclusiones:

- Para la clase baja solo ha tenido oferta el ICT como entidad gubernamental. Aquí se concentra la mayor parte del déficit y en este sentido la oferta solo ha cubierto el 6.71%. Dadas las dificultades de pago a este nivel, la demanda efectiva es muy reducida de ahí que la oferta institucional solo ha cubierto el 5.9% de las familias con capacidad para compra.

mayor parte de la población, y mientras esta parte de la población no se la tenga en cuenta, cualquier problema que se quiera resolver seguirá inevitablemente reproduciéndose.

El Estado Colombiano dentro de su política de desarrollo urbano, siempre ha tenido el problema de la vivienda como un factor principal, sus intentos de resolverlo como hemos tratado de demostrarlo, han tenido resultados no muy satisfactorios, no porque sea deseo del Estado sino porque las medidas tomadas están enmarcadas dentro de una estructura económica que impide una solución efectiva. En efecto en una sociedad como la nuestra, la vivienda como cualquier otra mercancía siempre tiene un carácter rentable que en la mayoría de las ocasiones la hace inaccesible a la mayor parte de la población.

En la ciudad de Pasto para la clase alta se esperaba una En cuanto al volumen de la demanda efectiva estimada por estratos sociales en la ciudad de Pasto, obtuvimos las siguientes conclusiones:

- Para la clase baja solo ha tenido oferta el ICT como entidad gubernamental. Aquí se concentra la mayor parte del déficit y en este sentido la oferta solo ha cubierto el 6.71%. Dadas las dificultades de pago a este nivel, la demanda efectiva es muy reducida de ahí que la oferta institucional solo ha cubierto el 5.9% de las familias con capacidad para compra.

- La clase media-baja presenta una gran demanda efectiva, es un nivel que acepta fácilmente lo que se le ofrece, con tal de encontrar financiación y solución a su vivienda. La localización ha dejado de ser un factor decisivo en su compra. Este grupo por tener una oferta supremamente reducida se ven obligados a adquirir viviendas que se ofrecen a grupos de bajos recursos.

- La clase media y media-alta han tenido una oferta importante, pero no en la medida como para cubrir la demanda efectiva existente. Además el aumento desmesurado de los precios deja atrás los ingresos, por lo que la demanda efectiva solo puede comprar una vivienda inferior a sus aspiraciones.

- En la ciudad de Pasto para la clase alta se esperaba una saturación de oferta de vivienda, pero esta investigación demuestra lo contrario, debido a que existe una demanda insatisfecha hacia este sector bastante significativa.

- Se nota la importancia que tiene la demanda de vivienda como un bien de inversión, por cuanto un gran porcentaje de propietarios (51.89%) desean adquirir vivienda, como alternativa de incrementar sus ingresos, comprando casas para arrendamiento o para mejorar la actual, según estado y localización.

- La demanda efectiva es afectada por el pago de los demandantes, es así como las nuevas medidas adoptadas (eliminación de la cuota inicial), debería incrementar dicha demanda, pero al reducir los porcentajes de la cuota inicial implica aumento en el plazo de financiación e incremento de las cuotas mensuales, convirtiéndose en la principal limitación para adquirir vivienda cuyos precios sean inferiores a 5.000 UPACS. Por lo que las nuevas medidas no puede surtir el efecto deseado, es decir no se incrementará la demanda efectiva por vivienda.

En cuanto al gasto en vivienda se tiene que el porcentaje de ingresos que se destina, es mayor para las familias de ingresos bajos, mientras que para las familias de ingresos altos es menor. Es decir la proporción del ingreso que se destina a vivienda opera inversamente proporcional a los niveles de ingreso percibidos.

Las familias ubicadas en el primer rango de ingresos y que perciben en promedio \$5.808 mensuales, no tienen acceso a ningún tipo de mercado legal de vivienda, es decir el 20.15% de las familias de Pasto no pueden acudir a programas de vivienda del ICT entidad encargada por el gobierno de solucionar el problema de vivienda popular. Este hecho hace que las familias (de bajos recursos) se dirijan al mercado ilegal, haciendo que proliferen

en la ciudad urbanizaciones piratas, invasiones e inquilinatos.

Las soluciones mínimas, de autoconstrucción y lotes con servicios que ofrece el ICT solo tienen demanda a partir de ingresos de más de \$7.400, con lo cual se concluye que estos programas no están cobijando a los grupos familiares más pobres de la ciudad.

Los planes de financiación P-3 y C-D del ICT, se dirige a soluciones de tipo básico y popular, es decir a los sectores de ingresos menores a \$11.260 mensuales, o sea a sectores que si les garantizan una rentabilidad del capital invertido y no a satisfacer las necesidades sociales.

Las soluciones de vivienda ofrecidas por el BCH y los constructores particulares, se dirigen a sectores medios y altos, o sea a aquellos que pueden garantizar el pago mediante la línea UPAC, ingresos mayores a \$26.400.

Como conclusión final se puede afirmar que el problema de la vivienda, al igual que otros males de la sociedad, solo podrá ser resuelto cuando nuestra economía alcance un desarrollo significativo que permita utilizar el excedente económico para satisfacer nuestras necesidades más apremiantes. Y este desarrollo significativo de nuestra economía no puede darse, en los marcos de la actual sociedad.

y conceder créditos a plazos y tasas adecuadas al nivel de ingreso de los beneficiarios.

RECOMENDACIONES GENERALES.

Después de realizado el estudio del presente trabajo y haber obtenido las conclusiones, incertamos algunas recomendaciones que podrían ser de factible aplicación a nivel regional:

La oferta de vivienda se debe orientar hacia los estratos bajos y medio-bajo. Las entidades institucionales encargadas de la financiación de vivienda, deben enfilar sus recursos hacia este tipo de vivienda.

Se debería racionalizar costos, mediante la industrialización de la construcción y la introducción de elementos prefabricados. Esto se lograría creando fábricas procesadoras de materiales, es decir modernizando el proceso productivo de los insumos básicos de la construcción (prensadoras y hornos modernos para ladrillos); con esto se lograría disminuir los costos y al mismo tiempo la creación de nuevos empleos.

Se debería promover la creación de empresas mixtas y estudios de factibilidad, para crear instituciones de mercadeo como centrales de abastos de materiales de construcción.

El ICT podría actuar como mayorista para comercializar materiales cuando se trate de vivienda para estratos de bajos ingresos

y conceder créditos a plazos y tasas adecuadas al nivel de ingreso de los beneficiarios. Es conveniente y aconsejable que se adopten medidas más efectivas para subsanar esta desventaja en las familias. En cuanto al suelo urbano, por ser uno de los factores más importantes dentro de la edificación de vivienda, la escasez natural del mismo podría en parte superarse mediante la intervención del Estado, reservando terrenos para regular precios, y tener el derecho de adquisición preferente.

Se recomienda a constructores y propietarios, establecer precios de venta más reales acordes con los costos y con el mercado, ya que al establecer precios altos, la venta se demora hasta doce meses y la rentabilidad que se espera obtener desaparece, debido a la inflación. Un precio más real favorece la venta rápida y a la postre la utilidad será igual.

Antes de implantar cualesquier programa de vivienda encaminado a la solución del déficit habitacional, se debería realizar estudios previos en cuanto a la infraestructura de servicios y su ampliación, con el fin de evitar los diferentes problemas que obstaculizan el normal desarrollo de los programas de vivienda.

Se deben realizar estudios sociológicos para detectar los diferentes problemas de la comunidad. En cuanto a las familias que tienen menos oportunidades para adquirir su vivienda y que se

ubican en los estratos más desprotegidos, que no pueden comprobar debidamente sus ingresos; es conveniente y aconsejable que se adopten medidas más efectivas para subsanar esta desventaja en las familias de bajos ingresos, cuyo jefe de familia es un trabajador independiente.

SECTORIZACION DE LA CIUDAD DE PASTO, URBANIZACIONES Y
NUMERO DE VIVIENDAS HABITADAS, A DICIEMBRE DE 1.982

Zonas (Urbanizaciones)	Número de viviendas	Muestra adoptada
ZONA I	578	9
Centro Comercial y Administrativo	578	9
Calles 20 y 15 con carreras 22 y 27	1.476	23
ZONA II	220	3
Palermo	131	2
Versales	194	3
Zarama	131	2
La Riviera	210	3
La Colina	210	2
El Dorado	210	3
Santana	210	3
Maridiaz		

ZONA III

Las Américas

Berrio Obispo

Santiago - Colorado

San Felipe - Bomboná - San Andrés

SECTORIZACION DE LA CIUDAD DE PASTO, URBANIZACIONES Y
NUMERO DE VIVIENDAS HABITADAS, A DICIEMBRE DE 1.982

Navarrete - 20 de Julio - El Prado

Juliana Buchelt

Zonas (Urbanizaciones)

Avenida Santander - San José

Centenario

ZONA I

Patate - Champagnat

Centro Comercial y Administrativo

Calles 20 y 15 con carreras 22 y 27

El Recuerdo

El Olivo - Parque Bolívar - Joveriano

ZONA II

El Estero - Bavaria

Palermo

San Miguel - Atahualpa

Versales

Zarama

La Riviera

La Colina

Primavera - El Bosque

El Dorado

Villa Campanella

Santana

Mariluz

Maridiaz

Panamericano

Las Acacias

A N E X O

Número de
Viviendas

Muestra
adoptada

5.327

83

420

7

475

7

400

6

490

8

220

3

220

4

606

9

400

8

100

2

578

9

150

2

578

9

306

6

1.476

23

220

3

131

2

194

3

131

2

220

3

220

3

160

2

300

5

ZONA III

Las Américas

Barrio Obrero

Santiago - Colorado

San Felipe - Bomboná - San andrés

Caracha

La Aurora

Navarrete - 20 de Julio - El Prado

Julián Bucheli

Avenida Santander - San José

Centenario

Fátima - Champagnat

Belalcázar

El Recuerdo

El Olivo - Parque Bolívar - Javeriano

El Ejido - Bavaria

Boyacá - San Miguel - Atahualpa

Universitario

San Martín

ZONA IV

Primavera - El Bosque

Villa Campanella

Mariluz

Panamericano

Las Acacias

5.327

420

475

400

490

180

220

606

400

250

100

330

155

215

395

220

425

46

200

2.568

240

126

290

200

107

83

12

7

7

6

8

3

4

9

6

4

2

5

2

3

6

3

7

1

3

40

4

2

4

3

2

San Ignacio	205	3
Las Cuadras	700	12
Capusigra	285	4
La Castellana	125	2
Sumatambo - Bachué	290	4
La Carolina - Villa El Recreo	10.143	158
ZONA V		
Villa Flor	527	8
Tejar - El Carmen	579	9
Las Violetas	870	14
Lorenzo de Aldana	310	5
Miraflores - 12 de Octubre	603	69
La Rosa	220	3
Mercedario - Primavera	100	2
Cantarana	625	10
Emilio Botero	260	4
Santa Bárbara	380	6
Las Mercedes	302	5
Chapal	200	3
Pilar - Potrerillo	195	3
San Martín	540	8
Las Ferias	287	5
Santa Clara	100	2
Las Lunas - Madrid	398	6
Venecia	241	4
Bernal - Santacruz		
Cooperativa Popular Mariñense		

Betania - Santa Fé	500	8
Alhambra - El Rincón	98	2
Chile	180	3
La Esmeralda	352	5
Santa Mónica	370	6
La Carolina - Villa El Recreo	195	3
Marbella	83	1
Villa Flor	260	4
Las Violetas	160	2
Mijitayo - Agualongo	676	10
Tamasagra	534	8
	4.109	64
ZONA VI	600	9
Cementerio	400	6
El Calvario	1.100	18
Aranda (Corazón de Jesús)	360	6
Rfo Blanco	216	3
La Libertad	673	11
Pandiaco - San Pedro - Juan XXIII	135	2
San Vicente - Colón - Jorge Giraldo	215	3
El Porvenir - Alameda y otros	24.201	377
TOTAL	=====	=====

CENAC. "La Vivienda en Colombia y la Estratificación Social". CEN-59-79. Paipa, 1.979.

_____. "Necesidades y Mercado de Vivienda en Colombia". CEN-83-78
Bogotá, Oct. 1.978.

BIBLIOGRAFIA

BARAHONA, A., BARAHONA, F. "Metodología de Trabajos Científicos".
Editorial Ipler. Bogotá, 1.978.

BERRY, Albert y PADILLA, Alfonso. "La Distribución de Ingresos
provenientes de la agricultura en Colombia 1.960". CID. Docu-
mento de Trabajo. Bogotá, U. Nacional.

BORISOV, Otros. "Diccionario de Economía Política". Ed. Armadillo,
Bogotá, 1.977.

CASTRO D., Dicken. "Forma Viva". (Vol. 8). Bogotá, Fondo Edito-
rial Escala. En preparación, 1.979.

CAMACOL. Asamblea Nacional. Informe, Bogotá, 1.983.

CENAC. "Déficit Cuantitativo de Vivienda en Colombia y Proyeccio-
nes 1.964-1.985, Dos Hipótesis para el período 1.964-1.985".
CEN-80-81. Bogotá, 1.980.

_____. "Evolución de la Actividad Edificadora en la década de
1.970 y Perspectivas". CEN-77-80. Bogotá, 1.980.

CENAC. "La Vivienda en Colombia y la Estratificación Social". CEN-59-79. Paipa, 1.979.

_____. "Necesidades y Mercado de Vivienda en Colombia". CEN-93-78 Bogotá, Oct. 1.978.

CHAO, Lincoln. L. "Estadística para Ciencias Administrativas". (2a. Ed.) Ed. Mc. GrawHill. México D.F., 1.980.

CHILD, Jorge. "El Espectador". 1.983-07-VII.

DANE. "Boletín Mensual de Estadística". Abril 1.982.

_____. "Colombia Estadística 1.981". Censo Nacional de Hogares 1.979. DANE, 1.981.

_____. "Vivienda, Construcción y Políticas de Desarrollo Urbano". Coyuntura Económica, Junio de 1.976

_____. "Empleo y Desempleo en 7 ciudades". 1.976. Boletín Mensual de Estadística. Julio 1.976.

_____. "La Vivienda en Colombia 1.975". IX Censo Nacional de Población y III de Vivienda". DANE 1.975.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. "Mercado de la Edificación de Vivienda". Planeación y Desarrollo. No. 3 (Vol. XIII) Junio-Dic. 1.981. Bogotá.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. "Bases para el Plan Indicativo de Edificación de Vivienda". Planeación y Desarrollo. No. 1 (Vol. XIV) Enero-Abril 1.982. Bogotá.

_____. "Dinámica Demográfica y Proyecciones de Población del País, los Territorios Nacionales, Bogotá, los Departamentos y las 30 principales ciudades". Planeación y Desarrollo. No. 3 (Vol. XIV), Sep.-Dic. 1.982. Bogotá.

DUQUE ESCOBAR, Iván. "Expansión Urbana y Vivienda". Trabajo para el ICT. Bogotá, Nov. de 1.980.

ENGELS, Federico. "Contribución al Problema de la Vivienda". Tomo I. Ed. Progreso, Moscú, 1.978.

GOBERNACION DE NARIÑO. Oficina de Planeación. "Anuario Estadístico 1.979". Imprenta Departamental. 1.980.

ICT. Informativo Regional 1.980 y 1.981. Pasto - Regional Nariño.

_____. "Dicho y Techo". Informe al Ministerio de Desarrollo Económico. 1.978 - 1.980 y 1.981. Bogotá, ICT.

JARAMILLO, Samuel. "Hacia dónde va el Centro de Bogotá". (Vol. Único) Memorias. Fac. de Arquitectura U. N. Medellín, 1.978.

LENIN, V.I. "El Estado y la Revolución". Ed. en Lenguas Extranjeras.

Pekín, 1.975.

_____. "El Imperialismo fase Superior del Capitalismo". Ed.

en Lenguas Extranjeras. Pekín, 1.975.

MARX, Carlos. "El Capital". Tomo I. (Resumen). Bogotá, Ed. Suramérica, 1.974.

MEDINA y FULLEDA LTDA. "Mercado de Vivienda en Cartagena". Trabajo para el ICT. Cartagena, 1.970.

MOLINA, Humberto. "El Problema de la Vivienda en Colombia". Informe Final (1a. Parte) Centro de Planificación Urbana. CPU. Bogotá, 1.976.

MONCAYO C., Víctor Manuel. "Forma Urbana, Estado y Valorización Capitalista". Ed. Guadalupe Ltda. Bogotá, 1.981.

NARVAEZ M., José Ignacio. "Déficit de Vivienda Popular en Pasto". Tesis de Grado. U. de Nariño, Fac. de Economía. Pasto, 1.982.

NUEVA FRONTERA. Documento No. 49, 1.980. Bogotá. Ed. Nueva Frontera.

PLANEACION NACIONAL-FONADE. "Región Fronteriza Nariño-Putumayo". Cuaderno No. 12. Esquema Urbano de Pasto. 1.980.

RODRIGUEZ TORRES, Edgar, Otros. "La Distribución del ingreso proveniente de las rentas de Trabajo en el área urbana de Pasto". Tesis de Grado. U. de Nariño, Fac. de Economfa. Pasto, 1.979.

SANTILLANA, Antonio. "Análisis Económico del Problema de la Vivienda". Ed. Ariel. Barcelona, 1.972.

URRUTIA, Miguel. "Distribución del Ingreso en Colombia". Bogotá, Autores. 1.974. Fedesarrollo.

URRUTIA, M. y BERRY, A. "La Distribución del Ingreso en Colombia". Medellín. Ed. Lealon. 1.975.

URRUTIA, M. y SANDOVAL, C. "Distribución de la Educación y Distribución de Ingresos". Revista Banco de la República. Enero, 1.971.

T	AN	31566
339.21	Ramirez Leyton, Aldo Efraín	
R173	La relación del ingreso	
Ej.1	familiar en el consumo de vi-	
	vienda en Pasto	VENCE
NOMBRE	ALDO SHAWAN	4101
No. del Carnet	41013407 6045	
NOMBRE	Gerina Rosado	8415141
No. del Carnet	41013407 8241038	
NOMBRE	Elizabeth Parate	8141347
No. del Carnet	Jairo Moyas	146
NOMBRE	Aligel Angel Ortiz	
No. del Carnet	8541030	

AN

T

339.21

R173

Ej.1

31566

31566