

**POR UNA LECTURA INSTITUCIONAL HETERODOXA DE LOS CONTRATOS:  
EL CASO DEL MERCADO DE VIVIENDA EN ARRENDAMIENTO EN UN BARRIO DE  
ORIGEN INFORMAL DE BOGOTÁ, COLOMBIA**

Hernando Sáenz Acosta<sup>1</sup>

**INTRODUCCION**

Uno de los principales medios para el acceso a la vivienda en Bogotá es el mercado de arrendamiento. Si bien las políticas actuales de vivienda están centradas en el acceso a la vivienda en propiedad, los datos censales muestran para el caso de la ciudad un incremento de la población que vive en arriendo: mientras en 1993 dicha población representaba un 41,6%, en 2005 representaba el 43% del total de hogares (Torres, 2012). Un dato más reciente que confirma el peso de esta forma de tenencia de vivienda lo proporciona la Encuesta Multipropósito 2014 donde se señala que la proporción de hogares que vive en arriendo en Bogotá pasó del 41,4% al 46,8% entre los años 2011 y 2014 (Secretaría Distrital de Planeación, 2015, p.56).

El acceso a la vivienda en arriendo es significativo entre las familias de menores ingresos de la ciudad. Tomando como referencia el sistema que emplea la Alcaldía Mayor de Bogotá para la estratificación socioeconómica de la población, se puede observar que el peso de los arrendatarios es mayor en las zonas de la ciudad que presentan mayores deficiencias en materia urbanística<sup>2</sup>. Se trata de zonas clasificadas en estratos uno, dos y tres donde el aumento de la población arrendataria ha sido similar o superior al promedio observado para la ciudad, en contraste con aquellas zonas que poseen una calidad urbanística superior: entre 2011 y 2014 la población arrendataria en estrato uno pasó de 41% a 47,9%; en el estrato dos pasó de 47,7% a 51,9% y en estrato tres ascendieron de 42,2% a 47,3%. En el caso de los hogares que viven en los demás estratos el peso de los arrendatarios es menor, si bien se registraron también incrementos: en estrato cuatro subió de 27,5%

---

<sup>1</sup> Doctor en Planeación Urbana y Regional del Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional de la Universidad Federal de Rio de Janeiro, IPPUR-UFRJ, Brasil. Docente del programa de Sociología, Universidad Santo Tomás, Bogotá, Colombia. Correo electrónico hernandosaez@gmail.com

<sup>2</sup> La última actualización de la estratificación urbana en Bogotá fue adoptada mediante Decreto 291 de 2013. Su principal utilidad radica en la posibilidad de establecer tarifas diferenciales en el cobro de los servicios públicos domiciliarios. Así mientras los hogares que viven en estratos uno, dos y tres son beneficiados con subsidios a las tarifas que pagan, los hogares que viven en estratos cinco y seis realizan una contribución adicional a la tarifa que pagan.

a 33,1%; en estrato cinco pasó de 18,5% a 28,7% y finalmente en estrato seis el aumento fue de 20,9% a 32,4% siendo uno de los mayores incrementos y que aplica en este caso para los hogares con altos ingresos de la ciudad (Secretaría Distrital de Planeación, 2015, p.56).

Si bien existe una serie de trabajos destinados a la comprensión de este mercado de arrendamiento residencial, existe un aspecto que ha sido poco explorado: la informalidad contractual. Partiendo de la propuesta de Pedro Abramo (2009) se toma como referente para la distinción formal/informal, los aspectos jurídicos que envuelven las transacciones que se realizan en estos mercados habitacionales. La informalidad contractual ha sido considerada como una de las causas que explican un fenómeno que ya ha llamado la atención de organizaciones como la ONU: la inseguridad en la tenencia de la vivienda por parte de los hogares arrendatarios. Si bien se reconoce la existencia de otros ordenes jurídicos, se entiende inicialmente dicha inseguridad en virtud de la ausencia total o parcial de regulación por parte del Estado en las transacciones que tienen lugar en el mercado de arrendamiento residencial (ONU, 2012).

El siguiente documento presenta a través de un análisis de caso algunas consideraciones sobre el mercado informal de arrendamiento residencial en Bogotá. Los resultados que se presentan a continuación fueron resultado de la aplicación de una encuesta en 2013 a arrendadores y arrendatarios que residían en el barrio Patio Bonito I, el cual está localizado al suroccidente de la ciudad<sup>3</sup>. En la primera parte de este documento se presentan una breve descripción de la metodología empleada y luego se procede a presentar algunos resultados de la investigación como son las características de los agentes que participan en este mercado y el tipo de relaciones contractuales que establecen entre sí. Se cierra este documento con algunas conclusiones preliminares.

## **1. Metodología**

---

<sup>3</sup> La información aquí presentada corresponde a los resultados publicados en la tesis de doctorado titulada “A reciprocidade como marco institucional dos contratos de locação residencial: O caso de Patio Bonito I, um bairro popular de Bogotá, na Colômbia”. Para la realización de dicha investigación el autor recibió una beca por parte del programa de becas de posgrado PEC-PG CAPES-Brasil entre los años 2011 y 2015.

Abramo (2002, 2009) plantea la existencia de tres lógicas de acción social por las cuales es posible entender la forma en que las familias de menores ingresos acceden al suelo y la vivienda en las ciudades latinoamericanas. Se trata de las lógicas de Estado, Mercado y Necesidad. En lo que respecta a la lógica de mercado se distinguen a su vez dos subtipos que son el mercado formal y el mercado informal. El criterio que se establece para esta diferenciación son los aspectos jurídicos que envuelven las transacciones que realizan los agentes económicos. Cuando se dan conforme a la normatividad oficial son denominados formales y en caso contrario informales. Si tenemos en cuenta que los hogares con bajos ingresos no acceden únicamente por la vía del mercado de compra y venta de lotes o viviendas ya construidas sino que lo hace también por la vía del arrendamiento puede entonces diferenciarse un mercado formal y otro informal de arrendamiento residencial.

En Parias & Abramo (2009) se presenta un análisis del mercado de arrendamiento en barrios de origen informal en la ciudad de Bogotá. Entre las principales conclusiones que se destacan de esta investigación figura la importancia de las operaciones de arrendamiento frente a las de compra-venta de vivienda en estos asentamientos y en segundo lugar la informalidad de la práctica del arrendamiento residencial. En este punto es importante recordar que un mercado de arrendamiento puede ser informal independiente del origen del asentamiento, aunque se espera que sean más frecuentes en aquellos barrios que tienen origen informal. La entidad encargada de regular las actividades de arrendamiento residencial en la ciudad es la Subsecretaría de Inspección, Vigilancia y Control de Vivienda. Esta entidad recopila información relacionada con las actividades de enajenación (venta) o arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda y para ello construye un Registro con información de las personas naturales o jurídicas que se dedican a esta actividad económica siendo uno de los criterios para dicha clasificación la de haber establecido contratos de arrendamientos para un total de cinco o más unidades habitacionales (Secretaría de Hábitat, 2014). Este criterio excluye por tanto aquellas actividades de arrendamiento de menor magnitud así como de quienes no siguen las normativas oficiales. Una de las consecuencias de este subregistro es la ausencia de información sobre el total de contratos que se establecen en este mercado y de la proporción que se podría denominar como informal.

Es importante la anterior diferenciación entre el origen del barrio y la informalidad del mercado de arrendamiento porque se considera como hipótesis la existencia de un formalismo popular que es resultado de la interrelación entre los órdenes jurídicos producidos tanto por el Estado como por las mismas comunidades (Santos, 1988 Magalhães, 2013). Este concepto de formalismo popular permite comprender entonces las relaciones que establecen arrendadores y arrendatarios, las cuales adicionalmente podrían interpretarse desde la óptica propuesta por la Escuela Francesa de las Convenciones como compromisos (Favereau, 1993; Eymard-Duvernay, 2001).

Se definió entonces la realización de un estudio de caso tomando como criterios para la selección del barrio el proceso de constitución (origen informal) y la existencia de un mercado significativo de arrendamiento residencial. Partiendo de la existencia de estudios anteriores (Parias & Abramo, 2009; Sáenz, 2009) se seleccionó el barrio Patio Bonito I localizado al suroccidente de la ciudad<sup>4</sup>. Según los datos del Censo de 2005 vivían en este asentamiento 10598 personas. La tabla 1 resume otros datos demográficos del barrio cuya extensión aproximada es de 15 hectáreas en las cuales se disponen 43 manzanas y poco más de 1000 lotes.

**Tabla 1:** Principales indicadores censales: Patio Bonito I (CENSO 2005)

	PATIO BONITO I		BOGOTÁ	
	PERSONAS			
		%		%
Menores de 15 años	303 7	2 8,7	17 93039	26,5
Entre 20 y 34 años	300 8	2 8,4	17 97344	26,6
Mayores de 60 años	720	6, 8	56 2896	8,3
Nacidos en Bogotá	530 8	5 0,1	40 20717	59,4
Nacidos fuera de Bogotá	528 2	4 9,8	25 02612	37,0
Hace cinco años vivía en Bogotá	988 6	9 3,3	56 12432	83,0
Hace cinco años vivía en otra ciudad	707	6, 7	35 7548	5,3

<sup>4</sup> Existen otros criterios que pueden llamarse de subjetivos y que también son importantes para entender la elección del barrio: el autor ya había realizado una investigación en 2004 en un barrio cercano a Patio Bonito I y en segundo lugar por la existencia de redes y contactos ya que el autor fue residente y participante de una organización comunitaria.

Total	105 98		67 63325	
FAMILIAS				
		%		%
TIPO DE FAMILIA				
Unipersonal	368	1 2,3	25 6984	13,3
Nuclear	172 1	5 7,4	11 50131	59,7
Compuesta	262	8, 7	11 0490	5,7
Extensa	645	2 1,5	40 9785	21,3
Total	299 6	1 00,0	19 27390	
Familias arrendatarias (*)	209 2	6 3,5	83 6857	43,4
Familias propietarias (*)	120 2	3 6,5	89 5700	46,5
OTROS				
Familias con seis personas o más	280	9, 3	19 0961	9,9
Familias que comparten vivienda	138 8	4 6,3	15 4831	8,0
Familias con jefatura femenina	112 2	3 7,4	61 7439	32,0
TIPO DE VIVIENDA				
Casa	115 8	5 3,7	70 4695	40,1
Apartamento	698	3 2,3	89 2455	50,8
Cuarto	302	1 4,0	16 1194	9,2
Total	215 8		17 58344	

**Fuente:** Censo 2005, microdatos. Los datos para Bogotá fueron producidos por Salas, Dureau & Le Roux. Los datos para Patio Bonito I fueron procesados por el autor. (\*) Los datos relacionados con tenencia de la vivienda corresponden a un sector censal que agrupa además de Patio Bonito I, otros barrios del sector pero se considera una buena aproximación.

La muestra de esta investigación se compone de 201 formularios aplicados en Patio Bonito I. La recolección de la información se realizó a partir de recorrer el barrio en su totalidad tratando de identificar en primer lugar posibles arrendadores y solo en caso de ser negativa la respuesta se indagaba por la presencia de hogares viviendo en arriendo. Del conjunto total de encuestas 74

(36,8%) corresponden a arrendadores y 127 (63,2%) a arrendatarios lo cual presenta cierta semejanza con los datos censales presentados en la tabla 1<sup>5</sup>.

En cuanto al formulario de encuesta su objetivo fue analizar el funcionamiento del mercado de arrendamiento, para lo cual se dividió en cuatro partes: la primera examinó las características del jefe de hogar y su familia; en segundo lugar las características de la vivienda; en tercer lugar de la movilidad residencial y en cuarto lugar sobre los contratos de arrendamiento. Este formulario se construyó a partir de los aportes de trabajos anteriores como el de Parias & Abramo (2009), Lacerda & et al (2010) y Lacerda (2011). En este documento se hace énfasis en la cuarta parte de dicho formulario.

## **2. Las redes de relaciones y su importancia para el mercado de arrendamiento en Patio Bonito I**

El mercado puede ser comprendido como una instancia en la cual se intercambian derechos de propiedad, sin embargo, una de las mayores dificultades para que funcione eficientemente deriva de la indefinición de dichos derechos. La indefinición de los derechos de propiedad acarrea lo que se llama costos de transacción ya que a la hora de firmar un contrato es difícil controlar factores como la incertidumbre y los comportamientos oportunistas (Bejarano, 1999; Coase, 1960/1994; Younkis, 2000; Fiani, 2002, 2011).

Williamson (1986, 1996) señala que el sistema económico se puede regular a través de otras instituciones diferentes al mercado y plantea entonces la existencia de estructuras de gobernanza, de las cuales el mercado es un caso entre otros. Este autor considera que existen también situaciones marcadas por relaciones jerárquicas y situaciones híbridas donde se mezclan procedimientos basados en la autoridad y de mercado. Como menciona Fiani (2011) la propuesta de Williamson parte

---

<sup>5</sup> Inicialmente se había determinado una muestra de 215 encuestados y se había realizado un proceso de selección de manzanas y de lotes para la aplicación de la encuesta. Sin embargo, la alta tasa de rechazo experimentada al comienzo de la aplicación llevó a modificar rápidamente ese criterio y optar por tomar el conjunto total de manzanas y viviendas. Al final la muestra se encuentra distribuida de forma uniforme en el conjunto total de manzanas del barrio con lo cual se minimizan los sesgos en los resultados de la encuesta.

de la crítica que se hace a la teoría de mercado neoclásico que asume que los agentes se comportan bajo una racionalidad ilimitada (tienen información completa y suficiente para tomar sus decisiones). Por el contrario como propone Granovetter (1985) los agentes actúan bajo racionalidad limitada. No obstante, el análisis de Williamson tendría como debilidad el hecho de no reconocer esa racionalidad limitada en la elección por parte de los agentes de la estructura de gobernanza más adecuada en cada proceso de coordinación. La racionalidad limitada implica además tomar en cuenta que los agentes toman sus decisiones en virtud de su pertenencia a redes de relaciones personales. Dichas redes son importantes para comprender los vínculos que pueden surgir y ser duraderos entre los agentes económicos.

Una segunda propuesta de interpretación se centra en el papel de las convenciones y normas sociales como herramientas que garantizan un orden espontáneo sin necesidad de autoridad política (Bowles, 2004). Según Fiani (2011) las convenciones son una regularidad de la conducta, una regla que es aceptada por los miembros de una sociedad en su mutua interacción. La convención no es impuesta por autoridad alguna y se mantiene a partir de la expectativa de los individuos ya que cada uno sigue esta convención porque espera que los demás hagan lo mismo. No seguir la convención implica un costo individual (no comunicarse o no coordinarse con los demás) pero no implica una sanción social.

Por último, autores como North (1999) señalan que las convenciones (e incluso las normas sociales) solo funcionan cuando los grupos son pequeños y es en dichas situaciones que se lograría ese orden espontáneo. Al tener lugar los intercambios económicos entre individuos que hacen parte de esas redes es posible minimizar los costos de transacción, cuando el grupo es grande, el individuo no se siente motivado a cooperar porque considera que su actuación pasará desapercibida y porque no existirá interés en sancionar o castigar estos desvíos.

A diferencia de las anteriores propuestas de análisis, existe una tercera propuesta que cuestiona el concepto de contrato. Se trata de la Escuela Francesa de las Convenciones que recoge también el concepto de racionalidad limitada pero la utiliza para comprender los compromisos que

establecen los individuos entre sí. El concepto de compromiso se considera más amplio para dar cuenta de los aspectos institucionales de los mercados (Favereau, 1993).

Otra de las características de este enfoque consiste en reconocer que el mercado se encuentra incrustado en la sociedad, lo que lleva a situar las relaciones económicas en el contexto social ya que estas precisan de la confianza entre las personas y una estructura social que las apoye. Reconociendo los aportes de Williamson y en particular de las estructuras de gobernanza se trata de avanzar en un análisis pluridisciplinar. Reconociendo también la presencia de la racionalidad limitada se destaca no obstante la capacidad que poseen las personas para realizar acuerdos, para el establecimiento de relaciones de cooperación que los lleva a comprometerse con una acción en escenarios complejos e imprevisibles. Se distinguen entonces dos niveles de coordinación: las reglas y las acciones individuales. Las convenciones son en suma, formas colectivas que aseguran la compatibilidad entre las acciones individuales. Existe entonces una diversidad de acuerdos convencionales, siendo el precio apenas uno de ellos (Eymard-Duvernay, 2001).

A partir de este referencial teórico vale la pena considerar si las relaciones entre arrendatarios y arrendadores pueden abordarse desde el concepto de compromiso, que puede entonces constituirse en una convención y de esa forma garantizar el funcionamiento de este tipo de mercado residencial. Para explorar esta posible hipótesis se requiere, sin embargo, indagar por la existencia de aspectos como las redes de relaciones entre los agentes económicos y su importancia para el surgimiento de mecanismos de cooperación basados en una expectativa de reciprocidad.

Las trayectorias residenciales de los encuestados se constituyen en uno de los primeros aspectos a tomar en cuenta para identificar dichas redes. En primer lugar se indagó por el lugar de nacimiento de arrendatarios y arrendadores para verificar la posible existencia de redes basadas en paisanaje (Tabla 2). Los resultados muestran el predominio de arrendatarios y arrendadores que comparten el mismo lugar de origen, predominando de un lado aquellos que nacen en la región andina más próxima a Bogotá y en segundo lugar de los nacidos en la misma ciudad. En lo que atañe



al primer grupo se destaca la participación de una población nacida en los departamentos de Cundinamarca y Boyacá<sup>6</sup>

**Tabla 2. Distribución según región de origen de los arrendadores y arrendatarios encuestados**

Región de Colombia	Arrendadores	Arrendatarios
Bogotá	33,8	33,1
Región andina cordillera oriental (Cundinamarca, Boyacá, Santander, Norte de Santander, Tolima, Meta)	56,8	40,2
Región andina de la cordillera central y occidental del país (Antioquia, Caldas, Risaralda, Quindío, Valle del Cauca)	3,9	15,0
Región sur (Huila, Cauca, Nariño)	4,0	2,4
Región norte (caribe) del país (Cesar, Bolívar, Córdoba, Magdalena)	1,3	9,5
Total	100,0	100,0

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013).

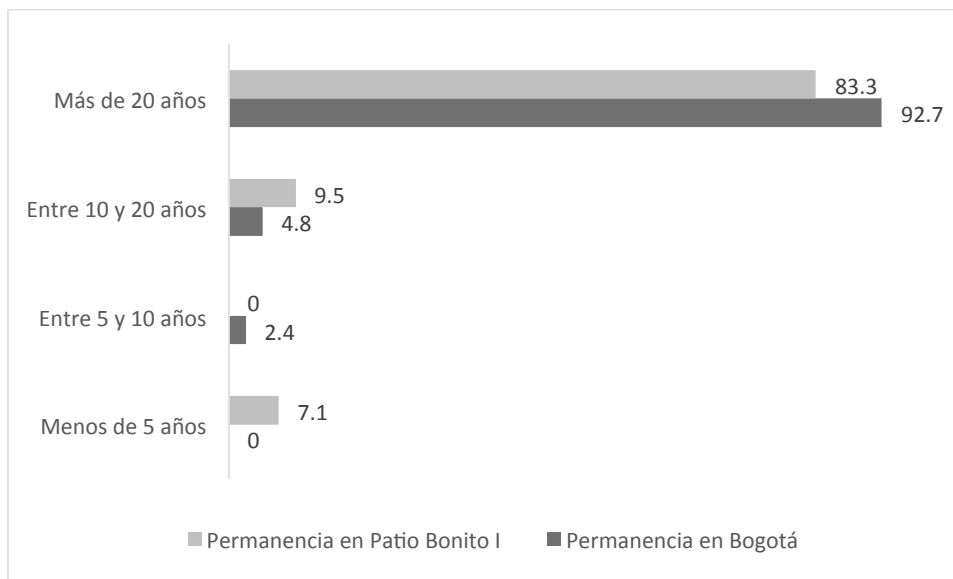
Así pues, se observa que los agentes comparten entre ellos el mismo lugar de origen lo que permite considerar la existencia de redes de relaciones basadas en el paisanaje. Este aspecto es importante porque una fuente de conflicto entre los agentes surge a raíz de pautas culturales regionales que son diferentes en relación al uso de la vivienda. En Patio Bonito I, la presencia de una migración que proviene de zonas como el Caribe alcanza un 9,5% entre la población arrendataria. Al respecto es importante señalar que dicha población tiene mayores dificultades para acceder a vivienda en arriendo ya que predominan conflictos ocasionados por comportamientos que no se ajustan a las pautas esperadas por los arrendadores<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Del total de arrendadores un 43,3% se concentraba en estos dos departamentos mientras que entre los arrendatarios la proporción alcanzaba un 26,8%.

<sup>7</sup> Durante la aplicación de las encuestas algunos arrendadores expresaban que un criterio para elegir a un arrendatario era el lugar de procedencia refiriéndose explícitamente a no querer arrendar para población costeña, ya que muchas veces eran

Un segundo criterio que se entrelaza con el anterior se refiere al tiempo de permanencia en el barrio. En los gráficos 1 y 2, se toma en consideración la población que nació en los departamentos que se agrupan bajo la categoría Cordillera Oriental, lugar de origen de la mayor proporción de arrendatarios y arrendadores encuestados que nacieron fuera de Bogotá. En el caso de los arrendadores (gráfico 1) se puede inferir que se trata de una población que lleva más de 20 años viviendo en Bogotá y en Patio Bonito I, que corresponde a la población originaria del barrio. Si se tiene en cuenta que por el carácter informal de este tipo de asentamientos se requiere de cierta acción colectiva para la legalización y posterior urbanización del barrio, es posible inferir la existencia de redes de relaciones basadas en un criterio de vecindad<sup>8</sup>.

**Gráfico 1. Tiempo de residencia en Bogotá y Patio Bonito I de la población arrendadora que nació en departamentos de la Cordillera Oriental**



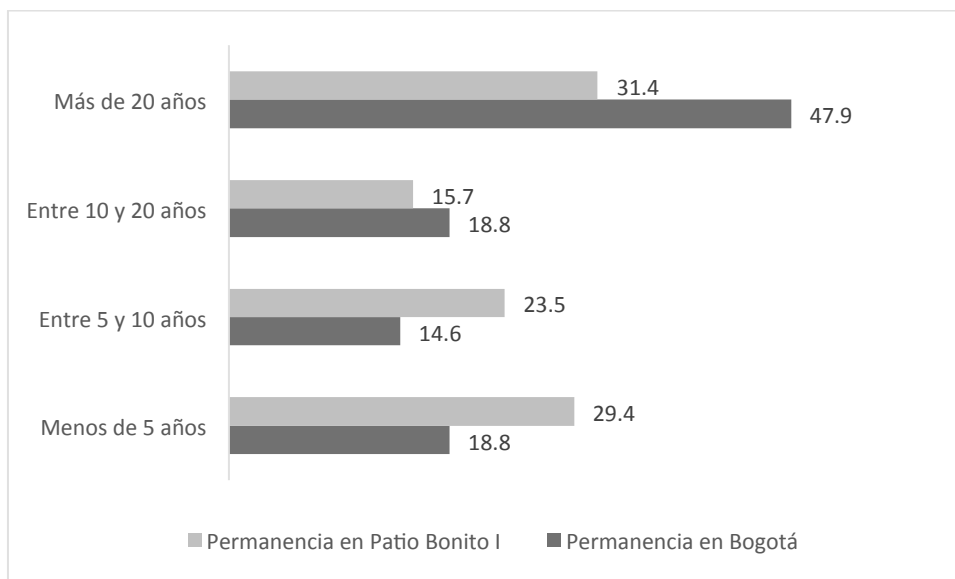
incumplidos en el pago y porque si bien se arrendaba para un número específico de personas, persistía la práctica de acoger a otros miembros de la familia, con lo cual se incrementaba el consumo de agua y demás servicios públicos. En los recorridos realizados en el barrio se observó que tendía a existir cierta especialización de esta población en determinadas calles dando indicios de una división social del espacio en una escala más micro.

<sup>8</sup> Patio Bonito I es resultado de un proceso de comercialización de lotes sin urbanizar a comienzos de los años setenta. A través de la Junta de Acción Comunal se desarrollaron diferentes actividades (legales e ilegales) para satisfacer las necesidades de la población. En 1979 el barrio padece los estragos de una inundación pero lejos de la reubicación de las familias, se da un proceso de consolidación en los años posteriores que no sólo es producto de la legalización del barrio y la intervención de programas de urbanización por parte del Estado sino por las mismas actividades de sus habitantes quienes han ampliado sus viviendas al construir pisos adicionales y por el surgimiento de una centralidad económica de tipo popular en las principales vías del barrio (Díaz, 2003).

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013). El número de observaciones para la permanencia en Patio Bonito I es de 42 y para permanencia en Bogotá 41.

En el caso de los arrendatarios (gráfico 2) se observa una mayor diversidad en cuanto a tiempo de residencia en la ciudad y especialmente en Patio Bonito I. Al respecto es importante señalar que la oferta de vivienda en arrendamiento depende entre otros factores de las posibilidades de los propietarios-arrendadores para habilitar espacio en arriendo. Sin embargo, el barrio ya tiene más de cuarenta años y la presencia de arrendatarios con periodos mayores a 20 años muestra la poca movilidad residencial para este segmento de la población.

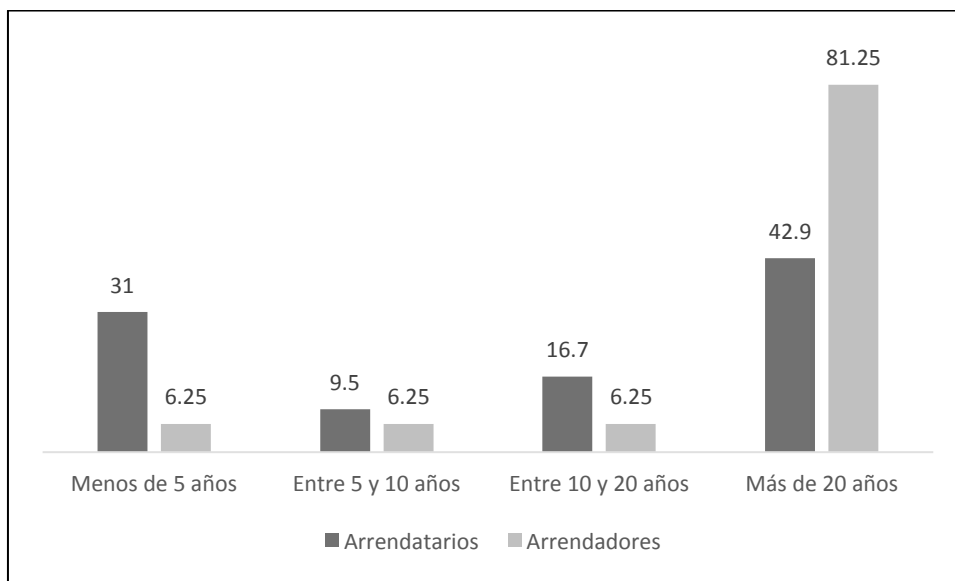
**Gráfico 2. Tiempo de residencia en Bogotá y Patio Bonito I de la población arrendataria que nació en departamentos de la Cordillera Oriental**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013). El número de observaciones en permanencia en Patio Bonito I es de 51 mientras que para Permanencia en Bogotá es de 48.

Los gráficos 1, 2 y 3 nos permiten entonces plantear que compartir el mismo lugar de origen y llevar tiempos de residencia significativos en el barrio pueden ser señales de la existencia de estas redes de relaciones que son importantes para explicar la informalidad contractual. Aún se encuentra una población arrendadora que lleva más de veinte años en el barrio (nacida en Bogotá y en los departamentos más próximos a la ciudad). Entre la población arrendataria los porcentajes son menores pero a pesar de ello se observa que la mayor proporción corresponde también a aquellos que residen en Patio Bonito I hace más de veinte años. Existe entonces una baja movilidad residencial para los encuestados y semejanzas en cuanto lugar de procedencia.

**Gráfico 3. Tiempo de residencia en Patio Bonito I, población arrendataria y arrendadora que nació en Bogotá**



**Fuente:** Elaboración propia con base en datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013). El número de observaciones en arrendatarios es de 42 mientras que para arrendadores es de 16.

En síntesis, Patio Bonito I presenta una composición que puede ser considerada homogénea teniendo en cuenta que predominan personas que nacieron en Bogotá o en las regiones más próximas a la ciudad y que tienen periodos de residencia prolongados en el barrio. Sin embargo, se observan algunas diferencias que si bien no son muy significativas en términos porcentuales indican una heterogeneidad especialmente entre la población de arrendatarios ya que llegan en las últimas décadas personas de regiones más alejadas del país como la región caribe, del sur del país así como de la región central (tradicionalmente llamada región cafetera).

Un último aspecto que permite analizar la presencia de redes de relaciones tiene que ver con la presencia de lazos de parentesco. La tabla tres permite observar la existencia e importancia de permanecer cerca de los familiares en el mismo barrio.

**Tabla 3:** Razones por las cuáles permanece en el barrio (arrendadores y arrendatarios)

Razones para permanecer en el barrio	Porcentaje* Arrendadores	Porcentaje Arrendatarios
Por cercanía a los amigos	17,6	11,8
Por cercanía a parientes	35,1	43,3
Por la proximidad al lugar de trabajo	14,9	21,3
Por la oportunidad de ser propietario (aplica para arrendadores)	56,8	
Arriendos baratos (aplica para arrendatarios)		17,3
Por la realización de algún trabajo comunitario	5,4	
Es una opción de inversión	6,8	
Para arrendar o tener un negocio en la vivienda	14,9	
Desplazamiento forzado por la guerra (aplica para		1,6

arrendatarios)		
Otros motivos	8,1	9,5
NS/NR	1,4	6,3

**Fuente:** Elaboración propia con base en los datos de los cuestionarios Patio Bonito. (\*) La suma de los porcentajes no es igual cien porque una persona puede indicar más de una razón. Septiembre de 2013.

En el caso de la población encuestada la cercanía a los familiares es significativa y es uno de los principales motivos para permanecer en el barrio, muchos más que la cercanía a amigos. Ahora bien, el peso de las redes en la elección residencial supera a factores como la proximidad al lugar de trabajo que se destaca en los análisis más convencionales sobre movilidad residencial. Como ya se ha observado en otras investigaciones, la proximidad a las redes de relaciones y su territorialización en el barrio (estrategias residenciales territorializadas) (Parias & Abramo, 2009) constituyen una de las principales características en la conformación de la identidad de los sectores populares y por ende en la definición de las relaciones contractuales que tienen lugar en el mercado de arrendamiento residencial.

La tabla 4 confirma esta situación de proximidad ya que la localización de los familiares y del amigo más frecuentado por parte de los encuestados corresponde al mismo barrio o en barrios muy próximos a Patio Bonito I. Un ejemplo de ello es, por ejemplo, que en el caso de los arrendadores y arrendatarios el amigo más frecuentado vive en el mismo barrio. En el caso de los familiares el grado de proximidad es más difuso ya que por ejemplo entre los arrendadores se da con los padres de los encuestados y en el caso de los arrendatarios con sus hermanos.

**Tabla 4:** Lugar donde viven los familiares y el amigo que más frecuenta

Lugar	En el mismo barrio		En otro barrio de la alcaldía local		En otra localidad		Número de observaciones*	
<b>ARRENDADORES</b>								
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Total	%
Padres	7	70,0	1	10,0	2	20,0	10	100,0
Hermanos	7	15,6	15	33,3	23	51,1	45	100,0
Tíos	2	33,3	0	0,0	4	66,7	6	100,0
Hijos o nietos	2	22,2	5	55,6	2	22,2	9	100,0

Otro familiar	2	18,2	1	9,1	8	72,7	11	100,0
Amigo	27	60,0	9	20,0	9	20,0	45	100,0
ARRENDATARIOS								
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Padres	10	37,0	6	22,2	11	40,7	28	100,0
Hermanos	30	41,7	18	25,0	24	33,3	72	100,0
Tíos	6	20,0	8	26,7	16	53,3	30	100,0
Hijos o nietos	2	66,7	0	0,0	1	33,3	3	100,0
Otro familiar	6	23,1	6	23,1	14	53,8	26	100,0
Amigo	48	61,5	16	20,5	14	18,0	78	100,0

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos de los cuestionarios Patio Bonito I (\*) El total puede ser menor que el número total de la muestra en virtud de que no todos realizan la actividad señalada.

La existencia de las redes de relaciones basadas en el parentesco también explica la localización residencial si se toma en cuenta el lugar donde residen los familiares más próximos (padres, hijos, hermanos) lo cual apoya también la hipótesis de que son estas redes las más importantes para que circule la información acerca de los espacios ofertados. Una particularidad en el caso de los arrendadores es la presencia de redes apoyadas en la vecindad ya que se destaca en esta población la existencia de amigos que se visitan en el mismo barrio.

La existencia de estas redes sin embargo no implican una mayor participación en asuntos comunitarios pues del total de encuestados sólo el 33,8% de los arrendadores y el 28,2% de los arrendatarios afirmó participar de alguna organización principalmente religiosa (lo cual se restringe incluso al hecho de asistir a misa o culto los domingos). Lo más paradójico en términos de relaciones de vecindario aparece cuando se indaga por la relación que se tiene con los vecinos: al respecto las percepciones son positivas por el hecho de que no se tiene mayor contacto entre sí, en palabras de una entrevistada porque “nadie se mete con nadie”.

La utilidad de las redes de relaciones a la luz de comentarios como el de la encuestada parece poner en duda hasta donde se despliega en el barrio una sociabilidad primaria que fomente la participación ciudadana en los asuntos que van más allá del espacio propio del hogar (la vivienda) y por lo tanto en la generación de una identidad y movilización por el territorio, sobre todo entre los arrendatarios. Hataya (2009) señala que en virtud del tipo de tenencia es posible comprender la poca

o nula participación comunitaria de los arrendatarios ya que dicha población se encontraría de forma transitoria en el barrio.

En este escenario se tiene entonces indicios de la presencia de redes de relaciones en el barrio, sin embargo se requiere analizar con mayor detalle el tipo de relación contractual que establecen los participantes en este mercado. La hipótesis que se ha mencionado es que la existencia de las redes de relaciones influye para que predomine una informalidad contractual porque predominan relaciones de parentesco y amistad que fuerzan a los participantes a cumplir con sus promesas y evitar conductas oportunistas en dicho mercado so pena de ser sancionados socialmente.

### **3. Sobre la informalidad contractual: ¿compromisos o contratos?**

Una posibilidad de análisis de la informalidad contractual en los mercados de arrendamiento residencial surge a partir de los planteamientos de la escuela francesa de las convenciones, la cual plantea el concepto de compromiso para dar cuenta del proceso por el cual se establecen las convenciones. La constitución de un compromiso en convención requiere de cinco fases o etapas:

En primer lugar, la llamada fase de compromisos mutuos, en donde los individuos se comprometen a cooperar alrededor de un objetivo específico. Como el ambiente es demasiado imprevisible no se dan las condiciones para que se pueda establecer un contrato perfecto. Una vez asumido el compromiso, tiene lugar una fase de interacción a la vista ya que las personas están muy próximas. En esa situación hay un grado relativo de inexactitud y es posible por lo tanto realizar los ajustes necesarios en función de dicha proximidad. La tercera fase es aquella donde opera propiamente la convención ya que se hacen explícitos los compromisos (se establece un acuerdo separado de la acción). La explicitación no necesariamente es escrita, pues puede ser un intercambio



verbal y es a través del lenguaje que es posible también expresar la insatisfacción y el inconformismo que puede ser superado a través del diálogo<sup>9</sup> (Eymard-Duvernay, 2001).

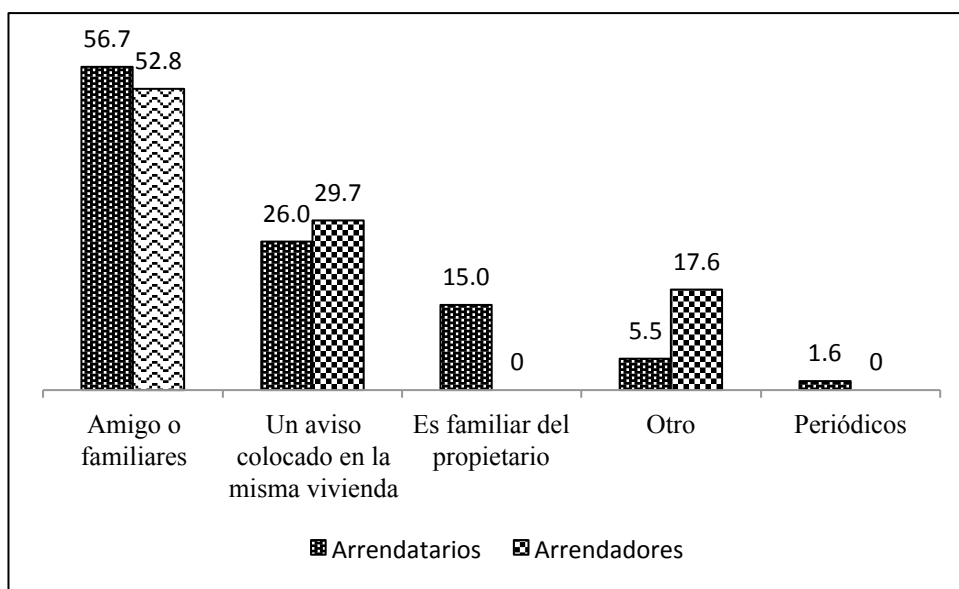
Por último se encuentran las fases de actualización y revisión de las convenciones: en el primer caso se refiere a la realización de ajustes locales fruto de la interpretación de las reglas que generan arreglos, ajustes estirándolas un poco. Estos ajustes pueden salirse de la regla pero sirven para restablecer los acuerdos. En cuanto a la revisión de las convenciones se trata del momento en que tiene lugar el aprendizaje organizacional que se caracteriza por el cambio de las reglas en virtud de los problemas surgidos y las formas empleadas para su resolución (Eymard-Duvernay, 2001).

Tomando este referente es posible comprender algunas características de las relaciones contractuales entre arrendatarios y arrendadores en Patio Bonito I. Ya se ha mencionado que existen redes de relaciones territorializadas. El gráfico 4 nos permite observar la importancia de dichas redes en el acceso a la información sobre oferta de lugares para tomar en arrendamiento. Un 56,7% de los arrendatarios conoció de la oferta gracias a un amigo o familiar, mientras que entre los arrendadores se acudió a este mecanismo para difundir su oferta en un 52,8%.

**Gráfico 4** – Modalidad por la cual la familia conoció de la existencia de la oferta en arriendo del sitio en el que reside Patio Bonito I.

---

<sup>9</sup> Ese reconocimiento de la explicitación a través del lenguaje ya había sido identificado y analizado por Albert Hirschmann quién publicó en 1977 una obra llamada “Salida, voz y lealtad” el cual es recuperado por la Escuela Francesa de las Convenciones.



**Fuente:** Elaboración propia con base en los datos de los cuestionarios Patio Bonito I (Septiembre de 2013) (\*) Debido a que una persona puede emplear más de un mecanismo la suma de los porcentajes no es igual a cien.

La importancia de las redes de relaciones se constata también cuando se indaga entre la población encuestada sobre la existencia de una relación previa entre arrendatarios y arrendadores. Un 48% de los arrendatarios que se encuestaron respondieron afirmativamente a esta pregunta. Es importante, sin embargo, tener presente del otro lado, que un 52% afirmó que no presentaba relación alguna y que en ese sentido existe cierto grado de anonimato o desconocimiento entre las partes que establecen ese contrato de arrendamiento.

Las modalidades más anónimas surgen cuando el arrendador coloca el aviso en la ventana y atiende personalmente a los candidatos que se acercan con la intención de conocer las características del inmueble ofertado. Durante la aplicación de los cuestionarios se observó personas (generalmente mujeres) que caminaban por las calles del barrio buscando vivienda. En ese primer encuentro tiene lugar una primera entrevista que es muy importante para establecer un interés entre las partes ya que mientras el arrendador presenta los espacios de la vivienda en oferta, indaga sobre las características del hogar: número de personas, actividad profesional, lugar de procedencia, razones por las cuales está buscando, etc. Al interrogar a los arrendadores sobre ese primer contacto muchos responden que en ese primer contacto ya es posible saber si es gente de confiar. La

existencia de una alta demanda por espacio para tomar en arriendo les permite también a los arrendadores aplazar la elección de un candidato que reúna las condiciones adecuadas. Dicha situación se ve reforzada cuando se viven experiencias negativas con anteriores inquilinos que llevan entonces a abandonar los mecanismos más indirectos e inmediatos de divulgación de oferta para recurrir a las redes de relaciones de las que hacen parte con la expectativa de encontrar un inquilino que acate las normas establecidas por el arrendador.

**Tabla 5:** Tipo de contrato según el grado de personalización de la relación entre arrendatarios y arrendadores

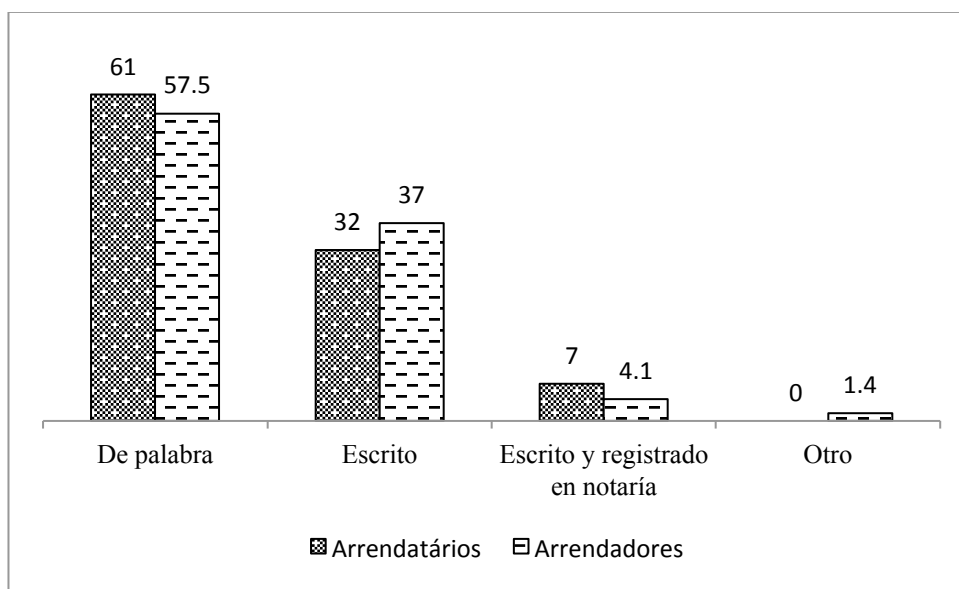
	Contrato Oral		Contrato escrito		Contrato escrito y registrado en notaría		Total
<b>ARRENDATARIOS</b>							
Relación con el arrendador	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	%
Ya se conocían	43	71,7	14	23,3	3	5	100,0
No se conocían	32	50	26	40,6	6	9,4	100,0
Total	75	60,5	40	32,3	9	7,3	100,0
	Contrato Oral		Contrato escrito		Contrato escrito y registrado en notaría		Total
<b>ARRENDADORES</b>							
Tipo de oferta utilizada por el arrendador	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	%
Oferta de aviso en la ventana (*)	14	50	12	42,9	2	7,1	100,0
Oferta personalizada (**)	27	58,7	18	39,1	1	2,2	100,0

**Fuente:** Elaboración a partir de los datos cuestionarios Patio Bonito I. (\*) cálculo basado sobre 28 observaciones. (\*\*) Cálculo realizado sobre 46 observaciones.

La descripción anterior del procedimiento por el cual se da el contacto inicial entre arrendadores y arrendatarios nos permite entonces sugerir que se trata de las primeras etapas en las cuales se trata de establecer el compromiso entre las partes y del establecimiento de acuerdos. El gráfico 5 y la tabla 5 resumen lo que podría considerarse como el grado de personalización de la relación contractual y el tipo de contrato que predomina en Patio Bonito I.

En términos generales es posible observar el predominio de acuerdos verbales. Sin embargo, los acuerdos pueden ser también escritos, modalidad que es la segunda en importancia pero que debe diferenciarse como tal de aquellos acuerdos escritos que son registrados en una notaría. Este último caso sería probablemente el que asumiría la forma específica de un contrato<sup>10</sup>.

**Gráfico 5 - Modalidad de contrato predominante en el mercado de arrendamiento residencial en Patio Bonito I. Datos como porcentajes**



**Fuente:** Elaboración propia con base en los datos cuestionarios Patio Bonito I (Septiembre de 2013).

El segundo aspecto a destacar se refiere a la proximidad entre los agentes ya que según los datos observados entre los arrendatarios encuestados el predominio de acuerdos verbales sería independiente de la existencia de una relación previa con el arrendador. Entre los arrendadores que se encuestaron también se observa la misma situación ya que independientemente del mecanismo empleado para ofertar predominan acuerdos verbales. Un dato que matiza esta conclusión se refiere al empleo de los contratos escritos y reconocidos en notaría que si bien es marginal frente a los acuerdos verbales y escritos sí se presenta cuando las relaciones entre los agentes parten de un grado elevado de anonimato.

<sup>10</sup> Es importante señalar que la ley colombiana reconoce la existencia de contratos de palabra. Como ya se afirmó al inicio del texto, la informalidad en ese sentido no corresponde al hecho de hacer contratos o acuerdos de palabra en vez de hacerlos por escrito sino al hecho de seguir o no la normatividad oficial.

Como ya se mencionó anteriormente lejos de plantear una dicotomía entre lo formal e informal se debe considerar que los arreglos jurídicos presentes en los barrios como Patio Bonito I son resultado de la producción de un orden jurídico desde las comunidades y de su interrelación con el que es producido por el Estado. Dicho formalismo popular puede analizarse al tener en cuenta la existencia de esos acuerdos escritos que establecen los agentes económicos. Como se apreció en la investigación realizada, es posible adquirir un formato de contrato de arrendamiento en las papelerías del barrio y utilizarlo para dejar por escrito el acuerdo entre las partes. Dicho formato trae una descripción de la ley que regula dicho mercado (Ley 820 de 2003), sin embargo, para las partes es suficiente con la firma de dicho documento y no se requiere del registro en la notaria.

La utilización de esta forma escrita sin embargo tiende a ser abandonada en algunas ocasiones cuando la confianza es alcanzada entre las partes y la relación económica se consolida con el tiempo. Es decir, el contrato escrito actúa de forma coyuntural como mecanismo para enfrentar posibles situaciones de oportunismo, pero una vez superado un periodo de prueba se considera innecesario. La ausencia de contrato escrito también es importante porque permite materializar cuando sea necesario la opción de salida y terminación unilateral del compromiso sin asumir los costos que se deberían enfrentar cuando se está dentro de la normativa oficial.

La tabla 6 nos permite observar la relación que existe entre las modalidades de contrato y el periodo de residencia que lleva el arrendatario en la vivienda de acuerdo al grado de personalización de la relación entre los agentes. Cuando existe una relación previa entre arrendatario y arrendador es predominante la modalidad oral independiente del tiempo que se lleva residiendo en la vivienda. En el caso en que la relación parte de un grado relativo de anonimato la proporción de contratos de palabra se reduce considerablemente y predominan contratos escritos, aunque no necesariamente registrados en notaria. Esta distinción es importante porque se puede plantear entonces que lo que se denomina tradicionalmente como informalidad contractual en realidad implica una personalización o subjetivación de una relación como la mercantil que debería ser totalmente objetiva. Hacer de una relación económica algo subjetivo significará como se aprecia más adelante que la forma de resolución de conflictos entre las partes no requiera necesariamente de la intervención del Estado.

**Tabla 6: Tipo de contrato predominante según tiempo de residencia del arrendatario en el domicilio y según el tipo de relación que posee con su arrendador.**

El arrendatario ya conocía a su arrendador (relación personalizada)								
Tipo de contrato	Contrato oral		Contrato escrito		Contrato escrito y registrado		Total	
Tiempo de residencia en el domicilio actual	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
Menos de un año	7	63,6	4	36,4	0	0	11	100
Entre uno y cinco años	20	64,5	8	25,8	3	9,7	31	100
Entre cinco y diez años	10	90,9	1	9,1	0	0	1	100
Más de diez años	6	85,7	1	14,3	0	0	7	100
Total	3	71,7	14	23,3	3	5	60	100
El arrendatario no se conocía con el arrendador (relación despersonalizada o anónima)								
Tiempo de residencia en el domicilio actual	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Menos de un año	11	50	10	45,5	1	4,5	22	100
Entre uno y cinco años	11	44	11	44	3	12	25	100
Entre cinco y diez años	9	64,3	4	28,6	1	7,1	14	100
Más de diez años	1	33,3	1	33,3	1	33,3	3	100
Total	32	50	26	40,6	6	9,4	64	100

**Fuente:** Elaboración propia con base datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013).

La tabla 7 nos presenta la información desde el lado de los arrendadores encuestados. De los datos obtenidos se han considerado tres situaciones: la primera considerada como la de mayor personalización de la relación contractual en donde se arrienda a familiares y/o amigos la cual llega a representar un 42% de los casos.

**Tabla 7: ¿Para quién arrienda? Población arrendadora encuestada en Patio Bonito I**

		Frec.	%	Acumulado
Mayor grado de personalización en la relación con el arrendador	Solamente familiares	5	6,8	41,9
	Solamente amigos	12	16,2	
	Amigos y familiares	2	2,7	
	Familiares y recomendados.	2	2,7	
	Amigos y recomendados.	8	10,8	
	Amigos, familiares y recomendados.	2	2,7	
Nivel intermedio de	Recomendados y no	9	12,2	52,8

personalización de la relación con el arrendador	recomendados.			
	Amigos y no recomendado.	1	1,4	
	Persona desconocida, pero recomendada.	29	39,2	
Predominio de relaciones anónimas o con un mayor grado de anonimato con el arrendador	Pessoa desconocida sin recomendación.	4	5,4	5,4
	Total de observaciones	74	100	100

**Fuente: Elaboración propia con base en datos de los cuestionarios Patio Bonito I**

Una segunda situación corresponde a una personalización relativa o intermedia donde se afirma arrendar a personas desconocidas pero recomendadas y/o amigos tanto como a personas desconocidas. Esta es la que mayor peso tiene alcanzando el 53% de los casos. Por último figura una modalidad donde predomina el mayor grado de anonimato que representa tan solo un 5,4% del total de los casos, lo que muestra que nos es tan fácil acceder a la vivienda sin pertenecer previamente a alguna de red territorializada en el barrio o de tener un conocido que permita la entrada a la red.

En síntesis la información de las tablas 6 y 7 nos permiten comprender que la existencia de una relación personalizada que antecede a la relación estrictamente económica entre arrendatarios y arrendadores es importante en este mercado habitacional. El papel de las redes de relaciones es importante para que este mercado funcione y específicamente para la generación de compromisos que se estipulan de forma verbal y escrita pero que en pocas situaciones alcanza la forma del contrato registrado en notaría. Los compromisos son actualizados permanentemente e incluso pueden llevar a que formas escritas evolucionen hacia formas de palabra ya que la confianza ha prosperado entre las partes, es decir, cuando se pasa de una relación entre agentes económicos para dar paso a una relación de amistad, cuando surge un vínculo social además de económico ¿Qué sucede entonces cuando surgen conflictos entre las partes? ¿Cómo se actualizan los compromisos?

Para responder a estas preguntas consideramos importante el modelo de economía de las grandezas propuesto por Boltanski & Thevenot (1991). Según este modelo, las personas se

encuentran ordenadas en función de lo que se llama grandeza o magnitud propia. Existen diferentes escenarios de la vida cotidiana en los cuales los individuos gozan de determinadas grandezas o medidas de valor que descansan en un principio de equivalencia general por medio de la cual es posible alcanzar acuerdos que serán aceptados por todos. Existen distintos tipos de principios y magnitudes que pueden estar presentes en la misma persona y ser activados dependiendo de la situación en que se encuentra. El individuo es consciente de esta mudanza en los principios y se comporta de acuerdo a ellos (Boltanski, 2000; Eymard-Duvernay, 2001).

La existencia de una tipología de principios de equivalencia entre las personas está asociada al campo de la filosofía política. Cada conjunto de principios se define como un tipo de ciudad con lo cual se construye un modelo de competencia común: la ciudad mercantil, por ejemplo, recoge la economía política de Adam Smith en la cual opera el vínculo mercantil que une a las personas alrededor de los bienes escasos. La ciudad cívica basada se basa en la filosofía política de Rousseau donde predomina la subordinación al bien común, siendo ese superior común inscrito a un colectivo en el cual el individuo renuncia a su condición particular. La ciudad doméstica que toma como referencia la obra de Jacques Bossue donde cada persona se ve insertada en una cadena de dependencias personales, primando el lazo familiar del cual deriva el vínculo político. La ciudad industrial basada en la filosofía política de Saint-Simon donde prima el criterio de eficiencia para determinar la magnitud de las personas en función de sus capacidades profesionales y la idea de sociedad como una máquina organizada cuyas partes obedecen a determinadas funciones. La ciudad de la reputación basada en la filosofía política de Hobbes donde prima el concepto de honra estableciendo la grandeza de las personas en función de la reputación que se tiene frente a la opinión pública, siendo la magnitud determinada por la cantidad de personas que otorgan un crédito al individuo libre de dependencias personales y la ciudad inspirada basada en la filosofía política de San Agustín donde la magnitud o grandeza depende de la relación con un principio exterior, fuente de toda grandeza abarcando no solo situaciones de tipo religioso sino artísticas e intelectuales (Bolstanski, 2000).



La anterior tipología nos permite pensar que los barrios de origen informal presentan en mayor o medida cada uno de estos principios que permiten entonces establecer las grandezas de los habitantes y la constitución de un ordenamiento jurídico donde las dimensiones política, económica, social y cultural están débilmente especializadas. Es por ello que en determinadas circunstancias se pueden traslapar estas tipologías y ser tratado en un escenario que es típicamente mercantil bajo un principio que es propio de dependencia personal.

Durante la aplicación de las encuestas algunos arrendadores comentaron cuáles eran las expectativas que tenían frente a un potencial arrendatario. Todo se resumía en que se comportará adecuadamente ¿Qué significa eso? el pago cumplido del arriendo, un consumo moderado de los servicios públicos domiciliarios, el cuidado de la edificación, no hacer ruido en determinados horarios y días de la semana, no pelear con las otras familias y respetar la privacidad de los demás así como ayudar en la limpieza de las áreas comunes y no dejar entrar personas extrañas a la casa y no desarrollar ninguna actividad ilegal en el espacio arrendado<sup>11</sup>. De parte de los arrendatarios, las expectativas en relación a sus posibles arrendadores se reducen a la de personas que sean respetuosas de la privacidad. Se parte del reconocimiento de que quién es el propietario o arrendador define las reglas de convivencia y sólo cuando son excesivas y se constituyen en fuente de conflicto pueden llevar a que se adopte la decisión de terminación de la relación contractual y la salida del arrendatario (sea por propia voluntad o por exigencia del arrendador).

Un aspecto que vale la pena indicar en este momento se refiere a la práctica de compartir la vivienda entre arrendatarios y arrendadores, ya que esta proximidad permite que la relación económica pueda pasar a un segundo plano para dar lugar a relaciones de amistad. Cuando se trata de familiares ya preexiste una relación distinta a la económica. Esta interrelación de lo social y lo económico puede llevar a que los derechos de propiedad se puedan desdibujar con el tiempo. En el caso de los arrendadores encuestados es importante recordar que se trata de personas que llevan

---

<sup>11</sup> En 2013 cuando se aplicaron las encuestas fue posible asistir a una reunión de la Junta de Acción Comunal y entre uno de los puntos de la agenda del día estaba el llamado de atención a los propietarios a la hora de elegir a sus arrendatarios puesto que de ser utilizado el predio para actividades delictivas como el tráfico y comercio de estupefacientes cabía la extinción del dominio sobre el propietario del inmueble.

mucho tiempo viviendo allí y que muy probablemente hayan construido sus propias viviendas por mecanismos de autoconstrucción progresiva. Del lado de los arrendatarios se reconoce claramente que el propietario-arrendador es quién determina las normas de convivencia e incluso se señala la aspiración de ser futuros propietarios para no tener que soportar más “humillaciones” pero en otros casos estos derechos de propiedad comienzan a ser más borrosos: es el caso de inquilinos que llevan periodos prolongados en la misma vivienda y que saben que sin el apoyo a través del pago cumplido del arriendo y el apoyo en las labores de autoconstrucción no se habría consolidado la edificación. El conflicto aparece cuando el propietario decide vender la vivienda y el arrendatario no puede seguir viviendo allí<sup>12</sup>.

Boltanski (2000) señala que las tensiones sobre la cooperación entre los individuos surgen cuando basados en un principio transversal de igualdad entre los individuos por pertenecer a la humanidad, operan distintas ordenaciones. Las magnitudes son inciertas y para dejar de ser potenciales y constituirse efectivamente requieren de lo que los autores llaman pruebas de magnitud. Una prueba de magnitud implica examinar la capacidad de las personas de enfrentarse con objetos, utilizarlos y valorizarlos. Cada principio de justicia está asociado a un conjunto de objetos, cualidades y relaciones que se condensan bajo el concepto de naturalezas o mundos (Boltanski, 2000)<sup>13</sup>.

El anterior referente conceptual nos permite entonces considerar que tratándose de un mercado habitacional debería primar los principios de una ciudad mercantil y que las personas asumen unos compromisos exclusivamente en esa dimensión. Sin embargo, la presencia de una subjetivación de la relación económica evidencia el traslape de principios que pueden ser de otro tipo restándole objetividad a la relación económica. Una evidencia de ello, es el requerimiento de un

---

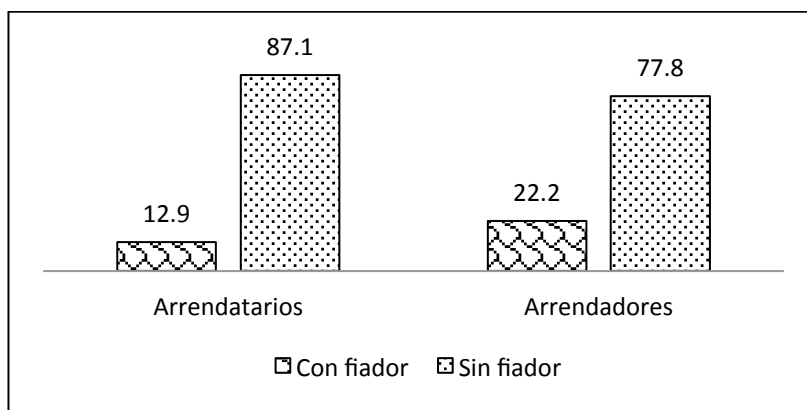
<sup>12</sup> Una mujer encuestada comentó que se encontraba iniciando las acciones para comprar la vivienda donde vivía como inquilina. Para ello apeló a reunir diferentes tipos de ahorros individuales y familiares. El anterior propietario le ofreció un precio diferente y facilidades de pago flexibles. Este caso sin embargo es poco común ya que por lo general los inquilinos no cuentan con suficiente capital para comprar las viviendas donde residen y que son en muchas ocasiones el tipo de vivienda que realmente desearían obtener y no aquellas conocidas como Viviendas de Interés Social VIS producidas por el sector propiamente capitalista de la construcción.

<sup>13</sup> El cuestionamiento de la validez del principio de una ciudad desde otro principio opera a través de la denuncia. Surgen entonces dos posibilidades: abrir los ojos, lo que significa adentrarse en esa situación y actuar o cerrar los ojos y retirarse de esa situación y denunciarla desde la perspectiva de otra naturaleza (Boltanski, 2000).

tercero que cumple las funciones de recomendar al arrendatario frente al arrendador y que a menudo permite que personas desconocidas puedan ingresar a las redes. Dada la dificultad para consignar depósitos previos o de contar con fiadores, es muy importante gozar de buena reputación para ser recomendado. Una vez más se aprecia la importancia de las redes de relaciones.

Frente a esa situación la presencia de un tercero que recomienda permite la obtención de una referencia que puede complementarse con la exigencia de un certificado laboral con lo cual se pueda demostrar la capacidad para pagar el arriendo. No es cualquier persona que puede ser recomendada, ya que si esta se conduce de forma oportunista o irresponsable, afecta la reputación de la persona que lo recomendó no solo delante de ese arrendador sino de la red de la cual hace parte.

**Gráfico 6 - Presencia de fiador. Población arrendataria y arrendadora encuestada. Patio Bonito I**



**Fuente: Elaboración propia con base en datos cuestionarios Patio Bonito I. Para arrendatarios el número de observaciones es 124 y para arrendadores 72.**

La existencia de relaciones personalizadas y subjetivas entre los agentes económicos dista mucho de los postulados del análisis económico neoclásico donde se asumen relaciones objetivas y bajo una dosis elevada de anonimato. Esta objetivación de las relaciones económicas se destaca en dichos análisis de forma positiva porque supone mayor libertad en la toma de decisiones para el individuo. Cuando predominan situaciones de subjetivación, factores extraeconómicos limitan dicha libertad<sup>14</sup>. Por ejemplo, la presencia de situaciones asociadas a dependencias personales que

<sup>14</sup> El hecho de que las personas no olviden lo sucedido también lleva a que en la aplicación de las pruebas surjan vínculos entre las personas. Al ser evaluadas las personas conservan esa calificación por mucho tiempo lo que difiere de situaciones

atravesan las relaciones económicas puede incidir positiva o negativamente en la resolución de los conflictos que aparecen entre los arrendatarios y arrendadores.

Una de las principales fuentes de conflicto se refiere al pago del arriendo. Sin embargo, como muestra la tabla 7 la tasa de incumplimiento es baja, ya que el 60,6% de los arrendatarios afirmó que nunca faltó a su compromiso de pagar el arriendo a tiempo. En los casos en que surgieron dificultades se procedió a informar al arrendador para solicitar de él un plazo que generalmente era de un par de días. Esta negociación se facilita en la medida en que los dos agentes comparten a menudo la misma vivienda o porque el arrendador vive cerca del domicilio. A diferencia de las firmas inmobiliarias donde predomina un trato indiferenciado aquí hay una situación donde se demanda un trato diferencial para revisar los compromisos y resolver los conflictos que surgen, situación que se facilita cuando hay una mayor personalización de la relación contractual. En determinados casos cuando la relación económica pasa a segundo plano, el arrendador puede ayudar a su arrendatario a través del congelamiento del valor del arriendo o incluso a bajarlo a cambio de que se continúe pagando de forma cumplida. A menudo los arrendadores comprenden esas situaciones en virtud de que también fueron arrendatarios y pasaron por dichas situaciones de crisis. Pero ese mismo pasado les permite también identificar cuando se trata de conductas oportunistas. Se trata de arreglos que toman en consideración el caso particular y que permiten entonces que el compromiso se mantenga y se actualice.

**Tabla 8:** Acciones desarrolladas ante la imposibilidad de pagar cumplidamente el arriendo

	Frecuencias	Porcentajes
Se habla con el arrendador	38	29,9
Se paga una parte del arriendo	8	6,3
Solicita ayuda a un tercero	11	8,7
Otro	2	1,6
Nunca se atrasó con el pago de arriendo	77	60,6

---

propias del mercado donde impera la evaluación sobre las cosas intercambiadas y no sobre las personas. En el mercado las transacciones están separadas de las personas y los valores son obtenidos sobre los objetos como cosas separadas de las personas. En el caso de la economía de las grandezas se parte de considerar que al realizar un acuerdo económico se requiere hacer abstracción de las respectivas grandezas personales (Eymard-Duvernay, 2001).

**Fuente:** Elaboración propia con base datos cuestionarios Patio Bonito I (Septiembre de 2013).

En lo que se refiere a los arrendadores también se señaló que depende de las circunstancias y que cuando la demora en el pago es de unos días se tolera pero también hay casos en los cuales se habla con el arrendatario y cuando la situación es reiterada ya se exige la devolución del inmueble o se apela a circunstancias externas (ajenas a la voluntad del arrendador) que justifican solicitar el espacio arrendado. Este punto es importante porque buena parte de las críticas a la informalidad contractual en este mercado se refieren a la inseguridad en la tenencia de la vivienda que enfrentan las familias que viven en arriendo y la existencia de conflictos que demandarían la formalización de esas relaciones. Pero lo que se observa es en primer lugar la estrategia de una resolución pacífica que oscila entre la voz y la salida usando la tipología propuesta por Hirschman. Cuando no se puede llegar a acuerdos entonces se termina la relación. Existen sin duda también mecanismos violentos para resolver los desacuerdos y en este punto es importante reseñar la tendencia a evadir los conflictos que surgen entre las partes hasta un punto en el cual la problemática se agrava llevando finalmente a la terminación violenta de las relaciones entre las partes.

**Tabla 9:** Tipo de acción realizada por el arrendador cuando el arrendatario no paga el arriendo

Tipo de acciones		Frec.	%	%
Acciones que promueven la evasión y la resolución violenta del conflicto	Tolera	7	15,9	61,4
	Tolera y pide la devolución del espacio arrendado	4	9,1	
	Tolera y otro	1	2,3	
	Pide devolución del espacio arrendado	11	25,0	
	Pide devolución del espacio arrendado y otro	3	6,8	
	Amenaza con la expulsión y otro	1	2,3	
Acciones que promueven la generación y actualización de los compromisos y la resolución pacífica del conflicto	Realiza un acuerdo y tolera	1	2,3	31,8
	Realiza un acuerdo	6	13,6	
	Realiza un acuerdo y otro	4	9,1	
	Hace un acuerdo y pide la devolución del espacio arrendado	3	6,8	
Solicita a un tercer actor su intervención para resolver el conflicto	Apela a la justicia	1	2,3	2,3
	Otra	1	2,3	2,3
	Todas las anteriores	1	2,3	2,3

	Total	44	100,0	
--	-------	----	-------	--

**Fuente:** Elaboración propia con base datos cuestionarios Patio Bonito I (septiembre de 2013).

Otro tipo de conflictos surgen en virtud de daños causados al inmueble y sobre quién debe asumir ese costo. Sin embargo, el diseño del cuestionario no permite dar buena cuenta de esa situación porque dicha pregunta fue considerada muy vaga para los encuestados. Las personas encuestadas afirmaron que eso dependía del tipo de daño y del costo así como de las circunstancias en las que tuvo lugar. Por último, la existencia de problemas alrededor del pago de servicios públicos que si bien no fue registrada en las encuestas sí puede analizarse a la luz de una práctica que se observa en algunas viviendas como la de tener servicios independiente por piso de la edificación. De esa manera se espera que cada familia pague por lo que consume y minimizar de esa forma los conflictos acerca de quién debe pagar o de la proporción a pagar cuando varias familias comparten una edificación.

En suma, se observa que dependiendo de las circunstancias específicas que impiden el cumplimiento de los acuerdos entre las partes se permite la trasgresión de los compromisos asumidos. Ello porque se antepone la grandeza o magnitud que la persona posee en otra esfera (familiar por ejemplo) sobre la mercantil en aras de un bien común. Al respecto Boltanski (2000) afirma que existe entonces un principio de categoría superior que permite mantener una equivalencia entre objetos que corresponden a naturalezas o mundos diferentes. No existe pues un universo totalmente justo, es decir, se hace problemática la posibilidad de un mundo bajo el imperio de la justicia (Bolstanski, 2000).

En síntesis, el modelo de la economía de las grandezas permite observar la sociedad y los procesos por los cuales se alcanzan los acuerdos. Las personas en situaciones particulares utilizan argumentaciones generales para justificar acciones particulares. Lejos de plantear la existencia de una meta-justicia o la jerarquización de las ciudades se adopta una mirada donde cada una de ellas es inmensurable en la medida en que apela a un principio de equivalencia con vocación universal. Entre las principales limitaciones de este modelo se encuentra la de no dar cuenta de situaciones

donde la violencia cumple un papel importante en las relaciones políticas (Eymard-Duvernay, 2001; Boltanski, 2000) situación que como ya se mencionó existe en el mercado que se está analizando.

La resolución de los conflictos entonces puede tener lugar sin intervención del Estado, sin embargo, éste también interviene a través de formas de justicia alternativa como la conciliación en equidad y los jueces de paz. En Bogotá, se cuenta con un grupo de conciliadores en equidad para cada localidad quienes trabajando ad honorem ayudan en la resolución de conflictos con el fin de minimizar la cantidad de casos que se judicializan. De esta forma se busca que antes de demandar a la otra parte, se busque la conciliación. Para esta investigación se realizó una entrevista a los funcionarios de la localidad de Kennedy, a la que pertenece Patio Bonito I. Según el entrevistado un 85% de los casos atendidos en la localidad corresponde a conflictos ligados al mercado de arrendamiento residencial. Los conciliadores son personas que gozan de cierto reconocimiento en la comunidad y quienes pasan por un proceso de capacitación pero en general el número de conciliadores no es suficiente para atender toda la población de una localidad. En el caso de Kennedy que cuenta con más de un millón de habitantes se cuenta solo con ocho conciliadores en equidad. Existen sin embargo, entidades como la Cámara de Comercio que ofrecen también servicios de conciliación en dichos territorios.

Cuando la persona acude a los conciliadores, expone la situación y éstos se encargan de convocar a las partes para una audiencia buscando que ellas alcancen un acuerdo. Dicho reunión se registra en un acta que es firmada por las partes y en ella especifican los compromisos adquiridos. Si una de las partes no asiste, se le convoca por segunda vez y si vuelve a ausentarse se remite el caso a una estación de policía o para un consultorio jurídico. Un caso muy recurrente son las denuncias de incumplimiento en el pago del arriendo. En varios casos se trata de mujeres que justifican el incumplimiento por circunstancias como una jefatura femenina, una situación de desempleo o la presencia de alta dependencia económica de los miembros con respecto a la jefa de hogar. Se apela a esas justificaciones para demandar un trato diferencial pero también existen situaciones de comportamientos oportunistas de personas que adoptan la estrategia de permanecer durante varios meses en una vivienda sin pagar y luego salir para hacer lo mismo en otra vivienda. A pesar de que

algunas de estas personas son ya plenamente reconocidas en los barrios, suele pasar que algún arrendador desconozca esta reputación del arrendatario y deba enfrentarse a la situación de no percibir ningún ingreso y adicionalmente tener dificultades para recuperar el espacio arrendado. Entre las situaciones más violentas se cuenta el decomiso de los muebles o pertenencias materiales del arrendatario para cobrar el arriendo no cancelado, el cambio de guardas de la vivienda para impedir el ingreso a la vivienda o las agresiones físicas y/o verbales entre las partes.

#### **4. Conclusiones**

Una de las formas de acceso a la vivienda de los hogares con menores ingresos que mayor importancia tiene en Bogotá tiene lugar a través del mercado informal de arrendamiento. La informalidad en este mercado se explica generalmente por el hecho de que las transacciones se regulen por fuera de la normatividad producida que es producida por el Estado. Si bien este es un referente importante se observa que en barrios como Patio Bonito I se presenta un formalismo popular, situación en la cual confluyen un ordenamiento jurídico producido por las mismas comunidades y el propiamente oficial. La trayectoria de cada barrio en particular es importante para examinar la manera en que se entrelazan estos ordenamientos jurídicos y su importancia para la comprensión de los mercados habitacionales que tiene lugar en ellos.

La confluencia de lo oficial y lo comunitario permite comprender así mismo la existencia de relaciones contractuales subjetivas, altamente personalizadas, situación que contrasta con la visión de un mercado inmobiliario donde las relaciones son totalmente anónimas y donde los agentes se comportan siguiendo exclusivamente una racionalidad de tipo instrumental. El análisis de caso, nos permite observar que existe un relativo grado de personalización de las relaciones económicas que se demuestra por el peso e importancia que tienen las redes de relaciones basadas en factores como el paisanaje, el parentesco o la vecindad. Es en este contexto en el cual es posible considerar que surge un ordenamiento jurídico que mezcla elementos oficiales (normatividad producida por el Estado) y no oficiales (convenciones producidas por la misma comunidad). El resultado es un



formalismo popular que supera la visión tradicional formal/informal con la cual se ha tratado de comprender mercados habitacionales como el de arrendamiento en barrios de origen informal<sup>15</sup>.

Este formalismo popular nos permite comprender la pluralidad de tipos de contratos que tienen lugar en barrios de origen informal como Patio Bonito I e incluso identificar situaciones donde para garantizar el funcionamiento del mercado se requiere de un marco institucional donde operan convenciones y normas sociales. En nuestro análisis se ha trabajado con la noción de convención social destacando en especial la propuesta elaborada en la Escuela de Convenciones Francesa, la cual parte del concepto de compromiso que se considera más amplio que el concepto de contrato.

Desde este escenario es posible entonces comprender que la subjetivación de la relación económica opera en la medida en que ésta inicia en una primera fase como un compromiso que puede derivar en la constitución de acuerdos verbales y/o escritos pero que cuentan con cierta flexibilidad en la medida en que pueden revisarse y actualizarse función de criterios que no siempre son de naturaleza mercantil. Si bien, se puede cuestionar hasta donde sea bueno hacer negocios con amigos o familiares en el caso de mercados como el de arrendamiento residencial es claro también que de relaciones exclusivamente económicas es posible que surjan nuevos vínculos sociales.

Las familias de bajos ingresos recurren a estas redes con el propósito de acceder a una vivienda que sea económica y próxima de sus familiares. Un aspecto que es importante se refiere al grado de seguridad en la tenencia que puedan tener ya que se denuncia que existe un riesgo derivado de la informalidad contractual. La existencia de un formalismo popular nos permite considerar no obstante la que las mismas comunidades a través de las convenciones que construyen pueden garantizar dicha seguridad a lo cual se suma el papel del Estado quién mediante la conciliación busca promover una resolución de conflictos sin necesidad de elevados costos judiciales.

---

<sup>15</sup> En entrevista realizada a un representante de la oficina de conciliación en equidad se nos comentó que en barrios de origen formal también es frecuente observar conflictos entre arrendatarios y arrendadores. La realización de acuerdos entre familiares y las dificultades para separar lo personal de lo estrictamente económica ha llevado a que en varias ocasiones surjan problemas que envuelven a familiares.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abramo, P. (2002). Uma teoria econômica da favela: quatro notas sobre o mercado imobiliário informal em favelas e a mobilidade residencial dos pobres. **Cadernos IPPUR**, Rio de Janeiro, Vol. XVI, n. 2, p.103-134, ago./dez.
- Abramo, P. (2009). A cidade informal COM-FUSA: mercado informal em favelas e a produção da estrutura urbana nas grandes metrópoles latino-americanas. In: ABRAMO, Pedro (org.). **Favela e mercado informal: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras**. Porto Alegre: ANTAC. Vol. 10. p 49-79. (Coleção Habitare).
- Bejarano, J. (1999). El análisis económico del derecho: comentarios sobre textos básicos. **Revista Economía Institucional**. Bogotá. Vol.1 n.1. p. 155-167. Tomado de: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41900110>> acceso el 20 feb. 2014.
- Boltanski, L. (2000). **El amor y la justicia como competencias**. Tres ensayos de sociología de la acción. Buenos Aires. Amorrortu Editores.
- Boltanski, L. & Thévenot, L. (1991). **De la justification: les économies de la grandeur**. París. Gallimard.
- Bowles, S. (2004). **Microeconomics: behavior, institutions and evolution**. New York. Rusell Sage.
- Coase, R. (1994). El problema del costo social. En: Federico Aguilera; Vincent Alcántara, (orgs.) **De la economía ambiental a la economía ecológica**. Barcelona: Fuhem e Icaria, p. 41-77. Tomado de: <<http://www.fuhem.es/media/ecosocial/File/Actualidad/2011/Coase.pdf>> acceso el 07 jul. 2014.
- Colombia. Ley 820 de 10 de julio de 2003. Reglamentación sobre arrendamiento residencial urbano. Tomado de: <<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=8738>> acceso el 13 feb. 2015.
- Díaz, M. (2003). **El nacimiento y constitución del barrio Patio Bonito y la importancia de la Junta de Acción Comunal en su desarrollo**. Una mirada comunicacional. 2003. 244 f. Tesis de pregrado en comunicación social. Facultad de ciencias sociales y humanas. Universidad Nacional Abierta y a distancia (UNAD), Bogotá.
- Eymard-Duvernay, F. (2001). **Economía de las convenciones y su aplicación al estudio de las empresas y los mercados**. Buenos Aires: Programa de Investigaciones económicas sobre tecnología, trabajo y empleo PIETTE (Serie Seminarios Intensivos de Investigación. Documento de trabajo 8). Tomado de: <<http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/06/s8eynard.pdf>> acceso el 05 abr. 2014.
- Favereau, O. (1993). Teoría de la regulación y economía de las convenciones: boceto para una confrontación. **Noticias de la Regulación**, Buenos Aires, n. 7. p. 1-5. Tomado de: <<http://www.ceil-conicet.gov.ar/publicaciones/noticias-de-la-regulacion/>> acceso el 05 abr. 2014.
- Fiani, R. (2002). Teoria dos custos de transação. En: David Kupfer; Lia Hasenclever (Orgs.) **Economia industrial. Fundamentos teóricos e praticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier.

- Fiani, R (2011) **Cooperación e conflito**. Instituições e desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, Chicago, Vol. 91 No. 3 p.481-510. Tomado de: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/2780199?sid=21105130711061&uid=2129&uid=4&uid=3737664&uid=70&uid=2134&uid=2>> acceso el 15 nov. 2014.
- Hataya, N. (2009). **La ilusión de la participación comunitaria: lucha y negociación en los barrios irregulares de Bogotá 1992-2003**. Bogotá: Universidad Externado de Colombia. Bogotá. (Serie Economía Institucional Urbana).
- Hirschman, A. (1977). **Salida, voz y lealtad**. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados. México: Fondo de cultura económica.
- Magalhães, A. (2013). **Sociologia do Direito**. O pluralismo jurídico em Boaventura de Sousa Santos. Rio de Janeiro: Editora da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- North, D. (1999) **Understanding the process of economic change**. Londres: Institute of economics affairs.
- Lacerda, N; Paulo, A; Cruz, D; Dos Anjos, K. (2010). Mercado imobiliário de aluguel em áreas pobres: normas de funcionamento e sentidos da informalidade. En: Suely Leal; Norma Lacerda Norma (Orgs.) **Novos padrões de acumulação urbana na produção urbana do habitat: olhares cruzados Brasil-França**. Recife: Ed. Universitária UFPE. 2010, p.241-269.
- Lacerda, N. (2011). **Mercado imobiliário de aluguel em áreas pobres e teoria das convenções**. Recife: Centro de Estudos Avançados da conservação integrada CECI.
- Organización de las Naciones Unidas ONU. (2012). Resolución A/HRC/22/46 de 24 de diciembre. Tomado de: <[http://dereitoamoradia.org/wp-content/uploads/2013/02/A.HRC\\_.22.46\\_sp.pdf](http://dereitoamoradia.org/wp-content/uploads/2013/02/A.HRC_.22.46_sp.pdf)> Acceso el 27 feb. 2014.
- Parias, A; Abramo, P. (2009). Mercado informal de suelo en los barrios populares de Bogotá: claves para entender el crecimiento de la metrópolis. En: Pedro Abramo (Org.). **Favela e mercado informal: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras**. Porto Alegre: ANTAC. Vol. 10, p.305-336. (Coleção Habitare).
- Sáenz, H. (2009) La práctica del arrendamiento habitacional en cuatro barrios populares de Bogotá. **Revista Otra Economía**, Buenos Aires, vol. 3, n.4, p.155-173.
- Sáenz, H. (2015) A reciprocidade como marco institucional dos contratos de locação residencial. O caso de Patio Bonito I, um bairro popular de Bogotá, na Colombia. Tesis de doctorado. Instituto de Planejamento e Pesquisa em Planejamento Urbano Regional, Universidade Federal do Rio de Janeiro. IPPUR-UFRJ. Rio de Janeiro.
- Santos, B. (1988). **O discurso e o poder: ensaio sobre a sociologia da retorica jurídica**. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor (Safe).
- Secretaría Distrital de Hábitat. SDH (2014). **Abecé del vendedor y arrendador de vivienda y los derechos del ciudadano**. Bogotá. Tomado de: <[http://www.habitatbogota.gov.co/sdht/images/documentos/cartilla\\_arrendadores\\_enajenadores.pdf](http://www.habitatbogota.gov.co/sdht/images/documentos/cartilla_arrendadores_enajenadores.pdf)> acceso el 13 feb. 2015.

Secretaría Distrital de Planeación. SDP. (2015). Encuesta Multipropósito 2014. Principales resultados en Bogotá y la región. Serie Bogotá, ciudad de estadísticas. Boletín 65. Bogotá.

Torres, J. (2012). **Estudio sobre el mercado de arrendamiento de vivienda en Colombia**. Banco Interamericano de Desarrollo BID. Tomado de: <<http://www.cenac.org.co/>> acceso el 20 nov. 2014.

Williamson, O. (1986). **Economic organization: firms, markets and political control**. New York: New York University Press.

Williamson, O. (1996). **The mechanism of governance**. Oxford: Oxford University Press.

Younkis, E. (2000). Freedom to contract. Quebec, Liberty Free Press. 15 Jun. 2000. Tomado de: <<http://www.quebecoislibre.org/younkins25.html>> acceso el 08 mar. 2015.