

LOS SUBMERCADOS DE LOTIZACIONES INFORMALES EN SUELO AGRÍCOLA EN LIMA, PERÚ, 1990-2020*

Julio Calderón Cockburn**

Ivonne Valencia León***

Edwin Gabriel Campos****

RESUMEN. El artículo aborda el estudio del submercado de lotización informal en suelo agrícola en la ciudad de Lima. El marco teórico considera el proceso de mercantilización por el que atraviesa la sociedad y las ciudades peruanas y ubica a los submercados bajo la comprensión de conceptos sociológicos como “campo” y habitus. Expone un breve estado del arte de la aproximación latinoamericana y las consideraciones metodológicas de un estudio mayormente de tipo cualitativo. Se aborda el estudio de caso Chacarilla del Norte en el distrito de Carabaylo, Lima, y efectúa una comparación con otros submercados de suelo formales e informales.

PALABRAS CLAVE. Mercantilización; submercado de lotes informales; Lima; suelo agrícola; expansión.

THE SUBMARKETS OF INFORMAL ALLOTATIONS ON AGRICULTURAL LAND IN LIMA, PERU, 1990-2020

* Investigación financiada en el año 2020 por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Perú, con el título de “Expansión territorial de la periferia de Lima y predominio de mercados informales e ilegales de tierras (2007-2020)”, código E20151361.

** Profesor principal de la UNMSM, Perú. Correo electrónico: jcalderonc@unmsm.edu.pe

*** Profesora asociada a tiempo completo de la UNMSM, Perú. Correo electrónico: ivalencial@unmsm.com.pe

**** Profesor asociado de la Facultad de Ciencias Sociales de la UNMSM, Perú. Correo electrónico: egabrielc@unmsm.edu.pe

ABSTRACT. The article deals with the study of the informal sub-market of agricultural land in the city of Lima. The theoretical framework considers the process of commodification that Peruvian society and cities go through and places submarkets under the understanding of sociological concepts such as "field" and habitus. It exposes a brief state of the art of the Latin American approach and the methodological considerations of a mostly qualitative study. The case study Chacarilla del Norte in the district of Carabaylo, Lima, is addressed and makes a comparison with other formal and informal land sub-markets.

KEY WORDS. Commodification; informal land markets; Lima; agricultural land; urban sprawl.

INTRODUCCIÓN

Este artículo abordará la dinámica de los submercados de lotizaciones informales en suelo agrícola en la ciudad de Lima, bajo una perspectiva histórica y comparativa con los submercados formales. El artículo forma parte de un abordaje mayor sobre estos submercados informales que consideró los tipos de suelo público, comunal, áreas de lomas y agrícola de propiedad privada. El estudio general respondió al peso que en Lima y otras ciudades peruanas tiene el acceso ilegal al suelo, no sólo mediante invasiones, sino, en los tiempos actuales, mediante la mercantilización y la especulación. El estudio de Espinoza y Fort (2020) muestra que, en Lima, entre 2000 y 2018, un 48% del suelo de expansión fue ofertado por ventas informales que han superado a las invasiones (43%).

El suelo agrícola en Lima se encuentra en una drástica reducción por la presión urbana. Entre 1980 y 2015 se ha reducido en un 50%, al pasar de 20,000 a 9,237.63 has. Conviene indicar que, entre 1920 y 1950, el suelo agrícola de propiedad privada sostuvo la expansión de Lima, hasta que se inició la ocupación de suelo público no productivo por parte de sectores de menores ingresos necesitados de vivienda. La urbanización del suelo agrícola tuvo una profunda modificación en la década de 1970 cuando, por

razones vinculadas a los esfuerzos de los propietarios por burlar la aplicación de las leyes, en especial de la reforma agraria de 1969, se incrementaron las operaciones inmobiliarias ilegales.

Este artículo se inicia con las consideraciones teóricas que orientaron el estudio en su conjunto, seguido por un breve estado del arte de la aproximación latinoamericana a los submercados de lotizaciones informales.¹ A continuación, se presentan las consideraciones metodológicas que orientaron el estudio, seguido por una perspectiva histórica sobre la reducción del suelo agrícola en Lima y los submercados de lotizaciones informales. Finalmente, el estudio de caso Chacarilla del Norte en el distrito de Carabayllo, en comparación con otros submercados de lotes formales e “informales” en dicho distrito.

MARCO TEÓRICO

El abordaje de los submercados de lotizaciones informales debe observar de manera interrelacionada la economía y la política (Bourdieu, 2002; Polanyi, 2011), distanciándose de los enfoques que las observan como esferas autónomas. Los mercados inmobiliarios son políticos de arriba abajo (Madden y Marcuse, 2018). A su vez, este abordaje debe ubicarse dentro de la tendencia estructural a un proceso de mercantilización, es decir, el paso de los bienes a ser regidos por valores de cambio y no de uso (Topalov, 1979), promovido desde el Estado y sus políticas públicas de “libre mercado”.

El proceso de mercantilización no es meramente “económico”, sino que implica acciones del Estado que, en cuanto agente, define leyes y políticas que apuntan a ese proceso, muchas veces acompañadas ideológicamente de un discurso liberador, por el cual se van retirando las “trabas” que dificultan a los agentes económicos actuar en el mercado, otorgándoles “libertad” para que operen según sus deseos y conveniencia. Esta desregulación no es un producto “natural” de la “economía”, sino laboriosamente construida por el Estado, tal como ha ocurrido en 1992 en México con la reforma del

¹ Junto a estos submercados de lotizaciones, existen otros referidos a la venta o alquiler de vivienda o lotes en el mercado secundario de asentamientos populares. Sobre el mercado secundario ver Cravino (2006), Baltrusis (2009); y sobre los alquileres subestándares de viviendas o cuartos en los asentamientos consolidados Abramo (2011), Calderón (2011), Rodríguez *et al.*, (2018), García (2020), entre otros.

artículo 27 de la Constitución, o en el Perú cuando, entre 1993 y 1997, argumentos similares fueron utilizados para “liberar” de restricciones a campesinos y comunidades campesinas.

La mercantilización supone que, en las áreas de borde de las ciudades, los propietarios y promotores inmobiliarios coordinen libremente los precios de los mercados de suelo. En un mundo ideal, como el que guía diversas políticas públicas, los mercados inmobiliarios formales deberían adquirir suelo para las demandas de vivienda de las diversas clases sociales. Cuando estos mecanismos fallan, se adjudica la responsabilidad al Estado, invisibilizando las dificultades, históricas y estructurales, de los mercados formales de vivienda para atender a la “demanda no solvente”. A su vez, se omite responsabilidad a las fallidas políticas de vivienda social, implementadas bajo el “subsidio a la demanda”, las cuales contribuyen a la “escasez” de suelo en el mercado formal para los sectores de menores ingresos.

Se entiende por submercados de lotizaciones informales la venta de suelo por agentes económicos al margen de la legislación vigente, representada por el código penal y el derecho urbano y ambiental. La ilegalidad representa prácticas que quiebran el marco legal establecido para la transferencia de la propiedad (del vendedor al comprador) y las reglas de habilitación urbana. La “informalidad” se concibe como prácticas de agentes que actúan en esferas legales e ilegales, en espiral, y no exclusivamente en la ilegalidad.

El estudio partió por ubicar a los submercados de lotizaciones informales en un *campo* en que el encuentro de los agentes responda tanto a la lógica de rentabilidad como a un sentido práctico (Bourdieu, 2009), puesto en marcha por individuos y grupos de bajos o medio bajos recursos en procura de vivienda en un mercado inmobiliario en general restringido, del cual son conscientes (*habitus*). Se entiende por campo, una red o configuración de relaciones objetivas y luchas en la distribución de especies de poder (o capital) cuya posesión ordena el acceso a las ventajas específicas en juego (Bourdieu y Wacquant, 2005, p. 150). Se entiende por *habitus*, esquemas prácticos de pensamiento, percepción y acción; sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, “estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes” (Bourdieu, 2009, p. 86).

En el campo de los submercados de lotizaciones informales, las prácticas interrelacionadas de los agentes trascienden el mero proceso de transacción

(la compra y venta, como tal) involucrando normas, instituciones y organizaciones (Giraud, 2010). Estos submercados son algo más que *transacciones* debido a que las propias instituciones legales y las prácticas particulares que se desarrollan (*modus operandi*) condicionan la factibilidad de relaciones inclinadas a la transacción mera o a la generación de organizaciones específicas que, inclusive, pueden agrupar a vendedores y compradores abriendo la posibilidad de un mayor conflicto.

Las familias compradoras se ubican ante los mercados habitacionales en la ciudad (y su soporte el mercado de suelo) en un campo restringido de desigualdades materiales inscritas en las estructuras, desde los capitales económicos, sociales y culturales con los que cuentan y, a través de conductas razonables más que racionales (Bourdieu, 2002, p. 22). Las familias deciden si comprar en un submercado de lotizaciones informales, alquilar cuartos o piezas en zonas mejor localizadas, invadir en la periferia o acudir al mercado inmobiliario formal (alquiler y venta) conscientes de las restricciones y estimando las oportunidades que tienen. Al optar por estas diversas prácticas estructuradas reproducen el mundo en que viven y su estructura. El sentido práctico es consciente de las restricciones del mercado inmobiliario y de las exclusiones en la ciudad.

El abordaje amplía la consideración de lo “extra económico” en los submercados. En general, los estudios sobre mercados “informales” observan la presencia de aspectos sociales como relaciones “cara a cara”, créditos flexibles (cuotas fijas y sin intereses), confianza, entre otros. En menor medida, se observan los aspectos políticos y arreglos institucionales, la labor de las autoridades cooptando, concesionando, haciendo clientelismo, estableciendo alianzas e incurriendo en corrupción. Este abordaje considera en las prácticas del Estado los “estado de excepción”, “vista gorda” o tolerancia. Junto a los costos de entrada y permanencia en la formalidad, como insisten los neo institucionalistas y neoliberales, existen arreglos institucionales, tráfico de influencias, sistemas administrativos y de planificación (reconocimientos) y protocolos, regularización de la propiedad, corrupción, clientelismo político, entre otros.

ESTADO DEL ARTE EN AMÉRICA LATINA

El estado del arte del abordaje de los submercados de lotizaciones informales en América Latina ha sido llevado a cabo desde una aproximación *socioeconómica*, caracterizada por un abordaje empírico, casuístico y monográfico emprendido por diversas disciplinas como la sociología, la antropología, la geografía, el urbanismo y la economía heterodoxa (Chinelli, 1979; Schteingart, 1989; Jiménez, 2000; Abramo, 2011; De la fuente y Cabrera, 2016; entre otros). En términos metodológicos esta corriente observa la tendencia a la descripción densa (etnográfica) y los estudios de casos, con excepción de Abramo (2011) quien recurre a la aplicación de encuestas y busca conectar la aproximación socioeconómica con la economía neoclásica.

Los estudios parten de la caracterización estructural de sociedades con una distribución de ingresos extremadamente desigual, diferentes regímenes de tenencia del suelo (público, privado y social), un orden jurídico excluyente y la presencia clientelar y patrimonial del Estado. Si bien estos submercados ocupan suelo no productivo o productivo, la mayoría de los estudios han abordado la tierra agrícola existiendo diversidad de estudios para las ciudades mexicanas, colombianas o peruanas, entre otras (Bazant, 2010; Olivera, 2015; Torres-Mazuera y Appendini, 2020; Grande y Mejía, 2013; Coupé, 1993; Camargo y Hurtado, 2013; Calderón, 1998). Los estudios sobre suelo no productivo, mayormente de propiedad pública, se han desarrollado en Ciudad de México (Nezahualcóyotl), con la formación de asentamientos tras la desecación del lago Texcoco en que en la década de 1960 se vendieron 150 mil lotes bajo políticas públicas de concesión – cooptación (Schteingart, 1989), Guayaquil (Sánchez, 2015) o Lima (Pimentel, 2017).

El predominio de estudios sobre los submercados de lotizaciones en suelo agrícola responde al hecho que la mayoría de las ciudades de la región se encuentran rodeadas por un entorno agrícola. Esto explica las investigaciones sobre los ejidatarios mexicanos, los “urbanizadores piratas” de Colombia o los loteadores de Brasil. Entre sus hallazgos, la diversidad de promotores informales, los cuales pueden ser grandes empresas inmobiliarias a la sombra, parceleros agrícolas o una sociedad (parcería) entre ambos. Jaramillo y Schteingart (1983) comparan las experiencias colombiana y mexicana, en la cual en la primera existiría una propiedad legal del suelo,

pero la operación económica operaría al margen de los reglamentos, y la segunda consistiría en que los ejidatarios no podían vender el suelo.

Entre las principales líneas teóricas, se plantea un abordaje integral de la formación social en la cual se considera a la ciudad y al mercado inmobiliario en su conjunto, sustentado en la idea que la competencia por localizaciones se da en un mismo foro (Morales, 2012, p. 131; Jiménez, 2000). En este marco, la población de escasos recursos puede elegir un lote dentro de un mercado que ofrece una gran variedad de precios y ubicaciones, obviamente desde sus reducidas posibilidades marcadas por los límites estructurales. Los determinantes de los precios serían el factor ricardiano (vinculado a los costos del fraccionamiento del predio), la localización, el ajuste de mercado en función de la competencia, las características topológicas y topográficas y la expectativa anticipada de los agentes por las acciones de las administraciones públicas que valorarían el terreno (provisión de infraestructura y regularización de la propiedad) (Abramo, 2011, p. 353-354).

El estado del arte considera los elementos “extraeconómicos” tales como la relación de confianza y vínculos “cara a cara” entre vendedores y compradores, el uso de redes sociales, los conflictos y las movilizaciones y alianzas entre los diversos agentes. En alguna medida se han estudiado las propias asociaciones y organizaciones sociales que emergen como consecuencia de las ventas y sus vínculos institucionales, por ejemplo, en los ejidatarios mexicanos (Bejarano, 1983).

APARTADO METODOLÓGICO

El estudio partió de una aproximación socioeconómica, por la cual los aspectos económicos se encuentran incrustados en los aspectos sociales, culturales y políticos. La aproximación “socio económica” pone el énfasis en la metodología cualitativa considerando estudios de casos y una orientación etnográfica y monográfica. Esta metodología permite observar los elementos “extraeconómicos” (relaciones de confianza, interacciones “cara a cara”, créditos informales), el carácter político de los mercados de suelo y la existencia de caciques, caudillos, autoridades clientelares, etcétera.

El estudio consideró una tipología de los submercados de lotizaciones informales. Se trató de un ejercicio de *tipo construido* y no de un tipo ideal

weberiano, el cual buscó las “regularidades” con relación a algún atributo empírico para contenerlas teóricamente (Velasco, 2004). Se consideraron cuatro tipos de submercados (agrícola privado, público, comunal y área de lomas) siendo que este artículo remite solo al tipo de agrícola de propiedad privada. Cada submercado fue abordado como un caso a generalizar y no en su singularidad antropológica. Los casos fueron objeto de un examen bajo los resultados por manzanas del censo de población y vivienda de 2017.

El estudio elaboró mapas del crecimiento de la ciudad de Lima para los años 1993, 2007 y 2017. Se utilizó la metodología CORINE Land Cover, la cual define y clasifica la tierra a partir del uso y funcionalidad espacial que presenta en distintos niveles y escalas. El estudio del caso seleccionado, Chacarilla del Norte en el distrito de Carabayllo de Lima, fue objeto de visitas de campo, entrevistas, revisión de la bibliografía, mapas de localización y fotografías.

PERSPECTIVA HISTÓRICA: REDUCCIÓN DEL SUELO AGRÍCOLA Y SUBMERCADOS “INFORMALES”

La ciudad de Lima es una capital latinoamericana ubicada en la costa, frente al mar, la cual, detrás de una corona agrícola en reducción, se encuentra rodeada por una vasta área de suelo no productivo, de tenencia de propiedad pública y comunal. La expansión de Lima, desde el desborde de los límites marcados por las murallas coloniales (1870) y hasta inicios de la década de 1950, se dio sobre tierras agrícolas, siendo que el valle del Rímac redujo su superficie de 29,067 hectáreas en 1920 a 5,900 en 1987 (Calderón, 1998). Esta reducción, bajo la acción de “grupos urbanizadores” (terratenedores integrantes de la oligarquía), quienes de manera oligopólica controlaron y urbanizaron la tierra hasta la implementación de la ley de reforma agraria de 1969.

Actualmente, el suelo agrícola que resta en la ciudad se encuentra en propiedad de pequeños propietarios (parceleros) como consecuencia de la aplicación de la reforma agraria. La reforma, en la década de 1970, creó las Cooperativas Agrarias de Producción, aunque luego la propiedad se atomizó debido al Decreto Legislativo N°02, “Ley de Promoción y Desarrollo Agrario”, de 1981, que dio libertad a los propietarios para establecer su organización económica. Esta situación desencadenó la fragmentación

en pequeñas propiedades así como procesos de compras legales e ilegales de promotores inmobiliarios a parceleros, lo cual, en parte, desencadenó submercados de lotizaciones informales (ver siguiente sección).

La tabla 1 muestra el impacto de la expansión urbana en la provincia de Lima sobre la superficie agrícola. De acuerdo al frustrado Plan de Desarrollo de Lima (PLAM 2035), el cual no llegaría aprobarse por la Municipalidad, entre 1980 y el 2015 el suelo agrícola había disminuido en un 50%, pasando de 20,000 hectáreas a unas 9,237.63 has (Municipalidad Metropolitana de Lima, MML, 2015, p. 403). En ese lapso, el valle del río Rímac había pasado de 5,900 has. a 1,921.4 has, el valle del Chillón de 8,000 a 3,244 has y el valle de Lurín de 6,100 hectáreas intangibles a 4,071. En los estudios recientes del PLANMET 2040, se consigna un suelo agrícola menor, de 6,651.56 recibirían presión urbana (MML, 2021).²

TABLA I. REDUCCIÓN DE SUPERFICIE AGRÍCOLA EN PROVINCIA DE LIMA (1980-2020)

	1980	2015 (Planmet 2035)	2020 (Planmet 2040)
Valle Rímac	5,900	1,921.4	547.66
Valle Chillón	8,000	3,244	2,902.12
Valle Lurín	6,100	4,071	3,067.57
Valle Chilca			44.21
Área agrícola total	20,000	9,236.4	6,561.56

Fuente: MML, 2015; MML, 2021.

Dejando de lado los antecedentes en las décadas de 1910 y 1920, los submercados de lotizaciones informales sobre tierra agrícola surgen hacia la década de 1970 cuando los “grupos urbanizadores” resisten la reforma agraria, la presión de las luchas campesinas y la expropiación de sus tierras por

² El Plan fue aprobado por el concejo metropolitano municipal en el año 2022.

el gobierno militar (1968-1975), el cual los había conminado a urbanizar en un plazo de 5 años. Estos grupos crean un submercado de lotizaciones informales mediante asociaciones y cooperativas de vivienda en distritos como San Martín de Porres, Ate, San Juan de Lurigancho y Carabayllo, zonas con menor valor del suelo y que cobijaban a los “barrios marginales”. A esos efectos, subdividieron las haciendas y usaron “enganchadores” que reclutaban “socios” (Calderón, 1998).

Entre 1972 y 1981, la estructura de tenencia de la tierra agrícola en las áreas de borde de Lima pasó de gran propiedad privada a propiedad cooperativa, y luego a pequeña propiedad privada. Cada unidad agropecuaria tenía un promedio de 1.7 hectáreas (Calderón, 1998, p. 13). Los cooperativistas campesinos aceptaron la parcelación individual debido a las dificultades de cultivar por el creciente proceso de urbanización y el atractivo de canalizar rentas urbanas en lugar de agrarias. Esta situación impulsó una segunda ola de submercados de lotizaciones en tierra agrícola, estimulada por el D.S. 009-86-AG (febrero de 1985), el cual declaró la intangibilidad de ciertas áreas agrícolas por considerarlas reserva ecológica y de recreación, una disposición también asumida por el Plan Metropolitano 1990-2010 que las consideró como “suelo agrícola intangible”. Los promotores inmobiliarios informales y parceleros generaron un “mercado negro de tierras”. Por ejemplo, en la ex hacienda Chuquitanta (distrito de San Martín de Porres) se vendieron ilegalmente unas 428 hectáreas entre 1986 y 1990, bajo la figura de asociaciones, cooperativas y programas de vivienda.

El periodo neoliberal (1990-2021) configura un nuevo “campo” para los submercados de lotizaciones informales. Pero en este caso no por constreñimientos públicos sino todo lo contrario: leyes que desregularon el uso de la propiedad. La Ley de Tierras de 1995 levantó todo tipo de restricción a la venta del suelo, anulando las declaraciones de intangibilidad y abriendo la posibilidad, así concebida por los legisladores, que, libres de las restricciones públicas, los parceleros y los empresarios optarían por un uso legal del suelo agrícola. Tal propósito solo se cumplió en parte. Por ejemplo, la urbanizadora Los Portales al 2021 urbanizó al norte de la ciudad unas 1,400 hectáreas (www.losportales.com.pe), el 17.5% del total del área agrícola del valle del Chillón a 1980.

Surgieron también modalidades “informales”, siendo que el “campo” establecido admitió a agentes como empresas informales, las cuales

adquirieron la tierra a pequeños propietarios agrícolas constituyendo asociaciones o “programas” de vivienda, propietarios agrícolas que se transformaron en urbanizadores informales o establecieron sociedades con los promotores ilegales. Este submercado informal en áreas agrícolas de Lima tiene muchos rasgos en común con modalidades parecidas en América Latina (Brasil, Colombia, Bolivia), tal como lo expresan las prácticas de los “urbanizadores piratas” colombianos, los loteadores brasileños o los pequeños agricultores de Cochabamba.

EL CASO CHACARILLA DEL NORTE EN CARABAYLLO (2015-2020)

El estudio de caso fue el Programa de Vivienda Chacarilla del Norte ubicado en el distrito de Carabayllo, al norte de la ciudad de Lima. Considerado un distrito popular, ha observado modalidades formales e informales de acceso al suelo, tanto en las tierras públicas no productivas invadidas en la década de 1960 (hoy zona urbana histórica) y en lo que fue su extensa zona agrícola. Entre 1993 y 2017 la población del distrito se triplicó pasando de 98,492 a 333,045 habitantes. Al censo de 2017 la mayoría de las viviendas eran “propias sin título de propiedad” (43%), seguidas por un 36% de “propias con título de propiedad”, lo cual denota la presencia de invasiones y submercados de lotizaciones informales. Asimismo, el censo reveló carencias en viviendas y servicios básicos.

Breve recuento del mercado de urbanización legal e ilegal

La ocupación de las tierras agrícolas de Carabayllo, iniciada en la década de 1970, se acentúa en la década de 1990, bajo urbanizaciones formales para clase media baja, tal como fue el caso de los fraccionamientos Los Ángeles (empresa Flowisa), Santo Domingo en diversas etapas (Corredores Asociados – Inversiones Centenario), Santa Isolina (Corredores Asociados S.A.), Lucyana de Carabayllo (Sagitario), Torreblanca (Corredores Asociados S.A.), Santo Domingo (Menorca), Lomas de Carabayllo (Inversiones Centenario), Los Portales de Carabayllo (Los Portales), Bosques del Prado (JJR), Sol de Santamaría (IBD propiedades). En paralelo, promotores informales ofertaban asociaciones y cooperativas de vivienda destacándose,

hacia 1997, empresas como Monroy, Carolina, Continente, Prohogar, CO-RIMSA y Nazca que ofertaban asociaciones como Casuarinas, Carolina, Real Madrid, Rosales del Chillón, Lomas, Las Brisas, San Roque y Santa Rosa (Calderón, 1998). Hacia el 2005 se detectó otros emprendimientos informales como Caudivilla, La Muralla, Las Praderas, Flores de Garabay, Los Algarrobos, Bello Horizonte, Comité 35 (Ramírez, 2007).

Hacia finales del siglo XX, los submercados de lotizaciones informales en Carabayllo buscaban un precio al alcance de determinado tipo de demanda, la cual no podía o no deseaba acceder al mercado formal de suelo y vivienda, implementando ventas por fuera de los requisitos de habilitación urbana exigidos por las autoridades (factibilidad de servicios básicos, entrega del dominio de la tierra, entre otros). Hacia 1993 los promotores informales adquirían al agricultor la tierra a 3 o 4 dólares el metro cuadrado y la vendían a 12.2 dólares m^2 , estimándose una ganancia de 66,500 USD por hectárea vendida (Hidalgo *et al.*, 1993). Hacia 1998 en Carabayllo los precios promedio de los submercados formales eran 2.2 veces mayores que los informales (Calderón, 1998, p. 16). El precio promedio en las urbanizaciones formales podía estimarse en dólares 75 USD/ m^2 , mientras que en los submercados informales era 33.6 USD/ m^2 (Calderón 1998). El precio del lote informal en 1998 era unas 2.7 veces más que en 1993.

En la segunda década del siglo XXI los promotores inmobiliarios informales constituían verdaderas empresas con experiencia de otros emprendimientos en provincias y distritos de Lima, y tenían ventajas sobre los propietarios parceleros que querían incursionar en el rubro. Sus ventajas estribaban en su poder y capacidad de organización, equipos de profesionales (arquitectos, ingenieros) y sus contactos con las municipalidades, lo cual les permitía tramitar las habilitaciones urbanas, contratar especialistas para el estudio topográfico y de medición de lotes, elaborar documentos de estudio, etcétera (Pimentel, 2017). Buscando obtener una ganancia al menos a la tasa media que un capital similar rendiría en el mercado de capitales, así como acumular suelo, compraban al parcelero de 2 a 3 hectáreas, las cuales vendían por etapas, cada una de cuatro o más manzanas, en un lapso que podía durar de tres a cuatro meses.

El valor de la tierra se multiplicaba por el simple “cambio de uso”, así como los precios podían subir de un mes a otro, en base a una lógica espe-

culativa, tanto por la alta demanda existente como la ausencia de una regulación del mercado. En este “campo” los promotores informales manejaban sus relaciones con notarios, funcionarios de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp) y municipalidades, las cuales tienen un papel fundamental en la aprobación e inscripción del cambio de uso y la habilitación urbana, aunque, en la práctica, se hacen de la “vista gorda”. La lotización misma de los terrenos agrícolas es realizada sin los estudios técnicos necesarios para el cambio de uso y la venta sólo proporcionaba servicios de agua y luz provisionales. El precio del lote se incrementaba conforme la renta urbana se beneficiaba por la consolidación urbanística. Los contratos entre vendedores y compradores establecían que estos debían proceder a la habilitación (pavimentación de pistas y veredas, servicios definitivos) y efectuar la transferencia de dominio (inscripción del inmueble en registros públicos y título de propiedad), así como solicitar a la municipalidad el cambio a uso residencial.

La venta directa del suelo por los agricultores propietarios y sus familiares, se encuentra a cargo de empresas inmobiliarias autónomas constituidas por los hijos de los parceleros, las cuales operan en un ámbito limitado, generalmente restringido a la parcela de los padres y a una organización económica de tipo familiar. Por lo tanto, no operan con otro tipo de terrenos que no sea el que es parte del patrimonio familiar, su capital es limitado y los vendedores son los propios familiares. Se presentan ante los potenciales compradores como “propietarios directos” y no revelan el nombre de la empresa. También existen propietarios patrimonialistas que se resisten a que sus tierras se urbanicen y las arriendan (Morales, 2012).

En la modalidad de parceria o sociedad entre propietarios parceleros e inmobiliarias, tienden a predominar relaciones asimétricas y, por lo general, los promotores informales no adelantan un pago, sino que van desembolsando el dinero conforme avanzan las ventas y las ganancias de la operación. Es decir, “una suerte de hacer negocios con terrenos no pagados” (Pimentel, 2017, p. 184). Pimentel (2017), abordando la zona de Punchauca dentro de Carabaylo, detectó, al 2015, doce inmobiliarias informales, siendo que seis (Real, Llares, López, Joe S.A., GMR Caballero e Inversiones Mendoza e Inversiones Zaire S.A.) impulsaban 15 programas. En promedio los lotes eran de 106.60 m² de área y el precio por m² de 282.7 USD, aunque la

mediana era compartida por lotes de 340 USD/ m² y 320 USD/ m², con 4 casos cada uno. Los rangos oscilaban entre 350 USD/ m² y 178 USD/ m². Se detectó 3 empresas de parceleros y familiares con área promedio de 114.8 m² y precio promedio por m² de 316.6 USD. El precio promedio era de 320 USD/ m² y la mediana de 310 USD/ m². El precio promedio del metro cuadrado ofertado por las empresas promotoras informales (282.7 USD/m²), o por parceleros y familiares (320 USD/m²) era aproximadamente entre 8 a 9 veces mayor que 17 años antes (Calderón, 1998).

El caso Chacarilla del Norte

El programa Chacarilla del Norte es promovido por la Constructora Rimachi – Martínez S.A., constituida por familiares de los propios parceleros y, aunque se ubica en el distrito de Carabayllo, su ingreso es por el distrito de Puente Piedra (carretera Panamericana Norte, altura km 32). Se trata de una zona de transición urbana– rural, de baja densidad, con usos del suelo que combinan ladrilleras (uso industrial), emprendimientos informales (Pancha Paula, Santa Paula y Lagos), áreas vacías y zonas de cultivo. El lugar enfrenta problemas de contaminación ambiental y también de jurisdicción, debido a que urbanizaciones cercanas –como Pancha Paula y Santa Paula– se han registrado en la municipalidad de Puente Piedra, la cual les provee el servicio de recojo de basura inter diario.

La inmobiliaria “Constructora Rimachi-Martínez S.A.” contaba con una oficina en el centro de la ciudad y otorgaba contratos de compra – venta a través de un trato directo con los compradores. La persona vendedora es identificada por los compradores como la hija de la propietaria agrícola. La publicidad en carteles indicaba: “Cómodas cuotas. Sin intereses. Directo propietario”. La venta como “terreno rústico” era una estrategia de defensa legal por cuanto no cumplía con los requisitos urbanísticos legales. La empresa ofrecía luz provisional a los domicilios, un medidor único sobre el que se cobraba una tarifa, y el agua era extraída de un pozo subterráneo y se distribuía dentro de cada vivienda por medio de una red. No contaba con desagüe y los desechos se trasladaban por tubería a un pozo ciego (Tomanquilla *et al.*, 2019). Los contratos estipulaban que la habilitación urbana correría a cargo de los propios compradores.

El programa se ha implementado en tres etapas. La primera, en el 2015, ofertó 46 lotes, los cuales, al 2020, se habían vendido en su totalidad, aunque restaba un 30% de lotes por ocupar (unos 13 o 14). Una compradora entrevistada afirmó que pagó una cuota inicial de 2,000 USD y 102 “letras” (8.5 años) de 300 USD / mes por un lote de 120 m², resultando un costo total de 32,600 USD (271 USD / m²). Otra compradora pagó 2,000 USD de cuota inicial por un lote de 120 m² y 120 cuotas de 300 USD cada una, con lo cual el costo total es de 38,000 USD (292 USD / m²).

La segunda etapa se inició en el 2017, siendo que un comprador pagó 6,100 USD de inicial por un lote de 120 m² y 129 cuotas mensuales (casi 11 años) de 460 USD, lo cual arrojaba un costo total de 65,440 USD (545.3 USD/m²), casi el doble de lo ofertado dos años antes. Para entonces, la cuota inicial se había multiplicado por tres y las cuotas mensuales fijas subieron a 460 USD. La tercera etapa (2020), en la coyuntura de la pandemia COVID 19, muestra un comprador que pagó por un lote de 90 m² unos 6,000 USD de inicial, con 132 cuotas de 305 USD, lo cual arrojaba un costo total de 42,260 USD (473 USD/m²). Una compradora pagó por un lote de 90 m² una inicial de 2,000 USD (había bajado) y 144 letras de 300 USD, con lo cual el costo total salía a 45,200 USD (502 USD/m²).³

TABLA 2. PROGRAMA CHACARILLA DEL NORTE

Precio metro cuadrado por años (2015, 2017, 2020)	
Año	USD/m ²
2015	271
2015	292
2017	543
2020	473
2020	502

Fuente y elaboración: los autores.

³ Información proporcionada por Alvin Sairitúpac de la UNMSM.

En cuanto a los agentes de la demanda, compradores entrevistados manifestaron que habían adquirido en el submercado de lotización informal para escapar del alquiler. Frases como “yo he tenido alquilando 17 años, plata en vano porque no es nada mío”, “bueno, es que tengo ya lo mío ¿No? Estoy pagando lo mío, ya no estoy pagando alquiler” (Tomanguilla *et al.*, 2019, p. 18); justifican en su percepción (habitus) una práctica que también acarrea inconvenientes (inseguridad, ausencia de servicios básicos formales definitivos, contaminación ambiental) y la informalidad de la cual son conscientes. A futuro piensan conseguir los servicios básicos formales, para lo cual requieren el 80% de viviendas en vivencia y registrarse en la municipalidad como zona residencial. Por esa razón se organizan en una “junta directiva”. Tienen, además, que cancelar las cuotas mensuales, un proceso que dura un poco más de 10 años.

TABLA 3. INDICADORES ECONÓMICOS PROGRAMA CHACARILLA DEL NORTE

Año	USD/m	Cuota inicial	Cuotas	Monto cuota	Pago total
2015	271	2000	102	300	32600
2015	292	2000	120	300	38000
2017	543	6100	129	460	65440
2020	514	6000	132	305	42260
2020	502.2	2000	144	300	45200

Fuente: Los autores.

En los aspectos institucionales predomina la informalidad. Los compradores obtienen de la urbanizadora un recibo simple, o en su defecto, proceden a tomar foto de los *vouchers* de los depósitos que efectúan. No cuentan con título de propiedad ni constancia de posesión municipal, sino la “constancia de compra y venta” otorgada por la constructora. Los compradores no mantienen ningún vínculo con la municipalidad distrital y piensan obtener su

título de propiedad una vez que hayan cancelado las cuotas (unos 10 años) y se les otorgue un “documento de transferencia”. No se registran conflictos ni problemas mayores entre el vendedor y los compradores. Un entrevistado mencionó que hubo dos vecinos que no pagaban las letras y fueron retirados por la constructora y solo se les devolvió el 30% de lo aportado.

El estudio intentó una aproximación en el nivel de manzanas respecto a la vivienda recurriendo al censo de población y vivienda del 2017. Sin embargo, debido al poblamiento incipiente para ese año (las ofertas se inician al 2015), y la presencia de terrenos vacantes, no existía información precisa. Se decidió, entonces, establecer un “polígono” que englobara Chacarilla del Norte, Pancha Paula, Santa Paula y alrededores. Existía un 70% de ocupación de las viviendas: de un total de 1,255 viviendas solo 883 ocupadas, con cierto nivel de consolidación. Un 90% tenían paredes de ladrillo, un 83% techo de material concreto y un 55% de viviendas tenían parqué, lámina o loseta, mientras que un 38% tenían piso de cemento y un 5% de tierra. El estudio de Tomanguilla *et al.*, (2019), específicamente referido a Chacarilla del Norte, informaba que en las dos primeras etapas un 65% de viviendas tenían paredes de ladrillo y techo de calamina, lo cual mostraría un nivel de consolidación menor que el del entorno. El 90% de las pistas estaban sin pavimentar y la única calle pavimentada había sido construida por los vecinos.

En cuanto a los servicios, según el censo de 2017, en el conjunto de la zona, un 82% contaba con agua dentro de la red de vivienda, un 15% tenía conexión a red pública fuera de la vivienda y un 3% agua de pozo subterráneo. Un 82% tenían servicio higiénico dentro de la vivienda, un 14% fuera de la vivienda y el resto usaba pozo séptico o pozo negro y ciego. Un 99% tenía alumbrado eléctrico. La mayoría contaban con vivienda propia con título de propiedad (41%), aunque un 33% era vivienda propia sin título de propiedad. Un 22% de la vivienda era alquilada, indicador que algunos propietarios adquirirían el lote para rentarlo, y un 4% era cedida.

COMPARACIÓN ENTRE SUBMERCADOS DE LOTES FORMALES E “INFORMALES”

El hecho que en el distrito de Carabaylo existan submercados formales e ilegales (“informales”) permite establecer una comparación. Se consideró

fraccionamientos sobre suelo agrícola, ubicación y accesos parecidos (altura del km 30 o 32 de la Panamericana Norte) y naturaleza plana. En cuanto a los submercados de lotizaciones informales, a unos 400 metros de Charquilla del Norte en tiempos de pandemia ha surgido un fraccionamiento denominado programa “Lagos”, una sociedad entre el propietario agrícola y la empresa inmobiliaria “Santa María S.R. Ltda”. Se oferta un terreno que antes se utilizaba para la reventa de ladrillos fallados, provenientes de una ladrillera aldeaña. Como la zona se encontraba a desnivel, tuvo que “rellenarse” el suelo, una deficiencia advertida por la misma empresa. Al 2021 contaba con solo una vivienda ocupada. En cuanto al submercado de lotizaciones formales, se ha considerado a la urbanización Posada de Carayllo y los Ficus Nueva Etapa.

La tabla 4 muestra que los submercados de lotes informales ofrecen mayores áreas que los submercados formales (120 m² o 90 m² con relación a 72 o 70 m²). Existe diferencia en cuanto al pago de la cuota inicial, más alto en la oferta formal que en la informal, así como que las cuotas de pagos mensuales son más extendidas en los submercados formales. Considerando los precios al contado, los programas informales y formales se parecen, e incluso tienden a superponerse. El programa informal “Lagos” tiene un precio mayor que la oferta formal de la inmobiliaria Menorca, y casi similar a la urbanización “Los Ficus” de la inmobiliaria Los Portales. Una aproximación a los precios por metro cuadrado muestra entre 502 y 514 USD en el informal (Chacarilla del Norte) y entre 504 y 605 USD en el formal. Se observa superposición siendo que hay ofertas en que el precio es mayor en el submercado informal que en el formal (por ejemplo, hay dos ofertas informales que superan el precio más bajo del formal, 504 USD).

TABLA 4. OFERTA DE LOTES EN CARABAYLLO AL 2020 (EN DÓLARES AMERICANOS)

NOMBRE	PRECIO CONTA- DO	ÁREA	PRECIO M ²	INICIAL	CUOTAS	MONTO DE LETRA	TASA DE INTERÉS
Submercado informal							
Chacarilla del Norte III Etapa	45,200	90	502.2	2,000	144	300	Fija
Chacarilla del Norte III Etapa	46,260	90	514	6,000	132	305	Fija
Lagos (octubre 2020)	64,000	120	533.3	10,000	80	824*	Fija
Lagos (octubre 2020)	36,000	90	400	2,500	120	280	Fija
Submercado formal							
Posada de Carabayllo (calle Menorca)	36,328	72	504	10,898	144		Crédito directo TCEA 23%

NOMBRE	PRECIO CONTA- DO	ÁREA	PRECIO M ²	INICIAL	CUOTAS	MONTO DE LETRA	TASA DE INTERÉS
Posada de Cara- bayllo (parque) Menorca	43,594	72	605	13,078	144		Cré- dito directo TCEA 23%
Los Ficus. Nueva Etapa. Los Portales	38,999	70	557.12	Sin inf.	84 (72 en pande- mia).		Sin infor- ma- ción

Fuente: Elaboración propia sobre información alcanzada por Alvin Sairitúpac.

*El monto de letras mensuales de 824 USD se distingue de las otras ofertas informales, lo cual podría explicarse porque el tiempo de pago es de 6 años y seis meses.

Las principales diferencias en los submercados se encuentran en el monto de la cuota inicial y en el crédito. En los submercados informales la cuota inicial se resta al precio total, y la diferencia se cubre en 144 cuotas. Por ejemplo, en el Programa Lagos, sobre un costo de 36,000 USD se paga una cuota inicial de 2,500 USD y la diferencia, unos 33,500 USD, se paga en 144 cuotas de 280 USD. En las urbanizaciones formales (Posada de Carabayllo de Menorca), sobre un costo total de 43,594 USD se paga una inicial de 13,078 USD y el saldo, unos 30,516 USD, se paga en 144 cuotas con la aplicación del 23% de Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA). Esta tasa, más comisiones y gastos como el seguro de desgravamen, generan una cuota mensual de 638 USD.⁴ Al cabo de los 12 años, el comprador pagará 104,950 USD, unas 2.9 veces más de lo pagado en el mercado informal (33,500 USD). En la modalidad informal el sistema de crédito es a “cuota fija” a lo largo del tiempo y en el mercado formal se aplica la TCEA.

⁴ Agradezco el cálculo y la información proporcionada por el Arq. Rodolfo Santa María.

En cuanto a los submercados de lotizaciones informales, existen diferencias en los precios. Mientras que en Chacarilla del Norte el m² por lotes de 90 m² está entre 502 y 514 USD/ m², en “Lagos”, ubicado a solo 400 metros de distancia, el m² cuesta 400 USD (tabla 4), siendo que se trata de un emprendimiento nuevo que no cuenta con la plusvalía urbana obtenida por Chacarilla (en su tercera etapa) y se trata de un terreno que fue usado industrialmente (ladrillera).

TABLA 5. PROGRAMA LAGOS: OFERTAS DE LOTES (JUNIO Y OCTUBRE 2020). PRECIOS EN USD

Lotes	Cuota inicial	Letras	Monto letra (USD)	Total
90 m	2,500	120	280	36,100
140 m	10,000	80	624	59,920
90 m	2,000	140	265	38,700
120 m	S.I.	S.I.	S.I.	51,600

Fuente: A. Sairitúpac, comunicación personal.

CONCLUSIONES

El estudio general llevado a cabo concluye que los agentes económicos actúan en un campo definido por un marco legal específico según la estructura de tenencia (privada, comunal - social, pública). En el caso del suelo agrícola de propiedad privada el marco legal es profundamente liberal, aunque exige a promotores y propietarios requisitos mínimos con relación a la transferencia del dominio y las normas de habilitación urbana. En el “campo” analizado se produce un acuerdo tácito entre vendedores y compradores por actuar por fuera de la ley, sin que esto genere mayores conflictos sociales en la medida que los adquirientes asumen que, en el futuro, ellos correrán con la “regularización”. La compra y venta del suelo (primaria y secundaria) se realiza en una notaría sin mayores restricciones, solo dependiendo del acuerdo entre las partes.

En cuanto a los precios, considerando los diversos tipos de estructura de tenencia de propiedad del suelo, los que se pagan en el submercado de lotizaciones informales en tierras agrícolas son mucho mayores (unas 23 veces) que los que ocurren en otros tipos de submercados informales de tierra pública, comunal o zonas de lomas. Los precios por metro cuadrado oscilan entre 400 USD y 533 USD, lo cual ameritaría una comparación internacional. Existe en apariencia una “superposición” de precios entre submercados de lotizaciones formales e informales en suelo agrícola, aunque la diferencia en el cobro del crédito (tasa TCEA y “cuota fija”) hace que en el largo plazo el submercado formal sea 2.9 veces más que en el informal.

En los submercados de lotizaciones informales en suelo agrícola prácticamente no existen conflictos sociales, a diferencia de lo que se observa en los submercados en suelo público o comunal. Esta situación se adjudica a que en el suelo agrícola predomina una transacción mercantil entre los agentes, asumiendo los compradores que, a futuro, ellos deberán proceder a la regularización urbanística y jurídica. La transacción es un mercado “puro”, a diferencia de otros submercados en que se unen otras instituciones que vinculan a compradores y vendedores (organizaciones) más allá de la mera transacción, tal como ocurre en suelo público y comunal.

Por sus precios, el submercado de lotizaciones informales en suelo agrícola se dirige a una demanda de “clase media baja” (o nivel socioeconómico “C”), la cual se ha desprendido de la pobreza en los años de crecimiento económico entre 2006 y 2019, capaz de pagar por suelo mensualidades entre 280 y 305 dólares americanos por 12 años.⁵

Finalmente, es necesario reflexionar sobre la relación entre el submercado informal de lotes en áreas agrícolas de la periferia de Lima y el submercado ofertado por los programas públicos de vivienda. Esta reflexión en la medida que, acertadamente, se piense que un modo de combatir la informalidad es a través de una oferta pública que torne innecesario acudir a ella. Aunque estas conclusiones ameriten, en realidad, un estudio comparativo, puede indicarse que una primera dificultad es que el sector público

⁵ No es posible aun evaluar el impacto de la pandemia actual sobre estos submercados. En el 2021 se observa una tendencia a la baja de los precios. Por ejemplo, Los Ficus de la empresa Los Portales, en su nueva etapa ha pasado de 84 cuotas de 599 USD / mes a 72 cuotas a 399 USD/ mes.

no desarrolla programas de lotes (servidos), sino de vivienda. En los años 2014 y 2015 se promovió el Programa Mi Terreno, el cual otorgaba créditos hipotecarios a ocho años, por un monto de 12,500 USD, una inicial del 30% (3,750 USD) y cuotas fijas. El Programa, al 2020, solo alcanzó a que las entidades financieras privadas otorguen 23 créditos en todo el país y ha dejado de ser promocionado. Con esos montos no se podía adquirir el suelo agrícola vendido informalmente.

Si se compara con las unidades construidas, el Programa Techo Propio Vivienda Nueva, dirigido a una demanda de “clase media baja”, exigía al 2021 un ingreso familiar mensual no mayor de 929 USD, el valor tope de la vivienda era de 27,300 USD, la cuota inicial era de 7.5% (2,047 USD) y un subsidio (bono familiar habitacional, BFH) de 9,625 USD. Una vez descontaba la cuota inicial y el subsidio, el comprador tendría que asumir un crédito hipotecario por 15,628 USD a pagar entre 10 a 20 años a una tasa de interés estimada por el gobierno de 10.5%. El valor total de la vivienda construida resultaba mucho menor que el de un lote vendido informalmente.

El submercado subsidiado de vivienda social tiene menor costo para la demanda que la venta de suelo informal o formal en áreas agrícolas, aunque su oferta es largamente superada por la del submercado informal. Entre los factores que podrían explicar esta diferencia se tiene la localización mejor de la oferta privada formal o informal, la poca oferta del Programa Techo Propio Vivienda Nueva, siempre muy lejos de cumplir sus metas porque no encuentra suelo a un precio que permita la rentabilidad (Calderón, 2015), y la dimensión de los lotes (menores en el programa público). En el submercado informal de lotes hay requisitos financieros de “cuota fija” y flexibilidad en el pago de la cuota inicial y la adquisición de terreno para vivienda se acomoda mejor a las expectativas sociales y culturales de construir una vivienda a gusto del cliente.

FUENTES CONSULTADAS

ABRAMO, P. (2011). Informalidad urbana y mercado: la nueva puerta de entrada de los pobres en las grandes ciudades brasileras. En Abramo, P. (Ed.). *La producción de las ciudades latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana*. pp. 293-336. Quito: OLACCHI- Municipio Metropolitano de Quito.

- BALTRUSIS, N. (2009). Mercado Informal de Terras e Vivendas in São Paulo. En *Revista Bitácora Urbano Territorial*. Vol. 15. Núm. 2. pp. 55-78.
- BAZANT, J. (2010). Expansión urbana incontrolada y paradigmas de la planeación urbana. Espacio abierto. En *Cuaderno Venezolano de Sociología*. Vol. 5. Núm. 3. pp. 475-503.
- BEJARANO, F. (1983). La irregularidad de la tenencia de la tierra en las colonias populares 1976-1982. En *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 45. Núm. 3. pp. 797-827.
- BOURDIEU, P. (2009). *El sentido práctico*. México: Siglo XXI.
- BOURDIEU P. y WACQUANT, L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BOURDIEU, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- CALDERÓN, J. (2015). Programas de vivienda social nueva y mercados de suelo urbano en el Perú. En *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*. Vol. 41. Núm. 122. pp. 27-47.
- CALDERÓN, J. (2011). Titulación de la propiedad y mercado de tierras. En *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*. Vol. 37. Núm. 111. pp. 47-77.
- CALDERÓN, J. (1998). Mercado de tierras en áreas agrícolas periurbanas de Lima. En *Debate Agrario*. Núm. 28. pp. 1-22.
- CAMARGO, A. y HURTADO, A. (2013). Urbanización informal en Bogotá. Agentes y lógicas de producción del espacio urbano. En *Revista INVI*. Vol. 28. Núm. 78. pp. 77-107. DOI: 10.4067/S0718-83582013000200003
- CHINELLI, F. (1979). Os Loteamentos de Periferia. En L. Prado. *Habitação en questão*. Río de Janeiro: Zahar. pp. 49-68.
- COUPÉ, F. (1993). *Las urbanizaciones piratas en Medellín: el caso de la familia Cock*. Medellín: UNC.
- CRAVINO, C. (2006). *Las villas de la ciudad. Mercado e informalidad urbana*. Buenos Aires: UNGS.
- DE LA FUENTE, M. y CABRERA, J. (2016). *La expansión urbana y la pérdida de tierras agrícolas en el valle central de Cochabamba y Sacaba*. Cochabamba: Fundación Tierra.

- ESPINOZA, A. y FORT, R. (2020). *Mapeo y tipología de la expansión urbana en el Perú*. Lima: GRADE.
- GARCÍA, A. (2019). Sociabilidades conflictivas y alienación residencial. Los malestares de la vivienda en alquiler en asentamientos populares consolidados de Lima Sur. En *Revista de Sociología*. Núm. 31. pp. 11-132. DOI: <https://doi.org/10.15381/rsoc.v0i31.19278>
- GIRAUD, C. (2010). *Del ahorro y el gasto. Sociología de la organización y la institución*. Buenos Aires: Biblos.
- GRANDE, D. y MEJÍA, J. (2013). Irregularidad en la ocupación del suelo en Medellín. Sistematización de experiencias. En *Estudios de Derecho*. Vol. 70. Núm. 155. pp. 71-102.
- HIDALGO, S., CORREA, J. y ÁVILA, J. (1993). *Carabayllo rural: Tierra, agua y vida*. Lima: Alternativa.
- JARAMILLO, S. y SCHTEINGART, M. (1983). Procesos sociales y producción de vivienda en América Latina: 1960-1980 (Análisis de casos). En *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 45. Núm. 1. pp. 11-28. DOI: <https://doi.org/10.2307/3540314>
- JIMÉNEZ, E. (2000). *El principio de la irregularidad*. México: Universidad de Guadalajara.
- MADDEN, D. y MARCUSE, P. (2018). *En defensa de la vivienda*. Madrid: Capitán Swing.
- MML, MUNICIPALIDAD DE LIMA METROPOLITANA (2021). *Propuestas del Plan Lima y Callao 2040*. Lima: MML.
- MML MUNICIPALIDAD DE LIMA METROPOLITANA (2015). *Plan Lima y Callao 2035, Propuesta Técnica*. Lima: MML.
- MORALES, C. (2012). Curar o vacunar, dos políticas en tensión: la regularización frente a las reservas territoriales en el desarrollo urbano sustentable. En C. Salazar (Coord.). *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*. México: El Colegio de México. pp. 125-157.
- OLIVERA, G. (Coord.). (2015). *La urbanización social y privada del ejido. Ensayos sobre la dualidad del desarrollo urbano en México*. Cuernavaca: UNAM.
- PIMENTEL, N. (2017). *Subalternos autónomos. Transformaciones periurbanas y tráfico de tierras en el contexto de una sociedad de mercado, Carabayllo, Lima*. Tesis de Licenciado, Lima: UNMSM.

- POLANYI, K. (2011). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: FCE.
- RAMÍREZ, B. (2007). Desarrollo urbano y desigualdad en el área periurbana de Carabaylo. En *Investigaciones Sociales*. Vol. 18. pp. 313-344.
- RODRÍGUEZ, M., RODRÍGUEZ, M. y ZAPATA, M. (2018). Mercantilización y expansión de la inquilinización informal en villas de Buenos Aires, Argentina. En *Revista INVI*. Vol. 34. Núm. 93. pp. 125-150.
- SÁNCHEZ, P. (2015). *Mercado de suelo informal y políticas de hábitat urbano en la ciudad de Guayaquil*. Quito: FLACSO.
- SCHTEINGART, M. (1989). *Productores del espacio habitable*. México: Colmex.
- TOMANGUILLA, M., SAIRITÚPAC, A. y MARCHINARES, D. (2019). *Mercado informal de tierras: caso Chacarilla del Norte*. Lima: UNMSM. Curso sociología urbana.
- TOPALOV, C. (1979). *La urbanización capitalista*. México: Colegio de México.
- TORRES-MAZUERA, G. y APPENDINI, K. (Eds). (2020). *La regularización imposible (i)legalidad e (i) legitimidad en los mercados de tierra en México al inicio del siglo XXI*. México: El Colegio de México.
- VELASCO, M. (2004). Un acercamiento tipológico en sociología. En M. Tarrés. *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. México: CM-FLACSO-Porrúa. pp. 289-323.

Fecha de recepción: 29 de enero de 2022

Fecha de aceptación: 12 de septiembre de 2022

DOI: <http://dx.doi.org/10.29092/uacm.v19i50.984>