



ARQ

ISSN: 0716-0852

revista.arq@gmail.com

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Martin, Reinhold; Moore, Jacob; Schindler, Susanne

Definiendo la desigualdad

ARQ, núm. 93, agosto, 2016, pp. 30-41

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=37546909005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

DEFINIENDO LA DESIGUALDAD

¿Existe una relación entre desigualdad y acceso al suelo? Aunque tendemos a pensar que la desigualdad depende de disparidades en los ingresos, este texto –parte de un extenso proyecto de investigación realizado por el Buell Center de Columbia University– muestra que la vivienda es uno de sus más poderosos motores. Por lo tanto ciertas prácticas arquitectónicas podrían ser entendidas como «el arte de la desigualdad».

PALABRAS CLAVE · vivienda, mercado inmobiliario, suelo, crisis, Estados Unidos

Las diferencias heredadas entre ‘casa’ y ‘vivienda’ no son inocentes. Han sido construidas mediante interacciones complejas entre gobiernos, entidades financieras, empresas, medios de comunicación, e incluso la arquitectura entre otras fuerzas. Desde 2012, *House Housing: An Untimely History of Architecture and Real Estate*, un proyecto de investigación desarrollado por el Temple Hoyne Buell Center for the Study of American Architecture de Columbia University ha buscado exponer estas conexiones a través de exposiciones, publicaciones, seminarios públicos, y un completo sitio web (house-housing.com).

Uno de los resultados de esta investigación es el libro *The Art of Inequality: Architecture, Housing, and Real Estate – A Provisional Report*, cuyo primer capítulo, «Definiendo la desigualdad», compartimos aquí como una forma de introducir a la relación entre suelo y desigualdad, y mostrar cómo la arquitectura es un mediador activo, antes que pasivo, entre ambos.

DEFINIENDO LA DESIGUALDAD

¿Qué es la desigualdad? Por lo general es definida por una combinación de indicadores económicos referidos a los ingresos y la riqueza. Sin embargo, es inseparable de diferencias sociales de otro tipo, una interdependencia que es particularmente evidente en el suministro de vivienda.

Más que una mera tipología edificatoria o un sector del mercado, la vivienda es un acto arquitectónico primario. Comienza cuando se dibuja una línea que separa el interior del exterior y, en última instancia, una casa de otra. Bajo el dominio del desarrollo inmobiliario, dicha relación es estructuralmente desigual. Este es el arte de la desigualdad.

Reinhold Martin

Director
Temple Hoyne Buell Center for the Study
of American Architecture
Columbia University, New York, USA
(EDITOR)

Jacob Moore

Assistant Director
Temple Hoyne Buell Center for the Study
of American Architecture
Columbia University, New York, USA
(AUTOR, EDITOR)

Susanne Schindler

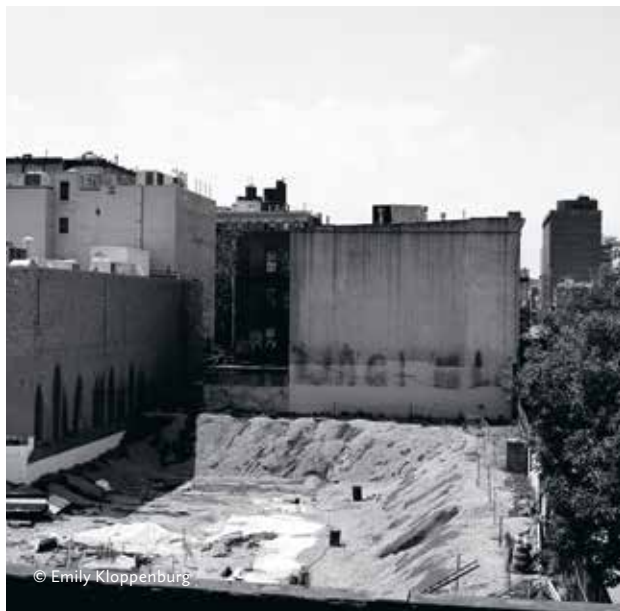
Associate Research Scholar
Temple Hoyne Buell Center for the Study
of American Architecture
Columbia University, New York, USA
(AUTOR, EDITOR)

ACCESIBILIDAD, INGRESOS, Y RIQUEZA

Tras el giro neoliberal de la década de 1970 y la ‘Gran Recesión’ reciente, las desigualdades de todo tipo se han vuelto cada vez más legibles en términos exclusivamente financieros. Dichos términos, incluyendo sus obstáculos y limitaciones inherentes, ocupan una proporción enorme de nuestro imaginario colectivo. La especulación inmobiliaria –el sólo concepto– se basa en diferencias de valor, particularmente en materia de vivienda. Por ende, la noción de asequibilidad en la vivienda es una de las varias entradas posibles hacia la compleja relación con la arquitectura y el vehículo principal a través del cual la vivienda se produce y valoriza en Estados Unidos: el mercado inmobiliario.

La asequibilidad se determina, generalmente, considerando si los ingresos de un individuo son suficientes para pagar por bienes y servicios indispensables sin causar una excesiva dificultad financiera. La vivienda es uno de estos bienes indispensables. La desigualdad de ingresos describe la diferencia relativa de sueldos entre grupos específicos. No es casualidad que tanto la asequibilidad como la desigualdad de ingresos sean temas muy discutidos actualmente en los Estados Unidos: los ingresos están divergiendo a un ritmo acelerado mientras la vivienda es cada vez menos asequible, ya no sólo para aquellas personas en el creciente extremo inferior del espectro. Según datos fiscales estadounidenses de 1976, el 1 por ciento de los hogares con el máximo ingreso bruto recibían el 9 por ciento de los ingresos totales de la nación. Para el año 2012, su participación había aumentado a más del 22 por ciento (Piketty y Saez, 2003). En 2014, según la National Low-Income Housing Coalition [Coalición Nacional de Vivienda de Bajos Ingresos] el 49 por ciento de los arrendatarios a lo largo de Estados Unidos tenía una carga asociada a costo de vivienda, que para el 27 por ciento era considerada «severa» (National Low-Income Housing Coalition, 2015:4).

Un ejemplo más revelador, que reúne la creciente desigualdad de ingresos y la incapacidad de pago, está centrado en los individuos dentro de una misma empresa en contraposición a los hogares de una nación. Tal como exponía en 2014 la revista de negocios *Quartz*: «Un trabajador promedio de McDonald’s necesita siete meses de trabajo para ganar lo que su CEO consigue en apenas una hora» (King y Ferdman, 2013). Esto nos recuerda estudios que comparan la capacidad adquisitiva, medida en Big Macs, de los salarios por hora de McDonald’s alrededor



del mundo. Los trabajadores de nivel básico de McDonald's en los Estados Unidos ganan 2,41 Big Macs por hora de trabajo, mientras que sus homólogos en India ganan 0,35 de un Big Mac por hora, y los de Japón 3,09 (Ashenfelter, 2012).

Paralelamente, la desigualdad de la riqueza –incluyendo activos tales como bienes inmuebles– está alcanzando nuevos niveles. En EE.UU. en 2013, la riqueza promedio de familias de altos ingresos era casi siete veces la de las familias de ingresos medios y casi 70 veces la de las familias de bajos ingresos. Estos son los mayores niveles de desigualdad de riqueza registrados por la Reserva Federal desde que comenzaron a recopilar datos treinta años atrás (Fry y Kochhar, 2014)¹. A escala mundial, según un estudio de 2014, el patrimonio de las ochenta y cinco personas más ricas del mundo es equivalente al de los 3.500 millones más pobres². Por consiguiente, en el ámbito de la vivienda, las discusiones sobre la desigualdad en los Estados Unidos ya no se refieren solamente a factores físicos –tamaño inadecuado o falta de servicios básicos como agua potable o electricidad– sino a aspectos financieros como asequibilidad y desigualdades en la distribución de la riqueza de acuerdo a la propiedad de la vivienda.

Hoy en día, en los Estados Unidos, la vivienda constituye aproximadamente la mitad de la riqueza total de los hogares (Iacoviello, 2011). Tanto a través de la inversión privada como en los gastos en servicios públicos y alquiler, la vivienda contribuye en un 17 por ciento al PIB (NAHB, 2014). Los geógrafos Manuel Aalbers y Brett Christophers escriben: «Es

¹ Aquí el ingreso superior se define como el ingreso por hogar, ajustado por tamaño, que corresponde a más del doble de la media nacional.

² Además, «El 1 por ciento controla casi el 50 por ciento de la riqueza mundial y el 10 por ciento superior posee el 83 por ciento de la riqueza mundial. En contraste, la mitad inferior de la población en conjunto poseen menos del 2 por ciento de la riqueza mundial» (Dreier et al., 2014:14).

de gran importancia que en muchas sociedades capitalistas la propiedad inmobiliaria residencial sea el tipo de riqueza individual –o activo– más grande, aunque a su vez muchos –en algunos países la mayoría– de los hogares no poseen ningún inmueble propio. Como tal, es en la vivienda donde las grandes desigualdades de riqueza de las sociedades capitalistas... son más visibles y más materiales» (Aalbers y Christophers, 2014).

DESARROLLO INMOBILIARIO

El concepto y la práctica del desarrollo inmobiliario se basan en ciertos supuestos. El que estos supuestos no nos sorprendan revela el grado en que, bajo el capitalismo, la lógica del desarrollo inmobiliario se ha apoderado de la forma en que vemos el mundo. Esta lógica nos ha llevado a considerar principios construidos a través del tiempo y bajo circunstancias históricas específicas como verdades axiomáticas, evidentes por sí mismas (Martin et al., 2015:134-165). La primera suposición hegemónica es que el suelo y la tierra que lo subyace pueden ser subdivididos y dados en propiedad: que individuos o corporaciones puedan poseer un título correspondiente a una porción de la superficie del planeta, acompañada por el espacio encima o debajo de ella; luego, esta propiedad da derecho a la ocupación, uso y explotación de cualquier recurso natural ubicado en dicho espacio. Una segunda conjetura fundamental del mercado inmobiliario es que el suelo puede ser vendido y negociado (Martin et al., 2015:155). En otras palabras, el espacio es una mercancía como cualquier otra (un automóvil, un suéter o un lingote de oro). Como propiedad, el espacio no se transmite únicamente a través de lazos familiares, sino que es libremente intercambiable por medio de acuerdos contractuales (Martin et al., 2015:134-145). Una tercera suposición es que el precio de un pedazo de suelo a ser vendido –o de la renta a cobrar por su usufructo– está determinado por un mercado, es decir, por la oferta y la demanda, y no a través de otro tipo de mecanismo (Martin et al., 2015:179-190). Sólo recientemente se ha desarrollado una cuarta y última suposición: que entendido como propiedad, el suelo puede convertirse en un instrumento financiero (Martin et al., 2015:166-170). Es decir, estableciendo al suelo como garantía de un préstamo y permitiendo que la deuda de esa propiedad pueda ser revendida a otros acreedores, lo que en principio fuera la forma más tangible y real de propiedad se ha convertido en la más intercambiable.

Bajo esta hegemonía, el desarrollo inmobiliario es fundamentalmente especulativo. Se basa en el aumento de valor de una porción de suelo o propiedad, con la expectativa de que su valor de reventa sea más alto que el pago hecho originalmente (Martin et al., 2015:191). Por lo tanto, para la mayoría de las formas de desarrollo inmobiliario, el valor de cambio de una propiedad (cuánto de su venta acelerará el mercado) es más importante que su valor de uso (qué beneficios funcionales aporta a sus residentes). Estas categorías no son fáciles de separar y en el caso de

«La primera suposición hegemónica es que el suelo y la tierra que lo subyace pueden ser subdivididos y dados en propiedad: que individuos o corporaciones puedan poseer un título correspondiente a una porción de la superficie del planeta, acompañada por el espacio encima o debajo de ella.»

un propietario que ocupa el inmueble ambos objetivos se superponen³. Sin embargo, debido a que el valor de mercado es considerado como el de mayor importancia, a menudo se ha promovido la propiedad de la vivienda como un mecanismo clave de defensa contra la desigualdad tanto de ingresos como de riqueza. La premisa es la expectativa de que el valor de la propiedad inmueble aumente, permitiendo a las familias acumular riqueza y pedir préstamos en base a ella para conseguir liquidez⁴. En la práctica, esto no siempre ha dado resultados positivos. En los Estados Unidos, donde la tasa de propiedad de la vivienda es relativamente alta, esto se hizo especialmente conspicuo durante la crisis hipotecaria de 2009. Entre 2005 y 2010, la riqueza inmobiliaria de la vivienda de EE.UU. disminuyó en \$8.2 billones de dólares, al tiempo que la deuda hipotecaria se situó en el 163 por ciento del valor de la vivienda⁵. Esta pérdida de riqueza inmobiliaria afectó de manera desproporcionada a los propietarios de viviendas de bajos ingresos (Joint Center for Housing Studies, 2010).

EN MATERIA DE VIVIENDA

Un mercado inmobiliario de la vivienda desregulado no servirá a aquellos hogares que no pueden solventar un arriendo a precio de mercado. Por lo tanto el Estado sigue siendo, tanto directa como indirectamente, el garante de facto de una red de seguridad social. En los Estados Unidos, los gobiernos federales, estatales y locales han adoptado un sinnúmero de estrategias en un intento por orientar o definir la intersección entre desarrollo inmobiliario y vivienda: códigos de edificación y zonificación, regulación de los alquileres, legislación contra la discriminación, provisión directa, subsidios directos o indirectos, *vouchers*, seguros hipotecarios, entre otras.

3 Los conceptos de 'valor de cambio' y 'valor de uso' son generalmente asociados a la obra de Karl Marx. Aún son válidos hoy en día, a pesar de que quizás ambos conceptos no son tan fácilmente distinguibles sino más bien codependientes. Para una elaboración reciente en términos de vivienda, véase Massey et al., 2013:8.

4 Esta premisa supone que la propiedad ofrece un grado de protección mayor que el arriendo frente al aumento del costo de la vivienda. Véase U.S. Department of Housing and Urban Development, 2006.

5 Las estadísticas fueron tomadas del estudio de 2010 debido a su proximidad a la crisis de vivienda, y se centran en ella. Para estadísticas más recientes, véase el estudio de 2015 <http://www.jchs.harvard.edu/sites/jchs.harvard.edu/files/jchs-sonhr-2015-full.pdf>.

Las ambigüedades y contradicciones de estas estrategias se ilustran mejor mediante el uso mismo de la expresión «vivienda asequible» en programas gubernamentales (Martin et al., 2015:191). El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. define la vivienda como asequible cuando el valor del arriendo o el pago de la hipoteca, junto con los servicios públicos, no supera el 30 por ciento de los ingresos brutos. Según esta definición, sólo el 37 por ciento de los hogares estadounidenses correspondían a viviendas asequibles en 2010⁶. Al igual que con el ejemplo de 'Big Macs por hora', el vínculo entre el ingreso y la asequibilidad se puede ilustrar a través del concepto de un salario de vivienda –el salario mínimo por hora que tendría que percibir un trabajador a tiempo completo para no gastar más de 30 por ciento de su ingreso en un arriendo a *Fair Market Rent* (FMR) [Precio Justo de Arriendo]⁷. En 2015, el salario promedio nacional de vivienda para un departamento de dos dormitorios era de US\$ 19.35, mientras que el salario mínimo nacional fue de US\$ 7.25. En otras palabras, un hogar cuyo ingreso fuese un salario mínimo tendría que trabajar más de dos jornadas y media a tiempo completo para solventar un arriendo promedio de dos dormitorios (Bolton et al., 2015). En las áreas metropolitanas de San Francisco y Nueva York, donde los niveles de desigualdad de ingresos están entre los más altos del país, se requerirían más de tres⁸.

A pesar de pertenecer técnicamente a todos los niveles de ingresos, la noción de 'vivienda asequible' se utiliza en la práctica para describir la vivienda producida y valorizada por medio de incentivos gubernamentales, dirigida por lo general a grupos por debajo del *Area Median Income* [Ingreso Promedio por Área] o AMI⁹. La 'vivienda asequible' puede ser desarrollada por entidades con o sin fines de lucro, y a menudo también se le describe como 'vivienda para los trabajadores' o 'vivienda subsidiada'. Entre otras iniciativas, el financiamiento puede venir a través de bonos estatales o municipales, fondos fiduciarios de vivienda o *Low-Income Housing Tax Credits*

6 De acuerdo con HUD, la vivienda asequible es «en general, vivienda por la cual el/los ocupantes/s pagan no más del 30 por ciento de sus ingresos brutos para los costos de la vivienda, incluidos los servicios públicos.» (U.S. Department of Housing and Urban Development, 2015a) Especialistas en vivienda han sugerido que esta medida de la asequibilidad es demasiado limitada para hacer frente a las implicancias del costo de la vivienda en el presupuesto total de los hogares (Stone, 2013:103). Para una discusión de cómo los criterios de asequibilidad han evolucionado y cuáles son sus límites, ver: Pivo, 2013.

7 *Fair Market Rent* representa el 40 % de los alquileres (incluyendo el contrato de alquiler y servicios públicos) para las unidades típicas de calidad estándar. Son enviados anualmente por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) de EE.UU. a diferentes áreas metropolitanas.

8 La información sobre la desigualdad de ingresos en estas zonas proviene de: Berube y Holmes, 2015.

9 Cada año, el HUD publica el tope de ingresos familiares que se utiliza para determinar la elegibilidad en subsidios de vivienda administrados por los distintos niveles de gobierno. Estos límites se basan en estimaciones, ajustadas por tamaño de familia, de la media del ingreso familiar para las áreas metropolitanas y no metropolitanas designadas. Las estimaciones resultantes de *Area Median Income* (AMI) permiten que los ingresos familiares se expresen como un porcentaje de la media para la zona. Las familias que ganan no más del 80 por ciento del AMI son típicamente consideradas como de bajos ingresos y aquellas que ganan no más del 50 por ciento del AMI se consideran de muy bajos ingresos (U.S. Department of Housing and Urban Development, 2015B).

«En 2015, el salario promedio nacional de vivienda para un departamento de dos dormitorios era de US\$ 19.35, mientras que el salario mínimo nacional fue de US\$ 7.25. En otras palabras, un hogar cuyo ingreso fuese un salario mínimo tendría que trabajar más de dos jornadas y media a tiempo completo para solventar un arriendo promedio de dos dormitorios.»



(LIHTC) [Créditos Tributarios para Vivienda de Bajos Ingresos] asignados por el Servicio Interno de Recaudación a los estados. Dada la naturaleza mercantilista de los programas, las restricciones en términos de ingresos y costos (elementos de la percepción de 'asequibilidad') no son permanentes. Su caducidad puede llegar tan pronto como 15 años después de completada (el mínimo estipulado por LIHTC) o tan tarde como 50 años después (el objetivo fijado por el estado de Oregon).

La 'vivienda asequible' suele oponerse a la 'vivienda a precio de mercado', desarrollada y comercializada o arrendada –ostensiblemente– sin regulación gubernamental ni subsidios. Aunque ni el precio ni la elegibilidad estén regulados, la vivienda a precio de mercado se beneficia de reducciones de impuestos que se suman a subsidios gubernamentales propios. La Deducción de Intereses Hipotecarios, por ejemplo, permite a los propietarios de viviendas una deducción de impuestos de los intereses pagados sobre la deuda en su residencia principal; en 2014, esto fue equivalente a un monto de US\$ 101.5 millones y, dado que los hogares de menores ingresos no ganan lo suficiente como para permitirse esta deducción, ella benefició principalmente a los hogares de ingresos más altos (Office of Management and Budget, 2014)¹⁰.

En contraste con términos maleables y altamente contingentes como 'asequible' o 'precio de mercado', 'vivienda pública' se refiere específicamente a aquella que desarrolla, posee y opera el sector público. En Estados

¹⁰ De los aproximadamente US\$ 270 mil millones que el gobierno federal gasta anualmente en vivienda, aproximadamente US\$ 195 millones de dólares se gastan en subsidios fiscales para los propietarios. En comparación, el gobierno gasta aproximadamente US\$ 40 mil millones anuales en subsidios de vivienda de ingresos verificados (como vivienda pública y programas como *Housing Choice Voucher*) y US\$ 6 millones de dólares en el programa LIHTC. (Collinson, et al., 2015)

Unidos, las autoridades municipales de vivienda lideran la iniciativa local, pero están reguladas y financiadas por el gobierno federal. Este modelo de provisión de vivienda fue formalizado en el Acta de la Vivienda de 1937. Se concibió originalmente para contrarrestar el mercado privado y ayudar a aliviar la escasez de vivienda a través de la oferta, con la ambición adicional de demostrar estándares más altos de diseño y construcción (Martin et al., 2015:66). Sin embargo, debido a la presión del sector privado por temor a la competencia, el programa terminó dirigiéndose exclusivamente a los hogares del extremo inferior de la escala de ingresos, en la actualidad definido como aquel cuyos ingresos no son más del 60 por ciento del AMI¹¹. Esto condujo, en muchos casos, a los problemas financieros y sociales –y sus consiguientes estigmas– con los que el programa ha sido asociado¹².

A principios de la década de 1970, la política federal respecto a la vivienda pública se desplazó de nuevas construcciones a un sistema de *vouchers*, permitiendo que los hogares elegibles pudieran arrendar a propietarios privados. El objetivo era no sólo trabajar en contra de la concentración de la pobreza en los desarrollos de vivienda pública, sino también apoyar las iniciativas impulsadas por el mercado y acabar con el rol directo del gobierno federal en la construcción de viviendas. Una restricción adicional a la vivienda pública se introdujo mediante la Enmienda de Faircloth a las más amplias reformas de asistencia social implementadas en la Acta de Calidad de la Vivienda y Responsabilidad Laboral de 1998. Esta enmienda prohibió el financiamiento federal para las autoridades de vivienda [organismos públicos] que buscaban ampliar su volumen de viviendas públicas.

Así, el término ‘vivienda social’, común en Europa y conocido en todo el mundo, rara vez ha sido utilizado en los Estados Unidos. Sin embargo, algunos investigadores sostienen que el término se aplica a la naturaleza necesariamente híbrida y codependiente de las fuentes de financiamiento para la vivienda sin fines de lucro y de propiedad pública de dicho país, donde constituye alrededor del 5 por ciento del volumen total (Bratt, 2012). Esta codependencia, junto con una preferencia política por un ‘retorno’ de las viviendas sociales a las reglas del mercado después de cierto tiempo, ha afectado también los esfuerzos por establecer formas de proveer vivienda sin fines de lucro,

11 Para una definición de AMI ver Nota 9.

12 «Para superar la oposición de la industria inmobiliaria, los defensores de la vivienda pública acordaron un programa diseñado de manera tal que no compitiera con el mercado privado de la vivienda. Esto significó que las familias elegibles para vivienda pública tendrían ingresos muy por debajo del nivel necesario para asegurarse una vivienda digna en el mercado privado. La concentración de familias de muy bajos ingresos en vivienda pública es ampliamente considerada como una fuente de muchos de los más graves problemas de la misma, incluyendo sus gastos de funcionamiento y dificultades para cumplir con la miríada de problemas asociados a la pobreza concentrada» (Schwartz, 2010:105).

ya sea en forma de arriendo o de cooperativas. Por ejemplo, en 1959 el programa de Mitchell Lama para el Estado de Nueva York, establecido sólo cuatro años antes, abandonó su objetivo original de mantener los desarrollos regulados a perpetuidad permitiendo a los propietarios optar por salirse una vez pagada la hipoteca (Botein, 2009).

Para estos y muchos otros programas gubernamentales, el 'hogar' es la unidad central de medición social. El censo de los E.E.U.U. define el 'hogar' en términos arquitectónicos: «Un hogar corresponde a todas las personas que ocupan una misma unidad de vivienda». Esto está directamente vinculado a una definición más limitada de 'familia' (Martin et al., 2015:36,42,108,191). Citando nuevamente el censo de los E.E.U.U., «Hay dos categorías principales de hogares, el familiar y el no-familiar». Mientras que una «familia» se define como dos o más personas «relacionadas por nacimiento, matrimonio o adopción y que residen juntos», un «hogar no-familiar» se define como una persona que vive sola o exclusivamente con otros no relacionados. (U.S. Census, 2015) La lectura de las definiciones de familia y hogar nos recuerda que estas construcciones sociales también son fundamentales para nuestra comprensión de lo que es 'decente'. Tanto si se considera moralmente (en términos de quienes debieran estar cohabitando y qué debería ocurrir dentro de y entre las viviendas); en términos de justicia (y acceso a construcción y servicios 'adecuados'); o con respecto a sus implicancias para la salud pública y la protección de la propiedad privada (históricamente el factor clave para la regulación de la vivienda), las nociones de lo que es decente siempre han pertenecido a lo que era considerado como socialmente aceptable, y por lo tanto digno de crédito (Martin et al., 2015:36)¹³. Como uno de los ejemplos más significativos, las directrices de la Federal Housing Administration [Administración Federal de la Vivienda] (FHA) para evaluar las propiedades de los candidatos para seguros de hipoteca estipulaban, en su origen como parte del New Deal, que los barrios fueran racialmente homogéneos¹⁴.

13 La 'decencia' es raramente definida, pero es fundamental para muchos programas de vivienda. Un extracto de *Housing New York: A Five-Boro, Ten-Year Plan*, del Alcalde de Blasio, publicado a mediados de 2014 dice: «para hacer de esta una ciudad donde todo el mundo se ponga junto de pie, y cada uno tenga un hogar seguro y decente» (de Blasio, 2014); o de las *Housing Quality Standards* (HQS) de Inspección de la Ciudad, administrado a todas las viviendas Sección 8: «Se requiere de esta inspección para confirmar que un apartamento HPD Sección 8 subvencionado es decente, seguro y sanitario, y cumple con los estándares físicos mínimos establecidos por el *Department of Housing and Urban Development* (HUD) de E.E.U.U.» Accedido el 12 de junio 2015. <http://www1.nyc.gov/nyc-resources/service/1870/housing-quality-standards-hqs-inspection>. Véase además la iniciativa 'Ciudad Decente' del *Social Science Research Council*; <http://citiespapers.ssrc.org/>.

14 Entre otras organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, la Federal Housing Administration fue instrumental en la ejecución de ciudades segregadas no sólo según criterios estilísticos y económicos, sino también raciales; a saber, mediante el apoyo a la práctica de *redlining* y el tratamiento preferencial a desarrollos con convenios racialmente restrictivos. Este tipo de discriminación institucional fue la motivación principal para la Ley *Fair Housing* de 1968 (Stearns, s.d.). Para una reflexión más amplia sobre este tema, véase, por ejemplo: Jackson, 1995.

CARRERA CONTRA EL LUGAR

Desde fines de los ochenta, los investigadores han analizado la relación de la vivienda con otras necesidades básicas –desde educación a transporte o empleo– en base a la afirmación de que «el lugar importa»¹⁵. La exposición de alguien a la pobreza y la delincuencia, o sus expectativas de salud, educación e ingresos, así como otros indicadores de ‘bienestar’, no sólo son medibles sino también predecibles de acuerdo con el barrio en el que él o ella vive (Martin et al., 2015:36)¹⁶. Las dimensiones raciales de la desigualdad de ingresos siguen siendo sorprendentes y también tienen implicancias espaciales directas. En 2013 [en E.E.U.U.], el valor neto de la media de ingresos en hogares blancos era diez veces mayor que el de los hogares hispanos, y 13 veces mayor que el de los hogares negros. E incluso con mayores ingresos, según un estudio de 2015, los hogares negros de ingreso medio son más propensos a vivir en zonas de bajos ingresos que los hogares blancos de ingresos comparables, girando la premisa básica de la desigualdad económica en 180 grados (Reardon et al., 2015).

Los principios subyacentes al desarrollo inmobiliario juegan un papel central en el establecimiento de estas

15 William Julius Wilson fue de los primeros en exponer cómo los cambios económicos estructurales de los años 1970 y 1980, incluyendo la disminución de la base industrial de las ciudades, la economía bifurcada de salarios bajos y altos, y el desplazamiento geográfico de los puestos de trabajo a los suburbios, se manifestaron en la concentración espacial de las comunidades pobres minoritarias en barrios del centro de la ciudad con altas tasas de desempleo. Dado que la discriminación previa había llevado a los afroamericanos a concentrarse en los barrios del centro de la ciudad y a empelarse en fábricas, que fueron especialmente muy afectadas por la reestructuración económica, dichos cambios económicos tuvieron un impacto particularmente nocivo sobre este grupo, cuyo aislamiento socio-espacial de las actividades económicas alcanzó niveles críticos con el movimiento de las familias afroamericanas de medianos y altos ingresos a los suburbios, posterior a la aprobación de leyes de vivienda justa. Wilson argumentó que este éxodo privó a las zonas urbanas deprimidas de recursos críticos y modelos a seguir (Wilson, 1987). Aunque haciendo hincapié en un mecanismo causal distinto –la propia segregación racial en lugar del éxodo de la clase media– Douglas Massey y Nancy Denton también examinaron la dislocación socioeconómica y las desventajas asociadas al crecimiento en áreas racialmente segregadas de pobreza concentrada (Massey y Denton, 1993). A raíz de estos importantes trabajos, el cambio de siglo fue testigo de una creciente literatura centrada en la desigualdad de condiciones de los barrios y su impacto en las oportunidades de vida de los residentes. Para una revisión, véase Gould Ellen y Turner, 1997: 833-866. Si bien reconocen la dimensión racial de la concentración de la pobreza, muchos de estos trabajos posteriores se han centrado en general en cómo el vivir y crecer en vecindarios de bajos ingresos afecta a varios factores económicos y sociales. Por ejemplo, Dreier, Mollenkopf y Swanstrom demuestran cómo el aumento de la segregación económica, combinada con la fragmentación jurisdiccional y la devolución de la responsabilidad de la prestación de servicios a las localidades, ha dejado a muchos barrios de bajos ingresos luchando para proporcionar los servicios que sus residentes necesitan para sobrevivir y salir adelante en la vida (Dreier et al., 2014). En su estudio exhaustivo de los efectos de los barrios en Chicago, Robert J. Sampson demostró el poderoso efecto de la concentración de la pobreza sobre comportamientos y resultados que van desde la violencia y el encarcelamiento hasta habilidades verbales y posibilidades de empleo (Sampson, 2012).

16 A modo de ejemplo del renovado interés en los estudios realizados en torno al proyecto piloto *Moving to Opportunity*, una serie de artículos fueron publicados en *The New York Times* este año. Véase por ejemplo Leonhardt et al., 2015; y la animación complementaria, publicada en la misma fecha «The Best and Worst Places to Grow Up: How Your Area Compares».

relaciones. La recaudación anual de impuestos a la propiedad sobre el valor del suelo y los edificios son la fuente más significativa de ingresos de los gobiernos locales para el sustento de los servicios públicos¹⁷. En consecuencia, los valores inmobiliarios locales –y no el patrimonio total de la ciudad, estado o nación– son uno de los indicadores más claros de la calidad de la educación, los servicios y la seguridad en los barrios de Estados Unidos. A su vez, la calidad de dichos servicios públicos es a menudo el indicador más fuerte de los precios de los bienes raíces. En 2010, el costo promedio de los hogares cercanos a las escuelas públicas de alto rendimiento en las 100 áreas metropolitanas más grandes de los EE.UU. era 2,4 veces mayor que aquellos cerca de escuelas cuyos logros eran considerados bajos (Rothwell, 2012).

De esta manera el mercado de la vivienda se distingue de otros tipos de mercado. Sus materias primas son fijas; su arraigo al lugar lo vincula inextricablemente a aspectos vitales más allá de simplemente proporcionar refugio; su producción tiene lugar durante largos períodos de tiempo y es de costo intensivo; y también se le atribuyen valores altamente emocionales. La vivienda se diferencia de otros sectores del mercado inmobiliario a través de un factor clave: para la inmensa mayoría de las personas su participación no es opcional, ya que el resultado sería quedar en la calle. Este último punto crea un decisivo desequilibrio de poder y elección entre los proveedores de vivienda –desarrolladores o propietarios a gran escala– y aquellos que la necesitan. Este desequilibrio de poder en el mercado de la vivienda traduce preocupaciones fiscales en términos materiales, destacando las fronteras necesariamente permeables que definen el conjunto de las preocupaciones relacionadas a aquello que llamamos ‘economía’. Después de todo, la raíz de la palabra misma, del griego *oikos* u hogar, indica una interacción de fuerzas en juego que va más allá de un marco financiero pero sin negarlo. Por lo tanto, bajo un análisis más cercano reconocemos que muchas de las condiciones y cualidades convencionalmente relegadas al mundo de la cultura no son simplemente afectadas por la desigualdad económica, sino que ayudan activamente en su diseño y reproducción. En este sentido, los espacios de la casa y la vivienda –el *oikos*– no son sólo ejemplos coincidentemente instructivos de la desigualdad; más bien, como Foster y Garshick Kleit decían en 2014, ellos la definen. **ARQ**

* Texto traducido al español por Lucía Galaretto y Nabila Morales Pérez.

REINHOLD MARTIN

<rm454@columbia.edu>

Arquitecto. PhD, Princeton University (EE.UU., 1999). Sus publicaciones incluyen *The Organizational Complex: Architecture, Media, and Corporate Space* (MIT Press, 2003), *Utopia's Ghost: Architecture and Postmodernism, Again* (Minnesota, 2010), y *Multi-National City: Architectural Itineraries* (junto a Kadambari Baxi, Actar, 2007). Su próximo libro de ensayos sobre la ciudad contemporánea será publicado como *The Urban Apparatus: Mediapolitics and the City* (Minnesota, 2016). Actualmente, Martin trabaja en la historia de la universidad estadounidense como un complejo mediático, es Director del Temple Hoyne Buell Center for the Study of American Architecture (Columbia University, EE.UU.) y Profesor de Arquitectura en GSAPP (Columbia University, EE.UU.).

JACOB MOORE

<jrm2031@columbia.edu>

Arquitecto. MSc en Crítica, Curatoría y Prácticas Conceptuales de la Arquitectura, GSAPP, Columbia University (EE.UU., 2012). El trabajo de Moore ha sido expuesto a nivel internacional y publicado en diversas revistas y periódicos, incluyendo *Artforum*, *Future Anterior*, y *Avery Review* (averyreview.com), donde también es editor adjunto. Moore es Director Adjunto del Temple Hoyne Buell Center for the Study of American Architecture (Columbia University, EE.UU.).

SUSANNE SCHINDLER

<susanneschindler@gmail.com>

Dipl.-Ing., University of the Arts, Berlín. Actualmente está terminando un doctorado en la ETH Zurich. Schindler ha enseñado diseño en The New School y la Universidad de Columbia, y escribe con frecuencia para revistas como *Bauwelt*, *Urban Omnibus*, y *Places*. Schindler es Investigadora Asociada Adjunta en el Temple Hoyne Buell Center for the Study of American Architecture (Universidad de Columbia, EE.UU.).

17 «Las finanzas locales basadas en impuestos a la propiedad también pueden producir desigualdades, y en particular pueden producir trayectorias que las empeoran. Considere una ciudad en dificultades con bajos valores de propiedad por persona. Con el fin de proporcionar servicios básicos, la ciudad tendrá que cobrar impuestos muy altos a la propiedad. Esto a su vez podría llevar a las empresas (que típicamente pagan más impuestos de lo que utilizan los servicios) a migrar, lo que a su vez reduce la base tributaria, que a su vez empeora servicios. Esto conduce a un ciclo no-virtuoso» (Green, 2012:431).

BIBLIOGRAFÍA / BIBLIOGRAPHY

- AALBERS, Manuel; BRETT, Christophers. «Centring Housing in Political Economy.» *Housing, Theory and Society* 31, no. 4 (2014)
- ASHENFELTER, Orley C. «Comparing Real Wages.» *NBER Working Paper* 18006 (2012) Accedido 12 de junio 2015. Disponible en: <http://www.nber.org/digest/aug12/w18006.html>
- BERUBE, Alan; HOLMES, Natalie «Some Cities Are Still More Unequal than Others—An Update.» Brookings Institute Accedido 2 de junio de 2015. Disponible en: <http://www.brookings.edu/research/reports/2015/03/city-inequality-berube-holmes>
- BOLTON, Megan; BRAVVE, Elina; MILLER, Emily; CROWLEY, Sheila and ERRICO, Ellen. *Out of Reach 2015* (Washington, D.C.: National Low Income Housing Coalition, 2015) Disponible en: http://nlihc.org/sites/default/files/oor/oor_2015_FULL.pdf
- BOTEIN, Hilary. «New York State Housing Policy in Postwar New York City. The Enduring Rockefeller Legacy.» *Journal of Urban History* 35, no. 6 (September 2009)
- BRATT, Rachel G. «The Quadruple Bottom Line and Nonprofit Housing Organizations in the United States.» *Housing Studies* 27, no. 4 (2012)
- COLLINSON, Robert; GOULD ELLEN, Ingrid; Jens Ludwig «Low Income Housing Policy.» Marzo 1 de 2015, accedido 24 de agosto de 2015. Disponible en: <http://www.nber.org/chapters/c13485.pdf>.
- DE BLASIO, Bill. «Housing New York: A Five-Boro, Ten-Year Plan.» Mensaje del Alcalde de NY, 2014. Accedido 12 de junio de 2015. Disponible en: <http://www1.nyc.gov/office-of-the-mayor/news/199-14/mayor-de-blasio-housing-new-york-five-borough-10-year-housing-plan-protect-and/#/o>
- DREIER, Peter; MOLLENKOPF, John; SWANSTROM, Todd. *Place Matters: Metropolitcs for the Twenty-First Century*, 3rd ed. (Lawrence: University Press of Kansas, 2014)
- Federal Housing Administration «Underwriting Manual. Underwriting and Valuation Procedure Under Title II of the National Housing Act, 1934». En: STEARNS, Richard C, *Memorandum. Racial Content of FHA Underwriting Practices, 1934-1962*. <http://archives.ubalt.edu/aclu/pdf/Plex48.pdf>
- FOSTER Thomas B.; GARSHICK KLEIT, Rachel. «The Changing Relationship Between Housing and Inequality, 1980-2010.» *Housing Policy Debate* 25, no. 1 (2014)
- FRY, Richard; KOCHHAR, Rakesh. «America's Wealth Gap Between Middle-income and Upper-income Families is Widest on Record.» *Pew Research Center*, 17 de diciembre de 2014. Accedido 2 de junio 2015. Disponible en: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/12/17/wealth-gap-upper-middle-income/>
- GOULD ELLEN, Ingrid; TURNER, Margery Austin. «Do Neighborhoods Matter? Assessing Recent Evidence.» *Housing Policy Debate* 8, no. 4 (1997) <http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/10511482.1997.9521280>
- GREEN, Richard K. «Housing Markets, Prices, and Policies». En: BROOKS, Nancy; DONAGHT Kieran; KNAPP, Gerrit-Jan (eds) *The Oxford Handbook of Economics and Planning* (New York: Oxford University Press, 2012)
- House Housing: An Untimely History of Architecture and Real Estate*. Research project conducted by the Temple Hoyne Buell Center for the Study of American Architecture. Disponible en: <http://www.house-housing.com>
- IACOVIELLO, Matteo. «Housing Wealth and Consumption.» *The Federal Reserve Board, International Finance Discussion Papers*, no. 1027 (2011) Disponible en: <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2011/1027/ifdp1027.htm>
- JACKSON, Kenneth. *Crabgrass Frontier. The Suburbanization of the United States* (New York: Oxford University Press, 1995)
- Joint Center for Housing Studies, *The State of the Nation's Housing* (2010). Disponible en: http://www.jchs.harvard.edu/sites/jchs.harvard.edu/files/son_april2010.pdf
- KING, Richie; FERDMAN, Roberto. «How Many Months It Takes an Average Worker to Make What the CEO Makes in a Hour.» *Quartz*, diciembre 23, 2013. Accedido 20 de abril de 2015. Disponible en: <http://qz.com/156522/how-many-months-it-takes-an-average-worker-to-earn-what-the-ceo-makes-in-an-hour/>
- LEONHARDT, David; COX, Amanda; CAIN MILLER, Claire. «The Upshot: An Atlas of Upward Mobility Shows Paths Out of Poverty.» *New York Times*, 4 de mayo de 2015. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2015/05/04/upshot/an-atlas-of-upward-mobility-shows-paths-out-of-poverty.html>
- MARTIN, Reinhold; MOORE, Jacob; SCHINDLER, Susanne (eds.) *The Art of Inequality: Architecture, Housing, and Real Estate. A Provisional Report*. 1st edition. New York: Buell Center, 2015.
- MASSEY, Douglas; DENTON, Nancy. *American Apartheid*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993.
- MASSEY, Douglas S.; ALBRIGHT, Len; CASCIANO Rebecca; DERICKSON, Elizabeth; KINSEY, David N. *Climbing Mount Laurel: The Struggle for Affordable Housing and Social Mobility in an American Suburb*. Princeton: Princeton University Press, 2013.
- National Low-Income Housing Coalition, «Affordable Housing is Nowhere to be Found for Millions.» *Housing Spotlight* 5, no. 1 (2015)
- Office of Management and Budget, «Fiscal Year 2014 Analytical Perspectives of the U.S. Government.» *Budget of the US Government*, 244. Disponible en: <https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2014/assets/spec.pdf>
- PIKETTY, Thomas; SAEZ, Emmanuel. «Income Inequality in the United States, 1913-1998.» *The Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003). Tablas y datos actualizados a 2013, accedidos 16 junio de 2015. Disponible en: <http://eml.berkeley.edu/~saez/>
- PIVO, Gary «The Definition of Affordable Housing: Concerns and Related Evidence» (2013) Disponible en: http://www.fanniema.com/resources/file/fundmarket/pdf/hoytpivo_mfhousing_affordablehousingdef_122013.pdf.
- REARDON, Sean F.; FOX, Lindsay; TOWNSEND, Joseph. «Neighborhood Income Composition by Race and Income, 1990-2009.» *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 600, no. 1 (2015)
- ROTHWELL, Jonathan. *Housing Costs, Zoning, and Access to High-Schooling Schools*. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 2012. Disponible en: <http://www.brookings.edu/research/papers/2012/04/19-school-inequality-rothwell>
- SAMPSON, Robert J. *Great American City: Chicago and the Enduring Neighborhood Effect*. Chicago: University of Chicago Press, 2012.
- SCHWARTZ, Alex F. *Housing Policy in the United States: An Introduction*, 2nd ed. New York: Routledge, 2010.
- National Association of Home Builders (NAHB) *Housing's Contribution to Gross Domestic Product (GDP)* Accedido 1 de mayo de 2015. Disponible en: <http://www.nahb.org/en/research/housing-economics/housings-economic-impact/housings-contribution-to-gross-domestic-product-gdp.aspx>
- STONE, Michael E., «What Is Housing Affordability? The Case for the Residual Income Approach». En: TIGHE, J. Rosie and MUELLER, Elizabeth J. (ed.) *The Affordable Housing Reader*. New York: Routledge, 2013.
- U.S. Census. *Current Population Survey (CPS). Definitions*. Accedido 14 de junio de 2015. Disponible en: <https://www.census.gov/cps/data/universedefinitions.html>
- U.S. Department of Housing and Urban Development, *Glossary*. Accedido 22 de julio de 2015 (A). http://www.huduser.org/portal/glossary/glossary_a.html
- U.S. Department of Housing and Urban Development, *FY 2015 HUD Income Limits Briefing Material*. 10 marzo de 2015. Accedido 14 de julio de 2015 (B). Disponible en: https://www.huduser.gov/portal/datasets/il/il15/IncomeLimitsBriefingMaterial_FY15_Rev_2.pdf
- U.S. Department of Housing and Urban Development, Office of Policy Development and Research. *The Homeownership Experience of Low-Income and Minority Families: A Review and Synthesis of the Literature* (2006) Disponible en: https://www.huduser.gov/portal/Publications/PDF/hisp_homeown9.pdf
- WILSON, William Julius. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy*. Chicago: University of Chicago Press, 1987.