

La transmisión intergeneracional. El mecanismo permanente de acceso al suelo y a la vivienda fuera del mercado.

Clara Eugenia Salazar Cruz¹

Los debates que están en el origen de los estudios sobre el suelo y la vivienda han enfatizado en cómo las condiciones estructurales de los países de la región latinoamericana definen diferentes agentes intervinientes en las formas de apropiación y producción del hábitat, pero han omitido frecuentemente introducir en el análisis un mecanismo universal de acceso a la vivienda que no pende de las instituciones del mercado: la transferencia intergeneracional.

La práctica de la transferencia intergeneracional de bienes, es vigente en cualquier región del globo y, en los ámbitos académicos de los países del norte se ha estado analizando mediante su relación con el proceso de financiarización inmobiliaria para explicar la ampliación de las desigualdades. En general, esos estudios analizan la transmisión intergeneracional a través de dos mecanismos: las herencias y las donaciones entre vivos.

Dada la desigualdad estructural que persiste en la región latinoamericana, considero fundamental incluir en el debate de la transferencia intergeneracional el mecanismo de traspaso o donación, del suelo o de la vivienda misma, que se da como práctica recurrente al interior de las familias no solventes. Así, el acceso a la vivienda, se resuelve total o parcialmente por fuera del mercado, pero con resultados paradójicos. Para los sectores de renta media y media alta, la transferencia intergeneracional es un recurso que les permite sostener un nivel de vida aceptable, e incluso acumular riqueza, pero para los sectores de renta baja y muy baja, es más, pero también, menos que eso. Es un recurso estratégico para que los hogares en formación tengan un techo donde resguardarse, pero presenta grandes limitaciones porque no alcanza a responder a las

¹ Profesora Investigadora del Centro de Estudios Demográficos y Urbanos, El Colegio de México

necesidades de varios descendientes a la vez y tiende a perpetuar la precariedad en las condiciones de vida de varias generaciones.

Esta perspectiva nos invita a incluir en la reflexión, mecanismos de transferencia intergeneracional vía el parentesco como dispositivos vigentes y quizá cada vez más recurrentes de acceso a la vivienda de los hogares en formación.

En un primer acápite, intento esclarecer algunos conceptos cuyo significado tiende a ser confuso dada las múltiples interpretaciones que permiten; en uno segundo momento ofrezco conectar las diferentes modalidades de transmisión del patrimonio familiar con la condición de desigualdad estructural latinoamericana y, en un tercer punto, trato de vincular la reflexión teórica con las evidencias empíricas derivadas de la información obtenida a partir de entrevistas. Estos ensamblajes nos permiten analizar el comportamiento de los sectores solventes y no solventes latinoamericanos frente a la transmisión intergeneracional.

El acceso a la vivienda. Un concepto en busca de contenido.

En este trabajo intento establecer el nexo entre el acceso a la vivienda y la transferencia de bienes materiales al interior de las familias. En esta encomienda, llama la atención que el acceso a la vivienda es visto a nivel global como sinónimo de acceso a la propiedad privada, precepto que sustenta políticas gubernamentales dirigidas a incentivar el crecimiento de la industria de la construcción. Los países de la región latinoamericana, no son la excepción. En estos, se gestionan frecuentemente posibilidades de incrementar el número de créditos para la compra de vivienda nueva, con la esperanza de que la población solvente contribuya a activar la economía aportando un ahorro para una cuota inicial y adquiriendo un crédito hipotecario. Tal orientación, da cuenta de los esfuerzos que los países hacen para generar empleo, crear infraestructura e incrementar el PIB, y convertir en propietarios a sus ciudadanos, pero no acredita el cumplimiento de las demandas constitucionales de los países de la región, que mandatan que los gobiernos generen condiciones para que sus ciudadanos accedan a una vivienda “digna” y “adecuada”.

En este tenor, el “acceso a la vivienda” se ha constituido en un eufemismo del “acceso a la propiedad privada” y, la política gubernamental de varios países de la región, convertida en instrumento del mercado, se ha deslindado en general, de desarrollar y ofrecer con amplitud otras modalidades de acceso a la vivienda, como el alquiler con precios controlados o las cooperativas de vivienda.

El enfoque que aquí propongo es una aproximación cualitativa que intenta superar análisis resultantes de evaluar sólo el modelo tradicional con que se plantea el “acceso a la vivienda”. Indicadores como el número de créditos hipotecarios emitidos, o las ventas de vivienda registradas, son esclarecedores de cómo va el sistema financiero, pero insuficiente para dar cuenta de la complejidad del problema en América Latina. Por ello, aquí, el concepto “acceso a la vivienda” se abre a la posibilidad de ser considerado dentro y fuera del mercado, y la introducción del concepto “transferencia intergeneracional de bienes materiales” en el debate, contribuye a comprender las posibilidades y limitaciones que este mecanismo ofrece.

La propuesta que procuro es obviamente analítica; pretende identificar características, potencialidades y limitaciones que la transferencia intergeneracional ofrece, como medio alternativo al mercado, para acceder a la vivienda. La división, solventes y no solventes, deja de ser binaria cuando nos permitimos identificar al interior de esas categorías las prácticas de transferencia intergeneracional que contribuyen o frenan el acceso a la vivienda. En la medida en que sea reconocido y definido el origen de los recursos con que cuentan los hogares para acceder a la vivienda, se pueden proponer herramientas viables y creativas para que a través de la política pública se generen condiciones viables para ello.

La estrategia analítica.

Para la elaboración de este ensayo he ido reuniendo información de varias investigaciones exploratorias de carácter cualitativo referentes al acceso a la vivienda, cuyas preguntas y reflexiones se han ajustado ante las exigencias y hallazgos empíricos. Como resultado, advierto al lector que la estrategia metodológica incluye información del trabajo de campo realizado para distintos sectores de población que habitan en diferentes países y contextos latinoamericanos. Este acercamiento no

ortodoxo, es válido metodológicamente porque no pretende ofrecer un análisis comparativo, sino entender las prácticas dominantes de transferencia intergeneracional de bienes que contribuyen al acceso a la vivienda en diferentes grupos sociales, y su efecto en las generaciones vinculadas.

El recurso que significa la transferencia intergeneracional en el acceso a la vivienda se rastreó mediante entrevistas a personas de distintos grupos sociales que tuvieran descendencia y que hubieran nacido entre 1948 y 1960, a las cuales llamaremos *baby boomers*. Esta generación fue elegida como punto de referencia para el estudio porque las personas tienen actualmente 65 años y más, lo cual es indicativo de haber transitado una vida adulta: culminaron su etapa de formación educativa, formaron un hogar independiente, han atravesado una trayectoria laboral, y, tal vez adquirido una casa propia. Este hecho, nos permite vincular las circunstancias de acceso y transferencia de vivienda con otras dos generaciones: la de sus progenitores (nacidos posiblemente en la década de 1930) y la de sus descendientes (procreados probablemente en la décadas de 1970 y 1980) a quienes denominaremos generación X.

La generación entrevistada (*baby boomers*) fue clasificada inicialmente en dos grupos: los que accedieron al suelo y autoprodujeron su vivienda a través de mecanismos informales (hogares no solventes), y los que accedieron a una vivienda terminada (hogares solventes).

El primer grupo fue escogido en 2024, de una muestra de 1318 hogares de bajo y muy bajo nivel socioeconómico² que habitan en asentamientos autogestionados en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México -ZMCM. Las reflexiones referentes a este grupo derivan de 34 entrevistas en profundidad, realizadas a personas que, por no ser solventes para adquirir una vivienda terminada, compraron predios por medios irregulares y las construyeron, pero más tarde, obtuvieron los títulos de propiedad

² Para más detalle véase: Sánchez, L., & Salazar, C. (2024). El domicilio como espacio generador de actividad económica en asentamientos autogestionados de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. En C. Salazar, *La vivienda: Uso, usufructo y transferencia generacional* (págs. 47-86). México: El Colegio de México.

mediante programas de regularización del estado mexicano.³ Actualmente, hay varias generaciones de las mismas familias habitando en esos predios.

La reflexión del segundo grupo, que corresponde a *baby boomers* de sectores medio y medio-alto no tiene vínculo con el anterior estudio, y proviene de un trabajo de campo en proceso en Colombia. Las 10 entrevistas realizadas hasta el momento, incluyen profesionales seleccionados en 2025 mediante el método de bola de nieve, cuyos progenitores tuvieron trabajos estables y bien remunerados con los cuales ofrecieron a su descendencia un pasar de vida estable en viviendas propias adquiridas mediante métodos formalizados que favorecieron el ejercicio de una educación básica y universitaria con la que accedieron a trabajos estables y formaron hogares independientes. Hoy se encuentran jubilados.

Al interior de ambos grupos se encuentra personas que obtuvieron algún tipo de apoyo material por parte de sus progenitores para acceder a un lugar donde habitar al iniciar la vida adulta y otras que no lo consiguieron. Como veremos en el análisis, el momento, la forma y el monto de la transmisión entre generaciones, forja posibilidades diversas de producción, disfrute y aprovechamiento de la vivienda, desde su retención para uso personal hasta su utilización como activo en el mercado.

Teniendo en mente la dimensión teórica como el trabajo empírico realizado, se les inquirió a las personas entrevistadas informar cuándo y cómo habían accedido a su primera vivienda en propiedad, y de dónde habían provenido los recursos para pagarla. También se les solicitó relatar cuál era el patrimonio que tanto sus progenitores, como ellos habían acumulado hasta el momento de la entrevista, y, la situación de tenencia de las otras dos generaciones vinculadas: la de sus padres, y la de sus descendientes.

Los resultados obtenidos sugieren, por un lado, que la donación de bienes materiales de padres a hijos en vida, es disímil entre los grupos sociales no sólo por la riqueza que

³ Estos hogares fueron escogidos en 2024, de una de una muestra de 1318 hogares que fueron a habitar a ellos, desde la década de 1970 y que fue representativa de 1,446,909 hogares de bajo y muy bajo nivel socioeconómico. Para más detalle véase: Sánchez, L., & Salazar, C. (2024). El domicilio como espacio generador de actividad económica en asentamientos autogestionados de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. En C. Salazar, *La vivienda: Uso, usufructo y transferencia generacional* (págs. 47-86). México: El Colegio de México.

logran producir, sino también por los mecanismos que utilizan para transmitirlos. Por otro lado, apuntan a que la transmisión intergeneracional entre vivos es una práctica menos común en los sectores medios o solventes que en los sectores populares que no lo son. En los primeros, prevalece la práctica de la herencia, mientras en los segundos es muy recurrente la transmisión de la vivienda en vida, pero en posesión, por ser vital para que las generaciones conexas que sobrevienen accedan a la vivienda fuera del mercado.

Los dispositivos de la transmisión intergeneracional

A través del parentesco se realizan actos de donación tanto de la propiedad como de la posesión de un bien inmueble, y existen diferentes mecanismos para ello: la donación entre vivos y las herencias, pero también, los traspasos.

Las donaciones entre vivos hacen referencia a la libre voluntad de una persona de transferir a otra, una cosa, mientras las herencias, representan el conjunto de bienes que deja una persona al morir y se ejecutan mediante la sucesión a través de la cual se transmite la herencia a los herederos. Estos mecanismos regulados por la ley, se cristalizan en escrituras públicas ante notarios que se inscriben en los registros de instrumentos públicos para consumir la tradición.

En el caso latinoamericano hay que añadir que, en los sectores no solventes, es común que los progenitores transfieran o traspasen a sus descendientes la posesión, y no la propiedad de la vivienda, acto que se ejercita como un hecho de fraternidad legitimado por el vínculo consanguíneo o de afinidad, y que omite el orden jurídico.

En los tres escenarios mencionados, se puede concluir en primera instancia, que el acceso a la vivienda por parte de las personas receptoras se concreta mediante la apropiación de un elemento del patrimonio familiar sin que medie el mercado. Sin embargo, para el caso latinoamericano existen varias particularidades que hacen que esta afirmación no sea del todo correcta. Veamos algunas de ellas.

La transferencia del patrimonio familiar en un contexto de desigualdad estructural.

La desigualdad estructural se refiere fundamentalmente a la distancia que presentan los diferentes grupos sociales para acceder a los derechos y oportunidades de tener una vida digna. Estudiosos de diferentes disciplinas, han utilizado indicadores relativos a la disparidad en el ingreso para dar cuenta de la desigualdad (Pacheco *et al.*, 2018; Solís, 2017; Ariza y De Oliveira, 2007; García y De Oliveira, 2003), pero más recientemente ha adquirido también relevancia el uso de indicadores relativos a la alta concentración de riqueza vinculada a la transmisión intergeneracional y a la financiarización de la vivienda. A este punto es relevante mencionar dos contribuciones.

La primera es la reflexión de Piketty (2014) respecto a la importancia que adquiere la transmisión de la riqueza heredada, en la economía mundial y su amplio desarrollo sobre la forma en que las grandes fortunas han captado la gobernanza y las instituciones políticas. Si bien la aportación del economista francés es ampliamente reconocida para explicar el tema de las desigualdades (Christophers, 2018; Atkinson *et al.*, 2017; Guyer, 2015), una de las críticas más socorridas que se le hace al autor francés, es que se centra en destacar que el 1% de la población más rica acumula el 90% de la riqueza, pero se olvida de cuestionar de forma amplia otros aspectos de la estratificación social; en particular la riqueza que acumulan y transmiten los hogares de sectores medios. Con este reparo, Adkins, Cooper y Konings (2024) ofrecen una segunda contribución. Los autores reflexionan sobre la vivienda como activo y postulan que ésta se ha convertido en un objeto de inversión de personas con salarios relativamente altos, pero que no son las más acaudaladas.

En particular, argumentan que los sectores de renta media-alta entran al mercado inmobiliario con activos intergeneracionales que les permiten adquirir segundas viviendas fortaleciendo el pago de hipotecas con el flujo financiero de quienes no pueden acceder a una vivienda en propiedad y convierten este bien en un importante factor de desigualdad. Aunque tal comportamiento no es novedoso, lo que parece serlo, es que se están incrementando las donaciones en vida de padres a hijos y que ello aumenta la desigualdad. Estudios recientes llevados a cabo en diferentes países europeos apuntalan este argumento, al señalar que una donación entre vivos facilita la rápida transición de los hogares en formación a una primera vivienda en propiedad y, que el precio de aquella vivienda que es adquirida con el apoyo de los padres, es superior al que pagan compradores de vivienda que no reciben transferencia

intergeneracional (AHURI). También se ha dicho que, en países como España, Australia y Reino Unido, están aumentando las donaciones entre vivos y, que los compradores de vivienda que las obtienen son más jóvenes que quienes heredan, dado que estos últimos deben esperar el fallecimiento de sus progenitores para ejercitar su herencia (Flynn, 2017). Los estudios sugieren, además, que quienes no reciben transferencia, permanecen como inquilinos, dado que el aumento del precio de la vivienda es superior a la inflación, lo que les impide entrar al mercado (Flynn, 2017).

Para el contexto latinoamericano, interesa esclarecer que la transferencia intergeneracional que da acceso a la vivienda también se vincula con la ampliación de las desigualdades, pero en un entorno distinto y mucho más complejo en el que participan sectores de la población con ingresos muy bajos que no tienen acceso al sistema financiero. Tal particularidad, nos lleva a introducir en el debate la transmisión de la vivienda como factor de consumo y no sólo de inversión, e incluir en la ecuación de la transferencia intergeneracional, además de la donación entre vivos y la herencia, el traspaso de la vivienda en posesión, el cual es frecuente en las familias no solventes latinoamericanas, aunque la lógica global opere con reglas jurídicas de derechos de propiedad plena en una dinámica de acumulación de riqueza inmobiliaria.

Advertimos por ello, que no es objetivo de este trabajo extender el eje de análisis de algunos académicos del norte global, que postulan que quienes reciben transferencias al inicio de su vida adulta tienen mayor probabilidad de acceder a una vivienda en propiedad que quienes no las reciben, y que ello introduce a los primeros al ámbito de la financiarización. Considero pertinente, razonar también sobre el hecho de que la desigual estructural en que se mueven los países de la región latinoamericana conlleva a que la materialidad de la donación de recursos provenientes de los ámbitos familiares, sea persistente pero oscilante. Si bien no niego que la donación de bienes con valor dinerario en los sectores de renta media-alta, puede impulsar la generación de riqueza de los beneficiarios jóvenes, observo que para los de baja renta, la transmisión intergeneracional no funciona como activo financiero, sino como una arandela con accesos de acogida de nuevas generaciones, pero sin remisión.

Veamos entonces las características particulares que asume la transferencia intergeneracional de bienes y los efectos de ello entre hogares solventes y no solventes.

Particularidades latinoamericanas.

La transferencia intergeneracional entre hogares no solventes

Como hemos dejado ver, lo que es característico de la región latinoamericana es el amplio grupo de hogares no solventes que ha estado accediendo al suelo en posesión a través de mecanismos irregulares para autoconstruir una vivienda. Esta forma irregular de ocupación del suelo, muy documentada para las décadas de 1960 a 1980 (Azuela, 1997; Cruz, 1993; Schteingart, 1989; Varley, 1985), sugiere que los *baby boomers* no solventes no fueron en su momento objeto de transferencia intergeneracional para acceder a la vivienda, sin embargo hay que registrar que una parte de ellos transitó de posesionario a propietario de suelo a través de los programas de regularización (Clichevski, 2003, 2004, 2006; Salazar, 1999; 2012; Salazar et al., 2022; Di Virgilio y Rodríguez 2013), o programas de vivienda que ofrecieron subsidios para solventar la cuota inicial de una vivienda nueva (Lombana y Ruiz, 2024; Rey, 2023).

Si bien, estos programas han sido por demás insuficientes, para atender la magnitud de la demanda, e insostenibles, dados los limitados recursos de los estados que los han aplicado, es innegable que una parte de los sectores no solventes a los que nos referimos quedó habilitada, para transferir a su descendencia una vivienda propia. La pregunta es: ¿Cómo se transmite ese bien?, y ¿en qué condiciones de tenencia?

Empezaremos diciendo que los progenitores de los *baby boomers* no solvente tuvieron en promedio 6 hijos⁴ y acumularon una riqueza que se constriñe en general, al suelo y a la vivienda que autoprodujeron, por lo que su transmisión a la siguiente generación se ha realizado reiteradamente como posesión compartida con los progenitores sobrevivientes y/o con varios descendientes a la vez. Tal forma de acceder a la vivienda, no es un dato menor. Para 2021, el DANE señaló que, en 11.9% los hogares

⁴ En la segunda mitad del siglo XX comenzó en América Latina el descenso de la fecundidad a partir de niveles superiores a 6 hijos por mujer con excepción de Argentina, Cuba y Uruguay. Para ampliación véase: Brenes-Camacho, 2014; Zavala de Cosío, 1992.

del estrato más bajo en Colombia cohabitan tres generaciones.⁵ Este dato sugiere la existencia de un número considerable de viviendas hacinadas o también, de predios parentales con más de una unidad de vivienda.

La investigación realizada en asentamientos de origen irregular en la ZMCM tiende a confirmar esta aseveración. En 2013 se encontró que uno de cada cuatro predios tenía segundas viviendas y éstas estaban ocupadas mayoritariamente por los descendientes de quienes se habían establecido allí cuatro décadas atrás; la proporción de viviendas rentadas fue prácticamente marginal (Salazar y Sánchez, 2024). Al regresar a esos asentamientos en 2024, pudimos constatar que los progenitores sobrevivientes de los *baby boomers* continuaban habitando en esos predios, pero también lo hacían la mitad de los hijos e hijas nacidas vivas (generación X) que tuvieron y sus descendientes.

La generación, X de baja renta, tenía en promedio 45 años de edad, la mitad había cursado la secundaria y sólo una cuarta parte había terminado la preparatoria. Tal nivel educativo es coherente con que la mayoría de los trabajos de los varones se concentrara en el sector informal realizando una gran heterogeneidad de actividades (choferes, comerciantes, albañiles, jardineros, etc.) y las mujeres, tuvieran trabajos formales en tiendas departamentales y fábricas. La mayoría de estos varones no abandonaron nunca el predio parental y construyeron sus viviendas allí, mientras las mujeres regresaron a él sin varón, pero con hijos después de haber vivido en casa de sus suegros, y habiéndose separado de su pareja, no tuvieron capacidad de pagar un alquiler solas. En la actualidad, habitan en esos predios hasta cuatro generaciones de la misma familia: los progenitores sobrevivientes de los *baby boomers*, la generación X, y los descendientes de éstos, es decir, los *millenials*.

El hecho de que en el mismo predio haya nuevas construcciones que dan cobijo a generaciones vinculadas, ratifica la práctica del don en el ámbito del parentesco, pero evidencia el límite de la misma. Indica que la generación X, que le sucede a los *baby boomers* no tuvo capacidad de ahorro para iniciar y realizar su vida adulta fuera del predio parental y, que su acceso a la vivienda solo ha sido posible porque se les donó en posesión, ya fuera una porción del suelo parental para autoproducir su vivienda, o

⁵ La misma fuente señala que en el estrato más alto las viviendas multigeneracionales representan sólo 4.3%. [https://observatoriodefamilia.dnp.gov.co/Documents/Documentos%20de%20trabajo/D3-tipologias-evolucion_dic3-\(1\).pdf](https://observatoriodefamilia.dnp.gov.co/Documents/Documentos%20de%20trabajo/D3-tipologias-evolucion_dic3-(1).pdf)

la losa de una construcción ya edificada, que resolvía la saturación del predio mediante una redensificación vertical. todo ello fuera del mercado.

A este punto es necesario retener varios aspectos: i) que se trata de una transmisión entre vivos; ii) que los padres transmiten a los hijos la posesión, y no la propiedad; iii) que el trabajo acumulado transferido se concreta en suelo urbanizado; iv) que la generación receptora produce su propia vivienda con ahorros del trabajo; v) que dado el número de hijos nacidos vivos en el hogar de origen, la riqueza acumulada (el recurso suelo) se transfiere a la vez a varios descendientes lo que obliga a su fragmentación; vi) que la inclusión de nuevos miembros, por parentesco o afinidad, en el mismo predio legitima los derechos de la generación X de permanecer allí, pero limita la conversión del inmueble en un activo que pueda negociarse en el mercado.

En otras palabras, la transmisión de un lugar para habitar en la modalidad de posesión, y no de propiedad, lleva a quienes reciben ese legado a ejercer sólo derechos de uso como posesionarios. Esta condición de precariedad jurídica, se agudiza en la realidad cuando el espacio de habitar es compartido entre los beneficiarios directos que se quedaron a vivir en el predio (hijos e hijas del hogar pionero) y las generaciones subsecuentes (nietos y bisnietos), para las cuales la permanencia en el predio de los abuelos o en la vivienda de los padres es ocasional y será más incierta cuando los jóvenes inicien su vida adulta y tengan descendencia o cuando se presente el fallecimiento de los progenitores que consintieron su presencia en el lugar. Si bien no ha sido aún objeto de esta investigación la convivencia entre personas que habitan en predios o viviendas intergeneracionales, el trabajo de campo deja entrever situaciones de tensión, en particular entre los posesionarios por parentesco directo y personas que se han sumado al predio por afinidad con algunos de ellos.

El acceso de los hogares solventes a la vivienda

En contraste con los hogares no solventes, hay una proporción de la población latinoamericana que tiene acceso a la vivienda a través del mercado en condiciones similares a los sectores medios de otras regiones del mundo: aportando “recursos propios” y obteniendo créditos hipotecarios. Pero, ¿de dónde provienen esos recursos propios?

Un primer aspecto a destacar es que la mayor parte de los *baby boomers* entrevistados coincidieron en señalar que no recibieron de sus progenitores donación de dinero para comprar una vivienda. Manifestaron que sus padres les costearon fundamentalmente una educación universitaria como herramienta para trabajar y realizar una vida adecuada, lo que incluía formalizar una unión conyugal, tener descendencia, y adquirir una vivienda en propiedad con los ahorros del trabajo y un crédito hipotecario.

Los progenitores de los *baby boomers* de sectores medio y medio-alto que transfirieron en vida activos, como dinero en efectivo o acciones, a sus descendientes para contribuir a la adquisición de una vivienda parecen ser marginales, pero los beneficiarios de ello, adquirieron en general propiedades que tuvieron en el mercado, un valor dinerario mayor que el que aportaron sus progenitores, de modo que cuando los progenitores donaron en vida dinero o acciones para facilitar el acceso a una vivienda terminada, lo que hicieron es facilitar a los hijos un vínculo con el mercado inmobiliario.

Efectivamente, tal como lo postula Adkins, Cooper y Koning, acceder a una donación dineraria en vida permite al receptor adquirir una vivienda más costosa (mejor ubicada, más grande, en zona de alta renta) que la que hubieran comprado sólo con sus ahorros, o, ampliar el pago de la cuota inicial para disminuir el monto del crédito que hubiese solicitado en ausencia de la donación. Con la donación mediante el parentesco, el receptor incrementa su capacidad de ahorro y puede saldar la deuda mucho antes que quienes no han recibido transferencia intergeneracional. Los resultados sugieren que cuando logra este propósito en corto plazo, tiende a solicitar un segundo crédito para mudarse a o una vivienda más costosa o adquiere una segunda vivienda para generar una renta que pagará una parte sustancial de la cuota hipotecaria o su totalidad. En este escenario, la transferencia intergeneracional contribuye a la acumulación de riqueza del hijo, convirtiendo la vivienda en un objeto de inversión y la donación en un actor que moviliza al sistema financiero.

Las herencias por su lado, presentan un aplazamiento temporal, para contribuir con la adquisición de una primera vivienda en propiedad, frente a las donaciones entre vivos. Dada la esperanza de vida de los donatarios, las herencias tienden en principio, a ser entregadas en una etapa tardía del ciclo de vida del heredero. Si consideramos, que para 2025, la esperanza de vida en Colombia es de 77.6 años y que la edad de una

mujer al primer hijo es de alrededor de los 24.5 años,⁶ un heredero estaría recibiendo su herencia por encima de sus 50 años, edad a la que posiblemente ha accedido a una vivienda en propiedad con recursos derivados de los ingresos de su trabajo y un crédito hipotecario.

Notamos que los *baby boomers* provenientes de hogares solventes, no tuvieron a principios de la década de 1980, mayor problema para acceder a una vivienda en propiedad posiblemente porque se formaron aún en la prolongación del modelo de sustitución de importaciones que benefició a los sectores medios ofreciéndoles un mercado de trabajo estable. Para este contexto, se había incrementado el nivel educativo de las mujeres y su inserción en el mercado de trabajo y las personas de sectores medio y medio-alto lograron iniciar una vida adulta asumiendo alianzas matrimoniales que valoraban el ahorro, la formación de una familia, y la propiedad privada. Al emanciparse de sus progenitores, la mayor parte de estos profesionales veinticincoañeros en ese entonces, se fue a habitar viviendas en alquiler cuyo precio no era superior al 30% de su salario. Hoy gozan de una riqueza acumulada que incluye ser propietario de la vivienda que habitan, e incluso poseer segundas viviendas que ponen en alquiler y que, junto con su jubilación, les permite sostener un nivel de vida satisfactorio.

Para la generación *baby boomers* de sectores medio y medio-alto, la edad quincuagenaria, parece haber sido el momento adecuado para hacerse de una segunda vivienda que los ha consolidado como rentistas, no sólo por el excedente de liquidez que lograron para entonces con sus ahorros, sino porque ello coincidió con políticas gubernamentales que los soportaron. En el caso de Colombia, algunos de los entrevistados mencionaron que compraron por primera vez una segunda vivienda

⁶ https://www.google.com/search?q=edad+promedio+primer+hijo+colombia&client=firefox-b-e&sca_esv=1c2c48b035966a68&sxsrf=AE3TifNrL-CPDvw6upq5bpaY1P36KSJ5oA%3A1755697271294&ei=d9ClaPu8EaqWwbkPleakkQ4&oq=edad+al+primer+hijo%2C+Colombia&gs_lp=Egxnnd3Mtd2l6LXNlcnAiHwVkyYWQgYWwgcHJpbWVYIGhpam8sIENvbG9tYmlhKgIIAjlGEAAyFhgcMgYQABgWGB4yBhAAGBYHjIIEAAyGAQYogQyBRAAGO8FMggQABiABBiiBDIFEAAy7wVI0IkBUBpY1HhwBXgBkAEAmAGAAqABnSCqAQYwLjI5LjO4AQHIAQD4AQGYAiWgAvshqAISwglKEAAyRxjWBBiWA8ICBxAjGOoCGCfCAhMQABiABBikBRhDGOoCGLQC2AE BwgIUEAAyGAQY4wQY6QQY6gIYtALYAQHCAgQQIxnwgIIEAAyGAQYsQPCAgSQAABiABBixAxiD AcICERAUgIAEGLEDGIMBGMcBGNEdwgIKEAAyGAQYigUYQ8ICDRAAGIAEGloFGEMYsQPCAg UQABiABMICBxAAGIAEGAqYAwmlBgQGBgi6BgYIARABGAGSBwY1LjI5LjOgB86uAbIHBjAuMjku M7gH1iHCBwYyLTM0LjPIB7wB&sclient=gws-wiz-serp

alrededor del año 2000, al enterarse de la existencia del programa gubernamental, Ahorro para el Fomento de la Construcción (AFC).⁷ Este, aún vigente, es un tipo de cuenta de ahorro que permite a cualquier persona con retención en la fuente, comprar vivienda o pagar un crédito hipotecario. El contribuyente, puede retirar el dinero retenido como un impuesto, para la adquisición de vivienda y lo inherente a la misma, como son gastos notariales, pago de cuota inicial o cuotas de crédito hipotecario. Esta inversión ésta exenta de impuestos hasta cierto límite, y, por ende, disminuye la cantidad de impuesto del trabajador.

En efecto, este tipo de programas es utilizado principalmente por sectores medio y medio-alto para adquirir segundas viviendas, ya que éstas como activo es parte de una estrategia para obtener ingresos de una inversión y no del trabajo productivo; se trata pues de extraer riqueza por medios no asalariados (Adkins, et.al., 2024:42). En la actualidad la hipótesis de Adkins, et.al., es que el precio de los alquileres tiende a incrementarse a un ritmo más acelerado que la inflación, respondiendo a una especulación no controlada que deja el bien inmueble desvinculado de la economía real y de las condiciones de vida de la población demandante.

Dada la homogeneidad social y cultural de los entrevistados, no se encontraron diferencias sustanciales en la calidad de vida entre los *baby boomers* que obtuvieron o no donación por parte de sus progenitores. Independiente de esa circunstancia, estos ya septuagenarios habitan en viviendas que son de su propiedad y tienen segundas viviendas, ambas localizadas en sectores de alta renta de la ciudad, y han recibido herencia. Al tratarse de legados que comparten con otros herederos prefieren mantener vigentes los activos productivos (almacenes, talleres, siembra de productos, ganado u otro tipo de negocios mercantiles) y repartirse los dividendos. Cuando obtienen bienes inmuebles, en particular casonas envejecidas o amplias, suelen introducirlas al mercado de venta, para evitar renovaciones, gastos de mantenimiento y el pago de impuestos, aunque en su defecto, consideran la renta un refugio seguro. El auge del

⁷ El inciso cuarto del artículo 126-2 del E.T., establece que: “Para gozar del beneficio de las donaciones efectuadas, deberán acreditarse el cumplimiento de las demás condiciones y requisitos establecidos en los artículos 125-1, 125-2 y 125-3 del E.T. y lo demás que establezca el reglamento

alquiler a corto plazo en las plataformas de Airbnb y booking, así como en las redes sociales están constituyendo opciones a las que también recurren. Este tipo de alquiler, no sólo afecta el bolsillo de los inquilinos necesitados de alquileres de largo plazo, sino que empieza a ser fuente de conflicto con los habitantes de edificios habitacionales, que se sienten agraviados por la imposición del nuevo sistema mercantil de alquiler de corto plazo el cual perciben molesto e inseguro.

No tenemos elementos que apunten que la magnitud del fenómeno de la vivienda como activo está creciendo en la generación X, debido a la transmisión de activos de padres a hijos. Los datos recabados sugieren que no es así; las personas de la generación X, con 40 años de edad promedio hoy, parecen haber heredado los valores de sus progenitores: han adquirido status profesional similar o superior al de ellos: amplían su educación formal, tienen trabajos estables, forman hogares independientes, y viven como inquilinos mientras ahorran para acceder a la propiedad de una vivienda. Lo que hace diferente su trayectoria a la generación de sus progenitores es haber retrasado uniones conyugales permanentes y la edad del primer hijo. Estas decisiones se relacionan con expectativas de vida distintas y más variada, pero no, están condicionadas con el acceso a una vivienda en propiedad.

Además, los hallazgos permiten sugerir que los *baby boomers* entrevistados, han sido solventes para adquirir una vivienda en propiedad a través del ahorro y del endeudamiento, pero no han acumulado suficiente riqueza para transmitirla a sus descendientes en vida, sin renunciar a la holgura requerida para su acostumbrado nivel de vida. Al no haber experimentado un enriquecimiento espectacular, guardan para la vejez y están satisfechos con haber transmitido a su descendencia, los valores del orden social que ellos experimentaron en su momento: tener una formación educativa y cumplir con las normas que les permitió estabilidad laboral y familiar. Ello no quita que, en presencia de un excedente de liquidez, recomienden a sus vástagos invertir en un sector inmobiliario diseñado para promover la especulación con la vivienda, pero eso no significa que los progenitores estén impulsando esas acciones con sus propios recursos.

La paradoja de la transferencia intergeneracional en América Latina

En este ensayo se ha sostenido que el acceso a la vivienda de los hogares en formación, es posible gracias a la transferencia de una porción de la riqueza generada por sus progenitores durante su trayectoria de vida, y que este mecanismo funciona para cualquier clase social, pero con diferentes efectos.

Para el caso de los hogares no solventes, se ha hecho evidente que la institución familiar es capaz de otorgar a las generaciones vinculadas acceso a una vivienda fuera del mercado para responder a las necesidades habitacionales de la vida adulta, y sin embargo, la respuesta biográfica no logra resolver un problema estructural como es la escasez de recursos.

Hemos señalado también que en estos sectores de baja renta prima la transmisión de la vivienda en la modalidad de posesión y de forma compartida, mientras en los sectores de renta media y media-alta prepondera la herencia al fallecimiento de los padres y en segundo lugar la donación de dinero en efectivo y de forma individualizada, para complementar la cuota inicial requerida por el hijo para acceder un préstamo hipotecario. En este caso, la donación individualizada facilita la creación de hogares que habitan en viviendas independientes, es decir que no son compartidos con sus progenitores u hermanos.

El hecho que distintos sectores de población utilicen mecanismos diferentes para facilitar el acceso a la vivienda a sus descendientes es buen indicio de que la transferencia intergeneracional no siempre es generadora de riqueza.

En el cuadro 1, preciso algunos efectos posibles en la economía de los receptores. En el eje de las X, se ofrecen como opciones, que el acceso a la vivienda sea logrado con o sin transferencia intergeneracional. También se especifica que cuando un bien-inmueble se obtiene teniendo como mediación el parentesco, ese puede ofrecerse en propiedad o en donación, y de ello depende el efecto en la economía de los receptores. Cuando un comprador de vivienda la adquiere exclusivamente a través del mercado, se aventura a otra trayectoria. Desarrollemos cada situación.

Cuadro 1. Efectos de la transmisión intergeneracional según tipo de transferencia

Indicadores	Con transmisión intergeneracional		Sin transmisión
	Activos	sólo uso (posesión)	
Acumulación de activos	Fuerte	Potencial	Débil
Generación de riqueza	Fuerte	Potencial	Débil
Endeudamiento	Débil	Probable	Alto
Incremento de satisfactores	Fuerte	Probable	Débil
Movilidad social	Alto	Potencial	Baja

Cuando un descendiente recibe una donación de propiedad inter-vivos en su etapa de inserción a la vida adulta incrementa su posibilidad de sostener un nivel de vida similar al parental y se abre la posibilidad de convertir la vivienda en un activo que se puede incorporar al mercado, pero esto, a condición de que la donación del bien inmueble sea completa. Si se considera, además, para esta situación, que la donación intrafamiliar del bien material se acompaña de un capital social y cultural (nivel educativo, acceso a instituciones de salud, y a redes de relaciones) es altamente probable que la donación parental incremente la capacidad de ahorro del beneficiario y facilite su acumulación de riqueza, y la movilidad social. También su capacidad de endeudamiento, dado el efecto de apancalamiento financiero en las instituciones bancarias.

A diferencia, cuando la transferencia de un bien inmueble asume la forma de posesión, y no de propiedad, significa que los descendientes aceptan ser beneficiarios sin que ellos establezcan una relación jurídica con el bien. En este caso, el beneficio es parcial pero legítimo porque se presume que a falta de un título jurídico hay una posesión de buena fe, convirtiendo la apropiación en una acción fidedigna, independiente de si se tiene o no reconocimiento jurídico (Krey, 1995, citado en Schlack, 2008:279).

El efecto de recibir un bien inmueble en posesión, es que sólo se activa su valor de uso, pero no su valor de cambio; en sentido estricto el receptor no puede vincular el bien inmueble al mercado, por lo tanto, no se convierte en un factor que incremente su riqueza ni su movilidad social. Quizá el efecto más positivo que se genera al obtener este tipo de donación, es el fortalecimiento de la capacidad de ahorro del receptor debido a que no pagará una renta y por lo tanto el consumo de la vivienda independiente no tendrá peso en la distribución del gasto mensual.

Ahora bien, hay que considerar además otros límites que acompañan la transferencia de la posesión de una vivienda en sectores de baja renta. Cuando ésta es concedida a varios descendientes a la vez, y estos, a su vez, transmiten el valor de uso a la siguiente generación vinculada, se instituye de facto, el reparto del bien para que sea apropiado de forma individual por hogares intergeneracionales de la misma familia.

Por último, tenemos el caso de las personas que acceden a una vivienda en propiedad a través del mercado. Aquí toma relevancia la capacidad de ahorro y de endeudamiento del comprador de vivienda debido a que debe disponer de un ahorro inicial para conseguir un crédito hipotecario. Esto es fundamental considerarlo, debido a que es el modelo de adquisición de vivienda acogido y replicado en políticas de vivienda. Por ejemplo, en Colombia se creó en 2015, el Programa “Mi casa Ya”, dirigido a hogares que tengan entre 2 y 4 smmv, en el cual los posibles beneficiarios accedieron a un subsidio que consideraba complementar el ahorro inicial requerido y una cobertura a la tasa de interés. Este programa se finiquitó debido a la falta de sustentabilidad del estado para darle continuidad. Para 2025, el Fondo Nacional de Vivienda (Fonvivienda) suspendió las asignaciones y deshabilitó las plataformas debido a cambios en el esquema y a ajustes en la política de vivienda.

En la actualidad el gobierno de Colombia ha lanzado el programa “generación FNA Fondo Nacional del ahorro para que jóvenes de entre 18 y 28 tengan acceso a la compra de una vivienda aportando una cuota inicial de 10% del valor de la vivienda y obteniendo un préstamo con una tasa de interés entre 12.5 y 13% anual. Es decir, les ofrece tasas preferenciales, financiación de hasta el 90% del valor de la vivienda, y plazos flexibles de hasta 30 años.

Ante el cierre del programa “Mi casa ya”, que tenía como requisito que las personas postulantes tuvieran máximo 4 smmv, y el lanzamiento de esta línea de crédito del FNA, que no pone límite al nivel de ingreso de los postulantes, consideramos importante reflexionar sobre hacia dónde se dirige esta política habitacional, y su efecto en la transmisión intergeneracional de recursos para la obtención de una vivienda. Para explorar esta situación nos hemos acercado, inicialmente, a promotores inmobiliarios de viviendas de interés social, VIS, con el fin de conocer cuál es la capacidad de los jóvenes que postulan al programa. Los entrevistados indican que quienes están más

interesados en acceder al programa son los jóvenes cercanos a los 28 años, pero que también hay una presencia importante de jóvenes por debajo de los 24 años, que se presentan acompañados de sus progenitores para ver las posibilidades de acceder al programa.

La respuesta de los posibles jóvenes beneficiarios al programa FNA, genera algunos interrogantes sobre lo que se les comunica y lo que constituye dar cumplimiento de los preceptos “derecho a la vivienda”, “vivienda accesible” y “vivienda adecuada” que son reconocidos, ya sea, como parte del derecho a un nivel de vida adecuado en la Declaración Universal de Derechos Humanos, de 1948 y en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) de 1966 o, que figuran en las Cartas constitucionales de los países latinoamericanos, con diferentes vocablos.

Cerrando el círculo sobre las ventajas que tienen quienes acceden a la vivienda con o sin transferencia intergeneracional, sobre los que no lo hacen, nos hemos topado de nuevo con que las políticas del estado contribuyen de manera definitiva en la construcción de los patrimonios familiares, y en consecuencia en la transmisión de los mismos. Ya lo hemos señalado cuando hicimos referencia a cómo la generación *baby boomer* de sectores medios y altos, lograron acceder a segundas viviendas, cuando acercándose a la edad de 50 años se beneficiaron de un programa de vivienda que apoyaba la industria de la construcción, y que sutilmente promovió el carácter de activo de la vivienda de los sectores medios mediante concesiones fiscales.

En el contexto actual, en que se lanza en Colombia, el programa ‘jóvenes propietarios’ que llama a los jóvenes de 18 a 28 años, a acceder a la propiedad privada, sin focalizar este llamado a sectores de baja renta, nos preguntamos ¿Cuál es la capacidad de endeudamiento de la generación Z, nacida a partir del año 2000, para comprar una vivienda? ¿Sus progenitores los apoyan o los presionan a endeudarse? ¿Puede el programa ‘jóvenes propietarios’ ser utilizado para convertir a progenitores inquilinos, en propietarios? O se trata de que ¿progenitores propietarios asuman deudas en nombre de sus hijos? Si es así, ¿nos encontramos ante un escenario de deudas intergeneracionales?

Bibliografía

- Adkins, L., Cooper, M., y Konings, M. (2024). *Vivienda. La nueva división de clase*. Madrid: Lengua de Trapo y Círculo de Bellas Artes.
- Aiza, M., y De Oliveira, O. (2007). Familias, pobreza y desigualdad social en Latinoamérica: una mirada comparativa. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 22(1), 9-42.
- Atkinson, R., Parker, S., y Burrows, R. (2017). Elite Formation, Power and Space in Contemporary London. *Theory, Culture & Society*, 34(5-6), 179-200.
- Azuela, A. (1997). Evolución de las políticas de regularización. En A. Azuela, y F. Tomas (coords.), *El acceso de los pobres al suelo urbano* (págs. 219-231). México: Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos/Universidad Nacional Autónoma de México.
- Brenes-Camacho. (12 al 14 de Agosto de 2014). *Describiendo procesos históricos de "baby boom" durante mediados del siglo XX en tres naciones latinoamericanas usando estudios de envejecimiento*. Obtenido de Asociación Latinoamericana de Población-ALAP: https://files.alapop.org/congreso6/files/pdf/alap_2014_final96.pdf
- Christophers, B. (2018). Intergenerational Inequality? Labour, Capital, and Housing Through the Ages. *Antipode*, 50(1), 101-121.
- Cruz, M. S. (1993). Las tierras ejidales y el proceso de poblamiento. En R. Coulomb, y E. Duhau (coords.), *Dinámica Urbana y Procesos Socio-Políticos* (págs. 137-156). México: Observatorio Urbano de la Ciudad de México.
- Flynn, L. (2017). Delayed and depressed: from expensive housing to smaller families. *Internacional Journal of Housing Policy*, 17(3), 374-395.
- García, B., y De Oliveira, O. (2003). Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México metropolitano. En E. De la Garza, y C. Salas (coords.), *La situación del trabajo en México* (págs. 77-96). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana/Instituto de Estudios del Trabajo/Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional.
- González, N. (2009). Revisión y renovación de la sociología de la familia. *Espacio Abierto*, 18(3), 509-540.
- Graeber, D. (2018). *Hacia una teoría antropológica del valor. La moneda falsa de nuestros sueños*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Guyer, J. I. (2015). Housing as "capital". *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 5(1), 495-500.

- Lévi-Strauss, C. (1987). *Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia [1974]*. Barcelona: Anagrama.
- Lévi-Strauss, C. (1998). *Las estructuras elementales del parentesco [1949]*. Barcelona: Paidós.
- Lombana, Z., y Ruiz, M. (2024). *El Desafío de la Vivienda Propia, el Sueño de las Familias Colombianas: Avances y Retos en la Política de Vivienda*. Trabajo de grado Magíster, Universidad del Rosario Facultad de Jurisprudencia Maestría en Derecho Corporativo, Bogotá, Colombia.
- Malinowski, B. (1986). *Los argonautas del pacífico occidental [1942]*. Barcelona : Península.
- Mauss, M. (2009). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Madrid: Katz.
- Mill, J. (1951). *Principios de economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pacheco, E., Valdez, C. M., Flores, R., y Borja, M. (2018). *Fortalezas y debilidades actuales del mercado de trabajo en México 2005-2018*. Ciudad de México: Senado de la República/Instituto Belisario Domínguez, Dirección General de Análisis Legislativo. Obtenido de <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/4202>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Radcliffe-Brown, A. R., y Forde, D. (1982). *Sistemas africanos de parentesco y matrimonio [1950]*. Barcelona: Anagrama.
- Rey, M. (2023). *Efecto de los subsidios de vivienda del programa "Mi Casa Ya" sobre el mercado de vivienda de interés social en Colombia (2015-2021)*. Trabajo de grado Magíster, Universidad de los Andes Escuela de Gobierno Alberto Lleras Camargo, Bogotá D.C., Colombia.
- Salazar, C. (2012). Los ejidatarios en el control de la regularización. En C. Salazar (coord.), *Irregular: Suelo y mercado en América Latina* (págs. 265-305). México: El Colegio de México.
- Salazar, C., y Sánchez, L. (2024). Mi vivienda no es para el mercado: La transferencia generacional en colonias autogestionadas de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. En C. Salazar (coord.), *La vivienda: Uso, usufructo y transferencia generacional* (págs. 87-120). México: El Colegio de México.
- Salazar, C., Reis, N., y Varley, A. (2022). Large-Scale Housing in Peripheral Urbanization: Persistence and Change in the Production of Urban Space in the Mexico City. En N. Reis, y M. Lukas (eds.), *Beyond the Megacity: New Dimensions of Peripheral Urbanization in Latin America* (págs. 107-132). U.S.A.: University of Toronto Press.

- Sánchez, L., y Salazar, C. (2024). El domicilio como espacio generador de actividad económica en asentamientos autogestionados de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. En C. Salazar (coord.), *La vivienda: Uso, usufructo y transferencia generacional* (págs. 47-86). México: El Colegio de México.
- Schlack, A. (2008). El concepto de patrimonio y su contenido en el delito de estafa. *Revista Chilena de Derecho*, 35(2), 261-292.
- Schteingart, M. (1989). *Los productores del espacio habitable: Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. México: El Colegio de México.
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones: libros I-II-III y selección de los libros IV y V*. Madrid: Alianza Editorial.
- Solís, P. (2017). De joven a adulto en familia: trayectorias de emancipación familiar en México. En M.-L. Coubès, P. Solís, y M. E. Zavala de Cosío (coords.), *Generaciones, cursos de vida y desigualdad social en México* (págs. 150-173). Ciudad de México: El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte.
- Varley, A. (1985). La zona urbana ejidal y la urbanización de la Ciudad de México. *Revista A (México, D.F.)*, 6(15), 71-95.
- Zavala de Cosío, M. E. (1992). La transición demográfica en América Latina y en Europa. *Université de Paris X-Nanterre (Francia)*, 11-32.