

El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales en la ciudad de Córdoba (Argentina)

Julieta Capdevielle*

Universidad Nacional de Córdoba (CONICET), Córdoba - Argentina

Resumen

La primacía dada a los factores estructurales y a la temática de la mundialización en el estudio del cambio urbano dio un énfasis, quizás excesivo, a la definición y a la descripción de la 'ciudad global', en detrimento de un estudio de los procesos, los agentes y las prácticas concretas. Para suplir esta carencia, a lo largo de este artículo, se analizan los mecanismos y estrategias concretas de apropiación material y simbólica del espacio urbano que los grupos empresariales ponen en juego. Dentro del conjunto de prácticas se abordan, principalmente las estrategias de unión, las vinculadas al Estado Municipal, las de comercialización y, por último, las de emplazamientos. Posteriormente, se delinearán algunas de las consecuencias de las transformaciones urbanas.

Palabras clave: estado municipal, estrategias empresariales, grupos desarrollistas, mercado inmobiliario, vivienda.



DOI: [dx.doi.org/10.15446/rcdg.v25n2.49758](https://doi.org/10.15446/rcdg.v25n2.49758)

RECIBIDO: 24 DE MARZO DE 2015. ACEPTADO: 8 DE JULIO DE 2015.

Artículo de investigación sobre las dinámicas del mercado inmobiliario en la ciudad de Córdoba (Argentina) y sus incidencias sobre el entramado urbano.

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO: Capdevielle, Julieta. 2016. "El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales de la ciudad de Córdoba, Argentina." *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía* 25 (2): 177-196. doi: 10.15446/rcdg.v25n2.49758.

* Dirección postal: Heriberto Martínez 6035 (ex 68) Barrio Villa Belgrano, Córdoba. Argentina.
Correo electrónico: julietacapdevielle@gmail.com

O mercado imobiliário e a produção privada de moradias: uma aproximação às estratégias corporativas na cidade de Córdoba (Argentina)

Resumo

A primazia dada aos fatores estruturais e à questão da globalização no estudo da mudança urbana enfatizou, talvez de maneira excessiva, a definição e a descrição da 'cidade global', em detrimento de um estudo dos processos, dos atores e das práticas concretas. Para preencher essa lacuna, ao longo deste artigo, analisam-se os mecanismos e estratégias concretas de apropriação material e simbólica do espaço urbano que os grupos empresariais põem em jogo. Dentro do conjunto de práticas abordam-se, principalmente, as estratégias de união, as vinculadas ao Estado Municipal, as de comercialização e, finalmente, de locais. Posteriormente, terá como objetivo delinear algumas das consequências das transformações urbanas.

Palavras-chave: estado municipal, estratégias empresariais, grupos de desenvolvimento, mercado imobiliário, habitação.

The Real Estate Market and Private Housing Production: an Approach to Corporate Strategies in the City of Cordoba (Argentina)

Abstract

The primacy accorded to structural factors and the issue of globalization in the study of urban change emphasized, perhaps excessively, the definition and the description of the 'global city' at the expense of the study of the processes, actors and concrete practices. To fill this gap, this paper analyzes the specific mechanisms and strategies of material and symbolic appropriation of the urban space that business groups put into play. The set of practices addressed are principally union strategies, those linked to the Municipal State, those of commercialization and, finally, those of site. Subsequently, the article outlines some of the consequences of urban transformations.

Keywords: municipal state, business strategies, developmental groups, real estate market, housing.

Introducción

A partir del 2003, la economía de la República Argentina experimentó un sostenido crecimiento con generación de empleo y disminución de la pobreza¹. Sin embargo, la población ha encontrado varios obstáculos para mejorar sus condiciones de vida, principalmente en materia habitacional, debido al encarecimiento del suelo. Ningún bien de consumo corriente ha experimentado un aumento de precios tan significativo como el suelo y la vivienda durante la última década. La contracara concreta y visible es la inédita presión que ejercen hoy el alquiler y la compra de vivienda en los ingresos de la población (Baer 2012; Cosacov y Faierman 2012; García Pérez 2014; Kessler 2014). Esto ha expulsado a numerosas familias del mercado inmobiliario formal y ha fomentado la expansión —en superficie y población— de los asentamientos informales, nuevas ocupaciones de tierra y edificios, desalojos forzados y el desplazamiento residencial de numerosas familias hacia zonas retiradas de la ciudad, en algunos casos, con servicios deficientes (Álvarez Leguizamón, Aguilar y Perelman 2012; Baer 2008, 2012; Cosacov y Faierman 2012; Gago y García Pérez 2014; García Pérez 2014; Kessler 2014; Núñez 2013). En suma, el incremento de precio del suelo es una de las dificultades principales para acceder a una vivienda formal en ámbitos urbanos accesibles, con servicios y ambientes seguros, sea a través del mercado o de la ayuda estatal (Baer 2008, 2012; Capdevielle 2014a; Del Río, Langard y Arturi 2014; García Pérez 2014).

En ese marco, el objetivo central de este trabajo es analizar las dinámicas del mercado inmobiliario en la ciudad de Córdoba y sus incidencias sobre el entramado

urbano. Así, el eje de análisis se ubica en una de las formas predominantes de producción y reproducción del hábitat urbano: la de los grupos ‘desarrollistas’². La reactivación económica permitió a estos grupos posicionarse como uno de los principales agentes de las transformaciones socio-territoriales de la ciudad (Capdevielle 2014b). De esta forma, la configuración urbana expresa cada vez más las tramas de los intereses de las grandes y medianas empresas de la construcción que se vinculan con el modelo operatorio del capital a nivel local, nacional e internacional.

Por otro lado, el contexto político dominante permite no solo mayor fluidez de capital, sino mayor libertad de acción al mismo como ordenador territorial, poniendo en crisis la relación entre el espacio público y el espacio privado. El ocaso de las rigideces entre ambos permite el avance del capital en los procesos de decisión y ejecución de las políticas territoriales (Vainer 2000). En ese marco, se inicia por considerar que el ciclo inmobiliario alcista se vio facilitado no solo por el cambio en el modelo económico sino también por la vinculación cada vez más estrecha entre los grupos empresariales y el Estado Municipal³ (Capdevielle 2014a). Así que, para comprender los procesos de construcción y promoción inmobiliaria, hay que considerarlos como un tejido donde las iniciativas de todos los actores (privados, estatales y comunitarios) y sus modalidades (formales e informales) forman

1 En diciembre de 2001 la crisis de las políticas neoliberales dio paso al fin de la convertibilidad peso dólar. En el 2002, en medio de una fuerte crisis político-institucional, el nuevo gobierno —surgido de un acuerdo entre los partidos políticos mayoritarios— tomó una serie de medidas de política económica y financiera que marcaron la salida de la convertibilidad y generaron un nuevo escenario en el que se combinaron pesificación y devaluación, generando instantáneamente una transferencia de ingresos hacia los sectores económicos más concentrados (Basualdo 2003). Si bien la combinación de devaluación y pesificación profundizó la crisis durante un primer periodo, el establecimiento de un “dólar alto” creó las condiciones para una recuperación de los sectores productivos orientados al mercado interno y una mejora de competitividad para los sectores exportadores. Iniciándose así una etapa en la que se registran incrementos en la actividad económica, el empleo, la recaudación impositiva, el consumo y el comercio exterior, y disminuyen consecuentemente la desocupación y la pobreza (Del Río, Langard y Arturi 2014).

2 Se entiende por grupos ‘desarrollistas’ —categoría utilizada por los propios agentes— lo que la literatura especializada describe como promotor inmobiliario, también denominados desarrolladores (*developers*), agentes del mercado inmobiliario que conjugan varios perfiles: detectan el negocio, lo estructuran, consiguen el financiamiento o lo aportan con capital propio, llevan adelante la obra y comercializan el producto final. Son caracterizados como hombres de negocios emprendedores —típicamente arquitectos, ingenieros, *brokers* inmobiliarios, eventualmente abogados o contadores—, con “intuición” suficiente como para anticipar los cambios urbanos y las tendencias en el mercado, con capital propio o de terceros, con capacidad empresaria, creatividad, convicción y habilidad de negocio (Cuenya y Corral 2011).

3 Centralmente, se abordan los vínculos entre los grupos empresariales y el Estado Municipal, ya que este último regula de forma más directa el uso del suelo urbano. Como sostiene Cuenya (2012), el Municipio argentino dispone de un poder jurídico que le permite cristalizar la estructura espacial a través de normas jurídicas que regulan los procesos de creación y uso del suelo urbano, así como la ejecución de obras públicas. Sin embargo, admitir esta centralidad del municipio en la regulación del suelo urbano no implica que se desconozca, a lo largo de los planteamientos, la multiplicidad de factores, agentes y de políticas (provinciales y nacionales) que inciden en la transformación del espacio urbano.

parte de un conjunto donde se entrecruzan las lógicas de mercado, del Estado y de la necesidad (Lovera 2013).

En vista de la concreción de los objetivos de la investigación⁴, se utilizó, desde el punto de vista metodológico, una diversificación y complementación de estrategias. Durante el trabajo de campo —que abarcó, en esta primera etapa, desde abril hasta agosto de 2013— se recuperaron, esencialmente, las técnicas de entrevistas en profundidad a directivos, gerentes y dueños de grandes y medianas empresas desarrollistas de Córdoba. Se optó por el muestreo selectivo, guiando la búsqueda de los agentes por ciertos rasgos considerados relevantes desde una perspectiva teórico-conceptual. Así, dentro de los procedimientos de muestreo no probabilísticos se utilizó, en algunas oportunidades, la táctica de la ‘bola de nieve’ para acceder a nuevos entrevistados. En suma, se reunieron, aproximadamente, diecisiete entrevistas con un tiempo de duración variable. De los diecisiete entrevistados, quince pertenecen a empresas miembros de la Cámara de Desarrollistas Urbanos. Las entrevistas fueron realizadas siguiendo una guía flexible que permitió introducir variaciones, según cada informante. Las áreas temáticas giraron en torno a la reconstrucción de la trayectoria de la empresa, sus emprendimientos y concepción sobre la ciudad, así como sus vínculos con el resto de las empresas y con los organismos públicos. Al mismo tiempo, se triangularon los datos con otros obtenidos de fuentes secundarias: documentos públicos, diarios, bibliografía específica y páginas web de las empresas.

Posteriormente, se describieron algunas características del área de estudio situada en la ciudad de Córdoba. Luego, se analizaron las dinámicas recientes del mercado inmobiliario y su impacto sobre el suelo urbano. Con ello, se buscó responder a la pregunta: ¿cuáles fueron las condiciones estructurales que permitieron a los grupos empresariales posicionarse como unos de los agentes claves de las transformaciones urbanas de la ciudad?

En la tercera parte del trabajo, se caracterizaron los grupos desarrollistas, sin perder de vista la diversidad que existe dentro del empresariado. Dentro del conjunto de estrategias⁵ empresariales se abordaron principalmente

4 Cabe agregar que los avances presentados en este trabajo son parte de una investigación más amplia, cuyo propósito último es explicar y comprender las formas diferenciales de apropiación del espacio urbano cordobés que ponen en juego las familias y las empresas, y su relación con los procesos de transformación macrosociales y las políticas públicas.

5 Con el concepto de “estrategias” no se hace referencia a la búsqueda intencional o premeditada de metas calculadas, sino al despliegue activo de líneas de acción objetivamente

las prácticas de unión; los vínculos que mantienen con el Estado municipal; las estrategias de emplazamiento y expansión; y las prácticas de financiación que estos grupos ponen en juego. Finalmente, se delinearón algunas de las principales consecuencias de las transformaciones urbanas, que tuvieron como principales artífices a los grupos empresariales en la ciudad de Córdoba.

La ciudad de Córdoba: localización y características

La ciudad de Córdoba (figura 1) es la segunda ciudad más poblada de Argentina; según el Censo Provincial 2008 cuenta con una población de 1.315.423 habitantes. Sin embargo, diversas investigaciones evidencian un retroceso en su capacidad para retener población, que fue receptada en gran parte por localidades de la Región Metropolitana Córdoba (Tecco y Bressan 2002).

Así, en las dos últimas décadas se han producido dos tipos de transformaciones: por un lado, desaceleración de las tasas de crecimiento de la población; y, por otro lado, se produjeron fuertes cambios en los patrones de uso del suelo, con el surgimiento de los primeros *countries* y barrios cerrados de la ciudad. Transformaciones que modificaron la forma de entender, concebir y vivir la ciudad (Capdevielle 2014b; Molinatti y Peláez 2012).

En relación con las condiciones habitacionales, el porcentaje de hogares que presentan al menos una condición de necesidades básicas insatisfechas corresponde al 6,6% de los mismos; los indicadores de estas necesidades son: hacinamiento, vivienda inconveniente, condiciones sanitarias, asistencia escolar y capacidad de subsistencia. Mientras que 12.861 hogares residen en viviendas deficitarias o no construidas para habitación (Dirección General de Estadística y Censos 2008b).

Respecto al mercado laboral, la tasa de desempleo en el segundo trimestre de 2008 para el aglomerado del Gran Córdoba —con una base poblacional estimada de 1.378.000 habitantes— era de 6,5% y la de subocupación 10,6%. Los dos pilares de la economía cordobesa lo constituyen, por un lado, el sector de servicios y comercio, así como la industria, destacándose el rubro automotriz. La ciudad es asiento de las terminales de Renault, Fiat, Iveco y Marco Polo, las que a su vez generan una serie de empresas autopartistas a su alrededor, así como

orientadas que obedecen a regularidades y conforman patrones coherentes y socialmente inteligibles, aun cuando no siguen reglas conscientes o apuntan a metas premeditadas determinadas por un estrategia (Bourdieu y Wacquant 2008).



Figura 1. Mapa de ubicación de la ciudad de Córdoba, Argentina.
 Datos: Dirección General de Estadísticas y Censos 2008a.

también una fuerte avanzada del sector tecnológico con la instalación de empresas relacionadas con el software y la alta tecnología (Valdes y Coch 2009).

Las dinámicas del mercado inmobiliario y su impacto sobre el suelo urbano

La profunda crisis desencadenada a finales de 2001 en Argentina comenzó a evidenciarse en 1999, cuando el Producto Interno Bruto —en adelante, PIB— y el valor agregado de sus principales sectores económicos mostraban claros signos depresivos. En este contexto, el sector de la construcción fue uno de los más afectados. Sobre todo, si se los compara con otros, tales como el de la industria y el comercio. El valor agregado del sector de la construcción cayó un 33,4% en el 2002 con respecto al 2001. Esto lo ubica en un 49,2% del valor alcanzado en 1998, punto máximo durante el periodo de la convertibilidad (Lapelle, López Asensio y Woelflin 2011). Al mismo

tiempo, se produjo una abrupta caída del precio del suelo y una contracción de la cantidad de tierra ofrecida en el mercado (Baer 2012; García Pérez 2014). Las razones de esta depreciación se encuentran en la gran incertidumbre desencadenada por la crisis económica. Números inéditos de desempleo y pobreza, una gran masa de ahorros acorralada en los bancos⁶, otro importante caudal de dinero

6 Este fenómeno dado a conocer como ‘corralito’, había comenzado a ponerse en práctica a principio de diciembre de 2001 para impedir que una gran masa de ahorros, especialmente de las familias de medios ingresos, pudiera retirarse de los bancos. Esta medida forzosa afectó a más de un millón de ahorristas que, de un día para otro y sin previo aviso, se vieron impedidos de retirar el dinero depositado en los bancos oficiales. De acuerdo con las estimaciones efectuadas por la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), la suma total de dinero acorralado fue de aproximadamente 66 mil millones de pesos-dólares (Baer 2012).

enviado al exterior⁷ y la devaluación de la moneda local colocaron al mercado inmobiliario en un escenario de extrema incertidumbre (Baer 2012).

Paradójicamente, la actividad de la construcción fue tanto una de las más golpeadas por la crisis como una de las líderes de la recuperación económica del país. De hecho, el crecimiento anual del sector en el 2003 ascendió a 34,4%, muy por encima de la industria (16%), el comercio (12,9%) y del PBI total (8,8%) (Lapelle, López Asensio y Woelflin 2011). En el periodo abarcado entre 2003 y 2007, la inversión en la construcción creció a tasas de entre el 7% y el 10%. En 2006, alcanzó records históricos, mientras que, entre 2007 y 2008, la actividad consiguió, aun moderando su ritmo, un crecimiento del 2,8% en el tercer trimestre de cada año en relación con el año inmediatamente anterior (INDEC 2008, citado en Liborio 2013).

El aumento de la demanda derivada de suelo e inmuebles mostró signos de reactivación y produjo que el precio de los lotes aumentara a un ritmo insospechado (Baer 2008, 2012; Del Río, Langard y Arturi 2014; Kessler 2014; Lapelle, López Asensio y Woelflin 2011). El suelo se convirtió en una reserva de valor para el ahorro mayor que en etapas anteriores, tanto para aquellos propietarios que pudieron retenerlo como para otros que pudieron extraer su liquidez (D'Avella 2012; García Pérez 2014). Existen diversos factores que permiten explicar este proceso: en primer lugar, a partir de la crisis de 2001-2002, el bajo costo de la construcción favoreció la expansión del desarrollo inmobiliario. De manera similar que con la caída del precio promedio del suelo, el costo de la construcción se desbarrancó más de un 50% en esos seis meses (Baer 2008).

Otro factor de importancia fue el uso de modalidades innovadoras de financiamiento de la construcción de vivienda y de proyectos de infraestructura (Pertierra Cánepa y Pantanetti 2011). Ante las restricciones crediticias, la construcción de obras que involucraba grandes inversiones requirió de instrumentos sofisticados de

7 Según un informe elaborado por la Comisión Especial Investigadora de la Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados, el escape de capitales hacia el exterior ascendió a casi 15 millones pesos-dólares durante el 2001 (Baer 2012). Las grandes empresas y la clase alta eran los más eficaces para retirar su dinero del sistema bancario, a través de lo que la Comisión denominó: una autopista de dinero (D'Avella 2012). Es importante aclarar que, para la fecha, regía en Argentina la 'convertibilidad', es decir, cada peso equivalía a un dólar. De allí que la fuga de 15 millones de pesos sea equivalente a 15 millones de dólares.

financiamiento que la resguardara de las falencias del mercado financiero: necesitaban acotar los riesgos sin limitar la capacidad de endeudamiento. En este marco, el fideicomiso se constituyó en una de las modalidades más utilizadas de financiar el desarrollo inmobiliario⁸, como se analizará con mayor detenimiento más adelante.

Al mismo tiempo, la industria de la construcción intensificó su protagonismo en el conjunto de la economía, por dos razones. En primer lugar, debido al incremento de la inversión pública en línea con la perspectiva nekeynesiana del Estado (Del Río, Langard y Arturi 2014). En segundo lugar, por la canalización inmobiliaria de la liquidez existente en los sectores 'ganadores' de la economía. Así, el mercado inmobiliario adquirió centralidad por la absorción los excedentes productivos⁹ del agro y la minería¹⁰. Y se apoyó también en la alta rentabilidad de la industria, generada por un dólar revalorizado en términos de moneda local, que permitió condiciones más ventajosas para la exportación y protección cambiaria a industrias que habían sido dañadas por un dólar devaluado en la década anterior (Cuenya et ál. 2012).

Por otro lado, el vuelco hacia el sector inmobiliario se explica por el efecto conjunto del colapso del sistema bancario argentino y del contexto inflacionario. Esto dejó a los sectores con liquidez sin mejor opción financiera que la inversión en inmuebles (Del Río, Langard y Arturi 2014). Con o sin razón, un plazo fijo en una entidad de primera línea internacional fue visto como algo menos atractivo y quizás más riesgoso que un boleto de compra venta en un edificio de construcción (Tabakman

8 Cada vez son más los edificios, complejos comerciales, viviendas, barrios cerrados, urbanizaciones y loteos que se desarrollan sobre la base de esta no tan novedosa pero recientemente descubierta figura legal, por sus importantes ventajas con respecto a otras estructuras contractuales tradicionalmente utilizadas para canalizar este tipo de negocios. El 85% de los emprendimientos que se desarrollan en Gran Buenos Aires y Capital Federal se constituyen bajo la forma de Fideicomisos, siendo un 90% de estos denominados "fideicomiso al costo" (Pertierra Cánepa y Pantanetti 2011).

9 Como sostienen Cuenya et ál. (2012) la tendencia a las inversiones inmobiliarias se basó especialmente en las rentas extraordinarias generadas por los *commodities* agrícolas, como la soja, cuyo precio internacional alcanzó dimensiones nunca vistas en el pasado.

10 Féliz y López (2010) hacen referencia a que "esas ramas se basan fundamentalmente en la extracción de recursos no renovables de manera directa (minería) o indirecta (agricultura y ganadería intensiva). En ambos casos, circunstancias geográficas e históricas hacen que en Argentina esa producción y sus manufacturas primarias (mayoritariamente *commodities*) generen rentas extraordinarias" (Féliz y López 2010, 2).

2006, citado en Cuenya y Corral 2011). El ladrillo llegó a representar todo lo que el dinero en el banco no representaba: la estabilidad y la seguridad a través de su materialidad concreta (D'Avella 2012). En definitiva, el costo de oportunidad determinó que el mercado inmobiliario fuera una alternativa de inversión atractiva para volcar los excedentes disponibles (Baer 2012).

De este modo, las condiciones macroeconómicas intensificaron la función financiera de los inmuebles. Parte del crecimiento del sector puede explicarse también por las expectativas de valorización futura. Esta tendencia motivó la absorción de una parte del excedente por una lógica rentista y la independización del aumento de los precios específicos del suelo de la subida general de precios. ¿El resultado a mediano plazo? la ampliación de la brecha entre el salario y el metro cuadrado. Por tanto, la consecuencia observable es una reducción de las condiciones de acceso al mercado inmobiliario formal, vía la compra de vivienda en función del poder adquisitivo de los asalariados (Baer 2012; Del Río, Langard y Arturi 2014). Es decir, las características del mercado inmobiliario han determinado que el esfuerzo monetario para acceder a la vivienda —a través de la compra o el alquiler— sea cada vez mayor. El crecimiento de las villas, las sucesivas tomas de tierra¹¹ y ocupaciones de inmuebles son parte de los síntomas vinculados a la imposibilidad de numerosas familias para satisfacer sus necesidades habitacionales a través del mercado formal de tierra y vivienda (Baer 2012; El llano en llamas 2013; Elorza y Monayar 2010; Monayar 2011). En síntesis, a partir del 2003, fue reforzado, aun más, el uso de la propiedad inmueble como reserva de valor o medio de acumulación en detrimento de su valor de uso (Baer 2008, 2012; Capdevielle 2014a; Del Río, Langard y Arturi 2014; García Pérez 2014; Liborio 2013).

Cabe agregar que la oferta de viviendas privadas se encuentra desvinculada de las demandas habitacionales reales de la población. En Córdoba, existe una considerable brecha entre el incremento del parque residencial de la ciudad y el crecimiento de la población. Según el censo provincial de 2008, el aumento de población urbana entre el 2001 y 2008 fue de tan solo 24.954 habitantes, lo que equivale a un porcentaje del 1,9%; mientras que las

viviendas agrupadas y colectivas censadas alcanzaron un incremento de casi el 780%. Según estos datos, estaríamos frente a una sobreoferta de viviendas (Liborio 2013).

De igual manera, la recuperación de la actividad de la construcción se reflejó en áreas limitadas de la ciudad de Córdoba, tal como sucedió en Buenos Aires¹² y Rosario (Woelflin et ál. 2007). Los contrastes territoriales en cuanto a los niveles de valorización inmobiliaria y el patrón de vivienda producida en los últimos años han determinado que las áreas de la ciudad tradicionalmente exclusivas sean, en la actualidad, más excluyentes. Existe una pérdida de interés por construir vivienda para sectores medios y medios-bajos frente a proyectos de expansión del espacio residencial para sectores de altos ingresos (Baer 2008). Así, el proceso de valorización inmobiliaria fue acompañado por una profunda segmentación territorial del mercado inmobiliario (Baer 2012; García Pérez 2014).

La brecha de precios del suelo en los barrios fue ampliándose cada vez más durante este periodo. Esto ha sido especialmente crítico en barrios con intensidades de valorización extremas. Por ejemplo, en Córdoba —como demuestra la investigación realizada por Cisterna, Monayar y Pedrazzani (2012)— los procesos de urbanización de los barrios Cerro de Las Rosas, Villa Belgrano, Argüello, Villa Rivera Indarte, Granja de Funes y Quintas de Argüello fueron disímiles a los de los barrios Los Boulevares, Villa Cornú, Cerro Norte y Argüello Norte. A lo largo del tiempo, los primeros se fueron convirtiendo en un polo de atracción para inversiones en el suelo urbano ya sea en materia residencial, comercial o de servicios. Los segundos, en cambio, se fueron transformando en un espacio fragmentado y segregado con condiciones deficitarias de servicios, equipamientos, accesibilidad, calidad urbana ambiental, entre otros aspectos.

Si bien todos los barrios vieron incrementar el precio de su suelo, algunos lo hicieron en mayor medida que otros. Esto puede explicarse como una variación en el intervalo de precio que ocupaba en el 2003. De ello se desprende que dos de los barrios analizados modificaron su posición en la zona: Argüello Norte verificó un descenso de intervalo —aunque no de precios— de bajo a muy bajo y Villa Belgrano con un incremento de intervalo de alto a muy alto (Cisterna, Monayar y Pedrazzani 2012). Al mismo tiempo, esta segmentación territorial

11 En la provincia de Córdoba, mientras que la población total aumentó un 9,36% ente el 2001 y el 2010, la de los “asentamientos informales” creció un 62% (El llano en llamas 2013). En el 2011, la ONG “Un techo para mi país” identificó 238 asentamientos “informales” en la provincia de Córdoba, 119 de los cuales se encontraban en la ciudad capital.

12 En Buenos Aires, la construcción residencial se concentró en pocas áreas. Cinco de los cuarenta y ocho barrios explican la mitad de la superficie cubierta autorizada (Rasppal 2014).

a través de la oferta muestra un patrón de distribución territorial de la población inverso al patrón de valorización del suelo: se construye más en las zonas de mayor valor socioeconómico y las diferencias refuerzan, a su vez, la segmentación preexistente del mercado del suelo (Baer 2012; Cosacov y Faierman 2012; García Pérez 2014; Pertierra Cánepa y Pantanetti 2011).

De esta forma, los espacios de más alto rango socioeconómico disponen actualmente de viviendas y suelo más exclusivos. Son espacios excluyentes, ya que se mantienen inaccesibles para la media de la población, mientras que los tradicionalmente relegados están aun más lejos de esta media, que representa al conjunto de la ciudad. Son las zonas más privilegiadas las que producen el efecto de tirón de los precios, marcando las tendencias del mercado. Esta ampliación de la brecha entre espacios más y menos valorizados evidencia que los efectos de segregación¹³ se intensifican durante este último periodo (Baer 2012).

En síntesis, en este periodo, el capital privado se convirtió en uno de los principales artífices de las transformaciones socioterritoriales a cargo de la intensificación de la demanda y la utilización del suelo en determinados lugares en relación a su rentabilidad (Cisterna, Monayar y Pedrazzani 2012). Así, la vivienda pasó a ser un eje fundamental de reaseguramiento de las inversiones y, al mismo tiempo, vio reducido su valor de cambio, convirtiéndose en una mercancía que exacerba su valor como producto u objeto, soslayando su valor de uso (Liborio 2013).

Las estrategias empresariales

A continuación, se realiza una caracterización de los grupos desarrollistas, teniendo en cuenta la diversidad existente dentro del empresariado de la ciudad de Córdoba. Luego, se analizarán los mecanismos y estrategias concretos de apropiación material y simbólica del espacio urbano que estas empresas ponen en juego. Así, dentro del conjunto de prácticas empresariales, se abordarán, principalmente, las estrategias de unión que dieron a la conformación de la Cámara Empresarial de Desarrollistas

13 Se entiende por segregación: “la desigual distribución espacial en la ciudad de distintos grupos sociales, definidos fundamentalmente en términos de clase o estratos sociales, pertenencia étnica, características raciales y preferencias religiosas. Pero las poblaciones en las ciudades también tienden a distribuirse de modo desigual en el espacio urbano de acuerdo con características de carácter sociodemográfica: tipos de hogar, distribución por género, edades, etapas del ciclo vital familiar, entre otras” (Duhau y Giglia 2008, 154).

Urbanos de Córdoba —en adelante, CEDUC—, las vinculadas al Estado Municipal —especialmente, a través de los convenios urbanísticos— las de comercialización y, por último, las de emplazamientos. En este análisis se considera necesario tener en cuenta las limitaciones y posibilidades que la propia estructura del mercado impone a las estrategias (Bourdieu 2001 y Fligstein 2001, citados en Raspall 2014).

Estrategias de unión: la CEDUC

Como se mencionó, la producción de la ciudad conoció un nuevo ciclo de transformaciones a partir de la reactivación económica del 2003. Desde entonces, emergieron nuevos grupos empresariales: GNI (2002), Grupo Edisur (2003), Grupo Proaco (2003), Elyon S.A. (2004), By Best Developers (2006), Grupo Eling S.A.¹⁴ (2009); entre otros. El 24 de mayo del 2004, diecisiete grupos desarrollistas constituyeron la CEDUC y la definieron como una “asociación civil sin fines de lucro cuyo principal objetivo es la promoción, progreso y protección de la actividad desarrolladora urbana privada” (CEDUC 2013). La Cámara tiene como uno de sus objetivos principales unificar posiciones divergentes y, en muchas oportunidades, contradictorias, para luego expresarlas mediante la acción política, en forma homogénea y consensuada en el plano político-institucional (Dossi 2012). En definitiva, la CEDUC puede ser considerada como una acción corporativa empresarial (Dossi 2012) dirigida, principalmente, al Estado Municipal, que busca presionar para obtener respuestas institucionales a las principales demandas de estos grupos.

En la actualidad, la CEDUC está integrada por 16 socios adherentes y 53 empresas con estructuras patrimoniales y trayectorias diferentes. Cada conjunto de capitales condiciona diferencialmente la escala y los productos habitacionales ofertados al mercado. Estas desigualdades nos permiten analizar a la Cámara como un ‘campo’, un espacio jerárquico atravesado y articulado por relaciones de poder y luchas simbólicas:

¿Y al interior de la CEDUC, al haber grupos de tamaños distintos, no hay en algún momento distintos intereses? [...] y seguro, sí, como en toda organización. En realidad, yo tengo claro que nosotros le hacemos el caldo gordo a los más grandes, pero bueno esto pasa en todos lados. Incluso

14 Grupo Eling S.A. nace de un desprendimiento de la empresa Electroingeniería; “como una nueva unidad de negocio que controla y mantiene las tenencias accionarias de todas las empresas vinculadas a los sectores de la construcción, energía, inmobiliario, entre otras” (Electroingeniería 2015).

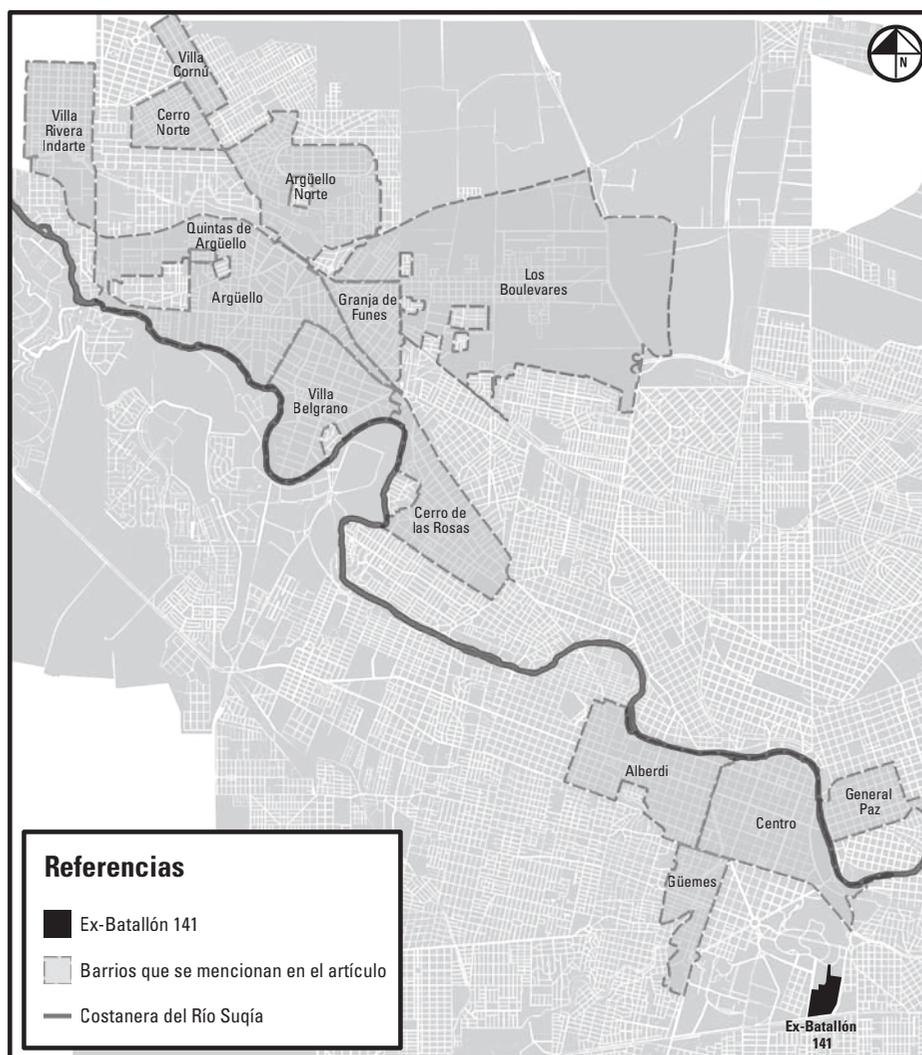


Figura 2. Barrios de la ciudad de Córdoba (Argentina).
Datos: Dirección General de Estadística y Censos 2008.

sabiendo eso lo mismo decidimos estar. (Entrevista con Ingeniero, junio de 2013)

Lo que pasa es que la Cámara es joven primero, no tiene tantos años como para haber logrado una unidad que le permita actuar en cuerpo, con lo cual hoy se actúa individualmente y el representante de la Cámara, los representantes de la Cámara, no actúan en representación de la Cámara, utilizan ese puesto para auto-representarse. Entonces también hay inmadurez en la Cámara en ese sentido. (Entrevista con Gerente Comercial, mayo de 2013)

De este modo, a través de las luchas simbólicas las empresas disputan tanto el sentido del mundo social, como su posición en el campo empresario. En definitiva,

lo que está en juego es la identidad social de quienes participan en la disputa:

[...] a ver, tratemos de distinguir un poquito: el que está haciendo un edificio en Nueva Córdoba es parte, afecta parte del desarrollo, pero no modificó nada, está haciendo lo que el código le permite. Lo que yo creo que nos pasa ahora es que vamos [a] ser evaluados por reformar ciudad, hacer ciudad. Nosotros sí afectamos a la ciudad ahora. (Entrevista realizada al Presidente, abril de 2013)

[...] Y para eso nos preparamos para tener una compañía, una empresa que se dedica al desarrollo urbano. Sabíamos desde el primer momento que íbamos a ser actores porque íbamos a desarrollar proyectos que realmente generaran puntos de inflexión en la trama urbana. (Entrevista realizada al Presidente, abril de 2013)

Como se desprende de las palabras de algunos directivos, no todos los miembros de la Cámara serían “verdaderos” desarrolladores urbanos. Solo los grandes grupos desarrollistas se caracterizan por “generar puntos de inflexión en la trama urbana”, “transformar la ciudad” o “reformular la ciudad”. Algunas de las actividades que realizan y definirían a los desarrollistas como tales son: estudio de localización del sitio, estudio de mercado actual e inducido y potencialidad futura, desarrollo del proyecto arquitectónico y económico-financiero del proyecto —en relación con las inversiones necesarias y económica y procesal—, estudio e instrumentación de los mecanismos de financiamiento en los mercados de capitales, promoción comercialización del producto tanto en el proceso de pre y post venta, promoción de acciones tendientes a la consolidación de los emprendimientos, minimizando los potenciales conflictos en sus distintas etapas: proyecto, desarrollo y explotación (CEDUC 2013). En definitiva, los desarrollistas serían aquellos capaces de conjugar varios perfiles: detectan el negocio, lo estructuran, consiguen el financiamiento o lo aportan con capital propio, llevan adelante la obra y comercializan el producto final (Cuenya y Corral 2011).

Así, al interior de la Cámara, las empresas ocupan posiciones diferenciales en función de los recursos que disponen, su tamaño y sus trayectorias. El fraccionamiento y la diversidad de intereses también se expresan por la pertenencia a la política y orígenes de los grupos empresariales. Es posible encontrar diferencias con respecto a las tradiciones culturales a las que pertenecen, así como a los recursos políticos con que cuentan para hacer efectivas sus demandas. Lógicamente, estos dos aspectos darán lugar, a su vez, a formas de acción divergentes y maneras de relación con el poder político distintas (Beltrán 2001). Por último, las tipologías de inmuebles que produce y el segmento de público al que apuntan se constituyen en otra de las dimensiones que genera contraposición de intereses al interior de la Cámara. Por un lado, se encuentran los grupos empresariales interesados en densificar en altura y, por el otro, aquellos que pretenden una expansión de la mancha urbana (Capdevielle 2014b).

Estrategias vinculadas al Estado Municipal: los convenios público-privados

La CEDUC también puede ser interpretada como unidad, es decir, como un ‘cuerpo’ que intenta unificar las posiciones divergentes —y, en muchas oportunidades, contradictorias— para la defensa de los intereses

comunes: la promoción, progreso y protección de la actividad desarrolladora privada (CEDUC 2013).

[...] somos socios fundadores de la CEDUC y participamos. La CEDUC es una cámara muy activa y que está peleando en todos los frentes. La CEDUC es una cámara que nace para llevar a los distintos entes problemáticas que son comunes a todos los desarrolladores. (Entrevista con el Gerente General, mayo de 2013)

[...] Yo creo que todas las cámaras, como los sindicatos, nacen para defender los intereses sectoriales. Entonces la cámara de desarrollista nació para defendernos de la falta de infraestructura y de la falta de agilidad de las organizaciones gubernamentales. (Entrevista con el Director, abril de 2013)

[...] hace nueve años surge la CEDUC como una cámara empresarial gremial, para agrupar a todos los desarrollistas [...] el objetivo con la que surge, el primer objetivo, no quiere decir que sea el único, es definirse como una cámara empresarial gremial para que la unión de todos los asociados nos dé más fuerza y más credibilidad, mayor presión para defendernos de los problemas que teníamos con la interpretación de la ordenanzas municipales, las aplicación de las ordenanzas, la creación de nuevas ordenanzas, etc., etc., todos problemas relacionados con la posibilidad de construir. (Entrevista con el Presidente, mayo de 2013)

La Cámara pronuncia dos objetivos centrales: el primero es contribuir al desarrollo armónico de la actividad de proyectos inmobiliarios y urbanísticos e interactuar con los poderes públicos y entidades privadas en todo cuanto contribuya al progreso de la misma; el segundo consiste en participar activamente en manifestaciones públicas o privadas relacionadas con la actividad de desarrollo de emprendimientos inmobiliarios en todos sus géneros. Y entre las líneas de acción figura la “participación en el análisis de toda normativa que involucre la actividad, en las distintas etapas del proceso —promoción, sanción, modificación o derogación—” (CEDUC 2013).

Como sostiene Beltrán (2001), una de las características centrales de los grupos de poder remite a la manera como estos se relacionan con el Estado, sobre todo a partir de la posibilidad de acceder a los espacios privilegiados de decisión y a la capacidad de presión que poseen algunas de sus corporaciones. Al preguntarle: ¿han participado en la discusión o redacción de algunas de estas normativas?, el Director contestó:

[...] permanentemente, permanentemente. A tal punto he participado, que me he metido en la Cámara y estoy en la comisión. Entonces, desde la cámara estoy luchando

contra toda esta injusticia, pero es muy difícil empujar a un elefante, es muy difícil. (Entrevista con el Director, abril de 2013)

Muchas veces yo creo que el desarrollista peca de demagogo tratando de darle la razón a la gente cuando muchas veces la gente no tiene la razón, porque la gente, en todo caso, es la que menos sabe de desarrollo urbano. Los que más saben de desarrollo urbano, en todo caso, son los especialistas de organismos públicos que para algo los han puesto en lugar de decisión sobre el desarrollo urbano de la ciudad, generalmente, son arquitectos, ingenieros, gente que ha estudiado sobre el tema y los mismos desarrollistas y creo que la gente se equivoca. (Entrevista con el Gerente comercial, mayo de 2013)

Como se desprende de los objetos de la CEDUC y de los testimonios de nuestros entrevistados, las empresas se adjudican explícitamente una ‘legítima’ capacidad de intervenir en las políticas públicas de uso del espacio, con acento en un conocimiento específico no compartido con el resto de la población. En este sentido, la CEDUC se constituye como un agente colectivo surgido para presionar al Estado y negociar con él sobre el uso y control del espacio urbano (Capdevielle 2014b).

Desde 2008, los convenios público-privados entre el ejecutivo municipal y los grupos desarrollistas —también conocidos como convenios urbanísticos¹⁵— impulsaron cambios en el patrón de ocupación del suelo al incrementar su aprovechamiento, medidos por el coeficiente de aprovechamiento del terreno y del suelo, la capacidad constructiva, el Factor de Ocupación Total —en adelante, FOT—¹⁶, el Factor de Ocupación del Suelo —en adelante,

FOS—¹⁷, los usos, la morfología, etc. Estos han generado ganancias extraordinarias por la vía de la excepción de las ordenanzas que establecen qué y cuánto se puede construir (Capdevielle 2014b). Es decir, cuando se modifican las normativas urbanas y los terrenos pasan de un uso a otro que es superior o aumentan su capacidad de edificación, suben rápidamente los precios y se crean las condiciones propicias para prácticas especulativas orientadas a capturar esos incrementos de valor del suelo (Cuenya y Corral 2011). De este modo, la “especulación inducida” o “especulación inmobiliaria”¹⁸ (Jaramillo 2003) que nace de la alianza entre el Estado Municipal y los grupos desarrollistas le otorga, a estos últimos, ganancias superiores. En este sentido, el Estado Municipal pareciera ajustarse a los intereses privados en detrimento de las necesidades de los habitantes (Búffalo 2008).

En Córdoba, hasta el momento, fueron efectuados más de 47 convenios público-privados¹⁹ (Capdevielle 2014b). Un ejemplo de esto son las denominadas ‘áreas especiales’, que dejan liberado el espacio a un acuerdo público-privado al margen de las normativas vigentes. Tal es el caso de Torres Capitalinas (Cañada y Costanera, área central) y el ex Batallón 141 (próximo a Ciudad Universitaria, área pericentral). Emprendimientos privados de viviendas y oficinas de gran escala son pactados sobre la base de beneficiosas ‘licencias’ otorgadas por el Estado en relación con el código de edificación vigente, a cambio de la construcción, por parte del sector privado, de infraestructura para la ciudad: espacio público, cloacas, agua,

15 Son objetivos fundamentales de la regulación de los Convenios Urbanísticos: a) Instrumentar mecanismos jurídicos, administrativos, y económico-financieros, que doten al Gobierno Municipal de las herramientas de gestión para favorecer el desarrollo de la ciudad, promoviendo la inversión privada, en concurrencia con los planes, programas, obras y acciones de interés público; b) Fomentar la cooperación entre los sectores públicos de distintas jurisdicciones y público-privado para la realización de proyectos, o la gestión de áreas o servicios urbanos; c) Alcanzar transformaciones urbanísticas y estructurales en áreas de la ciudad con mayor rapidez de ejecución y menor afectación de recursos públicos (Ordenanza n.º 12077, Consejo Deliberante de la ciudad de Córdoba, Argentina).

16 El FOT es el coeficiente que, multiplicado por la superficie de la parcela, da como resultado la superficie total máxima edificable. Ese coeficiente depende de la zonificación asignada por la Municipalidad de Córdoba para la zona donde se localiza el terreno.

17 El FOS consiste en el porcentaje de la superficie total del terreno que se puede ocupar con edificación, por sobre la cota del predio. El valor del FOS depende de la zonificación que el municipio adopta para la ubicación del terreno.

18 Estas especulaciones es típicamente ejercida por dos tipos de agentes: 1) los promotores/desarrolladores que compran el suelo a precios de un uso que arroja rentas moderadas y luego de su acción transformadora venden el espacio construido con los precios que corresponden a ese nuevo uso jerarquizado, es decir, con rentas superiores (Jaramillo 2003). Los desarrolladores combinan estrategias de capitalista productor (búsqueda de ganancias productivas), con la de especulador (captura de los incrementos de precio de los terrenos) puesto que el capitalista constructor se transforma también en propietario y, mientras dura el proceso de construcción de la obra; 2), el gobierno local invierte en obras de infraestructura para acondicionar el suelo y aprueba normativas asignado nuevos usos y coeficientes constructivos (Cuenya y Corral 2011, 30).

19 Se considera relevante analizar las diferencias de poder entre los mismos grupos de empresarios, ya que la mayoría de los convenios público-privados solo se han realizado entre el Ejecutivo Municipal y las grandes desarrollistas. Entre ellas: Edisur, Dinosaurio, GNI, grupo Roggio, por mencionar solo algunas.

etc.; obras rara vez concretadas (Capdevielle, Ceconato y Mandrini 2013).

En suma, el patrón de producción de estos proyectos urbanos —en el que se conjugan, de modo complejo, los principios del urbanismo y del desarrollo inmobiliario— contienen los rasgos que conceptualmente definen al *empresarialismo* según Harvey (2007a): la alianza entre el sector público y el sector privado, el empleo de una lógica especulativa por parte del sector público y el privilegio de iniciativas centradas en el lugar. A esto se asocian otros elementos que también caracterizan la estrategia público-empresarial, tales como el modo corporativista de tomar las decisiones la falta de transparencia en los procedimientos y rendiciones de cuentas (Cuenya y Corral 2011).

Por último, cabe aclarar que la ganancia apropiada por los grupos empresarios no proviene solo del cambio de normativas y de la cobertura Estatal de obras de infraestructura, sino también de unos de los efectos del crecimiento de la ciudad: el aumento de la valorización del suelo. De este modo, las empresas desarrollistas se apropian, a su vez, de la renta urbana generada por el conjunto de la sociedad. Como sostiene Harvey (2007b), los cambios en la forma espacial de una ciudad constituyen uno de los ‘mecanismos ocultos’ de redistribución del ingreso²⁰ entre la población. Mecanismos que normalmente aumentan las desigualdades en vez de reducirlas. Las grandes y medianas empresas son las que se apropian de los ‘beneficios supletorios’ generados por los cambios en el sistema urbano (Capdevielle 2014b).

En definitiva, se trata de una configuración de las relaciones entre sociedad, economía y territorio por la cual —en el referido contexto de apertura económica y regulación del uso del suelo a favor del mercado— la ciudad es un espacio privilegiado para la valorización del capital, al mercantilizar el desarrollo urbano e impactar en la morfología y dinámica urbana (Segura 2014).

A continuación, se hace énfasis en la diversidad de estrategias para la captación de recursos que los grupos empresariales implementaron. En primer lugar, se aborda

20 Entendiendo por ingreso el dominio de cada persona sobre el uso de los recursos escasos de una sociedad, en otras palabras, su aumento neto de poder económico entre dos puntos del tiempo. Por ello, el ingreso es la suma de: 1) el valor del mercado de los derechos ejercidos en el consumo, y 2) el cambio en el valor de acumulación de derechos de propiedad entre el principio y el fin del periodo en cuestión. Con ello, tratan de controlar los mecanismos ocultos que gobiernan la redistribución del ingreso real en una alianza operativa discrecional con el poder político oficial (Harvey 2007b).

la apertura del capital en la bolsa de valores como una estrategia desplegada solo por los grandes grupos empresariales durante la década de los noventa, para lograr el crecimiento y expansión de la magnitud de capitales disponibles. Luego se analiza la unificación de las funciones de promoción y construcción que algunas empresas llevaron adelante durante el periodo que abarca desde el 2003 al 2008, cuando la comercialización de unidades se realizó fundamentalmente de contado. Por último, se menciona la intensificación del uso de modalidades innovadoras de financiamiento a partir de 2008, cuando el nuevo clima en el mercado inmobiliario y de la construcción presentó menores niveles de actividad e inversión.

Estrategias de financiamiento: la creación de la demanda

Nosotros siempre decimos que somos creadores de riquezas,
pero siempre intentamos crear demanda.
(Entrevista con el Director, mayo de 2013)

En Argentina, la década de los noventa se caracterizó por la vigencia de un régimen que tuvo como aspecto fundamental convertir la economía a una lógica de acumulación financiera y favorecer la transferencia permanente de recursos al exterior sobre la base de la apertura general de la economía y el endeudamiento estatal (Rodríguez 2010). En ese marco, los grandes grupos desarrollistas llevaron adelante la apertura de su capital en bolsa de valores.

Cabe aclarar que el acceso al mercado de capitales es una fuente de financiamiento difícil de obtener para las empresas, debido a múltiples razones que tienen que ver con los altos costos de las emisiones de acciones, a temores por pérdida de control de la empresa, la dependencia de momentos macroeconómicos favorables, etc. Sin embargo, es altamente beneficioso dada la liquidez que confiere a la inversión de sus accionistas y la posibilidad de recursos vía ampliaciones de capital para financiar procesos de crecimiento, además de que las empresas que cotizan en bolsa suelen mejorar su calificación crediticia en los bancos, como así también lograr otros financiamientos de algunos actores del mercado (Gómez y Tisocco 2013). Así, a través de esta modalidad, las empresas pudieron captar dinero (capital-dinero) para financiar su expansión y planes de inversiones:

[...] en el año 1995 emitimos la primer Obligación Negociable (ON) de una pyme. Fuimos un living-case en el país. Fuimos la primera empresa no financiera, no bancaria,

que emitía una ON. O sea, nos financiamos a través del mercado de capitales. Entonces comenzamos, desde ese momento, a hacer distintas alternativas y papeles en el mercado de capitales. El Edificio Inteligente se hizo con un fideicomiso financiero. O sea, nosotros emitimos un papel financiero, con el cual obtuvimos fondos para hacer el edificio y devolver, una vez que se vendía, la plata. En todos los casos fuimos líderes, porque fuimos los primeros en hacer este camino. (Entrevista con el Director, mayo de 2013)

Por ello, la apertura de capital en el mercado de valores significó para las empresas, claramente, la ampliación de las posibilidades de financiamiento externo (Lencioni 2014). En este contexto —como sostuvieron varios de los entrevistados—, el mercado inmobiliario se financió, en gran medida, a través de los fondos que provenían de las empresas privadas Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones²¹ —en adelante, AFJP—. Al preguntar: ¿qué grupos son los que invierten en esta empresa?, el Gerente de Relaciones Internacionales respondió: “[...] no, no, instituciones [...] son particulares, que en una época eran AFJP que tenían autorización para invertir en empresas”.

[...] Las AFJPs recibían fondos y debían invertir. Una de las inversiones que podían hacer era tomar securitización de cartera, porque eran a largo plazo, pensando que las AFJPs tenían que trabajar a largo plazo, con una muy buena seguridad de pago. Entonces les interesaba el papel nuestro. Al desaparecer las AFJP, el mercado de capitales se achica mucho en el país. Entonces esa ha sido la evolución. Nos encontramos con que nosotros comenzamos haciendo viviendas y financiándolas con un sistema determinado. Hemos tenido que ir evolucionando ese sistema de financiación de la vivienda, a través del tiempo; porque las variables económicas, las variables políticas cambiaron, y hacen que vos te tengas que ir adecuando a cada realidad. (Entrevista con el Director, mayo de 2013)

21 A partir de julio de 1994 entra en vigencia el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), compuesto por dos regímenes: el antiguo régimen público, organizado por un sistema de reparto y gerenciado por la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES); y un nuevo régimen basado en la capitalización individual y administrado por empresas privadas: las AFJP, cuyo organismo de control y regulación es la Superintendencia de AFJP (SAFJP). A diciembre del 2002, aproximadamente el 80% de los potenciales aportantes había optado por el cambio al régimen privado (Apella y Maceira 2006).

Como se mencionó, la reactivación económica de 2003 produjo un cambio en el mercado inmobiliario e impulsó a nuevos agentes a invertir. Estos medianos y grandes ahorristas o inversores, como indica D’Avella (2012), tuvieron capacidad de pago de contado. En consecuencia, la comercialización de unidades ya no requería de un fuerte esfuerzo, de ahí que muchas empresas se amoldaron al nuevo contexto y comenzaron a vender sus propios productos (Lapelle, López Asensio y Woelflin 2011). Esto dio paso a la unificación de las funciones promoción y construcción²². El Gerente General afirma que “[...] Nosotros hacemos mucha publicidad, nosotros vendemos, no tenemos inmobiliaria, nosotros cobramos, no tenemos la cobranza. La gente viene a pagarnos acá [...]”.

Sin embargo, en el 2008, el modelo basado en las *commodities* (soja y minería, principalmente) no arroja mayores resultados positivos y el proceso inflacionario comienza a hacer mella en el conjunto de la economía. A partir de 2009, además, se suma cierto efecto recesivo de la crisis financiera internacional que empieza a resentir las economías del continente latinoamericano (García Pérez 2014). A esta situación hay que sumarle los conflictos político-locales, la persistente inflación, el valor del dólar y la falta de alternativas de inversión que modificaron el escenario expansivo de los años previos. Con todo, se instaló un nuevo clima en el mercado inmobiliario y de la construcción, con menor actividad e inversiones expectantes con lento poder de resolución práctica (Pertierra Cánepa y Pantanetti 2011):

Hubo una desaceleración en la economía, hubo una desaceleración en [...] mucha de la plata que entraba por la venta de la soja se volcaba al mercado inmobiliario. El productor agropecuario se sintió atacado, se empezó a cuidar mucho más, salió del mercado inmobiliario y eso produjo que 2008 y 2009 fueron años muy complejos. (Entrevista con el Gerente General, mayo de 2013)

22 Alberto Loveira (2013) distingue, siguiendo a Chelmler (1980), entre las funciones de promoción y construcción. En el caso de que exista una separación de funciones, el promotor se encarga de la obtención del terreno, de la definición del proyecto —directamente o a través de terceros—, asegurar las funciones de financiamiento, supervisar la construcción —ejecutada a través de empresa constructoras o subcontratistas—; de igual modo, se encarga de la comercialización y se apropia de mayor parte del excedente de la operación inmobiliaria en su conjunto, relegando a los agentes constructores al rol de control técnico de la producción, a la ejecución en sitio de la obra de construcción, a ser un prestador de servicios supeditado al capital de promoción.

En este escenario, los grandes grupos desarrollistas —Grupo Edisur, GNI, RegamPilay— intensificaron el uso de modalidades innovadoras de financiamiento para la construcción de viviendas y de proyectos de infraestructura con el propósito de ampliar el mercado. Así, el perfil del destinatario del mercado inmobiliario se expande: ya no se apunta solo a los de medianos y grandes ahorristas o inversores —que compra financiado a corto plazo o de contado— sino que también se busca llegar a los pequeños y medianos ahorristas —quienes compran, principalmente, de modo financiado a mediano y largo plazo—. Al respecto, el Presidente comenta: “[...] ¿entonces cuál es nuestro sueño? Lograr llegar a la clase media más, de manera más masiva. Nuestro sueño ahora es tratar de llegar a la clase media y vender a través de cuotas”.

[...] Todo lo que son producto para el ABC1, o sea [dirigidos a la] clase media, media alta, está sobreofertado. Era un momento, en el 2008, donde nosotros veíamos que había muchos emprendimientos, que el nivel o el ritmo de venta que acompañaba, no era el ideal para evolucionar o crecer rápido, porque la gente tenía un montón de opciones. Entonces ya no tenía, para nosotros, razón de quedarnos en ese estamento y privilegiamos, intensificar nuestra labor con planes para la clase media. (Entrevista con el Director, mayo de 2013)

Una de las modalidades para acceder a los pequeños y medianos ahorristas consistió en producir desarrollos inmobiliarios aptos para línea de créditos hipotecarios del Banco de Córdoba:

Entonces te comenté cómo empezamos. Hoy: ¿cómo estamos? Nosotros largamos planes de vivienda en donde la gente aportaba para alcanzar cuarenta por ciento más o menos de su vivienda. Cuando llegaban al cuarenta por ciento, ahí elegían el barrio y elegían la vivienda, ¿está bien? Y nosotros tomábamos el compromiso de construirla en el transcurso del año. Al año tenía ejecutada la vivienda o tiene, eso hoy en día es así. Al año tiene la vivienda. Y con la vivienda construida nuestro cliente va, saca un crédito hipotecario, ya sea del Banco de Córdoba, el crédito ‘Tu Casa’ del Banco de Córdoba o el Banco Hipotecario o el Banco Nación, que está dando créditos hipotecarios; nos cancela el saldo de vivienda que tiene y se va a vivir. (Entrevista con el Director, mayo de 2013)

Cabe remarcar que estos programas de vivienda implementados por el Gobierno provincial desde el 2008

hasta el 2011²³, considerando el déficit habitacional existente, tuvieron un alcance muy reducido. En definitiva, estos créditos habitacionales terminaron beneficiando a los grupos empresariales al contribuir a la demanda de viviendas nuevas o casi nuevas. En este contexto, como mencionamos, muchos grupos empresariales comenzaron a producir desarrollos inmobiliarios aptos para estas operaciones crediticias. Esto dio lugar a que la oferta de créditos de inmuebles se trasladara a los consumidores. El Estado contribuye a producir el estado del mercado de la vivienda mediante la ayuda financiera de modos de satisfacer los gustos en materia habitacional (Bourdieu 2010, citado en Capdevielle 2014a).

Paralelamente a estas líneas crediticias, el fideicomiso se constituyó en una de las modalidades más utilizadas de financiar el desarrollo inmobiliario. Este sistema presenta ventajas jurídicas, sobre todo en relación con la separación del patrimonio fideicomitado y a la temporalidad contractual. Esto actuó como palanca diferencial para que los empresarios, desarrolladores e inversores la adoptaran en detrimento de las tradicionales alternativas de figuras vigentes (Pertierra Cánepa y Pantanetti 2011). Dentro de las principales desventajas del fideicomiso Pertierra Cánepa y Pantanetti (2011) remarcan, con base en una investigación empírica, graves errores técnicos y organizativos en su aplicación práctica a causa de negligencia, ignorancia o abusos de los fiduciarios-desarrolladores.

23 En el 2007 y el 2008, el Banco de Córdoba, con el apoyo del gobierno provincial, lanzó una nueva línea de créditos hipotecarios a tasa fija de hasta US\$40.000, con el fin de facilitar el acceso de familias pertenecientes a la clase media a una vivienda propia. Dichos préstamos se otorgaron a 30 años y con una cuota mensual de alrededor de \$ 1.000 (peso argentino ARG). En este contexto, muchos grupos empresariales comenzaron, a fines del 2008, a producir desarrollos inmobiliarios aptos para estas operaciones crediticias. Tal es el caso de Manantiales, promovido por el Grupo Edisur, que ofrece viviendas y lotes más pequeños y de menor costo financiados casi en un 70% por la operatoria del Banco de Córdoba. Esta situación refuerza la hipótesis de que la vivienda de construcción privada responde a la lógica de la mercancía (Liborio 2013). Posteriormente, se encontraron otros dos créditos: Tu Casa, que funcionó desde 2010 hasta diciembre de 2011 y Tu Hogar. Ambos funcionaron con líneas hipotecarias a tasas subsidiadas del Banco de Córdoba. Los créditos fueron destinados a la compra de vivienda nueva o casi nueva —de no más de cuatro años de antigüedad— o para construcción. A través del programa Tu Casa, el gobierno programaba otorgar 5.546 créditos, mientras la línea hipotecaria Tu Hogar contemplaba que se entregaran 5.000 créditos a un plazo de entre 15 y 20 años. El ingreso familiar mínimo que se requiere es de ARG\$ 8.500 para los préstamos a 15 años y de ARG\$8.000 para la opción de los 20 años de plazo (Capdevielle 2014b).

Son observados el aumento de los costos por parte del fiduciario-desarrollador, las profundas asimetrías de información entre los agentes que participan del negocio, la indiferenciación entre fiduciario y el desarrollador — cuando formalmente el fiduciario debe controlar al desarrollador—, la ausencia de incentivos de eficiencia y la omisión en los contratos respecto a la posibilidad de auditar u observar los gastos totales y parciales de la obra:

Buscando cómo poder sobrevivir, en 2002 fuimos a Buenos Aires a realizar un curso sobre fideicomisos inmobiliarios para el desarrollo y administración de obras. Hasta ese momento, las empresas hacían sus obras con fondos propios y después las vendían. Luego de la crisis la cosa cambió radicalmente y este esquema enseñaba que se podía hacer una obra captando inversores, en tanto se ofreciera una buena tasa de retorno. Esta es la realidad de un mercado sin crédito, donde sólo se puede hacer aquello para lo cual se consigue un inversor. (*La Voz* 2010)

Desde su lanzamiento, GNI Propietarian revolucionó el mercado inmobiliario, transformándose en el primer programa de inversión enfocado a solucionar el problema de vivienda de la clase media. Hoy en día, más de 3.000 viviendas se encuentran en comercialización a través de este programa que, a principios del 2010, se anticipó a todo, con una atención dedicada y profesional de un equipo altamente calificado de asesores (GNI Generamos Desarrollo 2015). Según comenta su Presidente, “hace ya tres años y medio, pensamos en el desarrollo inmobiliario de la vivienda, a largo plazo e inventamos un plan de inversión inmobiliaria que lleva el nombre de Propietarian”.

Por su parte, el Plan MIO es un sistema de fideicomiso al costo que permite la construcción de departamentos de 1 y 2 dormitorios en 3 torres, con seguridad, *amenities* y espacios verdes. Estas torres son parte de Manantiales Ciudad Nueva. Se trata de una alternativa que permite ahorrar o invertir en productos inmobiliarios por medio de aportes mensuales (Grupo Edisur 2015).

Por último, los pequeños y medianos ahorristas también son captados a través de la venta anticipada de edificios. Los inversores menores invierten en la etapa inicial de los emprendimientos, aprovechando los precios de lanzamiento. Los ‘desarrolladores’ fijan una cotización base cuando se inicia la obra y, a medida que avanza la construcción y sube el valor, los departamentos van vendiéndose. En algunos casos, cuando estos agentes obtienen ganancias, venden su participación a otro inversor a los pocos meses para sumarse a un nuevo lanzamiento (Cuenya 2012).

Estrategias de emplazamiento y expansión territorial

¿Qué es un buen negocio? Compramos el terreno muy barato. Compramos donde nadie quiere. Lo que pasa es que estos terrenos grandes empiezan a encontrar pocos jugadores para comprarlos porque no todos tienen la escala para poder hacer tamaño, hay muchas obras de tamaño como las nuestras que se han anunciado, ninguna se ha entregado. (Entrevista con el Gerente General, mayo de 2013)

Desde una lógica de incremento de las ganancias y la rentabilidad se vuelve necesario, para los grupos desarrollistas, descubrir nichos de oportunidad para la inducción rápida de renta diferencial. Una de las modalidades es la transformación funcional y física de áreas relegadas pero que resultan estratégicas desde el punto de vista de su accesibilidad y posibilidad de transformación urbanística y valorización. Son predios públicos o privados con excelente accesibilidad, situados dentro del perímetro urbano que han ido deteriorándose por el declive de usos industriales y de servicios que albergan o por la presencia de asentamientos irregulares. Poseen una gran extensión y una considerable capacidad ociosa para incorporar nuevos usos. Por esto, tienen un valor de partida muy bajo, pero pueden alcanzar altos valores a partir de su refuncionalización y transformación física. De allí la denominación que Cuenya (2012) le atribuye: “áreas de oportunidad”.

Hace ya tres años y medio, pensamos en el desarrollo inmobiliario de la vivienda y para eso teníamos que ubicar terrenos que sean realmente importantes de la ciudad. El desarrollo que íbamos a hacer tenía que tener escala y volumen para que el plan de inversión sea sustentable. Entonces, empezamos a ver dónde podríamos intervenir la ciudad. Y lo primero que hicimos fue comprar otro terreno que estaba totalmente degradado, que era la ex bodega George. La distribuidora George fue una gran distribuidora y embotelladora de vino, fraccionadora de vino, mira la actividad que tenía ese predio para pasar a ser residencial. Compramos ese terreno y, evidentemente, pusimos un proyecto inmobiliario en marcha, netamente de vivienda. También lo que vamos generando en el camino es que la tierra que estaba degradada, y que estaba marginada, pasó a tener valor inmobiliario altísimo porque nosotros somos encargados de revalorizar el valor inmobiliario. (Entrevista con el Presidente, abril de 2013)

En este proceso, la capacidad de disponer de cuantiosos capitales y de gestionar el tiempo de valorización más

allá del mediano plazo, son aspectos fundamentales de la formación de bancos de tierra y la apropiación de un margen mayor de renta. Es decir que, en los segmentos del mercado inmobiliario más lucrativo, operan poderosas economías de anticipación. Luego de que las grandes superficies han sido adquiridas, hay un encadenamiento entre las cuatro siguientes operaciones: el fraccionamiento de grandes extensiones de tierra pública desnudas o casi vacantes; la comercialización de las parcelas resultantes bajo nuevas formas urbanísticas —cambio de uso de suelo—; la construcción de edificios de alta gama y la posterior venta de los inmuebles a usuarios de elevado poder adquisitivo. La naturaleza de estas actividades y su encadenamiento abren al sector público, y a agentes privados involucrados, la posibilidad de capturar las ganancias generadas, precisamente, por los cambios urbanísticos notables que tienen lugar en el área (Cuenya y Corral 2011).

Otra de las estrategias desplegadas por algunos grupos empresariales consistió en incrementar la diversidad funcional (Calderón Calderón 2004) ampliando su sector tradicional de actividad, la promoción residencial. Así, algunas empresas complejizaron la gama de productos ofrecidos y se orientaron hacia la gestión del patrimonio: promoción y comercialización del producto en el proceso de pre y post venta; explotación de edificios de oficinas, centros comerciales en alquiler y concesiones, mantenimiento integral de edificios, entre otros.

Un producto que nosotros hemos sido pioneros en Córdoba ha sido los Condo Hoteles. Estos van a ser unos hoteles cuya propiedad está fragmentada por habitaciones, es decir, vendo habitaciones que luego confluyen en una administración centralizada y se reparte los dividendos. (Entrevista con el Presidente, mayo de 2013)

Entonces nosotros tenemos un área de alquileres en la que trabajan 4 personas y nosotros lo administramos. Y nosotros tenemos un área de consorcio en la que trabajan 70 personas. ¿Por qué? Porque al complejo nosotros lo entregamos y terminamos y la gente está viviendo y nosotros lo administramos. (Entrevista con el Gerente General, mayo de 2013)

De este modo, algunas empresas apostaron a una integración vertical de sus funciones, abarcando varias o la totalidad de las etapas productivas. En una empresa verticalmente integrada, los productos se mueven entre las etapas de producción, transformación y distribución, como resultado de decisiones en el manejo dentro de una sola firma. La diversidad funcional e integración vertical,

en muchos casos, ha ido de la mano de la expansión territorial. Algunos grupos desarrollistas no solo buscan fortalecer y aumentar su presencia en el mercado interno, sino que apuntan a consolidarse en el mercado nacional.

Nosotros, dentro de nuestros objetivos empresariales, vimos que teníamos demasiados emprendimientos concentrados en Nueva Córdoba, entonces, hemos decidido, este, ampliar, diversificar. Esa diversificación vino por el lado de, este, por el lado de las distintas ubicaciones. Entonces pasamos a hacer un edificio en Altagracia. Tenemos otro edificio en Alberdi, tenemos en General Paz, tenemos en Nueva Córdoba y también tenemos uno en Punta del Este. Entonces, eso fue parte de la idea de diversificación. Se presenta la oportunidad de comprar un terreno excepcional en la zona noroeste, lo pudimos comprar, buscamos quien nos acompañara con capital, lo pudimos comprar. (Entrevista con el Director, abril de 2013)

Hoy tenemos otro proyecto grande que estamos en plena construcción en Río Cuarto con 500 unidades habitacionales. (Entrevista con el Presidente, abril de 2013)

Conclusiones

La primacía acordada a los factores estructurales y a la temática de la mundialización en el estudio del cambio urbano dio un énfasis quizás excesivo a la definición y a la descripción de la ‘ciudad global’, en detrimento de un estudio de los procesos, los agentes y prácticas concretas. Pocas publicaciones se han interesado en los vínculos entre la transformación de los paradigmas económicos y la fabricación de espacios urbanos (Cattaneo Pineda 2011). Es decir, existe un déficit relativo de estudios empíricos sobre los grupos empresariales que producen la ciudad y los efectos espaciales de estas prácticas económicas (Raspall 2014). Para suplir esta carencia, a lo largo de este artículo se buscó analizar las estrategias de los grupos desarrollistas sobre el espacio urbano de la ciudad de Córdoba en el marco de las transformaciones macrosociales.

En Córdoba, estos grupos desplegaron diversas estrategias basadas en una lógica de incremento de las ganancias y la rentabilidad. Algunas de estas prácticas redundaron en la conformación de la CEDUC, considerada como una acción corporativa empresaria (Dossi 2012) dirigida, principalmente, al Estado, para presionar para obtener respuestas institucionales a las principales demandas de los grupos empresarios. Los vínculos entre el Estado Municipal y los grupos empresariales se

materializaron a través de las concertaciones públicas privadas. Estas establecieron cambios en el patrón de ocupación del suelo, incrementando su aprovechamiento, generando ganancias extraordinarias por la vía de la excepción de las ordenanzas que establecen qué y cuánto se puede construir. De este modo, la política municipal acompañó estos procesos a través de profundas transformaciones con la adecuación de escenarios jurídicos, legales, institucionales y políticos para el desarrollo y beneficio del capital.

Po otro lado, se abordó la diversidad de estrategias para la captación de recursos que los grupos empresariales implementaron. En primer lugar, la apertura del capital en bolsa de valores. A través de este recurso las empresas pueden captar dinero (capital-dinero) para financiar su expansión y planes de inversiones. La apertura del capital en el mercado de valores, por tanto, constituye un proceso de concentración de capital y se ha convertido en un recurso suficiente utilizado por los grupos desarrollistas. Esta herramienta-estrategia ha traído grandes cambios en los bienes raíces, constituyéndose en una de las características de reestructuración inmobiliaria (Lencioni 2014). Luego, se analizó la unificación de las funciones de promoción y construcción que algunas empresas llevaron adelante durante el periodo que abarca desde el 2003 al 2008, cuando la comercialización de unidades se realizó fundamentalmente de contado. Por último, se enfatizó en el uso de modalidades innovadoras de financiamiento, a partir de 2008, cuando el nuevo clima en el mercado inmobiliario y de la construcción presentó menores niveles de actividad e inversión.

Como se mencionó, otra de las estrategias utilizada se orientó a la transformación funcional y física de áreas que habían quedado relegadas pero que resultan estratégicas desde el punto de vista de su accesibilidad y posibilidad de transformación urbanística y valorización. Al mismo

tiempo, algunos grupos desarrollistas han diversificado los productos que ofrecen y se han orientado hacia la gestión del patrimonio: explotación de edificios de oficinas, centros comerciales en alquiler y concesiones, el mantenimiento integral de edificios, entre otros. Esta diversidad funcional, en muchos casos, fue de la mano con la expansión territorial (Calderón Calderón 2004). De este modo, algunos grupos desarrollistas no solo buscan fortalecer y aumentar su presencia en el mercado interno, sino que apuntan a consolidarse en el nacional.

En definitiva, y como se analizó a lo largo del trabajo, las formas de producción del hábitat urbano que tienen como principales agentes a los grupos empresariales han provocado un conjunto de externalidades negativas (Harvey 2007a) para la estructura urbana. A partir del 2003, el aumento de la demanda derivada de suelo e inmuebles mostró signos de reactivación y produjo que el precio de los lotes aumentara a un ritmo insospechado (Baer 2008, 2012; Del Río, Langard y Arturi 2014; Lapelle, López Asensio y Woelflin 2011; Kessler 2014). En este contexto, las condiciones macroeconómicas intensificaron la función financiera de los inmuebles en detrimento de su valor de uso (Capdevielle 2014a; Del Río, Langard y Arturi 2014; Liborio 2013).

Por otro lado, la recuperación de la actividad de la construcción se reflejó en áreas limitadas de Córdoba, tal como sucedió en Buenos Aires y Rosario (Woelflin et ál. 2007). Los contrastes territoriales, en cuanto a los niveles de valorización inmobiliaria y el patrón de vivienda producida en los últimos años, han determinado que las áreas de la ciudad tradicionalmente exclusivas sean en la actualidad más excluyentes. Así, el proceso de valorización inmobiliaria fue acompañado por una profunda segmentación territorial del mercado inmobiliario (Baer 2012; García Pérez 2014).

Julieta Capdevielle

Doctora en Estudios Sociales de América Latina por el Centro de Estudios Avanzados de la Universidad Nacional de Córdoba (Argentina). Actualmente se desempeña como Investigadora Asistente del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica de la Nación (CONICET). Profesora Adjunta de Sociología de la Carrera de Geografía de la Universidad Nacional de Córdoba. Sus líneas de investigación actuales son las transformaciones urbanas de la ciudad de Córdoba.

Referencias

- Álvarez Leguizamón, Sonia, María Ángela Aguilar, y Mariano Perelman. 2012. "Desigualdad urbana, pobreza y racismo: las recientes tomas de tierra en Argentina." En *(Des)Encuentros entre reformas sociales, salud, pobreza y desigualdad en América Latina*, tomo 1, coordinado por Carlos Fidel y Enrique Valencia Lomelí, 195-229. Buenos Aires: CLACSO.
- Apella, Ignacio, y Daniel Maceira. 2006. "Economías de escala y barreras a la entrada en el mercado argentino de AFJP." *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política* 41:1-27.
- Baer, Luis. 2008. "Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo: un análisis de la expansión del espacio residencial de la ciudad de Buenos Aires en los 2000." *Proyección* 2 (5).
- Baer, Luis. 2012. "Mercados de suelo y producción de vivienda en Buenos Aires y su área metropolitana: tendencias recientes de desarrollo urbano y acceso a la ciudad." *Revista Iberoamericana de Urbanismo* 8:43-58.
- Basualdo, Eduardo. 2003. "Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa: el auge y la crisis de la valorización financiera." *Revista de Ciencias Sociales Realidad Económica* 200.
- Beltrán, Gastón. 2001. "Apuntes sobre la identidad empresarial: conjeturas, ausencias e interrogantes." *Apuntes de investigación del CECYP* 7.
- Bourdieu, Pierre. 2001. *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, Pierre, y Loic Wacquant. 2008. *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Búffalo, Luciana. 2008. "El uso del espacio público y la apropiación privada del espacio en la ciudad de Córdoba." *Proyección* 2 (5).
- Calderón Calderón, Basilio. 2004. "La ciudad del todo urbanizable: estrategias del sector inmobiliario y nuevas e insostenibles formas de urbanización." *Ciudades Revista del Instituto Universitario de Urbanística de la Universidad de Valladolid* 8:135-155.
- Capdevielle, Julieta, Diego Ceconato, y María Mandrini. 2013. "Segregación urbana y mercantilización del territorio en la ciudad de Córdoba, Argentina: el caso de Villa La Maternidad." *Revista Iberoamericana de Urbanismo* 9:47-71.
- Capdevielle, Julieta. 2014a. "Espacio urbano y desigualdades: las políticas públicas y privadas en la ciudad de Córdoba, Argentina (1990-2011)." *Cuadernos Geográficos* 53 (2): 135-158.
- Capdevielle, Julieta. 2014b. "Los grupos "desarrollistas" y su incidencia en el espacio urbano de la ciudad de Córdoba, Argentina (1990-2013)." *Terra Nueva Etapa* 30 (47): 129-152.
- Cattaneo Pineda, Rodrigo Andrés. 2011. "Los fondos de inversión inmobiliaria y la producción privada de vivienda en Santiago de Chile: ¿Un nuevo paso hacia la financiarización de la ciudad?" *EURE: Revista de Estudios Urbano Regionales* 37 (112): 5-22. doi: 10.4067/S0250-71612011000300001.
- CEDUC (Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos Córdoba). 2013. "Qué hacemos?" <http://www.ceducba.com.ar/que-hacemos/>.
- Chelmler, Pierre. 1980, *Industrialización de la construcción: los procesos tecnológicos y su futuro*. Barcelona: Editores Técnicos Asociados.
- Cisterna, Carolina, Virginia Monayar, y Carla Pedrazzani. 2012. "Estructura urbana y estructura de precios del suelo: análisis de las transformaciones del espacio urbano en la zona noroeste de la ciudad de Córdoba-Argentina." *Breves Contribuciones de L I.E.G.* 23:31-53.
- Cosacov, Natalia, y Eduardo Faierman. 2012. *Políticas públicas, rentas privadas: políticas habitacionales y mercado inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Laboratorio de Políticas Públicas.
- Cuenya, Beatriz. 2012. "Grandes proyectos urbanos, cambios en la centralidad urbana y conflictos de intereses. Notas sobre la experiencia argentina." En *Grandes proyectos urbanos: miradas críticas sobre la experiencia argentina y brasilera*, compilado por Beatriz Cuenya, Pedro Novais y Carlos Vainer, 27-66. Buenos Aires: Café de las ciudades.
- Cuenya, Beatriz, y Manuela Corral. 2011. "Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: el modelo de Puerto Madero en Buenos Aires." *EURE: Revista de Estudios Urbano Regionales* 37 (11): 25-45. doi: 10.4067/S0250-71612011000200002.
- Cuenya, Beatriz, Eduardo González, Gustavo Mosto, y Silvia Pupareli. 2012. "Movilización de plusvalías en un gran proyecto urbano: el caso de Puerto Norte, Rosario." En *Grandes proyectos urbanos: miradas críticas sobre la experiencia argentina y brasilera*, compilado por Beatriz Cuenya, Pedro Novais y Carlos Vainer, 67-118. Buenos Aires: Café de las ciudades.
- D'Avella, Nicholas J. 2012. "Pesos, dólares y ladrillos: la espacialidad del ahorro en la Argentina." *Boletín de Antropología Universidad de Antioquia* 27 (44): 127-143.
- Del Río, Juan, Federico Langard, y Diego Arturi. 2014. "La industria de la construcción y la impronta del mercado inmobiliario neodesarrollista." *Revista de Ciencias Sociales Realidad Económica* 283:77-101.
- Dirección General de Estadística y Censos. 2008a. *Anuario estadístico provincial, Córdoba en cifras*. http://web2.cba.gov.ar/actual_web/estadisticas/anuario2008/index.htm.

- Dirección General de Estadística y Censos. 2008b. *Censo '08 de Población de la Provincia de Córdoba*. <http://estadistica.cba.gov.ar/Poblaci%C3%B3n/Censo2008/tabid/462/language/es-AR/Default.aspx>.
- Dossi, Marina. 2012. "Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresarial." *Revista Papeles de Trabajo* 6 (9): 58-83.
- Duhau, Emilio, y Agela Giglia. 2008. *Las reglas del desorden: habitar la metrópoli*. México: Siglo XXI.
- Electroingeniería. 2015. "¿Quiénes somos?, Historia". <http://www.eling.com.ar/index.php/quienes-somos/historia>.
- El Llano en Llamas: Colectivo de investigación. 2013. "Tomas de tierra en la provincia de Córdoba (Informe preliminar-mayo 2013)." <http://www.llanocordoba.com.ar/publicaciones/informes/345-toma-de-tierras-en-cordoba-informe-preliminar-mayo-2013-54949872>.
- Elorza, Ana, y Virginia Monayar. 2010. "La extensión universitaria en procesos de producción social del hábitat: el caso Ampliación Nuestro Hogar." *E+E Estudios de Extensión en Humanidades* 2 (2): 50-57.
- Félez, Mariano, y Emiliano López. 2010. "La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista: contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en la Argentina." *Herramienta Debate y Crítica Marxista* 45.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- García Pérez, Eva. 2014. "Urbanismo inmobiliario: una década de carencia habitacional en Buenos Aires (2001-2011)." En *Desafíos metropolitanos: un diálogo entre Europa y América Latina*, editado por Juan Michelini, 146-168. Madrid: Catarata.
- Gago, Verónica, y Eva García Pérez. 2014. "Ciudad próspera, ciudad monstruosa: nuevas racionalidades urbanas a partir del caso Indoamericano." *Quid: Revista de Área de Estudios Urbanos* 16 (4): 66-83.
- GNI Generamos Desarrollo. 2015. *¿Qué es GNI?* <http://www.gni.com.ar/>.
- Gómez Mario, y David Tisocco. 2013. *Evaluación de proyectos inmobiliarios*. Buenos Aires: Bienes Raíces Ediciones (BRE).
- Grupo Edisur. 2015. *Plan Mío*. <http://www.grupoedisur.com.ar/web/es/financiacion-e-inversion/>.
- Harvey, David. 2007a. "De la gestión al empresarialismo: la transformación de la gobernanza urbana en el capitalismo tardío." En *Espacios del capital: hacia una geografía crítica*, editado por David Harvey, 366-389. Madrid: Akal.
- Harvey, David. 2007b. *Urbanismo y desigualdad social*. España: Siglo XXI.
- Jaramillo, Samuel. 2003. *Los fundamentos económicos de la participación en plusvalías*. Bogotá: CEDE-Universidad de los Andes, Lincoln Institute of Land Policy.
- Kessler, Gabriel. 2014. *Controversias sobre la desigualdad: Argentina 2003-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- La Voz. 2010. "GNI: Proyectos con valor Agregado." 23 de septiembre. <http://www.lavoz.com.ar/gni/gni-proyectos-con-valor-agregado>.
- Lapelle, Hernán, Guillermo López Asensio, y María Woelflin. 2011. "El sector construcción-inmobiliario a una década de la crisis de 2001." Ponencia presentada en las XVI Jornadas Investigación, Universidad Nacional de Rosario, Argentina, 29 y 30 de noviembre.
- Liborio, Miriam. 2013. *La vivienda agrupada y colectiva de gestión privada: aportes para una revisión disciplinar*. Córdoba: Advocatus.
- Lencioni Sandra. 2014. "Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário." *EURE: Revista de Estudos Urbano Regionales* 40 (120): 29-47. <http://www.scielo.cl/pdf/eure/v40n120/arto2.pdf>.
- Lovera, Alberto. 2013. "Enfoques de investigación sobre el capital inmobiliario y constructor y la producción de la ciudad en América Latina." *Cátedra Sur UNGS*. http://www.ungs.edu.ar/catedrasur/wp-content/uploads/2012/11/8_LOVERA_VF.pdf.
- Molinatti, Florencia, y Enrique Peláez. 2012. "Los patrones espaciales de los comportamientos de riesgo en la ciudad de Córdoba Argentina." *Revista Brasileira de Estudos de População* 29 (1): 37-52.
- Monayar, Virginia. 2011. "Informalidad urbana y acceso al suelo: acciones y efectos de las políticas habitacionales en la ciudad de Córdoba, Argentina." *Revista Territorios* 24:113-130.
- Núñez, Ana. 2013. *Tiempos itinerantes: apropiación y expropiación de territorialidades sociales en ciudades argentinas*. Mar del Plata: EUDEM.
- Municipalidad Ciudad de Córdoba - Digesto Municipal. 2012. "Ordenanza n.º 12077: el Consejo Deliberante de la ciudad de Córdoba sanciona con fuerza de ordenanza." <http://servicios.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=32996>.
- Pertierra Cánepa, Francisco, y Mariano Pantanetti. 2011. "El fideicomiso y el boom inmobiliario argentino." *Documento de trabajo n.º 451*. Buenos Aires: Universidad del CEMA.
- Raspall, Tomás. 2014. "El rol de los actores en la configuración de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad: el caso de barrio de Caballito, 2003-2008." Tesis de maestría

- en Sociología Económica, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
- Rodríguez, María Carla. 2010. "Las políticas habitacionales argentinas post 2001: entre la gestión de la 'emergencia' y la emergencia de la producción autogestionaria." *Revista Osera* 3:1-23.
- Segura, Ramiro. 2014. "El espacio urbano y la (re)producción de desigualdades sociales: desacoples entre distribución del ingreso y patrones de urbanización en ciudades latinoamericanas." *Working Paper n.º 65*. Berlín: desigualdades.net. http://www.iai.spk-berlin.de/fileadmin/dokumentenbibliothek/desigualdades/workingpapers/65_WP_Segura_Online.pdf.
- Tecco, Claudio, y Juan Bressan. 2002. "Cambios sociales y espaciales en tres asentamientos humanos periféricos del Gran Córdoba." Ponencia presentada en las *Primeras Jornadas de Estudios de Población y Sociedad de Córdoba*, Centro de Estudios Avanzados (CEA)-Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba, 25 y 26 de octubre.
- Vainer, Carlos. 2000. "Patria, empresa y mercadería: notas sobre la estrategia discursiva del planeamiento urbano." En *A ciudad de pensamiento único: desmanchando consensos*, organizado por Otilia Arantes, Carlos Vainer y Erminia Maricato, 75-104. Petrópolis: Vozes.
- Vales, Estela, y Mirian Coch. 2009. "Tendencias de segregación residencial en metrópolis latinoamericanas intermedias al inicio del siglo XXI: Porto Alegre, Brasil y Córdoba, Argentina." *Revista Líder* 15 (11): 85-104.
- Woelflin, María, Lidia Romero, María Fernanda Guilardi, y Hernán Lapelle. 2007. "El dinamismo de la construcción

en Rosario y el aglomerado Gran Rosario postdevaluación." Ponencia presentada en las *XVI Jornadas Investigación*, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística-Universidad Nacional de Rosario, Argentina, 27 y 28 de noviembre.

Lecturas recomendadas

- Cisterna, Carolina, y Julieta Capdevielle. 2015. "Estrategias de promoción inmobiliaria en la producción de la ciudad: el caso del 'desarrollista' GAMA en la ciudad de Córdoba, Argentina." *Papeles de Geografía* 61:137-153. doi: 106018/geografia/2015/234621.
- Del Río, Juan, y Mariana Relli. 2013. "Concentración de la oferta inmobiliaria y nuevos agentes en el Gran La Plata." Ponencia presentada en el *IV Congreso Nacional de Geografía*, Universidades Públicas, Mendoza, 23 al 26 de octubre.
- Dossi, Marina. 2014. "La formación de consensos en las asociaciones empresarias bajo contexto de crisis: El caso de la Unión Industrial Argentina en los periodos 1989-1991 y 1999-2003." *H-industri@* 8 (15): 161-196.
- Morales-Schechinger, Carlos. 2005. "Algunas peculiaridades del mercado de suelo urbano." Material bibliográfico ofrecido para el curso virtual *Mercado de suelo urbano en América Latina*, Lincoln Institute of Land Policy, Estados Unidos.
- Un techo para mi país*. 2013. "Relevamiento de asentamientos informales. 2013." Septiembre, Argentina. http://www.mapaasentamientos.com.ar/downloads/Relevamientos_de_asentamientos_2013_BAJA.pdf.