

La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado

Agentes y estrategias
Córdoba, Argentina
2001-2020

Tesis de Maestría MGDH
Pablo Dario Avalos
2022





La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado

Agentes y estrategias
Córdoba, Argentina.
2001-2020

Maestrando: Arq. Avalos Pablo Darío

Directora: Dra. Arq. Carolina Peralta

Codirectora: Dra. Arq. Miriam Liborio

En cumplimiento para optar el grado de
Magister en Gestión y Desarrollo Habitacional

De la Universidad Nacional de Córdoba
Escuela de Posgrado
Facultad de Arquitectura Urbanismo y Diseño

CÓRDOBA – ARGENTINA

Presentada en agosto 2022
Presentación y defensa pública en diciembre 2022

Tribunal de evaluación:

Mgter. Arq. Marcelo Corti (UBA)

Dr. Arq. Daniel Kozak (UBA)

Dra. Arq. Claudia Romo (UNC)

Índice

Índice	1
Agradecimientos	4
Resumen	5
Abstract	7
Capítulo 1: Sobre la investigación	10
1. Introducción	10
2. Fundamentación del tema	13
3. Estado del arte	13
4. Problema e interrogantes	16
5. Hipótesis	17
6. Objetivos	18
7. Caso de estudio y delimitación	18
8. Unidad de análisis	19
9. Metodología.....	20
10. Estructura de la tesis.....	22
PRIMERA PARTE	24
Capítulo 2. La vivienda mercancía	25
2.1. Introducción	25
2.2. La vivienda mercancía: Conceptualización.....	26
2.3. Elementos teóricos de la vivienda mercancía	28
2.3.1. El suelo urbano	28
2.3.2. El espacio construido y su mercado	30
2.3.3. Rentas de suelo urbano y espacio construido.....	30
2.4. Elementos de análisis de la vivienda mercancía	32
2.5. Conclusiones	34
Capítulo 3. Agentes y estrategias	36
3.1. Introducción	36
3.2. Agentes de la producción de vivienda mercancía.....	37
3.2.1. El propietario del suelo.....	38
3.2.2. El promotor inmobiliario: Las empresas “desarrollistas”	38
3.2.3. Los agentes financieros e inversores	39
3.2.4. El Estado	40
3.3. Estrategias.....	41
3.3.1. Antecedentes y estado del arte.....	41
3.3.2. Enfoque sobre las estrategias de producción y del mercado.....	42
3.4. Elementos para analizar las estrategias	45
3.4.1. Especulación y negociación sobre el suelo urbano	45
3.4.2. Creación de atributos de valorización y publicidades	47
3.4.3. Definición de la localización urbana	49
3.4.4. Negociaciones y acuerdos públicos – privados	50
3.4.5. Financiarización y estrategias económicas	51
3.4.6. Estrategias arquitectónicas para la valorización	53
3.5. Conclusiones	55
Capítulo 4: El contexto social, económico y urbano, 2001-2020	57
4.1. Introducción	57

4. 2. Contexto socioeconómico argentino	58
4. 3. Construcción y mercado inmobiliario	61
4. 4. Oferta de productos inmobiliarios residenciales	68
4. 5. Demanda inmobiliaria residencial.....	71
4. 6. Dinámica demográfica de Córdoba	73
4. 7. Gestión urbana en Córdoba, Argentina 2001-2020	75
4. 8. Conclusiones	77
SEGUNDA PARTE	79
Capítulo 5: La producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020	80
5.1. Introducción	80
5.2. Metodología empírica	81
5.3. Cartografía de la producción.....	83
5.4. Suelo Urbano	84
5.4.1. Localización urbana	84
5.4.2. Aspectos intrínsecos: Tamaño y forma de lote	86
5.4.3. Normativa urbana	89
5.4.4. Accesibilidad a conectividad vial	93
5.5. Espacio construido	95
5.5.1. Programa arquitectónico.....	95
5.5.2. Relación con el entorno: Integración – segregación	101
5.5.3. Segmentación por precio	103
5.6. Los agentes y el capital	106
5.6.1. Las empresas inmobiliarias.....	106
5.6.2. El capital invertido	108
5.7. Conclusiones	111
Capítulo 6: Los agentes y estrategias en las torres de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020	113
6.1. Introducción	113
6.2. Corredor Colón. Córdoba, Argentina. 2001-2020.	114
6.3. Torres de perímetro cerrado en el corredor Colón.....	115
6.4. Los agentes: Las empresas inmobiliarias	116
6.4.1. Empresa GAMA S.A.	117
6.4.2. Generadora de Negocios Inmobiliarios GNI	118
6.4.3. Grupo Dinosaurio	118
6.4.4. Inversiones en Construcción INVERCO y GO Real Estate.....	119
6.5. Las estrategias.....	120
6.5.1. Creación de atributos de valorización y publicidades	120
6.5.2. Negociaciones y acuerdos publico privados.....	126
6.5.3. Estrategias económicas financieras.....	127
6.5.4. Estrategias arquitectónicas para la valorización	129
6.6. Conclusiones	138
TERCERA PARTE.....	140
Capítulo 7: Conclusiones	141
7.1. Conclusiones generales.....	141
7.2. Cumplimiento de los objetivos e hipótesis	144
7.3. Apertura a nuevas investigaciones	148
Bibliografía	150
Fuentes y organismos consultados	158

Índice de figuras y tablas	161
Figuras.....	161
Tablas	165
Anexo	167
Cartografía de torres de perímetro cerrado	167

Agradecimientos

El agradecimiento es una declaración de completud, permite concluir un proceso de manera completa y satisfactoria para abrir nuevas posibilidades. Por lo tanto, este espacio se convierte en una muestra de gratitud a quienes aportaron y facilitaron esta investigación.

El primer agradecimiento es a la Secretaría de Ciencia y Tecnología (SECYT) de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), quien financió esta investigación con una beca de maestría (2017-2019), y cultivo mi labor investigativa. También extiendo agradezco al Concejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) quien financia mi actual formación de Doctorado en Arquitectura.

Un segundo agradecimiento merece el ex director de la Maestría, “Cacho” Forné, quien me motivo a iniciar la carrera, y Ana Falú, actual directora, quien junto a su equipo apuntan a formar una carrera de excelencia, crítica y comprometida con la realidad social que nos toca.

Un agradecimiento especial merece mi directora Carolina, quien junto con Miriam dirigió la investigación. El mismo agradecimiento y reconocimiento merece el equipo del Instituto de Investigación de Vivienda y Hábitat INVIHAB FAUD UNC, y su directora Cecilia Marengo, del cual formo parte desde 2017, y aportaron diversos recursos para el desarrollo de esta tesis.

A mis amigos y amigas: Fabricio, Celeste, Melisa, Luz, Natalia, Facundo, Lorena, Mariana G., y Mariana S., gracias, por acompañarme e impulsarme. A mi familia, especialmente a Fermín y Lucía, mis padres a quienes busco honrar cada día, a mi abuelo Santos, por ser mi inspiración.

Finalmente, gracias a mí, por confiar en todos los esfuerzos, desafíos y estiramientos realizados para seguir comprometido con este proceso, sé que es parte de un propósito más grande que me alienta cada día. Agradezco también a quienes lean la tesis, espero que pueda servirles para una reflexión crítica, un insumo para otras investigaciones y quizás impacto en la toma de decisiones sobre la producción habitacional y urbana.

Resumen

La presente tesis de maestría estudia la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, los agentes intervinientes y las estrategias desplegadas. El principal objetivo es explicar que esta producción es resultante de las estrategias desarrolladas por agentes privados y públicos para la reproducción ampliada de capital. A partir del análisis empírico de la producción en Córdoba, Argentina, durante los años 2001 a 2020.

Los interrogantes buscan develar ¿qué agentes intervienen en la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado? ¿qué estrategias de articulación y coordinación despliegan sobre la oferta y demanda de estas viviendas? y ¿cuáles son las características urbanas arquitectónicas que exacerbaban su rol de cambio?

El abordaje teórico trabaja los conceptos de vivienda mercancía, el rol de los agentes de la promoción inmobiliaria, y las prácticas de gestión y coordinación, entendidas como estrategias. La literatura revisada proviene de los estudios urbanos, con perspectivas de la sociología, y el enfoque de la estructuración social de los mercados. Los cuales definen los componentes del análisis empírico: el suelo urbano, el espacio construido, y las estrategias. Para verificar la principal hipótesis de trabajo: La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado emerge como resultado de la reestructuración socio-económica global, incorpora diversos agentes y nuevos roles, cuyas estrategias buscan la reproducción ampliada del capital económico, a través de operaciones de diferenciación entre la oferta y la demanda.

La selección del caso y periodo de estudio remite a las particularidades del proceso global de la reestructuración socioeconómica, y a la salida de la convertibilidad en el 2001 en Argentina. Donde el rol económico de Córdoba, como gran productor de *commodities* favoreció a los sectores agroexportadores permitiéndoles amplios márgenes de ganancias transferidos a otros sectores de la economía, como la construcción de viviendas, bajo una lógica de resguardo y reproducción de capital.

Se desarrolló una metodología cualitativa y cuantitativa, con la técnica del cartografiado arquitectónico y urbano; que incluyó cincuenta y seis (56) conjuntos habitacionales, veintisiete mil cuarenta y cinco (27.045) viviendas, y más de dos millones de metros cuadrados cubiertos construidos; y entrevistas a referentes claves. Se analizaron indicadores del suelo urbano como: localización urbana, aspectos intrínsecos del suelo, normativa urbana, y accesibilidad a la conectividad

vial. Sobre el espacio construido se analizó el: programa arquitectónico, la relación con el entorno, y el precio de las viviendas, como a las empresas inmobiliarias productoras de torres de viviendas de perímetro cerrado, junto con las estrategias para la creación de atributos de valor, campañas publicitarias, acuerdos público-privados, estrategias económicas y financieras, y estrategias de diseño y arquitectura.

Las conclusiones verifican los objetivos y las hipótesis planteadas. Se confirma un abordaje conceptual y metodológico para estudiar la vivienda mercancía centrada en las estrategias de los agentes y los recursos que despliegan para maximizar las rentas urbanas.

El estudio de los roles de los agentes indica que el Estado a partir de sus diferentes estrategias como emisión de normativa, adecuación o flexibilización de la misma, celebración de convenios público-privados, y la provisión de infraestructura, equipamientos y proyectos, facilitaron y favorecieron la mejora de aspectos externos del suelo urbano e incidieron en los aumentos de precios de suelo, y por ende de vivienda.

Las empresas despliegan estrategias de valorización económica por medio del diseño y la arquitectura, asistidas por herramientas de mercadotecnia y marketing a demanda de altos niveles económicos para la reproducción del capital y el aumento de las ganancias. A la vez utilizan su capital social económico y simbólico para ejercer poder sobre otros agentes y conseguir mayor producción y rentabilidades, en muchos casos en contra del beneficio social y colectivo.

El enfoque de las estrategias es una línea de investigación reciente y poco abordada en los estudios urbanos, novedosa para dar cuenta las lógicas que subyacen en la producción habitacional y en las transformaciones urbanas en el contexto neoliberal y en territorios periféricos.

PALABRAS CLAVE: Vivienda colectiva de perímetro cerrado – Vivienda mercancía – Mercado inmobiliario - Estrategias inmobiliarias- Agentes urbanos

Abstract

This master's thesis studies the production of closed-perimeter collective housing, the agents involved and the strategies deployed. The main objective is to explain that this production is the result of the strategies developed by private and public agents for the expanded reproduction of capital. Based on the empirical analysis of production in Córdoba, Argentina, during the years 2001 to 2020.

The questions seek to reveal which agents are involved in the production of closed-perimeter collective housing? What articulation and coordination strategies are deployed on the supply and demand of these homes? And what are the architectural urban characteristics that exacerbate its role of change?

The theoretical approach works on the concepts of merchandise housing, the role of real estate development agents, and management and coordination practices, understood as strategies. The reviewed literature comes from urban studies, with perspectives from sociology, and the focus of the social structuring of markets. Which define the components of the empirical analysis: urban land, built space, and strategies. To verify the main working hypothesis: The production of closed-perimeter collective housing emerges as a result of the global socio-economic restructuring, incorporates various agents and new roles, whose strategies seek the expanded reproduction of economic capital, through operations of difference between supply and demand.

The selection of the case and period of study refers to the particularities of the global process of socioeconomic restructuring, and the exit from convertibility in 2001 in Argentina. Where the economic role of Córdoba, as a large producer of commodities, favored the agro-export sectors, allowing them wide profit margins transferred to other sectors of the economy, such as housing construction, under a logic of protection and capital reproduction.

A qualitative and quantitative methodology was developed, with the technique of architectural and urban mapping; which included fifty-six (56) housing complexes, twenty-seven thousand forty-five (27,045) homes, and more than two million covered square meters built; and interviews with key referents. Urban land indicators were analyzed such as: urban location, intrinsic aspects of the land, urban regulations, and accessibility to road connectivity. On the built space, the: architectural program, the relationship with the environment, and the price of the houses were analyzed, as well as the real estate companies that produce closed-perimeter housing towers, together with the strategies for the creation of value

attributes, advertising campaigns, public-private agreements, economic and financial strategies, and design and architecture strategies.

The conclusions verify the objectives and the hypotheses raised. A conceptual and methodological approach to study merchandise housing focused on the strategies of the agents and the resources they deploy to maximize urban rents is confirmed.

The study of the roles of the agents indicates that the State, based on its different strategies such as issuance of regulations, adaptation or flexibility of the same, celebration of public-private agreements, and the provision of infrastructure, equipment and projects, facilitated and favored the improvement of external aspects of urban land and affected increases in land prices, and therefore housing.

Companies deploy economic valorization strategies through design and architecture, assisted by marketing tools and marketing on demand of high economic levels for the reproduction of capital and increased profits. At the same time, they use their economic and symbolic social capital to exercise power over other agents and achieve greater production and profitability, in many cases against the social and collective benefit.

The strategy approach is a recent line of research that has been little addressed in urban studies, novel to account for the logic that underlies housing production and urban transformations in the neoliberal context and in peripheral territories.

KEY WORDS: Collective housing -Closed perimeter housing / commodity housing / Real estate strategies / Urban agents

Capítulo 1: Sobre la investigación

1. Introducción

La presente tesis se desarrolla en el marco de la Maestría en Gestión y Desarrollo Habitacional de la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño (FAUD), de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Se estudia la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado por promoción inmobiliaria privada, a partir de las estrategias de los agentes públicos y privados. El principal objetivo es explicar la producción privada de vivienda colectiva de perímetro cerrado como resultante de las estrategias desplegadas por agentes privados y públicos, con el fin de lograr la reproducción ampliada del capital.

Dentro de la variedad de tipo de viviendas, esta tesis aborda la vivienda colectiva. La cual está vinculada con la noción de vivienda de renta o mercancía, porque surge como un producto para su comercialización en el mercado de inmuebles o mercado inmobiliario (Cutruneo, 2015; Liborio, 2013; Lienur & Ballent, 2014). Estas viviendas desde la arquitectura pueden definirse como una unidad habitacional que pertenece a un conjunto de unidades que comparten elementos constructivos, infraestructuras, y servicios para su adecuado funcionamiento, como por ejemplo las instalaciones, la parcela, los ascensores, las escaleras, y otros espacios de uso comunitario (Córdoba, 2015). Los cuales a la vez determinan la organización del agrupamiento, las formas físicas, y la relación con el contexto de inserción urbana que establece una red de conexiones entre el todo y las partes, jerarquizando la idea de un todo (conjunto), coherente y organizado (Liborio, 2013).

En lo que respecta a la producción, las viviendas colectivas resultan de un encargo¹, sea este privado o público. A partir del cual se lleva adelante un proceso productivo en el cual difieren los procesos de circulación y acceso. En este aspecto, esta investigación aborda la producción por agentes privados, sean empresas o grupos de empresas, que buscan la reproducción del capital a través de su comercialización. Esta particularidad, establece un especial comportamiento en su producción, consumo, y mercado.

Según Samuel Jaramillo esta forma de producción de viviendas se enmarca en lo que se denomina: promoción capitalista privada (Jaramillo, 1980) o promocional privada (Pradilla Cobos, 2018; Schteingart, 1989). Se trata de una producción capitalista, donde su motor es la acumulación o reproducción de capital a través de la construcción, comercialización y formas de consumo como la re venta o el alquiler. Esto implica la apropiación de la plusvalía generada por la construcción del espacio construido y la renta del suelo (Schteingart, 1989).

¹ En relación a una producción formal donde intervienen profesionales idóneos y es registrado por el Estado controlador.

La promoción privada aparece cuando el capital de inversión es autónomo respecto a la propiedad del suelo, donde el agente promotor; comúnmente empresas inmobiliarias; libera el suelo apropiándose de sus rentas, y organiza a las empresas constructoras y demás actores para la producción del espacio construido. Así inicia un proceso de valorización del capitales, sean públicos o privados (infraestructuras, servicios, equipamientos, usos, tipos, etc.), a partir del cual se fija un precio en relación a la oferta y demanda (Jaramillo, 2009). El proceso puede incorporar formas más primitivas o avanzadas de promoción, pudiendo (o no) hacerlo más eficiente, e impactar en mayores ganancias. Las cuales son disputadas entre los agentes de promoción: el propietario del suelo y el promotor, como entre los constructores, y los comercializadores del producto construido.

En el marco de la reestructuración económica global en los años '90, la promoción privada de viviendas colectivas en Argentina adquiere mayor protagonismo y una transformación sin precedentes. En relación a los cambios económicos, sociales, políticos, y culturales estructurales vinculados al arribo de inversiones privadas y públicas en lo urbano (Ciccolella, 1999, 2014) producto de la globalización (Sassen, 1995).

La ciudad se convierte en un medio de reproducción del capital, dando lugar a novedosos artefactos urbanos para alojar nuevas dinámicas residenciales, de consumo y comerciales, como los distritos financieros, los *shoppings malls*, la densificación de áreas centrales y sub centros metropolitanos, la expansión de periferias más o menos compactas, y la difusión de nuevos formatos residenciales de baja densidad tanto los suburbios y áreas centrales en urbanizaciones cerradas (Ciccolella & Vecslir, 2012).

En este contexto aparece lo que en esta tesis se denomina: vivienda colectiva de perímetro cerrado. La misma remite su origen a las viviendas unifamiliares de perímetro cerrado en los suburbios de la ciudad; llamadas *countries*; aparecidas hacia finales de los años '70, y '80, y que proliferaron notablemente en los '90. Esta transformación de la tipología colectiva da cuenta de tres aspectos constitutivos:

1. El primero es la delimitación perimetral de la parcela donde se asienta el conjunto con elementos físicos como muros, vallas, cercos eléctricos, etc. Lo cual refuerza la idea de seguridad, y un alejamiento de la ciudad abierta tradicional (Paiva & Collado, 2003; Svampa, 2001). Los aspectos remiten a enclaves cerrados (Lacarrieu & Thuillier, 2001; Prévôt Schapira, 2000; Sabatini et al., 2001; Svampa, 2004) e ideas de fortificación del espacio, como plantean Blakely & Snyder, (1998) en su estudio a las *gatted communities* de Estados Unidos.
2. Un segundo aspecto remite a su localización e inserción urbana. Las viviendas se localizan comúnmente dentro de la ciudad (áreas centrales, pericentrales) donde la normativa urbana posibilita la densificación por renovación, aunque también se disponen en suburbios, y/o sectores periféricos donde la normativa posibilita por un lado la extensión y por otro la densificación urbana (Szajnberg, 2010). Otras localizaciones remiten a las

características del sitio como el prestigio social, las cualidades urbano ambientales, el tamaño de las parcelas, etc., determinantes en la valorización económica del proyecto (Welch Guerra & Valentini, 2005). Lo que implica ciertos niveles de integración o segregación en relación con el trazado urbano y el parcelamiento (Liborio, 2013), como el diseño de la forma física de los conjuntos, las cuales están en relación directa con la normativa urbana. Comúnmente remiten a la morfología característica del Movimiento Moderno, como las torres, las tiras, y los bloques (Lienur & Ballent, 2014; Montaner, 2015).

3. Una tercera característica son los espacios de uso común que ofrece el conjunto, bajo el rol de *amenities*², como piscinas, gimnasios, espacios de usos múltiples, asadores, espacios recreativos, y espacios verdes (Elguezabal, 2018; Liborio, 2013; Welch Guerra & Valentini, 2005). Además puede albergar usos adicionales como el comercial y de servicios, por ejemplo almacenes, tiendas, hoteles, oficinas, restaurantes, entre otros (Welch Guerra & Valentini, 2005).

La literatura revisada da cuenta de su aparición en Buenos Aires, donde emergen las torres jardín o torres amuralladas, y bloques de viviendas con servicios propios en barrios consolidados (Szajnborg, 2010; Welch Guerra & Valentini, 2005). En Córdoba aparecen en los años '2000, llamados comercialmente *countries* en altura, barrios cerrados en altura, *housings*, casonas, etc. (Fig. 1), expresando la promoción de la densificación urbana, y el *boom* inmobiliario post crisis del 2001 (Liborio, 2013).



Fig. 1. Elaboración propia 2022. [Complejo Altos de Villasol, Córdoba, se aprecia el perímetro cerrado y la densificación en altura, desarrollado por una de las empresas referentes GAMA SA].

² Se refiere a las comodidades, comúnmente usada en el rubro hotelero. Se trata de objetos, espacios construidos o servicios que brindan a los huéspedes a fin de lograr una estancia más agradable y placentera. Proviene de la palabra inglesa *amenity*, es decir comodidad. En el ámbito inmobiliario residencial fue adoptado para referirse a espacios de uso común que brindan confort y comodidad.

2. Fundamentación del tema

Lienur & Ballent, (2014); Aboy, (2014); Cutruneo, (2015), afirman que la vivienda colectiva en Argentina emerge a partir de 1930, vinculada a la mercantilización, la homogenización del espacio como cambio a las nuevas formas de habitar más compactas, y a las condiciones en su producción, distribución y consumo vinculadas al predominio de la promoción inmobiliaria privada. Este contexto exacerbó su rol como bien de cambio y el desconocimiento de usuarios finales, constructores, e inversores, dando protagonismo al mercado inmobiliario y a los diversos agentes intervinientes en la producción.

En las últimas décadas tal situación se profundizó por el aumento cuantitativo de inversiones inmobiliarias en la producción urbana en lógica estrictamente capitalista (De Mattos, 2008), producto de la reestructuración socio económica global (Castells, 1995; Sassen, 1995; Ciccolella, 1999; De Mattos, 2002). La situación se visibiliza con una notable evolución en la construcción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, posterior a la crisis socio económica del 2001, particularmente en ciudades Buenos Aires, Rosario y Córdoba (Szajnberg, 2010; Lapelle et al., 2017; Liborio, 2013).

Diversos estudios afirman que la evolución estuvo ligada al contexto micro y macro económico de entonces (Baer, 2010; Del Río et al., 2014), a las políticas de promoción a la construcción privada de viviendas (Ruggirello, 2011; Ferrer, 2012; Rapoport, 2007), a las transformaciones en los modos de habitar en relación a los cambios en las estructuras sociales (Elguezabal, 2018; Svampa, 2001; Welch Guerra & Valentini, 2005). De manera que la vivienda colectiva exagera su rol como bien de cambio, para ser operada como resguardo de valor económico o para reproducción del capital.

En este aspecto, son pocos los estudios que abordan la identificación de sus agentes y roles con foco en el despliegue de sus estrategias productivas, y de consumo. Las estrategias son entendidas como prácticas en la producción y comercialización de viviendas (Schteingart, 2001). Por lo tanto resulta fundamental identificar los agentes públicos y privados, y problematizar las diversas prácticas desplegadas en relación a sus estructuras de poder e intereses (Capdevielle, 2016 ; Raspall, 2017). Siguiendo a Martha Schteingart, (1989, 2012), se profundiza en el análisis de los agentes, sus estrategias, y cómo influyen en el mercado del suelo urbano y el espacio construido.

3. Estado del arte

La noción de vivienda como bien de cambio, o vivienda mercancía, ha sido abordada ampliamente por Topalov en *La Urbanización Capitalista* (1979), como Lefebvre, (1974), en *La producción social del espacio*, así como Castells, (1974) en *La Cuestión Urbana*, desde casos europeos. Si bien cada autor expresa perspectivas específicas influenciadas por el estructuralismo marxista, concluyen en expresar las fases de producción, consumo,

distribución sobre el espacio urbano, el espacio residencial, junto con los agentes intervinientes en la diferenciación del valor de uso y de cambio.

A finales de los '70 y durante los '80, Martha Schteingart, Emilio Pradillo Cobos, y Samuel Jaramillo se ocuparon de abordar el problema de la vivienda en América Latina. Lo hicieron retomando aportes de los autores europeos, pero dando cuenta de las características de la producción de vivienda mercancía por el capital privado. Donde el Estado actúa como facilitador de las empresas constructoras e inmobiliarias, y a la demanda a través de mecanismos financieros y económicos propios del modelo neoliberal.

El enfoque de Schteingart, (1989) se ocupó en investigar el rol y las estrategias de los agentes productores en la producción del espacio habitable en México, definidas como: la autoproducción, la por encargo individual privado, la de promoción privada, y la Estatal. De la misma manera lo hiciera Samuel Jaramillo para el caso colombiano, y desde el cual profundizó en la comprensión del funcionamiento del mercado de suelo y sus rentas (Hacia una Teoría de la renta del Suelo , 2009), retomando lo producido por Topalov, y Liepitz. Jaramillo coincide con estudios clásicos que la vivienda es una mercancía particular, debido a que la misma interviene en su producción, y donde su componente el suelo urbano, es finito, irreproducible y escaso, por lo tanto, adquiere un comportamiento mercantil especial no correspondido al equilibrio entre la oferta y la demanda. Por ende, las rentas y los agentes que las perciben merecen un estudio particularizado.

A pesar de conocer las características del suelo, sus rentas, y mercado, Schteingart, (2012) recomienda profundizar en el análisis de los agentes productores y en sus prácticas, en vez de abordar el estudio del comportamiento de los precios y sus estructuras. Apunta a profundizar el accionar de los agentes productores de la vivienda mercancía, quienes pueden facilitar (o no) el acceso a la misma, ejercer poder y conflictos para sus propios intereses. Por lo tanto, es necesario comprender el mercado (inmobiliario) de una manera ampliada, con sus estructuras, su funcionamiento, sus agentes, relaciones, y sus efectos sociales. La complejidad de la cuestión no solo puede ser abordada por la arquitectura y el urbanismo, sino incluir otros enfoques provenientes de sociología, y la economía.

La sociología se ha ocupado de comprender el intercambio y la distribución de las mercancías en sus respectivos mercados. La obra clásica en esta línea es la de Karl Polanyi, para quien el intercambio define las características del sistema económico, su inserción y efectos en la sociedad, a la vez que define el modo que funciona la economía en el sistema social. En particular en el sistema capitalista donde predomina el intercambio (Polanyi, 1974), donde su fin último es la generación de ganancias. De manera que cuanto más se re invierte esta ganancia en la producción, más dinámica será la economía, y por ende la reproducción del capital (Swedberg, 2005). En este punto el mercado y la ganancia son aspectos claves en el intercambio capitalista, principalmente el accionar de sus agentes, y sus lógicas sociales, culturales influyentes sobre estos.

Fligstein & Calder, (2015), quienes han estudiado la sociología del mercado afirman que existe un consenso en definir que los mismos son estructuras caracterizadas por amplias relaciones sociales entre empresas, trabajadores, proveedores, clientes y gobiernos. Los autores agregan la presencia dominante de tres enfoques teóricos: el análisis de redes, la teoría institucional en los estudios organizacionales y la teoría política. El primero entiende que los actores del mercado están inmersos en relaciones por lo tanto buscan mapear sus conexiones, quienes son, que hacen, que intercambian, etc. La teoría institucional y la economía política enfatizan el papel del Estado en la construcción de mercados, tanto en sus marcos normativos formales como informales. Estos enfoques varían dramáticamente a lo largo del tiempo, según las geografías y sus trayectorias económicas, las cuales a menudo son culturales y nacionalmente específicas.

Pierre Bourdieu (En Las estructuras sociales de la Economía) concibe a la vivienda como un bien simbólico, en el que intervienen factores históricos, políticas públicas, acciones de *marketing*, y subjetividades entre compradores y vendedores, quienes pueden facilitar (o no) su acceso a diversos grupos sociales. En contraposición a la sociología económica neoclásica, apunta que la vivienda (unifamiliar y colectiva) no es solo un equilibrio del mercado (oferta y demanda), sino una compleja construcción social entre los compradores, vendedores, y el Estado.

Charney, (2001) desde un enfoque de las estrategias de los agentes afirma que las mismas resultan interpretaciones complementarias, y son los eventos macro económicos y políticos quienes rigen las prácticas y crean las condiciones del mercado, de manera que los agentes son los catalizadores que aprovechan estas condiciones para moldear el lugar y los productos específicos que comercializan. Por lo que un análisis del contexto resulta clave para analizar las estrategias.

Theurillat et al., (2015) desde una visión específica del mercado inmobiliario afirma que los agentes del mercado inmobiliario son los encargados de reunir productores y consumidores, a través de diversos mecanismos de negociación e intercambio en relación a las formas del capitalismo económico, sea para producción de bienes de uso o de cambio, y que sus prácticas son diferenciables de acuerdo a la escala y la estructura social y económica de los mismos. En esta línea autores como Manuel Aalbers et al., (2020); Rodrigo Fernández & Aalbers, (2016), y Raquel Rolnik, (2019), han profundizado en el estudio de la financiarización de la vivienda entendida como una estrategia económica tanto para las empresas promotoras como para la demanda final.

En el ámbito local, Capdevielle, 2016; Cisterna & Capdevielle, (2015), estudian las alianzas entre empresas inmobiliarias, los emplazamientos de los emprendimientos, las prácticas comerciales, y con el Estado local, que impactan en el espacio urbano. En tanto Liborio, (2013), desde los disciplinar en arquitectura, se ha ocupado en explicar como la vivienda agrupada y colectiva de gestión privada se constituye en un bien de cambio expresado en diversas propuestas arquitectónicas que evidencian nuevos modos de habitar

el espacio doméstico. La vivienda en análisis tiende a cerrar sus perímetros, bajo una particular inserción urbana y sectorial, junto con novedosas estrategias de construcción de la oferta y demanda, como de comercialización, propias del ámbito local.

El estudio de Szajnberg, (2010), es precursor en dar cuenta las causas y efectos de la aparición de viviendas colectivas en torres con amplios jardines y perímetro cerrado en áreas centrales de la ciudad de Buenos Aires. El estudio explica el impacto socio urbano y ambiental de las mismas, a la vez que da cuenta de los nuevos agentes, mecanismos de producción y apropiación del espacio residencial tendientes a su densificación y “amurallamiento”. Más tarde Elguezabal, (2018), dará cuenta como es la vida en casos paradigmáticos de estas torres desde una etnografía, que incluye las experiencias y trayectorias de vida de los residentes, y los trabajadores de las mismas (empleadas domésticas, jardineros, guardias de seguridad, etc.) que dan pauta de la autosegregación.

El estudio de Raspall, (2017), es uno de las investigaciones cercana al enfoque y brecha de investigación de esta tesis, pero desde la sociología. La misma indaga las características y las estrategias de los productores de los agentes productores de viviendas colectivas a estrenar en Caballito, Buenos Aires, postconvertibilidad. Busca identificarlos, caracterizarlos, conocer los recursos y los capitales que controlaron tales operaciones, además apunta a reconstruir sus trayectorias y estrategias para contribuir al análisis de los procesos y agentes que producen, reproducen y transforman la ciudad.

Las investigaciones de Encinas & Tironi, (2016), resultan un antecedente relevante que aborda como la promoción inmobiliaria produce una diferenciación de la oferta y demanda con la creación de atributos de valorización económica, por medio de la arquitectura y el diseño. En algunos casos encubierto bajo el discurso de sostenibilidad, y en otros directamente para ofrecer mayor comodidad, confort y exclusividad para sus habitantes. Estos atributos son los que se convierten en los principales componentes de las campañas de publicidad para la comercialización.

En este sentido, De Mattos, (2008, 2016) afirma que desde los '90 y los 2000, las principales transformaciones urbanas y habitacionales refieren a la aparición de nuevos agentes, roles, y al despliegue de novedosas *estrategias* de operación, que dan lugar a nuevos instrumentos económicos financieros, jurídicos administrativos, urbanos, arquitectónicos, de *marketing* y mercadotecnia, para la reproducción ampliada del capital.

4. Problema e interrogantes

La producción de vivienda colectiva en la ciudad de Córdoba, Argentina, durante los años 2001 a 2020, expresa una notable evolución respecto a periodos anteriores. Según los datos del Foro de la Construcción Privada de Córdoba & Economic Trends S.A., (2016), la ejecución de vivienda colectiva tuvo un incremento superior al 40% entre los años 2004 a 2016, particularmente en los primeros años post convertibilidad, en continuación durante la

segunda década. Cabe destacar que la tipología presenta ciertas características físicas y urbanas que difieren de producciones anteriores. En lo físico se desarrollan conformando conjuntos de viviendas organizadas en una parcela o en unión de parcelas que cierran su perímetro de manera física, con controles de ingreso, y dispuestas en formas de tiras, bloques o torres.

Las nuevas características expresan transformaciones formales y de organización, evidentes en la estructura urbana y en el cambio del paisaje urbano. Tal situación se supone expresaría un cambio en las características del modo de producción, gestión, circulación y consumo de la vivienda, exacerbando su rol como bien de cambio y donde el Estado (local) ha participado con un rol clave en su habilitación y promoción, acompañando las lógicas de máxima ganancia de sus agentes productores.

A partir de este escenario y con interés en la identificación de los agentes y sus estrategias desplegadas en esta producción se interroga: ¿Qué agentes intervienen en la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado? y ¿Qué estrategias de articulación y coordinación despliegan sobre la oferta y la demanda para la reproducción del capital? Las preguntas buscan dar cuenta quiénes son los agentes públicos y privados intervinientes, cuáles son sus roles en el proceso productivo, y que entramado de relaciones desarrollan entre ellos, teniendo en cuenta que cada uno posee lógicas e intereses diversos, y que por lo tanto se supone despliegan diversas prácticas para el logro de los mismos. También desde lo disciplinar en lo arquitectónico y urbano, se pregunta ¿Cuáles son las características urbanas arquitectónicas que exacerbaban su rol como bien de cambio? Se busca reconocer la localización, la distribución urbana, los aspectos de diseño arquitectónico y urbano influyentes en su valorización económica, los cuales profundizan su mercantilización y fragmentación urbana.

5. Hipótesis

La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado emerge como resultado de la reestructuración socio-económica global, incorpora diversos agentes y nuevos roles, cuyas estrategias buscan la producción y reproducción ampliada del capital económico a través de operaciones de diferenciación entre la oferta y la demanda. De la hipótesis principal surgen secundarias:

- La vivienda colectiva de promoción inmobiliaria privada entendida como bien de cambio está ligada a las estrategias desplegadas por los agentes intervinientes para la reproducción ampliada del capital, a través de la diferenciación socio económico espacial, que se dirime en el mercado de suelo y vivienda.
- La evolución de los indicadores de construcción en general, y en particular de la producción de vivienda por promoción inmobiliaria privada en el caso de estudio, está ligada por un lado al contexto socioeconómico global y local, y por otro al

contexto normativo urbano y de gestión que habilita esta producción en ciertas localizaciones y con determinadas formas e intensidades constructivas.

- La vivienda colectiva de perímetro cerrado expresa novedosas características de localización, particulares formas de implantación, y de forma física, a partir de las estrategias de los promotores y del Estado urbano local
- Los agentes involucrados en esta producción despliegan estrategias empresariales, económicas financieras, jurídicas administrativas, urbanas, de mercadotecnia, y comunicacionales que segregan la oferta y la demanda para la reproducción del capital.

6. Objetivos

El objetivo general es explicar la producción privada de vivienda colectiva de perímetro cerrado como resultante de las estrategias desplegadas por agentes privados y públicos, con el fin de lograr la reproducción ampliada del capital. En tanto los objetivos específicos son:

- Conceptualizar la vivienda colectiva de perímetro cerrado en relación con sus agentes, sus roles, y estrategias involucradas en su producción.
- Explicar que esta producción habitacional está ligada al contexto socio económico local y global de la construcción, a los marcos normativos urbanos y su influencia en el mercado inmobiliario para la reproducción del capital.
- Cartografiar la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado en función a variables de diferenciación sobre el mercado de suelo y vivienda.
- Analizar las empresas inmobiliarias y sus estrategias en la producción de torres de vivienda colectiva de perímetro cerrado.

7. Caso de estudio y delimitación

El análisis de la producción privada de vivienda colectiva de perímetro cerrado se realiza en el caso de la ciudad de Córdoba, Argentina, entre los años 2001-2020. Córdoba, es la capital de la provincia homónima, segunda ciudad con mayor importancia a nivel poblacional ; después de Buenos Aires; con 1.329.604 habitantes (INDEC, 2010b), y con una superficie de 576 Km². La ciudad se enmarca en un ejido municipal cuadrado de 24 km de lado, el mismo es el tercero más grande a nivel global. Su estructura urbana se caracteriza como dispersa, fragmentada, de baja densidad poblacional (60 hab./ha) y con crecimiento urbano extensivo (Municipalidad de Córdoba et al., 2008; Díaz & Secretaria de Desarrollo Urbano, 2010).

La estructura económica productiva es diversificada, con un gran sector de servicios (75%), y en menor medida de bienes (25%) (Municipalidad de Córdoba, 2019). En la estructura de servicios la actividad inmobiliaria representa el 22% siendo la primera de mayor importancia, seguida por la administración con 18%. Sobre la producción de bienes la

construcción representa un 26%, precedido por la industria manufacturera con un 66% (Municipalidad de Córdoba, 2017a). Tales datos, junto con la declaración de 1.697 empresas constructoras privadas (Municipalidad de Córdoba, 2017a), expresan la importancia del rol de la construcción y de la actividad inmobiliaria privada en la ciudad.

Se agrega que tanto la actividad inmobiliaria y la construcción privada en el caso está ligada al rol económico provincial. Este último es caracterizado por la producción de bienes primarios con un fuerte sector agrícola orientado principalmente a la soja, maíz, trigo y maní; como también al sector de manufacturas agroindustrial de productos derivados de la soja, productos lácteos, golosinas, y a manufacturas de origen industrial para automóviles, autopartes, sistemas de transmisión, maquinaria agrícola especializada, como insumos para la construcción como el cemento (INDEC, 2010a; Secretaría de Planificación Territorial y Coordinación de Obra Pública de la Nación, 2018).

El rol económico productivo provincial y local tienen una relevancia en el caso, particularmente con la salida de la convertibilidad en el 2001. La recuperación económica sucedida desde 2002 (postcrisis) favoreció a sectores agroexportadores, insertos en una dinámica comercial internacional caracterizada por los altos precios de sus *commodities*, principalmente hasta 2008 (Svampa, 2013). Lo que generó amplios márgenes de ganancias transferidas a otros sectores de la economía (Buffalo, 2009), como la construcción privada de viviendas.

Para ello varios factores económicos, sociales, urbanos, entre otros se interrelacionaron, como el bajo precio de suelo, la disparidad entre el peso y el dólar, el bajo precio de los insumos y la mano de obra en dólares, como una marcada desconfianza hacia los bancos como medio para resguardar o invertir capital. De manera que la vivienda de promoción privada se convirtió en un medio para resguardo y reproducción de capital (Baer, 2008; Del Río et al., 2014; Liborio, 2013), que continuó hasta la segunda década de los años 2000. Pero se supone que cada período adquiere características particulares que influyen en su análisis, y esta tesis intenta dar cuenta.

8. Unidad de análisis

La unidad de análisis es la vivienda colectiva organizada en conjuntos habitacionales con espacios de uso común, llamados *amenities*, con el perímetro de su parcela cerrado, por elementos como muros, rejas o similares, y que poseen control de ingreso. La selección de las unidades implicó los siguientes criterios:

- a) Representatividad: expresada en cuatro aspectos: (i) Tipología: vivienda colectiva con perímetro cerrado declaradas por la Ordenanza Municipal (N°8606: Urbanizaciones Residenciales Especiales URE), y aquellas no declaradas pero que poseen sus perímetros cerrados, (ii) Formas de organización: conjuntos en bloque, tiras y torres aisladas. (iii) Escala constructiva: se incluyen conjuntos que superen los

5.000 metros cuadrados (m²) cubiertos construidos. (iv) Tipo de gestión: se contempla gestión integral, es decir, que la empresa promotora gestiona todo el proceso productivo desde la gestación del proyecto, coordinación, comercialización, administración, construcción, financiación y post-venta³.

- b) Localización. Los conjuntos relevados se circunscriben dentro del ejido municipal de Córdoba, en sus áreas urbanas: central, peri-central, intermedia y periférica⁴.
- c) Temporalidad: se incluyen conjuntos que estén construidos, finalizados, habitados, proyectados, y en ejecución durante 2001- 2020. El recorte temporal elegido se justifica al reconocer el auge de la construcción de viviendas del mercado inmobiliario en el ámbito local y nacional post crisis económica social del 2001, y que sigue hasta 2020 con algunas especificidades a lo largo de estos casi 20 años.

9. Metodología

La metodología de investigación es cualitativa interpretativa con estudio de casos empíricos. En la primera parte se realizó una revisión bibliográfica para la elaboración del marco teórico y el encuadre epistemológico sobre la vivienda mercancía por la producción inmobiliaria privada. Se aborda teóricamente los componentes de esta noción: suelo urbano y espacio construido, combinado con un abordaje conceptual de las estrategias de los agentes intervinientes tanto en la producción como en el intercambio, y las diversas formas de circulación y consumo.

En la segunda parte se desarrolló una descripción del contexto socioeconómico y urbano en que se desarrolla la producción en Córdoba (2001-2020). Se analizó la relación de los factores macro y micro económicos con la evolución de la construcción privada y el mercado inmobiliario residencial; la dinámica demográfica de Córdoba en las últimas dos décadas para identificar su vinculación con el aumento de viviendas colectivas. Como el cuerpo normativo urbano, los planes y proyectos impulsados desde la gestión urbana local en relación a la producción. En estas dos partes se utilizó la técnica del análisis documental, tanto para el registro bibliográfico teórico conceptual como para el contextual.

En el estudio empírico se aplicó la técnica del cartografiado arquitectónico. Se relevaron las unidades de análisis según los criterios expuestos (en que componen la producción entre los años 2001 al 2020 según los criterios de elegibilidad, los cuales expresan una muestra de casos paradigmáticos. El relevamiento incluyó 56 emprendimientos, cada uno contó con información como: el año de ejecución y finalización del emprendimiento, cantidad de viviendas, empresas involucradas, superficie cubierta total, localización respecto a las áreas urbanas, capital económico invertido, precios de las unidades, tamaño y forma del lote, convenios urbanísticos celebrados, entre otros. Para el análisis se diferenciaron los

³Este tipo de ejecución provocó que las empresas sean denominadas desarrolladores urbanos o *developer's* (Capdevielle, 2014; Elguezabal, 2018; Szajnberg, 2010).

⁴La división de áreas es emanada fue tomada por el Plan Córdoba 2020 (2008).

emprendimientos a partir de la forma volumétrica en tiras, bloques y torres, resultante de la combinación de la normativa urbana y el diseño proyectual. Además, se analizaron tres variables y sus indicadores de la vivienda mercancía:

Variables	Suelo urbano	Espacio construido	Agentes
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> - Localización - Aspectos intrínsecos: superficie, forma del lote, infraestructura, frente, fondo, topografía, orientaciones - Normativa urbana - Valor de suelo urbano - Accesibilidad, transporte, y movilidad urbana 	<ul style="list-style-type: none"> - Programa arquitectónico - Tipo y tipología - Superficie construida - Número de unidades - Usos complementarios - Relación con el entorno - Resolución del perímetro - Segmentación por precio - Usos en planta baja y su relación con el espacio público 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas constructoras - Agencias inmobiliarias - Compradores, inversores, usuarios finales - Estado - Academia, Universidad

A partir de la producción cartografiada se identificaron áreas y ejes con mayor cantidad de inversión económica inmobiliaria y transformación urbana y tipológica para un análisis particular. Se trata de un fragmento del corredor Colón, hacia el noroeste de la ciudad de Córdoba, entre el Nudo Vial Tropezón y la Av. Domingo Zipoli. En este sector se localizan nueve emprendimientos con torres de perímetro cerrado. En este caso se profundiza en el análisis de los agentes y las estrategias desplegadas. Entendiendo que en las últimas décadas la exacerbación de la circulación de la vivienda mercancía instaló un cambio en el proceso productivo, que dio cuenta de nuevos agentes, roles y las prácticas desplegadas para acelerar la reproducción y retorno del capital invertido. Lo cual implicó la reestructuración del mercado inmobiliario provocando la fragmentación de la producción entre proyecto, construcción, gestión y comercialización, para englobarlo bajo una sola empresa capaz de fusionarse, expandirse o dividirse en relación a las características y escala del emprendimiento (Cuenya & Corral, 2011; De Mattos, 2008). Por lo tanto se analizan las estructuras organizativas con las empresas las estrategias desarrolladas en el corredor Colón.

Variables	Agentes	Estrategias
Indicadores	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas inmobiliarias involucradas - Caracterización del modelo de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de atributos de valorización económica - Recursos del marketing y mercadotecnia - Negociaciones y acuerdos público – privados - Financiarización - Estrategias arquitectónicas

Las fuentes provienen de sitios *web*'s de los negocios inmobiliarios y de construcción, como la Revista Punto a punto, Infonegocios, Reporte Inmobiliario, secciones especiales de los diarios La Nación Negocios, La Voz del Interior, Comercio y Justicia, La Nación y Clarín. Además de información digital provista por las empresas EDISUR, GAMA S.A., GNI, Grupo Dinosaurio, Taiana Propiedades, Eduardo Malbrán, Operadores Inmobiliarios, Maciel Bienes Raíces. El relevamiento de precios de viviendas (a estrenar) conto con información de avisos clasificados digitales de sitios como Properati, OLX Inmuebles; Goplacit, Zonaprop, y Mercado Libre inmuebles. También se utilizaron datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la Municipalidad de Córdoba y sus diversas reparticiones (Dirección de Planeamiento Urbano y la Dirección de Catastro), y otras organizaciones como la Cámara de Desarrollistas Urbanos de Córdoba CEDUC, la Cámara Argentina de la Construcción, y el Foro de Análisis Económico de la Construcción en Córdoba.

10. Estructura de la tesis

La tesis está dividida en tres partes y siete capítulos. En la primera parte se aborda el proyecto de investigación, el marco conceptual y contextual correspondientes a los capítulos 1, 2, 3, y 4. En la segunda parte se presenta el estudio empírico, expresado en los capítulos 5 y 6 respectivamente. En la tercera se presentan las conclusiones.

En el *capítulo 1: Sobre la investigación*, se presenta el tema, el problema, los objetivos, las hipótesis, y la metodología desarrollada.

En el *capítulo 2: La vivienda mercancía*, trata la primera parte del marco teórico conceptual. El capítulo tiene como objetivo enmarcar el objeto de estudio y el análisis de los componentes: suelo urbano, y espacio construido, explicando su funcionamiento en las diferentes etapas del proceso productivo, y la generación de sus rentas urbanas.

En el *capítulo 3: Agentes y estrategias*, es la segunda parte del marco teórico conceptual, se identifican los agentes y los roles en la producción de la vivienda mercancía. Se interpreta que su accionar tiene intereses y objetivos diferentes y en ciertos casos opuestos entre los agentes, por lo tanto, despliegan diversas acciones de coordinación y gestión en la producción, es decir estrategias. Se presenta un enfoque conceptual teórico para su estudio y se clasifican los elementos para su análisis.

En el *capítulo 4: El contexto social, económico y urbano, 2001-2020*, se caracteriza el marco contextual de la producción de viviendas de perímetro cerrado, entre 2001-2020. Se caracteriza el ámbito social y económico, a nivel nacional en relación a factores internacionales, y su efecto en la reproducción de capital en la construcción y los servicios inmobiliarios privados. En este marco se presenta la aparición de las nuevas tipologías residenciales y comerciales. Se describe la relación entre la evolución del parque habitacional y el crecimiento demográfico local en las últimas dos décadas, y se caracteriza el rol de la gestión urbana en la producción privada de viviendas colectivas.

En el capítulo 5: *La producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020*, presenta la producción identificando 56 conjuntos habitacionales, desde los cuales se analizan los indicadores como localización urbana, programa arquitectónico, segmentación, capital invertido, etc., que forman parte de las tres variables de análisis: suelo urbano, espacio construido, y agentes intervinientes

En el capítulo 6: *Los agentes y estrategias inmobiliarias en las torres de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020*, se caracteriza la vivienda colectiva en torres, una tipología con elevado aumento constructivo concentrado en noroeste de la ciudad, sobre un fragmento del corredor Colón. A partir de esta producción se identifican las empresas involucradas y las principales estrategias desplegadas.

Finalmente, en la tercera parte, se presenta el capítulo 7: *Conclusiones*, se corrobora la hipótesis planteada, y se presentan futuras líneas de investigación.

PRIMERA PARTE

Marco conceptual y contextual

Capítulo 2. La vivienda mercancía

2.1. Introducción

En las últimas dos décadas se observa un crecimiento superior al 40% en la producción de *viviendas colectivas* en Córdoba, respecto a 1990 (Foro de la Construcción Privada de Córdoba & Economic Trends S.A., 2016), dicha dinámica supone una profundización de la vivienda mercancía, y una transformación en su: producción, agentes, estrategias desplegadas, mercado y sus relaciones con lo urbano arquitectónico. El objetivo de este capítulo responde en parte al objetivo específico: conceptualizar la vivienda colectiva de perímetro cerrado, en relación con sus agentes, sus roles, y estrategias involucradas en su producción. En especial, se aborda la noción de la vivienda mercancía, desde las posturas teóricas de la vivienda como bien de uso y de cambio en el marco del sistema capitalista, como se convierte en una mercancía particular. Se profundiza sobre dos componentes de la noción: el suelo urbano y el espacio construido, junto con la teoría de rentas, desde el enfoque de Samuel Jaramillo.

Se proponen indicadores de análisis que sirven para el abordaje empírico. En el suelo urbano se selecciona: localización urbana, aspectos intrínsecos como el tamaño, superficie, forma del lote, normativa urbana, y accesibilidad a la movilidad. En el espacio construido se analiza el programa arquitectónico, relación con el entorno, capital promotor, distribución y lógica espacial, y segmentación por precio. Los indicadores son analizados en relación con sus agentes, sus roles y las estrategias que despliegan para la reproducción de capital en vivienda.

2.2. La vivienda mercancía: Conceptualización

La denominación vivienda mercancía responde a dos conceptos: la vivienda entendida como un espacio para el desarrollo del hábitat, y la mercancía como objeto factible de ser intercambiado en el mercado, responde a una necesidad y posee un valor de intercambio, llamado precio. Sin embargo, la vivienda no se comporta como cualquier otra mercancía. Esto se debe a las características del modo de producción capitalista, las relaciones de producción e intercambio de las mismas, las formas de valor, el capital, las formas de intercambio y las ganancias, desarrolladas desde los enfoques de Marx, y de Smith.

En el modo de producción capitalista la mayoría de los objetos producidos por el trabajo humano adquieren un doble valor. El valor de uso que satisface una necesidad individual, social, colectiva y que justifica su producción, esta primera condición genera su intercambio mercantil que fija un precio y lo convierte en un valor de cambio (Topalov, 1979). En este marco cualquier vivienda se convierte en objeto de valor de uso y de cambio. Por un lado responde a la necesidad de resguardo, cobijo, de reproducción familiar, individual, etc., y por otro de intercambio (Pradilla Cobos, 1987). La profundización de la división social del trabajo, las formas acceso a la vivienda, y la mercantilización la convierten entonces en un objeto mercantil, signado por la especulación del capital reproductor (Harvey, 2014; Pradilla Cobos, 1987). Lo cual aleja su sentido social como una unidad de hábitat y configurador de servicios habitacionales (Yujnovsky, 1984). Lo que le vale la designación de vivienda mercancía.

Pradilla Cobos, (1987), distingue este concepto en dos categorías: vivienda mercancía real, aquella construida para su intercambio y consumo por ciertos grupos sociales, es decir como objeto de cambio. Harvey, (2014), agrega que el valor de cambio de la vivienda queda definido por los costos de la construcción (trabajo, materias primas), y otros costos como el beneficio o ganancias del constructor, el inversor o propietario del capital, o el promotor quien lleva adelante el proceso, y por el costo del suelo urbano. En esta vivienda la producción tiene como *“objetivo obtener valores de cambio, no de uso”* (2014:33). La segunda es la vivienda mercancía virtual, aquella que es construida con objeto de uso, donde los agentes y actores que la producen pueden aportar la fuerza de trabajo, los medios de construcción, comprar el suelo urbano, o conseguirlo. Una vez terminado el proceso constructivo haciendo uso de la misma adquiere la virtualidad de convertirse en un objeto para el cambio, porque interviene la fuerza de trabajo, materia primas, y sobre todo las relaciones mercantiles del sistema capitalista (Pradilla Cobos, 1987).

En este sentido, la tesis indaga la vivienda mercancía real (Pradilla Cobos, 1987), de producción capitalista (Jaramillo, 1980), promocional privada, o promoción inmobiliaria privada (Pradilla Cobos, 2018; Schteingart, 1989). Se trata de agentes privados, constituidos en empresas que buscan la reproducción del capital con vivienda mercancía que actúan en el marco de la gobernanza pro empresarial (Harvey, 1989), que facilita y promueve la inversión privada en lo urbano. Así el Estado, es quien participa en la gestión del valor de

cambio y de uso (Harvey, 2014), quien a través de sus políticas profundiza o disminuye la mercantilización (Pérez, 2014), expresada en las formas de consumo y consumidores que acceden (o no), sea venta, compra, alquiler u otra,

Este marco explica como las formas de producción, el intercambio comercial y las formas de acceso convierten a la vivienda en una mercancía particular. En principio por su soporte: el suelo urbano, finito, irreproducible, y de localización fija. Por lo tanto su comercialización se ve atravesada por la especulación económica de las rentas que se obtendrán en relación a lo que se pueda hacer en él (Jaramillo, 2009). En la mayoría de los casos se trata de espacio construido, como viviendas, comercios, oficinas, y demás espacios para la reproducción de la vida social, caracterizado por su durabilidad, la fuerza de trabajo, y las materias primas que implica (Harvey, 2014; Jaramillo, 2009).

Por lo tanto un abordaje de la vivienda mercancía implica caracterizar y explicar el funcionamiento y comportamiento del mercado de suelo y del espacio construido, y la generación de plusvalía de lo construido (Schteingart, 1989), como de la renta del suelo urbano (Jaramillo, 2009).

Abramo (2012), afirma que el mercado de suelo como el de inmuebles son elementos centrales en el proceso de acumulación de capital en lo urbano, como así también la construcción de las relaciones sociales, políticas y económicas que articulan los macro, micro poderes, junto con los intereses individuales, colectivos y de clase que intervienen sobre la vivienda.

Ante lo expuesto el abordaje de la vivienda mercancía requiere comprender tres elementos teóricos: el mercado de suelo, el mercado del espacio construido (o inmobiliario), y las prácticas de los agentes productores. Para ello esta investigación echa mano del estudio de Samuel Jaramillo en la Teoría de Renta de Suelo (2009), con aportes de clásicos de autores como Topalov, Lieptiez, Smolka, Harvey, entre otros. En tanto para el espacio construido se describe sus características, y el funcionamiento desde la economía y sociología urbana del mercado, y de las prácticas de los agentes productores y consumidores. Como afirma Martha Schteingart, (1989, 2012), ante los diversos estudios y enfoques de la producción capitalista sobre todo en el funcionamiento del mercado y la definición de los precios, y ante la diversidad de criterios, e incluso el agotamiento de teorías centrales como las de Marx y Smith, es recomendable explicar el accionar de los agentes que intervienen, como lo propusieron por entonces Lipietz y Topalov.

2.3. Elementos teóricos de la vivienda mercancía



Fig. 2. Elaboración propia en base a literatura, 2022. [Cuadro conceptual para el abordaje de la vivienda mercancía con enfoque en el suelo urbano, espacio construido, agentes y estrategias].

2.3.1. El suelo urbano

Jaramillo, (2009), afirma que el hecho de que la tierra rural y urbana tenga un precio resulta en una paradoja para la economía clásica, dado que es un bien de la naturaleza, y se supone que no requiere de los esfuerzos de la sociedad para su producción al estar presente en todos lados. Sin embargo en la sociedad capitalista es intercambiada como una mercancía con un precio que se construye a través del mecanismo de capitalización de la renta, perteneciente a la Teoría de la Renta (Jaramillo, 2009).

La renta del suelo urbano, es la ganancia extraordinaria localizada que recibe el propietario del suelo como contraparte al derecho de hacer uso o disposición del mismo para un fin. Si la finalidad es generar un proceso constructivo capitalista, y el capital de promoción es independiente de la propiedad, aparece la renta capitalista porque existe un proceso de valorización del capital, donde una parte de las condiciones no se pueden reproducir y es monopolizable dada la naturaleza del suelo (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979).

La propiedad privada de la tierra, es una forma de capitalización de su propietario quien cobra una renta por arrendar su capital, que es el suelo, y que un agente capitalista

está dispuesto a pagar por ello. De manera que aparecen intereses contrapuestos, el propietario intentará maximizar su renta y por el contrario el capitalista procurará lo contrario. Tales intereses también se asocian a las condiciones de las tierras, no todas son iguales, y por ende generan intereses y rentas diferentes (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979). Ello afecta tanto la oferta, la demanda y el stock del mismo, lo cual impacta en la formación de su precio, generando sobreprecios y ganancias extraordinarias en disputa (Jaramillo, 2009).

La disputa está vinculada a la localización y al uso de actividades que puede alojar en relación a la configuración de la ciudad y su normativa. En este aspecto Jaramillo, (2009) afirma que en las sociedades capitalistas las actividades tienden a ser ejecutadas de manera privilegiada, de una manera ventajosa o más eficiente sobre otras, por ende tiende a capitalizar mayores ganancias y generar una segregación socio espacial dependiente de la localización. La cual se articula (articulación primaria) con la construcción que se haga en el mismo (sea de uso residencial, comercial, industrial⁵, o de servicios). Lo que indefectiblemente le agrega valorización económica, dado que el suelo no posee valor en sí mismo, se produce una disputa de la renta entre el propietario, los agentes inmobiliarios, y la demanda final, que fija un precio que están dispuestos a pagar, lo que genera un desequilibrio en su mercado (Topalov, 1974; Jaramillo, 2009).

En este aspecto el análisis de la localización en relación a la estructura urbana resulta un aspecto clave. Porque puede constituirse en un condicionamiento en las prácticas, en las estrategias de apropiación y uso del espacio urbano por parte de los diferentes grupos sociales (Duhau & Giglia, 2008) que se expresan en las formas de accesibilidad a la ciudad, sus equipamientos, servicios e infraestructuras. Di Virgilio & Perelman, (2014) agregan que la estructura urbana influye en la distribución de oportunidades de acceso a: (1) las características del segmento del mercado de tierras y el tipo hábitat en el que los diferentes grupos sociales desarrollan su vida cotidiana; (2) las condiciones de su localización asociadas a formas diferenciales de acceso al suelo, a los servicios, a los equipamientos urbanos, a los lugares de trabajo, etc., y (3) a los flujos, las circulaciones e interacciones que propone a través de las características, calidad y condiciones de acceso a los espacios públicos, al equipamiento social, a los servicios sociales básicos (salud y educación) y al sistema de transporte urbano. Abramo, (2011) afirma que el accionar de los agentes productores de suelo urbano impactan en la estructura de precios, a partir de las transformaciones del espacio, que impactan en la estructura urbana, de precios, y viceversa.

⁵ Jaramillo (2009), agrega que suceden diversos mecanismos de valorización, distribución de rentas y consumo en relación al uso.

2.3.2. El espacio construido y su mercado

Desde una visión económica clásica el mercado es un espacio donde se intercambian mercancías de procesos productivos específicos (relaciones sociales y fuerzas productivas) intercambiables por un precio determinado, expresado en dinero, donde la oferta y la demanda, y las relaciones de producción regulan el equilibrio del mismo (Fligstein y Dauter, 2007). Pero en el espacio construido habitacional esto no sucede así por la naturaleza del suelo urbano finito, irreproducible, monopólico y único (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979, 1984). De manera que la demanda de suelo urbano esta mediada por el uso u actividad que se puede hacer en él, su localización y las ganancias que se pueden extraer de la construcción y del suelo. Donde la demanda pueden ser usuarios finales con diversas capacidades de pago que persiguen el bien de uso, sino también por agentes de promoción inmobiliaria quienes disputan el suelo urbano actuando como intermediarios entre los propietarios y los usuarios con consecuencias en el precio final (Baer, 2008; Del Río, Langard, & Relli Ugartamendía, 2014).

El precio a la vez queda definido por las formas de circulación de la vivienda, sea por : capital de préstamo, y capital rentista, es decir el alquiler y la compra (Raspall, 2014). El cual esta está sujeto por los atributos propios del proceso, como la durabilidad, la elevada rotación del capital, el alto costo, y el largo periodo de producción y recupero (Smolka, 1994), lo cual convierten a la vivienda en un bien costoso en dado el atraso del sector, y que el valor de la misma este en muchos casos desajustada de los salarios de la población (Topalov, 1979).

Por lo tanto, Smolka, (1994) recomienda considerar al mercado de viviendas como atomizado en relación a su tamaño, con una diversa variedad de agentes, y factores intervinientes, no estructurado en comparación con otras actividades capitalistas, con diversas formas de consumo, y demandas. Los cuales se ven atravesados por patrones segregativos y diferenciales, a partir de sus localizaciones, lo que expresa no solo un mercado, sino varios mercados o sub mercados, que funcionan de manera autónoma y a veces contradictoria, que fijan diferentes valorizaciones expresadas en rangos de precios. Estos mercados, no solo dependen de su poder adquisitivo, sino también de sus prácticas espaciales de uso que desarrollan en la ciudad, las cuales se conforman con modos de vida particular (Topalov, 1984).

2.3.3. Rentas de suelo urbano y espacio construido

Tanto Topalov (1974) como Jaramillo, (2009) concluyen que el espacio construido se convierte en un medio de acumulación de capital. Por tal en una mercancía con un precio que tiende a incrementarse con el tiempo, en relación a otras mercancías. Ello sucede por algunos factores: el atraso tecnológico del sector de la construcción, el capital variable en el sector, al acceso a suelo urbano, los precios de mercado en relación al comportamiento de la oferta y demanda, y a la localización en la ciudad. Los mismos determinaran precios y rentas diferenciales ante las mismas inversiones y en lotes de similares características.

En este sentido Jaramillo (2009), explica cómo se generan las diferentes rentas tanto sobre el suelo como el espacio construido. El autor divide las rentas en dos:

- I. Rentas primarias: están vinculadas a la producción del espacio construido
 - I. I. Rentas Diferencial Tipo 1 (RDT1): es aquella en relación a la capacidad de constructibilidad, y a las condiciones del suelo que influyen en la facilidad (o no) de la construcción, e impactan en los costos y por ende en las ganancias.
 - I. I. Rentas Diferencial Tipo 2 (RDT2): esta renta se comprende como un desprendimiento de la anterior, y es la expresión de los factores que le dan mayor intensidad de construcción y por ende de ganancias
 - I.II. Renta Absoluta (RA): es aquella que posee cualquier suelo, a partir de su carácter urbano, sobre las cuales se pueden sumar la RDT1 y/o RDT2
- II. Rentas secundarias: son aquellas que están vinculadas a la circulación y consumo de las actividades urbanas, las cuales se capitalización en el espacio construido. Pueden ser de tipo:
 - I. Rentas diferenciales de comercio: remite a rentas obtenidas por el capital comercial en relación a la localización urbana donde se presenta un mayor consumo y por ende rotación de capital, respecto a otras localizaciones.
 - II. Renta de monopolio de segregación: es un tipo de renta asociada a la diferenciación socio espacial de las ciudades capitalistas, donde algunos grupos sociales están dispuestos a pagar un sobreprecio por ciertas localizaciones, de manera que se explicita una forma de exclusión. En el caso de la vivienda se asocia este sobreprecio a los imaginarios sociales diferenciales de cada grupo social y a las dinámicas del mercado inmobiliario.
 - III. Renta diferencial de vivienda: emerge a partir de la localización de la vivienda en relación a las áreas urbanas centrales, donde la distancia al centro, y su impacto en los traslados a las actividades como vivienda y trabajo impactan en el precio, y quienes deseen habitar cerca de la centralidad están dispuestos a pagar mayores precios a los propietarios y/o promotores
 - IV. Rentas industriales: las rentas de este ámbito se asocian con localizaciones aptas para estas actividades, comúnmente son periféricas y/o residuales, comúnmente están habilitadas por el Estado y es quien puede promover una generación de esta renta.

Martha Schteingart, (2012), afirma que las categorías de rentas empleadas por Jaramillo se acercan a las desarrolladas por Topalov en su trabajo de la Urbanización Capitalista (1979)⁶, a la vez que se diferencian por la profundización en el funcionamiento contemporáneo, dejando en claro que un terreno urbano puede soportar diferentes tipos de rentas e incluso combinar algunas o todas en un mismo suelo. En la combinación de todas es lo que el autor denomina renta total del terreno, la cual que sirve de base para la

⁶ Topalov, desarrolla siguiendo a las de Marx, la renta absoluta, la de monopolio y la diferencial. Para profundizar ver La urbanización Capitalista, Topalov (1979).

determinación de los precios del suelo urbano, que puede incluir procesos de especulación inmobiliaria y disputa entre los agentes capitalistas que repercuten en las fluctuaciones del mercado de suelo y del espacio construido (Jaramillo, 2021; Topalov, 1984).

“la dinámica del mercado del suelo es el resultado de esta competencia entre los capitalistas por el acceso a las ubicaciones favorables y frente a los propietarios del suelo por conservar la mayor parte posible del beneficio” (Topalov, 1984: 249)

La comprensión de las rentas de suelo urbano permite identificar los mecanismos del capital para la generación de sobre ganancias sobre el espacio construido. Los cuales refieren a las prácticas de los agentes intervinientes y la búsqueda de generar las mayores posibilidades de acumulación o reproducción de capital.

En las últimas décadas estas formas de acumulación se han visto exacerbadas y complejizadas sobre lo urbano, en algunos casos bajo el discurso de la transformación urbana (Castells, 1974), y sus diversas expresiones como renovación, rehabilitación, expansión, densificación, y/o compactación (Burton, 2000; Ciccolella, 1999; Contreras Nossa, 2007; Janoschka, 2002), donde la promoción privada tiene un rol clave, junto con el Estado quien habilita estas operaciones en el marco de una gestión del tipo pro empresarial (Harvey, 1989). Este escenario Beatriz Cuenya, (2016), afirma que se activan las rentas de monopolio de segregación, debido a que los inmobiliarios invierten en ciertos sectores en los cuales se puedan activar y maximizar las sobre ganancias, bajo la creación de áreas exclusivas o diferenciales, que provocan un alza en los precios de suelo y la aparición de diversas formas de especulación y segregación del mercado de viviendas (Jaramillo, 2021).

2.4. Elementos de análisis de la vivienda mercancía

A partir del marco conceptual se distinguen dos elementos para el análisis de la vivienda mercancía en esta tesis: el suelo urbano y el espacio construido, los cuales se interrelacionan con las estrategias de agentes intervinientes (Cap.3). Estos elementos sirven para el análisis empírico (Cap. 5), detallado en la Fig. 3.

El suelo urbano de localización única, finito, e irreproducible, por lo tanto cada uno presenta diferentes características que lo definen, y su factibilidad para ocuparse con vivienda mercancía. Las localizaciones y formas de distribución de esta producción requieren comprender el rol de los aspectos intrínsecos y extrínsecos del suelo urbano. Los primeros quedan definidos por su localización, dimensiones, tamaño, forma, orientación, topografía, límites, relaciones frente – fondo, superficie, etc., se trata de características constituyentes. A partir de estas características el suelo adquiere rentas absolutas, las cuales pueden acrecentar con otro tipo de rentas (diferenciales Tipo 1 – tipo 2, etc.) (Jaramillo, 2009). En tanto los segundos son atributos externos de cualificación o caracterización, entre ellos la localización, normativa urbana (define tipos de uso, intensidades edificatorias, de ocupación,

fraccionamientos, etc.), infraestructuras y servicios (viales, cloacas, agua, etc.), accesibilidad a centralidades y movilidad, entre otros, que mejoren las prestaciones del suelo.

En tanto el espacio construido, se constituye como el principal generador de rentas, sean primarias del tipo 1 y 2, y diferenciales de vivienda (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979, 1984). El análisis de este mercado desde la oferta para expresar la diferenciación de la oferta y la demanda el accionar de los promotores inmobiliarios para la valorización de las rentas. A partir de cuatro aspectos: 1) programa arquitectónico, 2) relación con el entorno (integración – segregación), 3) distribución y concentración espacial del capital promotor, y 4) segmentación por precio.

Encinas & Aguirre, (2017) y Ariztía, (2014), dan cuenta como el diseño arquitectónico se convierte en una variable para ofrecer atributos para la demanda y que se conviertan en decisores de compra, sea por condiciones funcionales, culturales, de pertenencia o significación social. En este sentido, una misma tipología arquitectónica puede incrementar su precio y rentas a sus productores en relación al programa arquitectónico como expresión de singularización. A ello se agrega las decisiones de los promotores y los proyectistas sobre las relaciones de inserción con el sector. En el caso de urbanizaciones cerradas se identifica la integración con los diferentes elementos del conjunto habitacional, hacia adentro, y segregándose en lo físico con lo circundante (Liborio, 2013). A partir de estas prácticas los promotores inmobiliarios son capaces de dinamizar, homogenizar y dispersar el mercado (Fligstein & Calder, 2015; Encinas et al., 2016), con la creación de tendencias de concentración de localización sea de vivienda o de otras actividades. Lo cual en definitiva se expresa en los precios finales de inmuebles que segregan la oferta y demanda.

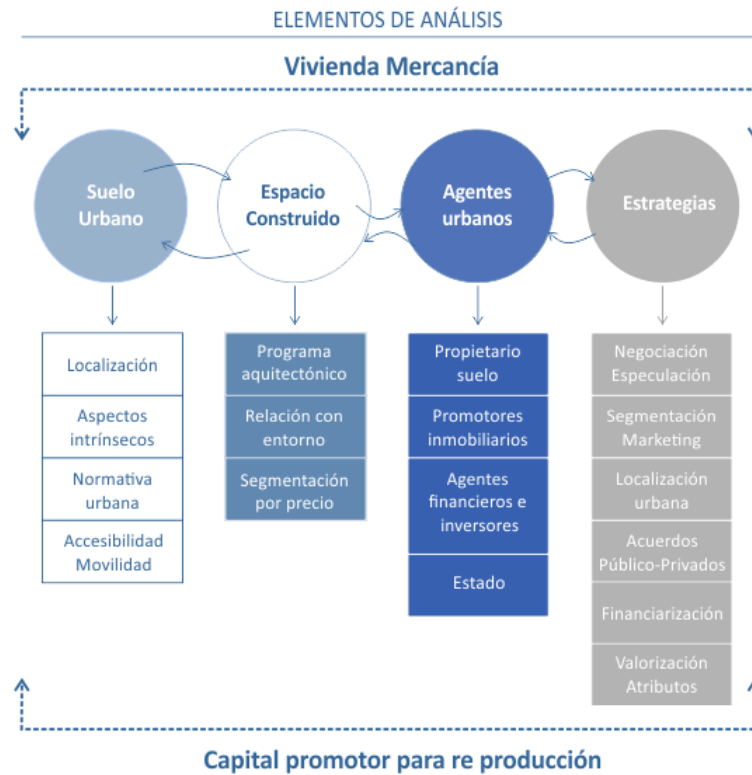


Fig. 3. Elaboración propia en base a literatura, 2022. [*Elementos de análisis de la vivienda mercancía con enfoque en el suelo urbano, espacio construido, agentes y estrategias*].

2.5. Conclusiones

El objetivo de este capítulo fue conceptualizar la vivienda colectiva de perímetro cerrado, en relación con sus agentes, sus roles, y estrategias involucradas en su producción. Para ello se abordó la noción de vivienda mercancía de los estudios urbanos con vertientes de la sociología y la economía

La vivienda inserta en la sociedad contemporánea capitalista se convierte en una mercancía particular, dada por el proceso productivo, de circulación y consumo de dos de sus componentes: el suelo urbano y el espacio construido. La característica de que el suelo urbano sea finito, irreproducible, de localización fija y en relación con lo se puede construir (o no) en el generan un mercado imperfecto (desde una visión clásica de la economía). Es decir, su precio no se trata por el proceso productivo y el equilibrio entre la oferta y la demanda, sino por el comportamiento de las rentas primarias, secundarias, y diferenciales, en el marco del sistema capitalista, el cual se exagera con el neoliberalismo urbano producto de la reestructuración económica global.

La producción de viviendas por promoción inmobiliaria profundiza la circulación de la vivienda como bien de cambio, comportándose como una mercancía particular. Lo cual genera cambios en su producción, como en las formas de circulación y consumo, sea para uso final (que se convierte en mercancía posteriormente), alquiler o resguardo de capital, en

todos los casos distorsiona aún más el comportamiento y funcionamiento de los mercados. Por tratarse de un bien “costoso”, de larga ejecución y de un sector productivo atrasado, genera que en muchos casos que su acceso este desajustado en los salarios de la población.

Un posible abordaje de análisis de la vivienda colectiva de perímetro cerrado, entendida como vivienda mercancía, requiere examinar los indicadores del suelo urbano y espacio construido que modifican las rentas. En el suelo urbano son: localización urbana, aspectos intrínsecos como el tamaño, superficie, forma, etc., normativa urbana, y accesibilidad a movilidad. En el espacio construido: el programa arquitectónico, la relación con el entorno, el capital promotor distribución y lógica espacial, y la segmentación por precio. El análisis de los mismos puede expresar los patrones segregativos y diferenciales de la vivienda mercancía que fijan diferentes valorizaciones expresadas en rangos de precios, como también de prácticas sociales, espaciales, culturales y simbólicas que se conforman en modos de vida particular en la sociedad.

Capítulo 3. Agentes y estrategias

3.1. Introducción

La producción de vivienda mercancía como se mencionó genera ganancias que son divididas entre los agentes que intervienen en el proceso. Los mismos poseen diversos roles, e intereses, por lo tanto despliegan diferentes prácticas para su cumplimiento. Las prácticas entendidas como estrategias productivas y de comercialización expresan las lógicas que subyacen para la ganancia del capital, las relaciones de poder y disputa entre ellos, como su accionar interviene en el mercado de suelo y espacio construido (vivienda). Así este capítulo termina por cumplir el objetivo específico que permite conceptualizar la vivienda colectiva de perímetro cerrado, en relación con sus agentes, sus roles, y estrategias involucradas en su producción.

En las últimas décadas en el marco de reestructuración económica global dominada por la financiarización de la economía, el dominio de las tecnologías de la información y comunicación, la transformación del Estado hacia la promoción y facilitación de la inversión privada, aparecen nuevos agentes como los financieros, y estrategias que apuntan a la comercialización por segregación que modifican el mercado en general. Por lo tanto, la identificación de los agentes y sus prácticas resulta un interesante enfoque para examinar el funcionamiento del suelo urbano y el espacio construido, expresado en las rentas urbanas y sus precios. Si bien en el ámbito disciplinar y local, el enfoque de los agentes es reducido en su exploración e incipiente, expresa las lógicas “invisibles” del fenómeno: la vivienda mercancía. Para dar cuenta del enfoque se revisa literatura sobre la sociología de los mercados, y economía urbana actual, como perspectivas de autores clásicos como Lefebvre, Topalov, Lieptiz, entre otros.

Se identifican los agentes productores y sus roles: propietario de suelo, promotores inmobiliarios, los agentes financieros e inversores, y el Estado. En cuanto a las estrategias, a partir de la literatura se describen las que operan en la producción y comercialización del suelo urbano y espacio construido: especulación y negociación en la compra de suelo, creación de atributos de valorización económica, criterios en la definición de localización urbana, negociaciones y acuerdos público-privados, formas de financiarización, y la arquitectura como recurso para la valorización y reproducción del capital.

3.2. Agentes de la producción de vivienda mercancía

En el proceso productivo y de comercialización de la vivienda por promoción privada, intervienen distintos agentes con roles y funciones específicas en cada etapa del proceso. En la figura

Fig. 4, se observa los cinco principales agentes intervinientes (Jaramillo, 2013; 1980; Schteingart, 1989; Topalov, 1979). Los mismos actúan como intermediarios entre el capital de reproducción y las ganancias dependientes del rol, tareas y responsabilidades, donde la mercancía vivienda es el intercambio entre los consumidores.

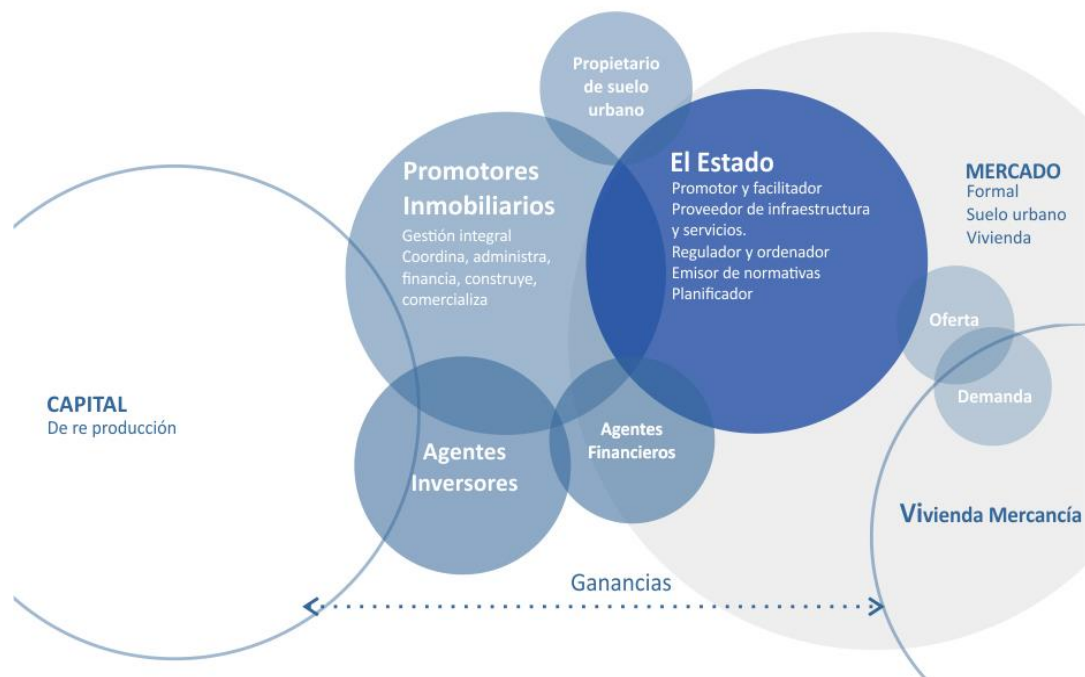


Fig. 4. Elaboración propia. 2021. [Principales agentes urbanos intervinientes en la producción de vivienda mercancía]. Fuentes: Jaramillo, (2013; 1980); Schteingart, (1989); Topalov, (1979).

- El propietario del suelo, es quien tiene la propiedad del capital (suelo) para construir cierta capacidad edilicia y uso urbano
- El promotor inmobiliario, es quien promueve la gestión y coordinación, integral del desarrollo inmobiliario, administración, financiación, construcción y comercialización, del emprendimiento
- Agente inversor, quien aporta el capital económico para ejecutar la promoción, y participar en las ganancias
- Agentes financieros, aportan capital económico por medio de préstamos a través de diferentes instrumentos financieros (fondos de inversión, compañías de seguro, fondos mutuos, etc.) desde bancos, empresas financieras, etc.
- El Estado, en sus diferentes niveles, e instituciones, quien actúa como regulador y ordenador de la producción, a través de la provisión de infraestructuras, servicios,

espacio público, modificación de la normativa urbana (usos del suelo, localizaciones, intensidades edificatorias, etc.).

Todos ellos poseen roles específicos en cada etapa del proceso productivo, pueden incluso estar presentes o ausentes, y tal inserción depende de la formalización y estructura del negocio productivo (Jaramillo, 1980; Schteingart, 1989). Perreault (en De Mattos, 2008), agrega que en las últimas décadas las transformaciones más importantes del negocio de viviendas estuvieron ligadas al masivo arribo de inversores institucionales provenientes de bancos y empresas que cotizan en bolsa. A través de novedosos instrumentos de fondeo para generar un mercado con mayor liquidez y menos variación de ciclos, lo que permitió el aumento de inversiones transnacionales alrededor del mundo, y un cambio en la estructura del mercado inmobiliario. Así las empresas lograron fusionarse o dividirse, expandirse o contraerse, dependiendo de la etapa de producción y del tipo de emprendimiento (Cuenya & Corral, 2011; De Mattos, 2008), dando lugar a fusiones de empresas locales e internacionales, como también unificando y modificando la gestión productiva en vertical u horizontal.

3.2.1. El propietario del suelo

Según Christian Topalov (1979, 1984), el propietario del suelo que busca la reproducción de capital es un propietario capitalista. Es quien posee el soporte para la valorización de un capital. De esta forma la propiedad privada de un terreno o inmueble es la forma concreta de un valor abstracto, capital expresado en valor económico a partir de lo que se produzca en él. El propietario será quien decida vender o no su propiedad, según la consideración que haga sobre la posible rentabilidad alternativa del mismo, si es mayor o menor que la rentabilidad que le procurará dicha propiedad. Tal evaluación estará directamente vinculada con aquello que puede o no hacerse en ese suelo, y en parte dependerá de la capacidad edilicia, el uso admitido, localización urbana y aspectos intrínsecos al suelo, como dimensiones, condiciones topográficas, etc. Por lo tanto la valoración estará sujeta a condicionamientos externos que repercuten en el mercado como el *stock* de tierra (oferta), cantidad de demanda, dinámicas del mercado y normativas institucionales, entre otras (Jaramillo, 2009; Topalov, 1984). Elementos son los que van a determinar el precio del suelo, y si el agente inmobiliario está dispuesto a pagarlo. En esta etapa, el dueño del suelo es el primero en capturar la *plusvalía* del proceso productivo.

3.2.2. El promotor inmobiliario: Las empresas “desarrollistas”

En lo que respecta a los promotores inmobiliarios, se trata de los agentes que promueven el negocio a través de recursos que poseen como la capacidad de gestión, coordinación y estructura económica para el desarrollo de los proyectos (Jaramillo, 2009). Comúnmente se conforman en empresas privadas inmobiliarias (desarrollistas) que construyen grandes superficies y unidades de viviendas. Es relevante la transformación en la producción inmobiliaria en Estado Unidos a partir de los '70 y durante los '80, que refieren el ingreso de capitales financieros y bancarizados producto de la financiarización económica

global. Sumado a un contexto de inflación económica (en EEUU), la des-regulación del mercado, y el dominio de las tecnologías de información, el *real estate* se convirtió en una herramienta la reproducción de capital, donde las empresas pasaron a encargarse de todo el proceso, desde la compra de tierra, la financiación y la comercialización con el objetivo sofisticar el negocio, aumentar la rentabilidad evitando atrasos, y disminuyendo la división de la ganancia entre agentes (Horton, 1987; Rafferty Brady, 1988). Con este rol los promotores empezaron a ser llamados *developers* (desarrolladores).

En Argentina este modelo se despliega en los '90 principalmente en Buenos Aires. Las empresas inmobiliarias y constructoras empezaron a fusionarse para convertirse en *developers* urbanos de vivienda mercancía. Cuenya & Corral, (2011) afirma que son quienes detectan la oportunidad comercial, estructuran el negocio, lo financian; con capitales de inversión o propios; construyen, comercializan e incluso ofrecen asistencia post venta. Se ocupan de la producción circulación, y consumo (Elguezabal, 2018; Szajnberg, 2010). El objetivo es maximizar las ganancias en el proceso productivo y capitalizar las rentas urbanas de sus emprendimientos, para ello es necesario conjugar algunos aspectos componentes de la ganancia que influyen en la rotación y reproducción de capital. Topalov (1979), afirma que la formación de ganancia del promotor depende de:

- I) monto de ganancia (ganancia bruta o beneficio, costos de construcción, precio del suelo, gastos financieros y operativos);
- II) monto de capitales comprometidos
- III) la velocidad de rotación en el ciclo (periodos de tiempo)

En estas variables resulta clave el tiempo del ciclo, la evolución contable y las necesidades financieras a cubrir. Particularmente porque el proceso de circulación del bien inmueble es extenso, y su precio elevado respecto a otras mercancías (Jaramillo, 2013). En este caso, el promotor despliega determinadas estrategias para proveer los recursos económicos, administrativos y financieros que aseguren la continuidad del ciclo (Topalov, 1979).

Fligstein & Calder, (2015), desde una visión sociológica económica agregan que estos agentes no solo poseen capital económico, también capital social, empleados en las relaciones con demás agentes y actores para sus intereses y beneficios del negocio.

3.2.3. Los agentes financieros e inversores

El agente financiero e inversor es quien aporta capital económico y financiero para la promoción inmobiliaria. El inversor lo hace en contraprestación de una rentabilidad, ganancia de dinero o capital, por ejemplo, bienes inmuebles o incluso bajo otras formas de pago. Contreras Nossa (2007), afirma que cuanto más rápido ingresen estos agentes al proceso productivo, mayor es la posibilidad de adquirir ganancias, porque estarán financiando la producción durante una mayor cantidad de tiempo. Por supuesto, la participación de estos agentes implica intereses financieros, que impactaran en el precio final

de la vivienda, motivo por el cual el promotor admite la participación de este agente sólo cuando no posee capital para sostener el proceso. (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979).

La diferencia entre agente inversor y el financiero, radica en que el primero aporta capital de diversas formas (líquido, o a través de distintos medios como bienes inmuebles, etc.); en cambio el financiero brinda capital económico a través de medios o sistemas de préstamos hipotecarios, urbanísticos, empresariales, por medio de sistema bancarios o financieras privadas (Contreras Nossa, 2007, Jaramillo, 2009). Estos agentes aparecen en el marco de la transformación económica global y del *real estate*, junto con diversas formas de financiamiento, tanto para los promotores como para los usuarios finales de las viviendas (Contreras Nossa, 2007; Topalov, 1979). Algunas operadas desde agentes del sistema bancario, financieras, o incluso agentes mixtos entre el Estado y privados, expresiones de la financiarización inmobiliaria.

En algunos casos como México, Brasil y Chile (Socoloff, 2019) ; este fenómeno ha desplegado diversos mecanismos de capitalización individual por instrumentos financieros (fondos de pensión, fondos de inversión, acciones de deuda, de seguros, fondos mutuos, etc.,) de capitales nacionales e internacionales (De Mattos, 2016). Bajo este modelo, los agentes financieros e inmobiliarios han conseguido movilizar la economía junto con la reproducción de capital, a la vez han creado efectos económicos como las crisis inmobiliarias de las hipotecas *sub prime* en Estados Unidos en 2008, o la burbuja inmobiliaria en España (Rolnik, 2019)

3.2.4. El Estado

El Estado, a través de sus diversos niveles de gobierno e injerencias⁷ ejercen un doble rol sobre el desarrollo urbano. Por un lado I) ordenador, regulador y controlador, tanto de la producción urbana como de la generación de normativas de regulación y control, II) promotor y proveedor de los recursos para el desarrollo urbano y social, a través de infraestructura, servicios, espacios públicos, transporte. (Jaramillo, 2009; Pradilla Cobos, 2018; Schteingart, 1989). De manera que su rol permite decidir los niveles y características del desarrollo en ciertas localizaciones de la ciudad. Su rol en ciertos casos redundante en un desarrollo desigual de áreas.

En las últimas décadas producto de la reestructuración económica global, se ha establecido un modelo de gobernanza corporativa o pro empresarial (De Mattos, 2007b, 2008; Harvey, 2005b). El Estado despliega mecanismos subsidiarios para las inversiones económicas privadas. Adecúa operaciones por medio de recursos jurídicos, administrativos, y urbanos para su desarrollo, como las alianzas público – privado (Contreras Nossa, 2007), los cuales en ciertos casos no consiguen el bien colectivo sobre lo urbano, por el contrario, logran maximizar recursos económicos privados. En este punto, el Estado ejerce un poder

⁷ En Argentina los niveles de gobierno están divididos por jurisdicciones geográficas: nivel nacional, provincial, y municipal.

institucional y ordenador en la ciudad, a través de sus diversas normativas, códigos, planes, proyectos e infraestructura pública.

3.3. Estrategias

3.3.1. Antecedentes y estado del arte

Al hablar de las estrategias implementadas por los agentes intervinientes en la producción de vivienda mercancía, se hace referencia a las prácticas de articulación y coordinación para su producción, circulación e intercambio. Las mismas poseen lógicas e intereses diversos, y son de distinto orden (Scheingart, 1989). Así la ciudad y la producción de viviendas se convierte en un espacio de conflictos y disputa de intereses divergentes (Lefebvre, 1974), en función de las prácticas.

David Harvey (1989) afirma que las estrategias de los promotores urbanos están enmarcadas en la gobernanza empresarial o empresarismo urbano, como una nueva forma de regulación política y social que emerge durante los años '70. En el contexto de una nueva estructuración económica y política, donde el Estado tiene un rol activo en la promoción del desarrollo urbano, y si bien este modelo es global, adquiere particularidades en los contextos locales.

Los primeros estudios sobre las estrategias provienen de sociólogos como Lefebvre, Topalov, y Lipietz, bajo la escuela de la producción social del espacio de los años '70, de línea neo estructuralista marxista. A través de diferentes nociones (La producción social del espacio de Lefebvre; La Urbanización Capitalista de Topalov, y la división social del espacio urbano y el precio del suelo de Lipietz) ocupadas en comprender la ciudad como un proceso de producción social, material y simbólica (Lefebvre, 1974; Topalov, 1979). En esta línea, David Harvey (1985 y 1989), retoma tales brindando un enfoque socio territorial del desarrollo urbano capitalista neoliberal. Entre las conclusiones de estos autores, comprenden a la ciudad como producto de las prácticas de sus agentes productores, y por ello es necesario interesarse en el estudio de los mismos alejándose de las estructuras y funcionamiento de las rentas y el mercado de suelo urbano (Scheingart, 2012).

En América Latina, la arquitecta Martha Scheingart (1989), junto con Samuel Jaramillo (1980), son los precursores en este enfoque y sobre las diversas formas de producción habitacional. Se han ocupado en explicar: *"...como son las relaciones sociales que se generan en la producción de la vivienda, el papel que esas relaciones tienen en diversos procesos globales, así como las políticas que el Estado ha implementado en relación al valor de uso..."* (Jaramillo & Scheingart, 1983: 11). En la misma línea, Clichevsky et. al. (1990) lo hará para Argentina, en el caso de Buenos Aires, siguiendo autores internacionales como De Mattos (2007b, 2008), Borja & Castells (1997), Capel, (2013), entre otros. En los 2000, emerge un interés sobre la producción privada de viviendas, y sobre el estudio de los agentes a partir de los impactos urbanos y sociales.

En esta línea son relevantes los aportes de Cuenya (2009); Cuenya & Corral (2011); Cuenya, (2016), con su estudio de los grandes proyectos urbanos; caso de Puerto Madero; da cuenta del rol y las estrategias de las empresas privadas y del Estado. En tanto Ivana Socoloff, lo hace indagando el modo en que se fija el capital económico en lo urbano, estudiando los agentes locales y las formas de financiamiento en Buenos Aires. En Córdoba, Capdevielle (2016); Cisterna & Capdevielle (2015) , han abordado la producción inmobiliaria estudiando a las empresas desarrollistas explicando las estrategias económico financieras, y territoriales que despliegan, y las relaciones que emergen con el Estado.

3.3.2. Enfoque sobre las estrategias de producción y del mercado

Los principales enfoques sobre el estudio de los agentes urbanos y de sus estrategias aparecen en los '70 y '80, principalmente de la sociología y economía urbana, bajo la categoría de espacio urbano, espacio urbano residencial, desde la teoría de la producción social del espacio (Lefebvre, 1974).

Lefevre, (1974) afirma que las transformaciones urbanas no son un mero resultado del crecimiento económico a partir de procesos globales relativamente continuos, sino en función de las modificaciones profundas en el modo de producción, en las relaciones ciudad – campo y en las relaciones de clase y de propiedad. Este enfoque, pone en el centro las relaciones sociales con los medios de producción para producir un bien, en este caso el espacio urbano. Los modos de producción, son entendidos como una matriz de “instancias”, de prácticas sociales en la estructura social económica, política –institucional e ideológica (Castells, 1974). Por tanto el espacio es definido como producto social, resultado de las dinámicas o prácticas formativas de cada sociedad, alineado a sus modos de producción que determina un particular espacio social y urbano (Lefebvre, 1968). Desde este enfoque el espacio no es un producto de naturaleza neutral o vacía de sentido como otros productos que se intercambian se consumen o desaparecen por interacción o retroacción, sino que dependen del “motor” y relaciones de los agentes productores (Castells, 1974).

Según Castells, la producción del espacio urbano, en especial el residencial, puede encontrarse entre la producción, el consumo y un elemento derivado: el intercambio, en el marco de la gestión estatal, donde los agentes tienen diversos roles y por lo tanto diversas prácticas de acuerdo al proceso productivo y de circulación:

1. Producción (P): Conjunto de actividades productoras de bienes, servicios e informaciones. Proveen un producto o servicio. Ejemplo: la industria, las oficinas
2. Consumo (C): Conjunto de actividades relativas a la apropiación social, individual y colectiva del producto. Ejemplo: la vivienda, los equipamientos colectivos
3. Intercambio (I): Intercambios producidos entre P y C, en el interior de P y en el interior de C. Ejemplo: la circulación, el comercio.
4. Gestión (G): Proceso de regulación de las relaciones entre P, C, I. Ejemplo: gestión municipal, planes de urbanismo.

Tal categorización permite comprender que la vivienda resulta de un proceso de producción, circulación, formas de consumo y gestión (Castells, 1974), donde las prácticas de los agentes pueden ser abordadas en un análisis sociológico y económico que impactan sobre la producción, circulación y consumo en los respectivos mercados (Jaramillo & Schteingart, 1983).

Fligstein & Calder, (2015), desde la sociología, y bajo el enfoque de la estructuración social de los mercados, afirman que los mismos son arenas construidas socialmente, espacios donde ocurren intercambios entre compradores, y vendedores. Donde se disputan intereses materiales y simbólicos bajo un conjunto de reglas formales y entendimientos informales que rigen las relaciones entre ellos, guían las interacciones, facilitan el comercio, definen qué productos se ejecutan incluso que estrategias se despliegan. Este es un enfoque que permite comprender la diversificación de productos, la expansión geográfica del mercado, la integración vertical y la asignación del liderazgo de la empresa a una u otra sub unidad, como así también la propiedad de las empresas y el origen de los capitales:

“de una amplia gama de accionistas públicos, privados, de familias, de bancos o del Estado. Ha estudiado los vínculos entre los directorios de diferentes empresas... ha investigado cómo las empresas obtienen capital: si recurren a los mercados de valores, mercados de bonos o préstamos bancarios, por ejemplo (Fligstein & Calder, 2015)

Los especialistas (Fligstein & Calder, 2015), agregan que los gobiernos son agentes claves en la organización y funcionamiento de los mercados, porque a partir de ellos se emiten las leyes, y los entendimientos culturales que respaldan la actividad mercantil. Se entiende que los participantes en un mercado forman estructuras de roles reproducibles, unos conjuntos de participantes reconocibles que ocupan ciertas posiciones como líder del mercado, compradores, vendedores, entre otras, quienes interactúan de manera rutinaria a lo largo del tiempo y mientras dure el intercambio bajo relaciones de “confianza”, a partir de contratos y leyes que les permiten resolver conflictos entre ellos (Fligstein & Calder, 2015).

Theurillat et al., (2015), desde una visión del *real estate*, afirma que los promotores inmobiliarios son los encargados de reunir productores y consumidores a través de diversos mecanismos, como negociación e intercambio en relación a las formas del capitalismo económico, sea para producción de bienes de uso o de cambio. En esta última, las prácticas de los promotores que intercambian productos y servicios con un determinado valor de mercado (o precio) son diferenciables de acuerdo a la escala y la estructura social y económica que implica su producción, en relación con quienes los adquiere. El autor diferencia los promotores de menor escala (arquitectos desarrolladores o pequeñas empresas inmobiliarias) de aquellos que buscan en la construcción y comercialización la reproducción de capital y el crecimiento de sus ganancias a gran escala. Se trata de agentes que tienen una cantidad de poder individual y colectivo para influir en los precios y la institucionalidad que le da marco a sus actividades. Quienes ejecutan diferentes prácticas para responder a la demanda y competir entre la diversa oferta inmobiliaria. Se trata de las

“grandes” empresas desarrolladoras, quienes despliegan estrategias con mayores impactos en lo productivo y comercial.

Desde una línea complementaria, Charney, (2001), afirma que el estudio de las estrategias resultan interpretaciones complementarias, y son los eventos macro, micro económicos y políticos los que rigen las prácticas y crean las condiciones del mercado. De manera que los agentes son catalizadores que aprovechan estas condiciones para moldear el lugar y los productos que comercializan. En síntesis, un análisis del contexto resulta clave para analizar las estrategias insertas en un campo social donde se dirimen intereses, conflictos, disputas, poder y capital en las diversas etapas del proceso productivo, y que impactan en el mercado habitacional (Fig. 5).

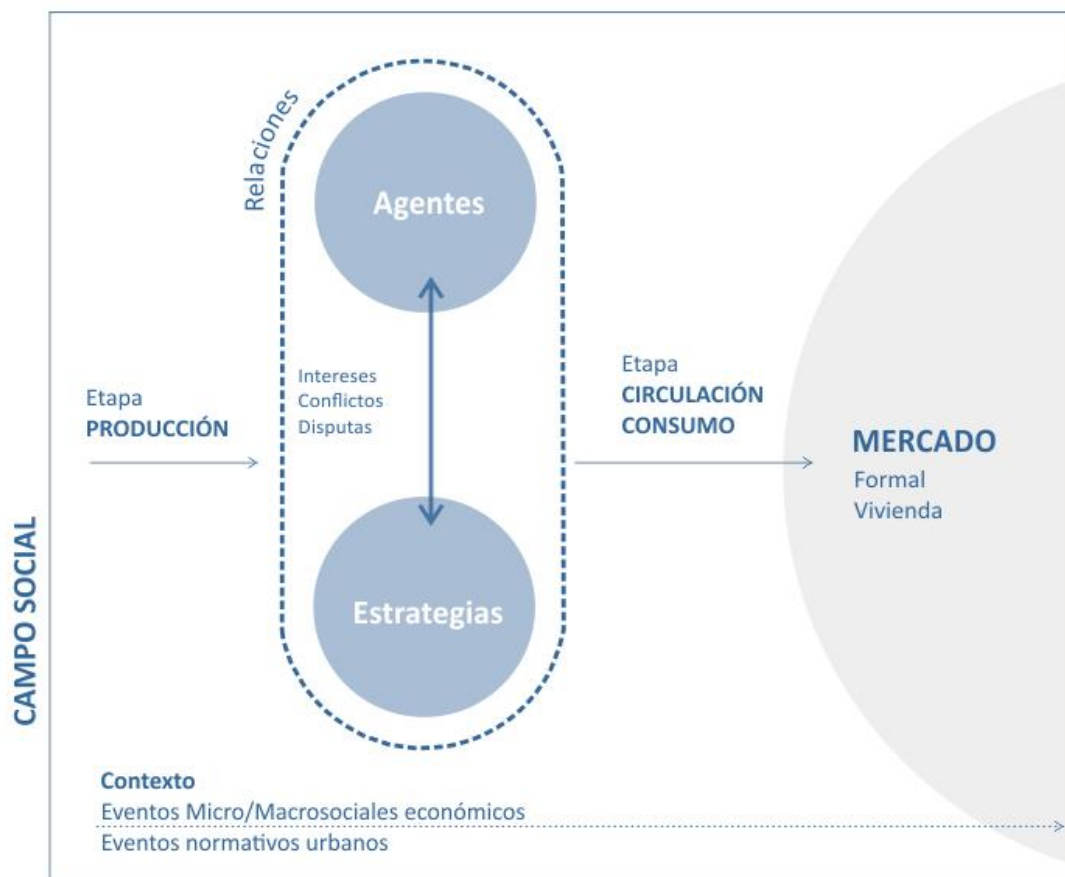


Fig. 5. Elaboración propia. 2022. [Enfoque conceptual sobre las estrategias de los agentes urbanos en la producción, circulación, y consumo de la vivienda mercancía]. Fuentes: En base de la literatura, (Castells, 1974; Lefebvre, 1974; Charney, 2001; Fligstein & Calder, 2015; Theurillat et al., 2015)

3.4. Elementos para analizar las estrategias

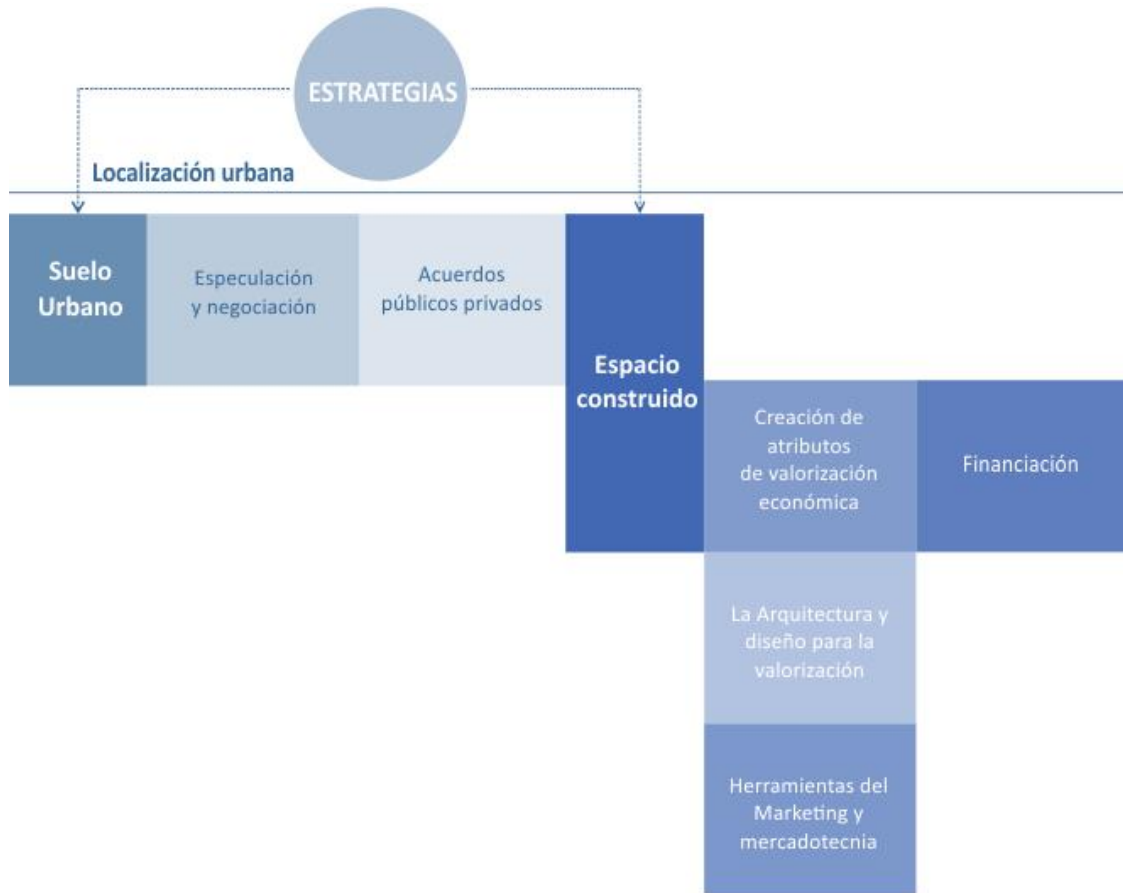


Fig. 6. . Elaboración propia. 2022. [Elementos de análisis de las estrategias de los agentes productores de la vivienda mercancía]. Fuentes: En base de la literatura.

3.4.1. Especulación y negociación sobre el suelo urbano

Las empresas inmobiliarias tienen como principal objetivo maximizar sus rentabilidades a partir de la plusvalía del suelo urbano y desde la producción del espacio construido (Jaramillo, 2009; Topalov, 1979). El cálculo de la rentabilidad final se expresa a partir del precio final de venta del inmueble, que incluye el precio del suelo, el costo de construcción y la ganancia media del inmobiliario (Fig. 7). La operación permite calcular la apropiación por parte de los distintos agentes involucrados, y la rentabilidad del emprendimiento en el tiempo.

$R = PM - PS - CC - GP$ <p>R= Rentabilidad final PM= Precio de mercado del inmueble CC= Costo de construcción GP= Ganancia media del promotor</p>
--

Fig. 7.Elaboración propia. 2021 [*Fórmula de cálculo de rentabilidad final -plusvalía- de emprendimiento inmobiliario: Topalov, 1979*]

Martha Schteingart (1989) describe que las primeras estrategias desplegadas refieren a la elección y adquisición del suelo, porque es el principal componente que posibilitará la factibilidad y rentabilidad del emprendimiento. Las cuales son:

- i. Compra anticipada de grandes fracciones de suelo, de terrenos de grandes dimensiones que permiten desarrollar emprendimientos de gran escala, capaces de aportar mayor rentabilidad, a veces a muy bajo precio (Capdevielle, 2014), por sus localizaciones periféricas, o desvalorizadas. Pero con el tiempo, y a través de otras acciones urbanas o económicas pueden dar lugar a captura incrementos del precio hasta que se inicie el emprendimiento. Se trata de una estrategia de especulación anticipada o pasiva por el tiempo y el precio de suelo (Jaramillo, 2009), cuanto mayor tiempo de anticipación exista, mayor puede ser la ganancia a generarse. Esto dependerá también de las dinámicas de mercado y del fin o uso que le dará el promotor.

- ii. Negociaciones entre los compradores y vendedores de suelo donde se disputan precios, formas y modalidades de pago (Schteingart, 1989). La definición de las mismas depende de las cualidades, aptitudes, y rentabilidades futuras. En la negociación es común discutir el precio y las formas pago, que puede incluir cuotas o a partir de lo que se produce (departamentos, locales comerciales, cocheras, etc.)(Cisterna & Capdevielle, 2015). Si la disputa se da entre un agente público y un privado emergen nuevos mecanismos jurídicos y administrativos donde se acuerdan precios, usos, constructibilidad y contraprestaciones. Tales negociaciones suelen denominarse concertaciones, resoluciones, convenios urbanos, alianzas público-privadas, etc., que se constituyen en normativas *ad hoc* creadas por el Estado para la regulación de la venta de tierras (Cisterna & Capdevielle, 2015; Contreras Nossa, 2007), o el cambio de normativas urbanas, entre otras (desarrolladas en este capítulo).

En ambos casos las estrategias expresan el poder económico, político, jurídico, y sus relaciones para conseguir suelo urbano para que el emprendimiento sea rentable. Son disputas donde los agentes despliegan su fuerza y poder para prevalecer los distintos intereses en pugna sobre sus capitales. Pierre Bourdieu (2001) expresa que las empresas poseen diversos capitales (económico, financiero y social), y que son capaces de ejercerlos sobre otros agentes para doblegarlos en su beneficio.

3.4.2. Creación de atributos de valorización y publicidades

Las estrategias sobre el espacio construido refieren a la creación de valores o atributos en los productos inmobiliarios que sean valorizados y demandados por ciertos segmentos sociales que aseguren la rentabilidad (De Mattos, 2007b; Harvey, 1989). Los atributos entendidos como características de localización, de confort, diseño, etc., buscan generar una necesidad o *amenities* del producto inmobiliario capaces de dar diferenciación respecto a otros, y que contribuyen a la construcción de su valorización económica social y simbólica por la demanda (Bourdieu, 2001), dispuestos a pagar en el precio de la vivienda. Las principales estrategias remiten a:

- i. La creación de atributos de valor segregativos entre la oferta y demanda. Los atributos son contraprestaciones valiosas o diferenciales para los potenciales consumidores dispuestos a pagar por ellos (Encinas & Aguirre, 2017). En las viviendas colectivas puede incluir espacios comunes, diseños exclusivos, calidad de materiales, confort, y nivel de terminaciones (
- ii. Fig. 8). Los atributos de valorización aportan un mayor precio al espacio construido. Jaramillo (2009) advierte que esta práctica está orientada a obtener rentas de segregación, a partir de hacer “atractivo y diferencial” el producto. La comunicación de estos atributos es facilitada por recursos de mercadotecnia y *marketing*, a través de campañas publicitarias con discursos alineados a la lógica de asignación y promoción de atributos de valorización de la demanda (Bourdieu, 2001).

La búsqueda del consumo a través de publicidades remite a los valores de identidad y pertenencia. Como afirma Bourdieu, (2001), las campañas publicitarias buscan convencer al consumidor de que “*el producto propuesto está hecho para él, y que él está hecho para ese producto*” (2001:70). En función de este objetivo, las publicidades resaltan los atributos diferenciales interpelando los valores e imaginarios culturales, sociales y personales que los identifiquen. En esta lógica las publicidades proponen un imaginario de la vivienda y de su calidad de vida, capaz de mediar –a través de la comunicación– entre el constructo simbólico que el desarrollador propone y sus potenciales consumidores (Fig. 9)(Encinas & Aguirre, 2017).

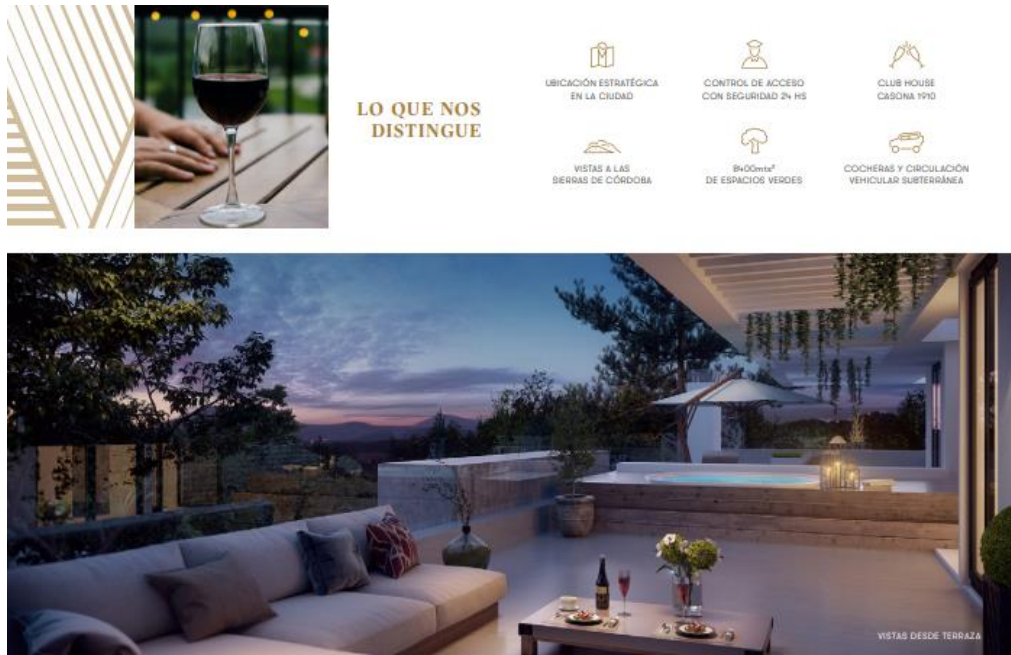


Fig. 8. Grupo Cobitat. 2020 [Comunicación de atributos diferenciales del emprendimiento 1911, del Grupo Cobitat en Villa Belgrano, Córdoba, Argentina.] Recuperado de: www.milnuevediez.com



Fig. 9. Grupo Proaco. 2020 [Interpelación al segmento y construcción de perfil de demanda, en emprendimiento Opera Park, Córdoba, Argentina] Recuperado de: www.grupoproaco.com

3.4.3. Definición de la localización urbana

La localización queda definida por factores urbanos, económicos, de disponibilidad de suelo, sociales, entre otros. Cuenya (2016) afirma que la misma está en directa relación con las formas de ocupación del suelo, la calificación o re calificación jerárquica de las parcelas, el tamaño de las mismas, el *stock* disponible, la constructibilidad, y la posibilidad de crear acuerdos público-privados para elevar la plusvalía a través del aumento de edificación. Elguezabal (2018) agrega que en torres de viviendas, queda definida por la provisión de servicios básicos, infraestructura vial, proximidad a equipamientos públicos y privados (comerciales, de esparcimiento, ocio, etc.) y la accesibilidad a los diferentes servicios de la ciudad. Capdevielle (2016), indica que la localización se rige en función de la especulación de posibles planes y proyectos urbanos que aporten transformación funcional y física al área donde se asienten los emprendimientos para una mayor captura de la plusvalía a partir estos.

Jaramillo, (2009), explica que la localización del suelo urbano es un componente de la renta del suelo que tiene mayor importancia en el proceso de consumo del espacio construido que en el de producción. Dado que se fijan las rentas diferenciales por el proceso constructivo, por el uso, la intensidad, y la valoración subjetiva que realice la demanda. Agrega que la localización diferencial de terrenos puede significar precios muy distintos según el suministro de infraestructura y servicios por el Estado, que si bien comúnmente no captura su plusvalía si lo hacen los promotores inmobiliarios. Agrega que la localización de suelo urbano con mayor capacidad edificatoria y en altura suele poseer precios más elevados, debido a que se localizan en áreas centrales o con excelente accesibilidad a servicios, como así también requieren de mayor coordinación de producción, consumo de insumos, requerimientos, y profesionales más especializados para su construcción. Capdevielle, (2016); Cuenya & Corral, (2011); Liborio, (2013), coinciden con estas afirmaciones, y agregan que dependen también de las prácticas de gestión urbana en relación a los procesos del crecimiento urbano, sean por extensión, renovación, y/o densificación. Comúnmente analizados a partir de tres factores: accesibilidad, factibilidad de transformación urbanística y valorización económica (Cisterna & Capdevielle, 2015).

En el caso de la renovación urbana actúan a través del cambio de uso, comúnmente aportan densidad residencial según la normativa (densificación). Sabatini et al (2017), indica que este tipo de operaciones pueden encontrarse en el centro y el peri centro urbano, donde la localización y disponibilidad de servicios es óptima y accesible. En éstos sitios comúnmente el precio de suelo es alto, por lo cual la sobre ganancia queda sujeta a la creación de atributos adicionales para diferenciarse de la oferta. En el caso de procesos de extensión, comúnmente hay disponibilidad de grandes superficies de suelo -a veces ociosa- capaces de incorporar o cambiar usos. Por tal motivo suelen tener un precio de suelo bajo, pero pueden alcanzar altos valores a partir de su re funcionalización y transformación física y urbana (Cuenya, 2011, en Cisterna & Capdevielle, 2015). Como también pueden incluirse ambos efectos, de extensión por densificación, como se aprecia en la Fig. 10, en sectores periféricos e intermedios de Córdoba, Argentina.

En todos los casos los promotores asocian las variables de localización y los atributos del suelo (infraestructura, servicios, dimensiones, tipo de uso, constructibilidad, stock, etc.), y el espacio construido para que los consumidores estén dispuestos a pagarlos. El encuentro de estos componentes formaría lo que Bourdieu (2001) denomina capital simbólico. El cual se define como la necesidad que tienen los seres humanos de justificar su existencia social, a través de los diferentes tipos de capital (económico, social, cultural), que constituyen un poder simbólico en grados diferentes, y jerarquías sociales. Posible de ser expresado en la adquisición de cierto tipo de vivienda en relación a su localización.

En definitiva, la estrategia sobre la definición de localización urbana esta mediada por diversos factores que promueven varias practicas entre los promotores, los dueños de sueño, el Estado urbano, y los futuros compradores, quienes configuran y estructuran la ciudad. En ciertos casos provocan efectos urbanos y sociales como segregación socio económica y fragmentación física (Janoschka, 2002).



Fig. 10. GAMA S.A. 2020 [Localización periférica del emprendimiento Altos de Villa Sol, en Córdoba Argentina, expresa la extensión y densificación a la vez] Recuperado de: <https://www.gama-sa.com>

3.4.4 Negociaciones y acuerdos públicos – privados

Se describen las estrategias que se celebran entre promotores inmobiliarios y el Estado, en sus diferentes jerarquías y formas institucionales. En algunos casos implica la modificación o adecuación de normativas a favor de los privados bajo contraprestaciones, en otros son uniones públicas- privadas para la construcción de viviendas. En ambos el Estado despliega una estrategia de promoción y facilitación hacia la inversión privada en lo urbano. De Mattos, (2007a), afirma que el Estado actúa bajo el principio de subsidiariedad a la inversión privada, que el mercado debe regularse por el libre juego de fuerzas entre oferta y demanda, y que debe intervenir para mínimas regulaciones. Lo que expresa el nuevo rol en el marco *gobernanza empresarial* y la importancia de sus prácticas que tienden al aumento o disminución de la mercantilización urbana (Bourdieu, 2001; Pérez, 2014).

La primera estrategia que el Estado despliega e impacta en el mercado de suelo urbano y viviendas es la emisión de normativas, regulaciones y/o excepciones sobre dos aspectos constitutivos de la urbanización: la edificabilidad (los usos, intensidad, trazados,

usos de suelo y tipos, etc.), y las inversiones en infraestructuras, equipamientos y servicios que dotan el suelo. Harvey (2005b), agrega que tales mediaciones entre el Estado, sus instituciones, y actores privados asumen diversas formas de negociación para la acumulación del capital, donde interviene una red de componentes, procesos e intereses muy diversos, lógicas públicas y lógicas privadas, intervenciones espontáneas y planificadas, racionalidad técnica y elecciones políticas, experiencias científicas y compromisos militantes, también programación y concertación entre los agentes para negociar y promover la acumulación de capital económico, social y político (Grafmeyer, 2008).

Una segunda es la expresión de esta lógica a través de acuerdos públicos - privados con diversos fines (creación de empresas públicas privadas para desarrollo de viviendas, acuerdos para cambiar normativas bajo beneficios mutuos, etc.). Tales acuerdos se justifican en el concepto de relaciones de “colaboración”, entre el Estado y el privado, bajo prestaciones contractuales o instrumentales con el objetivo de aumentar la productividad de los recursos disponibles (Fiszbein & Lowden, 1999 en Tamargo, 2002).

En Argentina existen diversos ejemplos de acuerdos públicos privados sobre lo urbano, la transformación de Puerto Madero en Buenos Aires (Cuenya, 2009; Cuenya & Corral, 2011); la renovación de Puerto Norte en Rosario (Barenboim, 2011; Barenboim & Tomino, 2016; Kozak et al., 2018). En Córdoba aparecen los convenios urbanísticos, instrumentos que regulan los beneficios de las prácticas privadas al desarrollo urbano bajo contraprestaciones económicas. Si bien se busca que los beneficios sean mutuos diversas investigaciones (Boccolini, 2018, Liborio, 2019), expresan que tales asociaciones favorecen notablemente los intereses privados, y que si bien son instrumentos jurídicos que alejan la informalidad o discrecionalidad, los promotores tienden a obtener mayores ventajas en los procesos de acumulación y reproducción del capital.

3.4.5. Financiarización y estrategias económicas

En las últimas décadas y en el marco de la globalización los promotores inmobiliarios han desplegado prácticas de apalancamiento financiero para la sostenibilidad de sus emprendimientos, como también financiamiento a la demanda de estas viviendas. Aalbers & Christophers, (2014) y De Mattos, (2016) afirman que la promoción inmobiliaria y los mercados financieros han generado instrumentos para reproducir el capital proveniente de otras actividades (circuito primario o actividades no declaradas) y latitudes geográficas a este sector (circuito secundario), a través de la financiarización por medios bancarizados (o no). Sean bonos, acciones de deuda pública, seguros de pensión, fondos mutuos, fondos bancarios, *hedge funds*, sociedades de inversión, etc. (De Mattos, 2010). Tales prácticas en gran escala han generado la financiarización urbana global, donde el capital se moviliza espacial y temporalmente sin límite alguno (Fernández & Aalbers, 2016).

Una segunda estrategia es el ingreso de las empresas inmobiliarias al mercado de capitales (o bolsa de valores) (Socoloff, 2019). En Argentina, el mercado de capitales es un

espacio donde se vinculan poseedores de capital (ahorristas) y empresas que solicitan financiamiento. El mercado se divide en primario y secundario. Las empresas solicitan fondos líquidos en el mercado primario, a cambio de la entrega de instrumentos de financiación (acciones, obligaciones negociables, cheques de pago diferido, fideicomisos financieros y títulos públicos). En el secundario se negocian e intercambian valores que fueron emitidos y transmitidos por primera vez en el mercado primario (Pertierra Cánepa & Pantanetti, 2011). Lencioni (2014) afirma que el ingreso de capitales inmobiliarios en las bolsas de valores es una estrategia reciente de estos sectores, quienes visualizan una reestructuración inmobiliaria importante, alineada a los cambios en la economía y la circulación del capital financiero.

En el estudio empírico de esta investigación se da cuenta que las empresas inmobiliarias locales ingresaron al mercado de capitales emitiendo obligaciones negociables ON, son títulos de deuda del mercado de capitales, como por fideicomisos financieros de construcción e inmobiliarios. El fideicomiso es una figura jurídica⁸ que bajo un encargo de fe, una serie de partes (fiduciantes) le transfieren activos a otra (fiduciario), quien adquiere poder jurídico para disponer de los mismos con el fin de lograr lo encomendado en el contrato entre las partes. Tal figura se popularizó en Argentina posterior a la crisis del 2001, constituyéndose en una novedosa forma de financiamiento que busco resguardar responsabilidades y fijar garantías a los inversores y desarrolladores. Pertierra Cánepa & Pantanetti (2011), afirman que entre el 2008 y 2009, en Buenos Aires, un 85%⁹ de los emprendimientos se desarrollaron bajo las diversos tipos de fideicomiso (de construcción al costo, a precio fijo, costo concertado).

Una tercera estrategia de financiamiento es la provista de las empresas a la demanda de viviendas, por medio de sistemas propios de financiación, a mediano y largo plazo con sistemas de pago en cuotas y a diversas tasas de interés (Capdevielle, 2016; Cisterna & Capdevielle, 2015). En la etapa de inicio, previo (venta “en pozo”¹⁰) o posterior a la construcción. Otra estrategia económica, financiera es la creación y/o compra de unidades de negocios inmobiliarios y/o empresas completas, por *holdings* de capitales financieros, mineros y agrícolas que buscan la expansión de su capital y el acortamiento del proceso constructivo (De Mattos, 2016; Pineda & Andrés, 2011).

Una cuarta estrategia es la integración vertical y horizontal del proceso productivo para disminuir costos de transacción, conseguir mayor control en las condiciones del mercado, y del tiempo en la producción. Lo que implicó la creación de empresas propias para la provisión de insumos para la construcción, comercialización y financiación (Cisterna & Capdevielle, 2015; Pineda & Andrés, 2011). Como empresas de carpinterías de aluminio, de

⁸ Emerge a través de la instrumentación de la Ley 24.441 en el año 1994.

⁹ Los autores afirman que del 85 % de los emprendimientos desarrollados en GBA y Capital, el 90 % son “fideicomisos al costo”

¹⁰ Porque es la etapa donde se ejecutan los pozos para las fundaciones.

muebles de interior, corralones, provisión de hormigón, unidades especiales de comercialización, de financiación, etc. (Cisterna & Capdevielle, 2015).

3.4.6. Estrategias arquitectónicas para la valorización

Las estrategias arquitectónicas son las prácticas de los promotores representadas a través del diseño y la arquitectura que adquieren valor económico, social y simbólico. Encinas & Tironi (2016) afirman que los proyectos inmobiliarios además de introducir cambios socio-espaciales en las ciudades agregan criterios formales y arquitectónicos enlazados con conocimientos y construcción de imaginarios, perfilamiento y categorizaciones sociales. Así el uso del diseño arquitectónico se convierte en una variable de distinción social y económica, de segmentación, y categorizaciones de vida social entre la oferta y la demanda (Encinas & Tironi, 2016). Por ejemplo a partir de niveles y calidad de terminaciones, acabado y calidad de los materiales o cuestiones formales y funcionales de la tipología. De modo que un mismo programa¹¹ arquitectónico puede resolverse con diferentes diseños, y cada uno le otorgará un carácter diferencial por la segmentación (Ariztía, 2014).



Fig. 11. FutureView 360 Magazine. 2022 [Imagen de espacios comunes del Edificio L' avenue Libertador del Estudio de Zaha Hadid en Buenos Aires] Recuperado de: <https://www.futureview360.com/2022/04/04/lavenue-libertador-zaha-hadid-architects/>

¹¹ El programa es aquel que define el esquema básico funcional de una tipología, define cantidad de habitaciones, superficies mínimas y cualidades esenciales del tipo.



Fig. 12. Fisherton Park. 022 [Interior de la piscina del Fisheron Park, diseñado por Carlos Ott, en Rosario] Recuperado de: <http://www.fishertonpark.com/galeria.php>

En este aspecto, la arquitectura es utilizada para dotar de atributos diferenciales, y singularizar el emprendimiento por acciones como diseños exclusivos con profesionales del *jet set* arquitectónico, cuyos nombres constituyen poderosos anzuelos para la demanda de (De Mattos, 2007a). Esta disposición de personalidades reconocidas constituye otro componente que sostiene la estrategia de la pertenencia social para ciertos segmentos. En Argentina son ejemplo el Edificio L' avenue Libertador del Estudio de Zaha Hadid en Buenos Aires (Fig. 11), y el complejo Fisherton Park diseñado por Carlos Ott en Rosario (Fig. 12).

En esta estrategia se incluye también la definición del nombre de los emprendimientos asociada al imaginario, identidad, y representaciones supuestamente apreciadas por el público objetivo (Encinas & Tironi, 2016). Los nombres buscan comunicar las mismas y resaltar las cualidades físicas, paisajísticas, y arquitectónicas del emprendimiento, que no son casuales sino producto de estrategias de marketing y mercadotecnia, expresadas en publicidades y promociones (Ariztía, 2014; Encinas & Tironi, 2016; Szajnberg, 2010).

En el caso de las viviendas colectivas de perímetro cerrado, el agregado de espacios comunes, denominados *amenities*, es uno de los componentes de mayor relevancia en la valoración diferencial. Se convierten en áreas de distinción de acuerdo a sus dimensiones y prestaciones, al tiempo que segregan la demanda de acuerdo a la capacidad de pago (Elguezabal, 2018; Welch Guerra & Valentini, 2005).

3.5. Conclusiones

En este capítulo se presentaron los agentes y sus estrategias en la producción de vivienda mercancía. Se trata del tercer componente de abordaje sumado al suelo urbano y el espacio construido. El enfoque de los agentes desde una mirada a la sociología y economía urbana comprender como se tejen las relaciones sociales bajo intereses y objetivos diversos y contrapuestos, configuradores de la producción urbana y el mercado de vivienda. Las prácticas de gestión y coordinación en la producción y comercialización buscan disminuir las pérdidas y maximizar las rentas urbanas.

En este aspecto se identifica la participación del Estado, de los promotores inmobiliarios, de los inversores y financistas. En el marco de la reestructuración económica el Estado adquiere un rol facilitador y promotor a la inversión privada, para ello puede desplegar diversas estrategias como acuerdos público – privados que adecúan o flexibilizan la normativa urbana para aumentar la forma, intensidad y uso de las edificaciones, o impulsar zonas para la ocupación o renovación urbana, afectando en muchos casos el bien colectivo. La facilitación también se expresa en obras de infraestructura (viales, equipamientos, etc.) y servicios aprovechados por los inmobiliarios para generar plusvalía al suelo y al espacio construido.

En tanto el accionar de los promotores se caracteriza por la transformación del negocio inmobiliario y de construcción con el despliegue de estrategias de segmentación que buscan la diferenciación entre la oferta de emprendimientos y la demanda. Para lo cual emplean los recursos del marketing y de la mercadotecnia a través de promociones y publicidades con discursos que valorizan los “atributos” de los emprendimientos. Los cuales pueden ser decodificados como necesidades o elementos de identificación y pertenencia social que poseen un precio y son pagados por la demanda dirigida. En este aspecto, la arquitectura y el diseño colaboran en la creación de los atributos, a través de espacios comunes, parques, terminaciones constructivas, distancias a centralidades, etc., que redundan en el precio final. Se trata de estrategias de creación de atributos de valorización económica.

Una estrategia producto de la financiarización económica es la aparición de formas de financiamiento de los promotores por bancos, en bolsa de valores, o por otros instrumentos financieros que expresan el traspaso de capital (de otros circuitos) a la construcción de bienes inmuebles, que incluso pueden tener origen y destinos geográficos diferentes (capitales transnacionales) gracias a las TIC's. También aparece el financiamiento para clases medias que quieren acceder a estos emprendimientos, a través de créditos hipotecarios bancarios, y por sistemas de financiamiento propio de los promotores.

A priori los resultados de los agentes y sus estrategias de la vivienda mercancía, brindan un abordaje de la vivienda colectiva de perímetro cerrado centrándose en las estrategias de suelo urbano como: localización, especulación y negociación, y acuerdo

público y privados. En tanto para espacio construido: creación de atributos de valorización económica, donde la arquitectura y diseño juegan un rol valorizador, las formas de financiación y los recursos de la segmentación por marketing y mercadotecnia. Donde las estrategias se despliegan en el marco de un contexto micro/macroeconómico político y normativo urbano imposible de excluirlo.

Capítulo 4: El contexto social, económico y urbano, 2001-2020

4.1. Introducción

En este capítulo se caracteriza el contexto social y económico nacional, su influencia en el ámbito local, junto con la evolución de la construcción y el mercado inmobiliario entre los años 2001-2020. Siguiendo a Charney, (2001), el estudio de las estrategias de los agentes urbanos son interpretaciones complementarias, y son los eventos macro/micro económicos y políticos los que rigen las prácticas y crean las condiciones mercantiles. Para ello el capítulo tiene como objetivo explicar que la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado en el caso de estudio está ligada al contexto socio económico local y global de la construcción, a los marcos normativos urbanos y la influencia en el mercado inmobiliario para la reproducción del capital. Se da cuenta que esta tipología es parte de una tipología global con particularidades locales y en relación con la demanda dirigida, la cual es caracterizada según sus niveles socioeconómicos.

El aumento del parque habitacional con esta tipología es relacionado con la dinámica demográfica de Córdoba entre 2001-2020, a partir de los censos del INDEC, que expresan un decrecimiento poblacional con una expulsión hacia áreas periféricas y metropolitanas. Lo que verifica que esta vivienda no responde a un crecimiento poblacional sino a un resguardo de valor económico o reproducción de capital. Finalmente se presentan las normativas urbanas junto con los planes y proyectos de la gestión urbana que facilitan o promoción este tipo de producción.

4. 2. Contexto socioeconómico argentino

La trayectoria del contexto socioeconómico de Argentina, entre 2001 y 2020, y en relación a la construcción privada se caracteriza por ser dinámica y cambiante. En éstas casi dos décadas el comportamiento de la macro y micro economía puede distinguirse en tres periodos que remiten a modelos de acumulación diferente en relación a las políticas de las diferentes gestiones de gobierno.

a. Post convertibilidad, y auge económico, 2003-2008

Este periodo se constituye una instancia de transición y auge económico post convertibilidad económica de los años '90. A partir del 2003, Argentina desarrolla un ciclo de fuerte crecimiento por movilización de la economía real y productiva local, favorecida por el elevado precio de las *commodities*¹², el auge en el consumo, de la producción, y en consecuencia de las exportaciones, en el contexto de un crecimiento de la economía mundial (Basualdo, 2009). Tanto Argentina y Brasil potenciaron sus roles como proveedores (Fig. 13), a países centrales y emergentes. Lo que generó ventajas comparativas para el crecimiento económico y superávit fiscal de Argentina (Wainer, 2011; Svampa, 2013). En consecuencia mejoraron los indicadores de desempleo, des-endeudamiento, recomposición salarial, e impulso a las actividades productivas, etc. (Basualdo, 2009; Gallo, 2017; Rapoport, 2011). Bajo un modelo de crecimiento económico sostenido por la economía real, en sus múltiples dimensiones: consumo interno, expansión industrial, tipo de cambio estable (dólar-peso), y elevada inversión en infraestructura pública, y construcción (Del Río, Langard, & Arturi, 2014; Gallo, 2017; Lapelle et al., 2011). Así se generó un excedente de capital para su reproducción en otros circuitos de la economía (Silveira, 2011), como en la construcción.

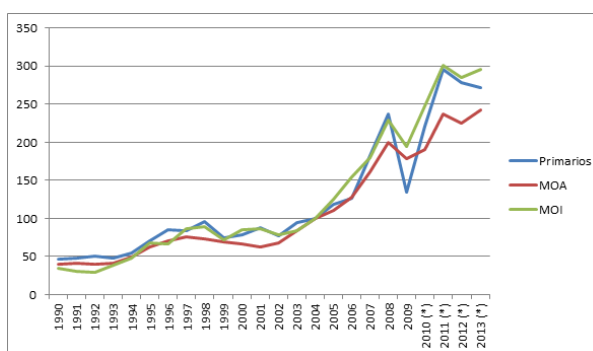


Fig. 13. Piva. 2018 [Exportaciones de grandes productos primarios, manufacturas de origen agropecuario -MOA- e industrial -MOI- entre los años 1990-2013] Recuperado de: <https://bit.ly/3mQmPGR>

¹²*Commodities* son productos de fabricación, disponibilidad y demanda mundial y que necesitan tecnología avanzada para su fabricación y procesamiento, y que su precio queda determinado por lógicas del mercado internacional. En Argentina son *commodities* los productos alimenticios agrícolas: maíz, soja, trigo, sorgo, etc. También los hidrocarburos: gas y petróleo; y los metales y minerales como: cobre, oro, plata, estaño, bauxita, zinc, entre otros (Svampa, 2013)

Svampa (2019; 2013) afirma que este marco instala un nuevo orden económico y político-ideológico signado por el “Consenso de los *Commodities*”, por los precios altos internacionales de las materias primas, y de la expansión de mega proyectos de extracción y explotación de bienes naturales como urbanos (Viale, 2017). Como una forma de reproducción ampliada del capital que impacta en la evolución de los índices de construcción por promoción inmobiliaria privada.

b. Recesión y retracción económica, 2009-2015

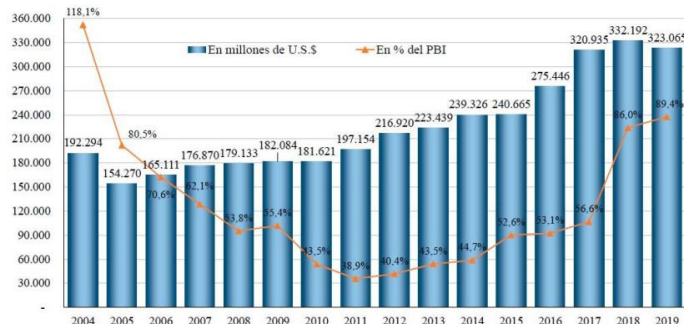
Desde 2009 y hasta 2015 la situación se revierte respecto al periodo anterior, los cambios en el mercado externo y la crisis financiera global del 2008 provocan una recesión global que impacto en el consumo de materias primas y una disminución de su precio de las exportaciones argentinas, una disminución de la producción industrial, con una paulatina “fuga” de capitales (Gallo, 2017). En los primeros años, se despliegan acciones tendientes a sostener la actividad económica y financiera para disminuir el impacto social. Se impulsa el consumo interno con políticas de asistencia a sectores sociales medios y bajos, se aumenta la inversión en Como infraestructura pública, vial, hábitat, energía, minería y transporte público (Gallo, 2017; Varesi, 2021). En cuanto al mercado externo, y para contener la fuga, se disponen restricciones de exportación con aplicación de “retenciones” e impuestos, junto con mayores controles al comercio exterior (Wainer & Belloni, 2017). En definitiva, entre 2009 y 2015, el contexto socioeconómico estuvo signado por la recesión económica debido a las retracciones del mercado externo, resultando en déficit fiscal, aumento en fuga de capitales, indicadores negativos en empleo, perdida del salario real, disminución del consumo, inflamación económica, devaluaciones cambiarias, alza de las tasa de interés y restricciones a la compra de divisas (Gallo, 2017; Varesi, 2021; Wainer, 2018). Esta serie de elementos se tradujeron, en un proceso de recesión general en materia de construcción y dinámica inmobiliaria.

c. Retracción y estancamiento, 2016-2020

El tercer periodo transcurre entre los años 2016-2020, caracterizado por la retracción y estancamiento de la economía en general, con altos índices de pobreza, desempleo, y emisión de deuda internacional (World Bank, 2021; 2020; Manzanelli & Basualdo, 2017) El período expresa un patrón de acumulación de lógica rentista financiero, diferente al de los anteriores (Manzanelli & Basualdo, 2017). Las políticas económicas estuvieron vinculadas a la apertura externa, la liberalización y flexibilización de impuestos, aranceles y retenciones a la producción (principalmente agrícola), liberación cambiaria, y atracción de capitales externos con la intención de aumentar las ganancias e inversiones privadas (Cantamutto & Costantino, 2020). Además, se lanzó un conjunto de políticas de ajuste social en materia de disminución e eliminación de subsidios (como a servicios energéticos), y ajuste a sectores públicos como salud, educación, ciencia y tecnología (Cantamutto & Costantino, 2020; Piva, 2020).

El escenario evidencia un cambio en el proceso de acumulación, un “desplazamiento de los propietarios de capital desde la esfera de la economía real hacia la valorización financiera” (Manzanelli & Basualdo, 2017:22). Por lo tanto, se realiza una apuesta estatal a la financiarización de la economía con el ingreso de capitales externos, por vía de emisión como de adquisición de deuda pública (Barrera & Bona, 2018; Bona, 2019; Cantamutto & Costantino, 2020; Manzanelli & Basualdo, 2017; Piva, 2020). La emisión se expresa en intención de atraer capitales por títulos en pesos a corto plazo y altas tasas de interés, para ser cambiados a dólares, y así generar un *carry trade* o “bicicleta financiera”. Un mecanismo de inversión de bajo riesgo y alta tasa de interés, posicionándose como la mejor opción respecto a otras vías de inversión como la construcción.

Evolución de la Deuda Bruta de la Administración Central⁽¹⁾



(1) En la presentación se define a la Deuda Bruta de la Administración Central como la deuda performing, atrasos y deuda elegible pendiente de reestructuración. Esta última incluye capital, mora de intereses e intereses compensatorios estimados, devengados e impagos con posterioridad a la fecha de vencimiento de cada título. Deuda Pública Performing se refiere a aquella que se encuentra en situación de pago normal.

Fig. 14. Cantamutto & Costantino. 2020 [Evolución de la deuda pública argentina 2004-2009] Recuperado de: <https://ojs2.fch.unicen.edu.ar/ojs-3.1.0/index.php/plaza-publica/article/view/863>

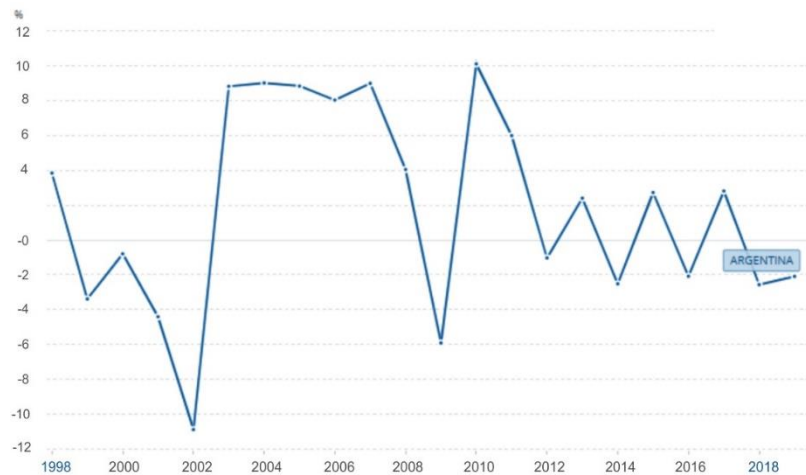


Fig. 15. Banco Mundial 2020. Elaboración propia. 2021 [Evolución del PBI de Argentina 1998-2018] Recuperado de: <https://ojs2.fch.unicen.edu.ar/ojs-3.1.0/index.php/plaza-publica/article/view/863>

Durante este período el país emitió deuda por montos económicos sin precedentes, pasando de 240.665 millones de dólares en 2015 a 323.065 millones en 2019; lo que llegó a representar el 89,4% del PBI (Fig. 14) (Cantamutto & Costantino, 2020). En síntesis, la gestión de gobierno estuvo caracterizada por la acumulación financiera manifestada en la emisión de deuda externa, fuga de capitales y devaluación cambiaria. Resultando una economía deprimida con descenso constante del PBI (2016, 2018, 2019) (Banco Mundial, 2020) (Fig. 15), con la redistribución del ingreso hacia sectores dominantes (financieros internos y externos) (Bona, 2019), y un enfriamiento de la economía real. Los indicadores sociales expresaron dicho escenario, según los datos World Bank (2021) la pobreza urbana alcanzó el 42,9%; 0,5% de indigencia y una pobreza infantil (niños menores de 14 años) del 57,7%. Además, se elevó la tasa de desempleo, la emisión monetaria y el déficit fiscal, agravándose la situación por los impactos del COVID-19, registrándose en 2020 un PBI negativo de 9,9% (World Bank, 2021).

4. 3. Construcción y mercado inmobiliario

Según Basualdo (en Ruggirello, 2011) afirma que el sector de la construcción es capaz de movilizar la economía de un país, porque es constitutiva al PBI¹³, y comprender un universo que incluye tres grandes segmentos:

1. El sub o bloque de la construcción: los proveedores (materiales, productos y servicios) de la construcción.
2. La construcción propiamente dicha: la construcción por proyectos, lo cual implica que no es una producción seriada. En ese segmento se incluye mano de obra intensiva, aspecto relevante porque actúa directamente en la generación de puestos de trabajo, además de reforzar el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones. El sector está constituido por: empresas constructoras, profesionales y sindicatos (asociaciones gremiales como UOCRA, Colocadores de Azulejos, Sindicatos de Ladrilleros, Sindicato de Cemento, Sindicato de la Madera, empleados de la construcción, etc.).
3. Otros servicios, como el mercado inmobiliario: representa la parte final del ciclo del sector, compuesto por cámaras inmobiliarias, profesionales jurídicas y de escribanía, sector crediticio (bancario), y sector publicitario (agencias, revistas, sitios, etc.).

La descripción de los segmentos da cuenta la relevancia del sector. En primer lugar, habla de la magnitud que posee, y la diversidad que lo compone. Por otro lado, muestra la capacidad del sector para dinamizar la economía, directamente contrastable en la incidencia del PBI. A la vez que sirve para comprender que el mercado inmobiliario también radica como componente del sector. En este sentido, y a los fines de caracterizar cómo el contexto

¹³El Producto Bruto Interno (PIB) es la suma del valor de todos los bienes, servicios e inversiones producidos en un territorio en un periodo determinado. Es la forma más utilizada para medir el crecimiento económico de un país, que sintetiza y concentra un espectro importante de conceptos macroeconómicos que determinan el desenvolvimiento o características de los diferentes componentes del sistema económico de un país (Ruggirello, 2011).

económico general argentino se vincula históricamente a la actividad de la construcción y el mercado inmobiliario. Se ordena la presentación de acuerdo a los períodos antes mencionados.

a. Post convertibilidad, y auge económico, 2003-2008

En el primer periodo (2003-2008), se experimentó el *boom* de la construcción pública y privada, con un crecimiento y transformación del mercado inmobiliario más altos en relación al PBI (Ruggirello, 2011) durante 2003 a 2008.(Fig. 16). A partir de 2009 se registra un marcado descenso, producto de la crisis internacional (IERIC, 2011), que se revierte en 2010, pero que a partir del 2011 inicia una fase de descenso paulatino respecto a los primeros años del periodo. A la vez que aumentan los indicadores de intermediación financiera, que da indicios de una redirección de la inversión a este sector. A pesar de ello, la construcción en este periodo crece al ritmo del PBI total (Fig. 17).

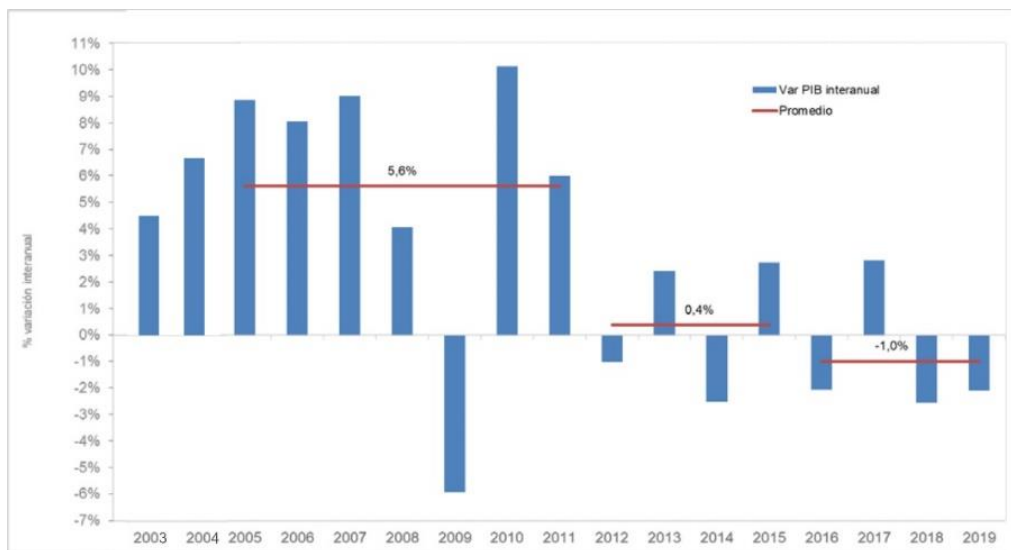


Fig. 16. INDEC-IERIC. 2019. [Producto Interno Bruto: Variación interanual 2003-2019 (en % a precios constantes de 2004)] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/Informe-Anual-de-la-Construccion-2019.pdf>

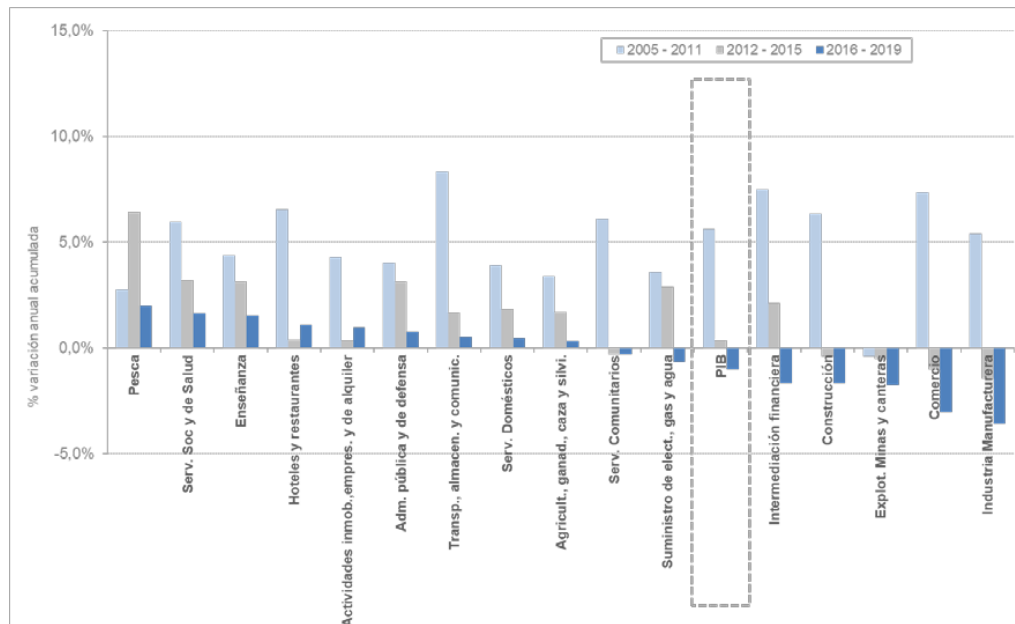


Fig. 17. INDEC-IERIC. 2019. [Valor agregado bruto según sector de producción. Variación interanual 2005-2019 (en % a precios constantes de 2004)] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/Informe-Anual-de-la-Construccion-2019.pdf>

Dicho crecimiento responde por lo menos a factores (Lapelle et al., 2011, 2017; Woelflin et al., 2009):

- I. El primero asociado a la inversión del Estado en obra pública de infraestructura (vivienda social, obras viales, saneamiento, ferroviaria, de sistemas energéticos, entre otras); en el marco de políticas alineadas al modelo económico neo desarrollista desde 2003 (Del Río, Langard, & Arturi, 2014), que priorizó este sector por su incidencia en el desarrollo productivo (Ruggirello, 2011).
- II. El segundo vinculado a la desconfianza social en el sistema bancario a causa del “corralito” y “corralón financiero¹⁴” del 2001, que provocó una disminución en la toma de créditos y depósitos de ahorros, con efecto sobre el mercado inmobiliario, en comparación con los altos niveles de créditos hipotecarios en los años '90 (Ruggirello, 2011).
- III. Un tercer factor son los excedentes de capital generados por el sector agrícola exportador, beneficiados por el elevado precio internacional de las *commodities*, el tipo cambiario estable y la desconfianza en el sistema bancario.

Lapelle et al., (2011) afirma que el capital agro exportador excedente (en dólares) se re-dirigió a la construcción debido a la alta rentabilidad y menor riesgo respecto a otras

¹⁴Se conoce como *corralito* a la restricción de la libre disposición de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros impuesta por el gobierno argentino de Fernando de la Rúa el 3 de diciembre de 2001, y que se prolongó por casi un año. Por su parte, el *corralón* significó parte del mismo fenómeno, pero donde se modificaron las condiciones de disposición del dinero, como plazos o moneda de denominación, particularmente cuando se pesificaron todos los depósitos atrapados.

opciones (como la constitución de un plazo fijo y/o compra de acciones). La rentabilidad estuvo facilitada por el desfase cambiario post devaluación entre costos de construcción y mano de obra, que se mantuvieron en pesos, y por el contrario, los precios de los inmuebles que se mantuvieron en dólares (IERIC, 2005). Ello implicó en los primeros años post convertibilidad que el precio del suelo urbano bajara por la devaluación, y la incertidumbre socioeconómica (Baer, 2008). Pero a partir de 2003 empezó a disiparse con un paulatino ascenso por la demanda de la producción privada, de manera que rápidamente los permisos de construcción se multiplicaron, junto con los precios de suelo y vivienda, y la cantidad de escrituraciones (Raspall, 2015).

Este escenario, indica la re-composición del sector en el “boom” inmobiliario de viviendas, enmarcadas en una renovada oferta de proyectos, con transformaciones en los programas arquitectónicos, escala, y dimensiones. Donde la vivienda colectiva o multifamiliar se convierte en el producto con mayor producción en las principales ciudades argentinas (Szajnberg, 2010; Liborio, 2013; Fedele & Martínez, 2015).

Baer & Kauw (2016), remarcan que en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires CABA durante 2007, se registraron un 75% más de construcciones nuevas residenciales respecto al 2006. Por su parte, Rosario registró la misma dinámica de alza con una disminución de la vivienda unifamiliar, durante 2003-2008 (Lapelle et al., 2011, 2017). En Córdoba, en 2004 se evidencia un auge en la producción de vivienda colectiva, con récord de construcción en 2007, con 678.697 m2 construidos (Foro de la Construcción Privada de Córdoba & Economic Trends S.A., 2016) (Fig.18). Si bien aumenta la cantidad de viviendas, y la superficie nueva a construir, el tamaño de las mismas disminuyó, lo que indicaría una vivienda rápida de construcción con vistas a su comercialización en el mercado inmobiliario.

PERIODO	M2 cuadrados totales	Viviendas Unifamiliares	Viviendas Multifamiliares	Total de viviendas	Edificios Comerciales	Cocheras	Tinglados y Galpones	Edificios Especiales
	m2	m2	m2	m2	m2	m2	m2	m2
2004	711.318,11	218.003,07	343.076,00	561.079,07	58.487,54	20.520,70	64.613,22	6.617,58
2005	859.925,46	219.108,86	445.291,97	664.400,83	72.818,55	26.171,00	79.685,92	16.849,16
2006	1.114.811,58	270.887,61	515.313,90	786.201,51	150.872,71	66.858,20	79.849,57	31.029,59
2007	1.357.933,26	265.377,54	678.607,00	943.984,54	148.359,24	80.178,05	162.164,47	23.246,96
2008	1.152.570,05	236.942,20	487.509,77	724.451,97	185.033,26	110.160,56	105.391,16	27.533,10
2009	1.228.405,00	180.409,43	511.123,25	691.532,68	254.230,05	159.485,07	105.467,44	17.689,76
2010	1.350.163,67	275.521,58	524.745,88	800.267,46	233.298,33	139.377,05	112.628,11	64.592,72
2011	1.388.800,87	287.768,43	503.392,01	791.160,44	221.367,13	162.051,06	176.871,57	37.350,67
2012	1.142.859,03	187.283,60	503.823,75	691.107,35	113.294,76	163.866,16	132.512,61	42.078,15
2013	1.289.100,28	226.747,41	443.397,27	670.144,68	154.036,34	119.822,36	276.692,87	68.404,03
2014	1.191.922,30	217.745,38	435.497,04	653.242,42	204.403,03	170.008,11	129.285,99	34.982,75
2015	1.287.229,16	235.275,93	521.894,07	757.170,00	133.793,32	104.764,78	212.526,98	78.974,08

Fig.18. Foro de la Construcción & Economic Trends S.A.2016. [Superficie de construcciones registradas por los Colegios de Arquitectos e Ingenieros de Córdoba -2004-2015-] Elaboración propia en base a datos del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba y del Colegio de Ingenieros Civiles de la Provincia de Córdoba.

Liborio (2013), agrega que si bien se elevaron los permisos de esta tipología, se disminuyó la cantidad de habitaciones por vivienda, “*las unidades tienden a ser más pequeñas*” (2013:73), y se supone una vivienda destinada para la renta. Baer & Kauw (2016), registran la misma dinámica de viviendas de menor superficie en CABA, con máximo aprovechamiento del suelo, y con un elevado auge en la construcción de otros edificios como negocios, galpones, cocheras, etc., dinámica expresada en Córdoba (Foro de la Construcción Privada de Córdoba & Economic Trends S.A., 2016).

En este marco emergen las viviendas colectivas de perímetro cerrado, destinadas a segmentos medios y alto poder adquisitivo, tanto para CABA (Baer & Kauw, 2016), como para Córdoba (Liborio, 2013; Peralta & Liborio, 2015). En este tipo, comúnmente las superficies propias suelen aumentar, junto con las del conjunto, debido a los servicios y equipamientos comunitarios que se ofrecen.

b. Recesión y retracción económica, 2009-2015

En 2009 la crisis financiera internacional impactó en el PBI con una retracción negativa de más de 5 puntos porcentuales. Según datos de IERIC (2016), entre 2008-2012 el valor agregado al PBI de la construcción¹⁵ marca una diferencia negativa de 12,6 puntos porcentuales respecto al periodo 2004-2008, convirtiéndose en una de las actividades con mayor descenso en relación al PBI nacional (Fig. 19).

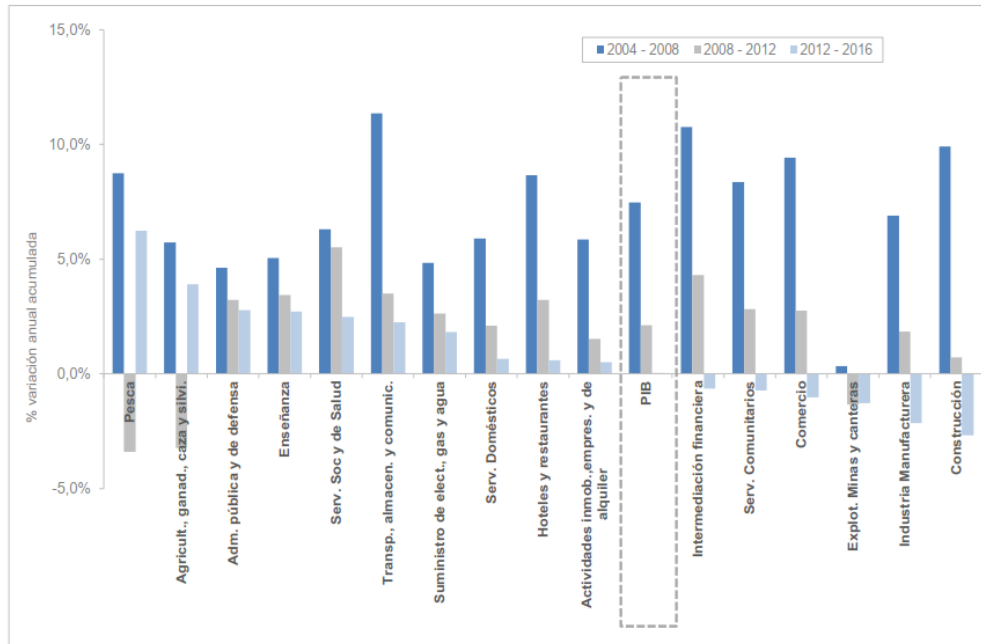


Fig. 19. INDEC-IERIC. 2016. [Valor agregado bruto por sector de actividad. Variación anual acumulada 2004-2016 (en % a precios constantes de 2004)] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/IERIC-Informe-Anual-de-la-Construccion-2016.pdf>

¹⁵ En variación anual acumulada por sector

La disminución asociada al contexto internacional y el impacto local, por la caída del precio internacional de las *commodities* (Gallo, 2017; Varesi, 2021; Wainer, 2018), la baja producción de materias primas por cuestiones climáticas, las políticas impositivas de retenciones a las ganancias del sector agro-exportador provocaron un enfriamiento en la actividad (Lapelle et al., 2017), y una aparente disminución de capital para la reproducción en construcción. Sin embargo los datos de INDEC en IERIC (2015), la superficie permitida¹⁶ de construcción residencial a nivel nacional se mantuvo en alza, excepto en los años 2008, 2012, 2013, 2015. A pesar que en este periodo se reacomoda el tipo de cambio dólar- peso que equipara el precio de construcción en mano de obra y materiales, aumentan los precios de suelo urbano por el aumento de oferta y demanda (Baer, 2008), ascienden los niveles de inflación económica, etc., y se inicia una recesión en el sector.

En Córdoba, entre el 2011 y 2012 se observa un estancamiento en la emisión de permisos de construcción de viviendas colectivas, con retracción en 2013 y 2014, para volver a elevarse en el año 2016 (IERIC, 2016), pero con niveles por debajo al primero periodo 2003-2008. Si bien en todo el periodo la vivienda colectiva comanda los mayores niveles de producción dejando atrás a la vivienda unifamiliar, se destaca en 2013 una construcción de 226.744 m², mientras que en el 2012 registro 187.283 m². Escenario que puede asociarse a la implementación del programa nacional PRO.CRE.AR¹⁷, iniciado en 2012, que tuvo como objetivo responder a la crisis habitacional y reactivar la economía. Sin embargo, se produjeron desfases en su aplicación con procesos especulativos de aumento de precio por las dinámicas del mercado de suelo (aumento de demanda, y faltante de stock). Según Barenboim & Elinbaum (2017), esto evidenció las limitaciones del Estado Nacional en la gestión urbana, y las restricciones estructurales para la creación de suelo urbanizable (competencia que tradicionalmente recaía en la esfera del Estado local). En consecuencia, la política provocó la ocupación y crecimiento de áreas periféricas, metropolitanas, o conurbadas.

De modo que se configuró un escenario de progresiva reducción de los márgenes de rentabilidad de los proyectos de promoción inmobiliaria por la creciente escasez de terrenos, la compra especulativa, y el aumento de los costos de la producción expresada en los precios de viviendas privadas. Estos elementos, acompañados por la disminución de los salarios, significaron una concreta disminución de la demanda dirigida (de ingresos medios), lo cual ralentizó la actividad constructiva e inmobiliaria (IERIC, 2015). Sin embargo, la oferta y demanda de viviendas de producción inmobiliaria en perímetros cerrados continuó en alza, dirigiéndose a sectores acomodados de altos ingresos. El fenómeno es apreciable en Buenos

¹⁶IERIC toma los datos del INDEC, del relevamiento de 41 y 42 municipios a nivel país, incluido CABA para determinar este indicador.

¹⁷El mismo brinda créditos hipotecarios con tasas de interés (subsidiadas por el Estado) a través de dos líneas una para demanda poseedores de un lote propio (construcción, ampliación y refacción) y otra sin terreno propio (compra de terreno y construcción, vivienda a estrenar y desarrollos urbanísticos), ambas destinadas al acceso de la primera vivienda.

Aires (Elguezabal, 2018; Welch Guerra & Valentini, 2005; entre otros), Rosario, y Córdoba, como se presentará más adelante (capítulos 5 y 6).

c. Retracción y estancamiento, 2016-2020

El último periodo está caracterizado por una recesión histórica en el sector de la construcción. En diciembre 2015 se implementó el levantamiento del cepo cambiario y comenzó un período de normalización bancaria (Iparraguirre, Manías, et al., 2018), con actualización en los costos en la construcción, y una disminución en la rentabilidad. El escenario disparó un aumento de los riesgos de inversión y una disminución de la liquidez ante la compra y venta de inmuebles. Se generó un re direccionamiento de excedentes hacia otras alternativas, la acumulación financiera en dólares, compra de acciones de deuda estatal en pesos (como LEBACS emitidas por el Banco Central a una alta tasa de interés 38% anual en 2016 y de bajo riesgo) para re convertirla en dólares a la misma tasa, y posteriormente sacar el dinero en la misma moneda, en el marco de un tipo de cambio estable (Barrera & Bona, 2018). Lo que favorecía notablemente a los tenedores de grandes capitales en dólares, de manera que este periodo se profundizó la bicicleta financiera y la fuga de capitales (Barrera & Bona, 2018; Bona, 2019; Cantamutto & Costantino, 2020; Manzanelli & Basualdo, 2017; Piva, 2020).

A esto se sumó la política de créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda nueva única. En el marco de las modificaciones del plan PRO.CRE.AR, se priorizó la adquisición de viviendas usadas¹⁸ ofertas en el mercado inmobiliario formal. Si bien la política marcó un aumento en el *stock* de créditos hipotecarios bancarios (con un aumento del 24% entre 2015 a 2016 21,1%), implicó también una estrategia de enfriamiento de la economía que afectó al sector de construcción, al establecer un modelo financiero de gobierno (2016-2019).

A pesar de este contexto, en 2017 la construcción inicia una leve reactivación a partir de políticas de aumento a créditos hipotecarios para la construcción (UVA's), el sinceramiento impositivo (UDS 116,8 mil millones) (Iparraguirre, Manías, et al., 2018), y el aumento de inversión en obras de infraestructura pública del Estado Nacional (Iparraguirre, Sorensen, et al., 2018). El crecimiento evidenció en el aumento de los permisos de construcción a nivel nacional (11,2%) (IERIC, 2019), y significó el último "boom de construcción y primavera inmobiliaria" (Iparraguirre, Manías, et al., 2018). Córdoba, fue un caso, en 2016 se anunciaron diversos proyectos habitacionales y comerciales de gran escala como la urbanización Distrito las Artes de la Corporación América con construcción de 6.400 viviendas, o Ciudad GAMA con 4000 viviendas, sin embargo a la fecha (2022) aún están paralizados o en ritmos muy lentos respecto a periodos anteriores.

¹⁸ A través de créditos hipotecarios ajustado a tasas de intereses regidos por una unidad de denominación (Unidad de Valor Adquisitivo -UVA's -) establecida por el Banco Central Argentino, con actualización de un coeficiente (Coeficiente de Estabilización de Referencia -CER-).

En tanto entre 2018 y 2020, los índices marcan recesiones y estancamientos. El sector constructivo indica una retracción del 4,6% (2018-2019) (Fig. 20) (IERIC, 2019), y un 11% inter anual en julio de 2020 (Iparraguirre et al., 2020). La devaluación cambiaria de 2018 marcó la fuerte contracción del PIB (-2,5% a/a), con una inflación superior a 30 puntos, y el tipo de cambio varió en más del 100% (Iparraguirre & Manías, 2019).

A pesar de que en 2019 se mostraron señales positivas se llegó al 2020 con una economía en crisis, profundizada por la pandemia SARS COVID-19, registrando una contracción con una intensidad mayor que la crisis de los años 2001-2002 y 2008-2009 (Iparraguirre et al., 2020). El escenario es visible a través del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), que marcó en abril (2020) el nivel más bajo desde el año 2004 (IERIC, 2020). En ese contexto, la estructura de la oferta y demanda de viviendas registra algunas modificaciones. En 2019 en CABA, se registró la mayor cantidad de viviendas a nivel país, destinados casi en un 98% a uso residencial multifamiliar (IERIC, 2019). Por el contrario, la región centro (Rosario y Córdoba), mostró una retracción del 12,7% (2019 respecto a 2018), y en Rosario se registró una retracción del 42,5 % (IERIC, 2019). En definitiva expresa la recesión en el sector, y el capital excedente destinado a otras formas de reproducción del tipo financieras.

Gráfico IV – Valor agregado bruto por Sector de actividad. Variación interanual. Años 2018 y 2019 (en %, a precios constantes de 2004)

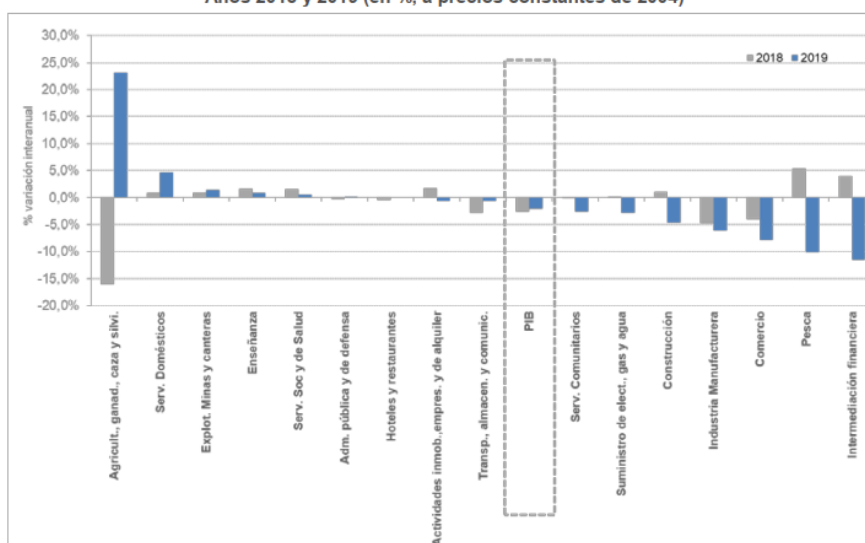


Fig. 20. INDEC-IERIC. 2020. [Valor agregado bruto por sector de actividad. Variación anual acumulada 2018-2019 (en % a precios constantes)] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2020/09/202007.pdf>

4. 4. Oferta de productos inmobiliarios residenciales

En el marco descrito emerge una transformación del mercado inmobiliario residencial formal, tanto en la oferta como la demanda dirigida, respecto a la década de los '90. Se trata de una reestructuración urbana y de las tipologías en relación con las nuevas pautas de consumo, modos culturales históricos, y eventos sociales, como el aumento de indicadores de desempleo, pobreza, etc., que generó mayor segregación social y espacial

(Svampa, 2001). Así ciertos segmentos, sobre todo clases sociales altas, buscan por refugiarse en viviendas con perímetros cerrados, en altura y dentro de la ciudad.

Lienur & Ballent, (2014) afirman que la vivienda colectiva argentina inicia en los años 1990 un cambio en su forma de producción, asociada a la reestructuración económica y a la política global, dando espacio a nuevos productos inmobiliarios, nuevas estrategias de diferenciación, y una transformación en la configuración urbana dominada por la fragmentación y segregación urbana.

Formiga, (2005), citando el trabajo de César Dachary, (2006), da cuenta de los cambios en los espacios de socialización de los grupos relacionados al mayor consumo, y al lujo, mediatizado por la globalización. Sin embargo el consumo de bienes de lujo y su estilo de vida ha dejado de ser exclusivo élites para acaparar clases emergentes (medias), quienes se sienten atraídos por participar en este *“club de identidad global, aunque sea en limitadas proporciones”* (2005:2). Tales fenómenos tienen su correlato espacial, *“con la aparición de nuevas áreas de consumo y socialización, como centros comerciales, entre los que se destacan el modelo WallMart, Carrefour...”* (César Dachary, 2006: 232), y la de los grandes *malls* de ciudades desarrolladas. Se agrega la transformación de la oferta residencial, aparecen los *countries, countries* en altura, barrios privados, barrios cerrados, *housings*, etc., que dejan de ser considerados como una estrategia de distinción, sino que pasan a ser la expresión de una *“nueva lógica de ocupación del espacio urbano por parte de grupos con ingresos medios-altos y altos”* (Svampa, 2001: 53). Se plantea así un nuevo orden social y territorial (Torres, 2001), acompañado con la creación de grandes redes de infraestructura vial, de energía, y telecomunicaciones, para hacer operativo el *boom* inmobiliario (Formiga, 2005). A la vez esto evidencia un cambio en la oferta y la demanda residencial junto con una transformación urbana.

Torres, (2001), da cuenta de la incipiente sub urbanización residencial en Buenos Aires durante los '90, que se profundiza en los 2000. En tanto Szajnberg, (2010), Welch Guerra & Valentini, (2005), presentan las tendencias de nuevos procesos de densificación vertical de rasgos selectivos, fragmentarios y segregativos, expresado en la proliferación de nuevas tipologías residenciales” por lo general en torres con perímetros cerrados, localizadas en áreas centrales de Buenos Aires, llamadas torres jardín. Tal dinámica se registra también en los centros de ciudades del interior del país, como Santa Fe y Rosario, (Fedele & Martínez, 2015; Lapelle et al., 2017).

Córdoba no es excepción a esta tipología, si bien durante los años '90, se consolida la vivienda unifamiliar en áreas periféricas y metropolitanas de la ciudad, en *countries* (Romo, 2013), en los 2000 la oferta se renueva en dos aspectos: 1) la localización urbana deja de ser solo periférica y metropolitana para adentrarse en la ciudad, y bajo la 2) el tipo vivienda colectiva, sea agrupada en forma de tiras o bloques o en torres. En algunos casos se complementa con programas arquitectónicos complejos con mixtura de usos (comercial, hoteleros, servicios, oficinas, gastronómicos y de ocio) bajo escalas y dimensiones

superlativas (Lienur & Ballent, 2014), que suponen artefactos urbanos. Cuenya & Corral (2011) denominan estas propuestas como grandes proyectos urbanos con:

“diseños y tecnologías de vanguardia, alojan usos mixtos de alta gama –oficinas equipadas con tecnología de punta, hoteles para el turismo internacional, restaurantes y boutiques exclusivas, centros de cultura e innovación, complejos de viviendas con variedad de *amenities*– que atienden una demanda de alto poder adquisitivo” (2011:28).

Si bien en el caso de Córdoba los productos inmobiliarios no alcanzan las características expresadas por Cuenya & Corral, se infiere que aparecen operaciones similares, pero con particularidades locales, por ejemplo el proyecto desarrollado por el Grupo Dinosaurio; iniciado en 2001, y ejecutado durante 2003 a 2008. El proyecto se emplaza en 21 hectáreas en el sector noroeste de la ciudad, con un programa de hipermercados, un shopping (Dinosaurio Mall) y dos hoteles (Holiday Inn, Orfeo Suites) (Fig. 21). Se trata de espacios de grandes superficies destinados a eventos de ocio y entretenimiento (Orfeo Superdomo) y del primer barrio cerrado en altura en torres Parque Milénica I y II.

Liborio, (2013), da cuenta la prolífera producción de emprendimientos de vivienda colectiva y agrupada en perímetros cerrados entre 2000-2008, releva 45 casos en Córdoba. Lo que verifica la instalación de una tendencia global, pero con un atraso temporal respecto a la aparición de los mismos en ciudades estadounidenses durante los años '80 y '90, bajo el nombre de *gated communities* (Blakely & Snyder, 1997; Low, 2001; McKenzie, 1995, 2019). En definitiva, la reestructuración económica global y urbana expresa cambios en la construcción y el negocio inmobiliario apuntado a las modificar pautas en el consumo, de la socialización y del habitar. Se intensifica la aparición de *malls*, tiendas internacionales, etc., bajo una tendencia de una ocupación dentro de la ciudad, apostando a la renovación, ocupación de áreas vacantes y por densificación vertical (Fig. 22Fig. 23).



Fig. 21. Holiday Inn. 2022. [Sede en Córdoba de la cadena internacional de hoteles Holiday Inn, en el marco del proyecto de renovación urbana en área peri central de Córdoba en el 2001].



Fig. 22. GAMA S.A. 2022. [*Ciudad GAMA, un proyecto de más de 4.000 viviendas en altura, 2 hoteles, oficinas y sedes comerciales, un programa de usos mixtos complejos*].



Fig. 23. PROACO. 2022. [*Densificación con vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, proyecto Opera Park del Grupo PROACO*].

4. 5. Demanda inmobiliaria residencial

La literatura que estudia la demanda de los nuevos productos inmobiliarios afirma que sus consumidores pertenecen a grupos a los segmentos económicos medios y altos (Svampa, 2001; Szajnberg, 2010; Liborio, 2013; Elguezabal, 2018). Si se considera el indicador de nivel socioeconómico NSE¹⁹ junto con la categorización económica de la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión SIAMO, y Asociación Argentina de Marketing AAM, se trata de una demanda perteneciente al ABC1, caracterizado con un altísimo ingreso económico (Mora y Araujo, 2002). En la mayoría son profesionales, dueños o socios de empresas, gerentes de empresas, etc., con hijos/as, con ingresos de ambos cónyuges ligados principalmente al sector privado. En la Tabla 1, se indica que en Córdoba este segmento representa un 5,6% de la población.

¹⁹ En nuestro país, el indicador de nivel socioeconómico NSE ha servido para la definición de las segmentaciones mercantiles, elaboradas por la Asociación Argentina de Marketing AAM y la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión SAIMO quienes definen cinco niveles: en la cima el ABC1 y hacia el final D2.

NSE	Nivel de ingresos	Ingresos promedio (2015)		Participación %	Población en Córdoba (2010)
		\$	U\$D		
				%	1.329.604,00
ABC1	Alto y medio alto	106.850,00	11.118,63	5,6	74.458,00
C2	Medio	33.700,00	3.506,76	17,7	235.340,00
C3	Medio bajo	16.600,00	1.727,37	30,8	409.518,00
D1	Bajo superior	8.250,00	858,48	32,4	430.792,00
D2 E	Bajo superior	4.600,00	478,67	13,4	178.167,00

Tabla 1. Elaboración propia. 2020. [Segmentación por NSE en Córdoba, según nivel de ingresos en pesos y dólares para el año 2015]. Fuente: SIAMO CEI 2015, Agencia Delfos, Banco de la Nación Argentina, e INDEC 2010.

Las entrevistas a los actores claves de la producción afirman que se puede definir a la demanda en dos grupos, los que compran para uso propio y un segundo para vivienda de renta o como reproducción del capital. El primer está compuesto por segmentos de altos ingresos, adquiere la vivienda en efectivo, en menor medida en financiación en plazos reducidos. El segundo grupo comúnmente adquiere la vivienda “en pozo”, mientras se ejecutan las excavaciones de las bases estructurales, debido a que el precio es menor al no tener posesión del inmueble.

Respecto a la trayectoria de los compradores, los informantes afirman que en algunos casos son hijos/as de familias que vivieron en *countries* suburbanos, quienes eligen un estilo de vida similar, que le ofrezca seguridad, confort y *amenities* pero en departamentos y dentro de la ciudad. Un segundo perfil se menciona, personas de la tercera edad que pudo vivir antes en *barríos cerrados* que decide estar cercano a áreas periféricas o metropolitanas donde pueden residir los vínculos familiares y sociales. Se identifica un tercer perfil de hogares unipersonales (de entre 40 a 50 años) quienes no necesariamente vivieron en urbanizaciones cerradas, pero su buen pasar económico y profesional les permite su elección junto con la búsqueda de seguridad y prestigio social. De esta manera, el perfilamiento social se vincula con la diversa oferta de conjuntos inmobiliarios que responden a esta segmentación dada por el rango de precios, la localización, las prestaciones o servicios, el prestigio social y económico que poseen. A la vez la oferta se segrega en productos de mayor estándar, con mayores dimensiones, espacios comunes más sofisticados (*playrooms*, *cavas* de vinos, piscinas climatizadas, etc.), mayores prestaciones de materiales de construcción y terminaciones edilicias. Algunas investigaciones en esta línea coinciden en este perfilamiento (Cisterna & Capdevielle, 2015; Liborio, 2013).

En tanto los inversores que buscan la reproducción de su capital evalúan la compra según el porcentaje de rentabilidad y recuperación de la inversión. Se trata de sectores acomodados en varios casos vinculados a la actividad agropecuaria e industrial que tuvieron importantes excedentes por la comercialización a de las *commodities* (IERIC, 2005), sobre todo entre 2003-2008. En este mismo periodo se vincula como compradores a quienes recuperaron sus ahorros post crisis del 2001, bajo las medidas de “corralón” y corralito

(2002). En tanto también los informantes mencionan a sectores autónomos dueños de empresas o negocios quienes re invierten su capital en inmuebles, también existe un sector de actividades no declaradas que buscan el ingreso del capital a través de la construcción. Como se trata de vivienda mercancía optan por unidades de superficies reducidas, de 1 dormitorio (45m²) y 2 dormitorios (60m²), en conjuntos con espacios comunes que no superen el 20% de la superficie total, debido a que el mismo impacta en el valor de la expensas. Este perfil prefiere prestaciones de materiales y calidades de terminación óptima, pero no superiores. Las viviendas comúnmente son para alquiler temporario y/o permanente, destinado al segmento ABC1, u C2.

4. 6. Dinámica demográfica de Córdoba

Mientras la cantidad de metros cuadrados construidos de viviendas colectivas de perímetro cerrado en Córdoba se multiplicaron notablemente, la dinámica demográfica expresó un decrecimiento y expulsión poblacional entre 2001-2020 (INDEC, 2010). Se verifica que el aumento del parque habitacional está desfasado con la dinámica demográfica, por el contrario, se trata de un aumento en la producción para reproducción de capital.

Según Peralta & Liborio, (2014), Córdoba, la segunda ciudad argentina de mayor importancia poblacional, con 1.330.023 habitantes (INDEC, 2010), registró un aumento del 3,54% en 2010, respecto a 2001, 45.441 nuevos habitantes, y una tasa de decrecimiento del 3,75 %, sobre el 1991-2001, donde la tasa alcanzó el 8,92% (Tabla 2). La producción residencial expresa un proceso inverso, con un alto crecimiento residencial en nuevos barrios, loteos, countries, y planes habitacionales que representa un 40,5% entre 2001-2008 (Peralta & Liborio, 2014).

Años	Cantidad de habitantes	Variación intercensal	Tasa de crecimiento media anual
1980	970024		
		209348	18.8
1991	1179372		
		105210	8.92
2001	1284582		
		30712	3.54
2010	1315294		

Tabla 2. Peralta & Liborio. 2014. [Crecimiento poblacional y tasa media anual de crecimiento, de Córdoba, 1980-2010]. Fuente: INDEC, 2010.

También aumentó la cantidad de hogares un 15,26% entre 2001 a 2010, pasando de 359.404 (2001) a 414.237 (2010) (INDEC, 2010), se incrementó en un 44,74 % la aprobación de superficie de construcción de viviendas entre 2004-2005, según los datos del Foro de la Construcción de Córdoba y Economic Trends S.A.2016. En esta línea, Peralta & Liborio, (2014), agregan que entre 2001-2010, se sumaron 48.023 nuevos inmuebles y 17,3 millones de metros cuadrados edificados. Según la Dirección de Catastro de la Municipalidad de

Córdoba el incremento de viviendas paso de 420.310 unidades en 2001 a 473.025 al 2010, un 12,5% más, a la vez que también aumento las viviendas deshabitadas (Tabla 3).

	2001	2010
Población (habitantes)	1.284.582	1.329.604
Cantidad de Hogares	359.404	414.237
Cantidad de viviendas	420.310	473.025
Cantidad de viviendas deshabitadas	74.331	88.823

Tabla 3. Elaboración propia. 2020. [*Comparativa de la dinámica demográfica y habitacional, 2001-2010*]. Fuente: INDEC, 2010.

Si bien el crecimiento de hogares acompaña el leve crecimiento poblacional, no coincide con el aumento de la tipología de departamento²⁰ (vivienda colectiva o agrupada), que aumento de 20,8 % (2001) a 23,2 % para 2010 (INDEC, 2010). Lo que indica un “boom” inmobiliario en desfase con la dinámica demográfica local.

Un análisis desde la tenencia de la vivienda indica el aumento de los inquilinos entre 2001 -2010, pasando de un 20,4% al 26, 8% respectivamente (INDEC, 2010). A la vez que los propietarios disminuyeron 3,6 puntos porcentuales (en 2001 se registró 63,6% mientras que en 2010 descendió al 60%) (INDEC, 2010). Lo que marca un alejamiento del acceso a la vivienda propia, y un aumento de inquilinos. Carolina Peralta y Miriam Liborio, (2014), afirman que el alquiler es la única salida a la demanda habitacional de las clases medias, ante la escasez de créditos hipotecarios accesibles, El aumento de los precios de suelo y vivienda, el desmejoramiento en los salarios, la inflación económica, el desfase cambiario peso dólar, etc. Agregan que la distribución y localización del leve crecimiento poblacional coincide en parte con la inversión inmobiliaria privada, y con las operaciones del estado provincial (planes de vivienda y erradicaciones de villas). Las operaciones privadas inmobiliarias tienden a localizarse en áreas intermedias y periféricas, y sobre áreas pericentrales tendientes a la renovación por densificación.

En definitiva, se evidencia un decrecimiento poblacional una importante tendencia a la localización periférica, una disminución de segregación espacial entre el diverso parque habitacional, un aumento en la fragmentación urbana (por los cercos y límites entre los barrios), expulsión poblacional al área metropolitana por los elevados precios de suelo y vivienda, y una elevadas inquinización (Peralta & Liborio, 2014).

²⁰ La tipología casa se posiciona en el primer lugar de composición del parque habitacional con un 75,2% en 2010, lo cual registra un descenso respecto 2001, donde alcanzaba el 76,3% (INDEC, 2010).

4. 7. Gestión urbana en Córdoba, Argentina 2001-2020

Durante el período 2001-2020 las políticas en materia de planificación y ordenamiento urbano en Córdoba expresan una tendencia hacia una gobernanza pro empresarial (Harvey, 1989), en el contexto de neoliberalización urbana (Theodore, Peck y Brenner, 2009). Se expresa el rol del Estado y su incidencia en la mercantilización urbana, a través de las normativas, planes, proyectos, obras de infraestructura, servicios y equipamientos cualifican (o no) el suelo y espacio construido de ciertos sectores urbanos. Los inmobiliarios locales aprovechan las oportunidades para celebrar acuerdos públicos – privados para conseguir mayor edificación, a la vez que el Estado busca renovar, consolidar, y ocupar áreas vacantes, en ciertos casos proveen de infraestructuras que facilitan su accesibilidad y uso, que impacta en el precio final del suelo y del espacio construido, pero que en casi todos los casos es absorbido por los inmobiliarios. Así se verificaría la teoría de Jaramillo (2009), quien afirma que el Estado (en sus diversos niveles) incide en el mercado de tierras urbanas y en sus precios por medio de cuatro vías: 1) bajo la reglamentación urbana; 2) como proveedor de infraestructuras; 3) como agente de políticas habitacionales y de suelo; y 4) creador de instrumentos para la intervención en el mercado de suelo.

Cabe preguntarse cómo esas vías teóricas se expresan en el Municipio de Córdoba, y como facilitan (o no) a la producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado. Para comprender la situación es necesario explicar que la regulación y planeación urbana de Córdoba se desarrolla en base a un cuerpo normativo²¹ de ordenanzas principales 1) Fraccionamiento de tierras (N°8060/85); 2) Ocupación y uso del suelo (N°8256/86), 3) Ocupación del suelo en el área central (N° 8606/91), y sus complementarias: 8606/91 sobre Urbanizaciones Residenciales Especiales; 9387/95, el Código de edificación (Córdoba, 1995); la ordenanza 10.610/03 sobre reglamentación de Áreas Especiales; la 12.077/12 sobre los Convenios Urbanísticos, y la 10.006/98 sobre modificatorias de 8060, 8133 Y 8256.

Las primeras tres ordenanzas son resultado de diferentes procesos de planificación (estudios, esquemas y diagnósticos)²², iniciados hacia finales de los años '70, en un contexto de transformación demográfica, metropolización urbana, y visiones urbanas locales alineadas al contexto local. Lo que dio resultado de diversos planes y proyectos que establecieron una estructura radio-céntrica, un centro, ejes de desarrollo y sub centros (urbanos - metropolitanos) con alta densidad y baja densidad según se vayan alejando del núcleo principal. Tal lógica rige la estructura de precios de suelo, con altos en el centro y con

²¹Ordenanzas 8256/86 sobre Ocupación y uso del suelo (Municipalidad de Córdoba, 1986), 8060/85 sobre Fraccionamiento de tierras (Municipalidad de Córdoba, 1985); 8057/85 sobre Ocupación del suelo en el área central (Municipalidad de Córdoba, 1985); 8606/91 sobre Urbanizaciones Residenciales Especiales; 9387/95 sobre el Código de edificación (Córdoba, 1995); 10.610/03 sobre reglamentación de Áreas Especiales; 12.077/12 sobre los Convenios Urbanísticos, 10.006/98 sobre Modificatorias de 8060, 8133 Y 8256.

²² Los documentos generados entre 1970 y 1980 fueron: "Diagnóstico tentativo y alternativas de desarrollo físico para la ciudad de Córdoba" (1973); "Esquema Ordenamiento Urbano para la ciudad de Córdoba EDOU" (1978); "Esquema Director de Ordenamiento Metropolitano EDOM" (1979); y "Plan de Desarrollo Urbano PDU" (1983).

disminución hacia la periferia, el cual siguió vigente en el periodo analizado (Cisterna et al., 2017; Ronconi et al., 2012; Dirección General de Catastro et al., 2018).

En el período analizado (2001-2020), la Municipalidad de Córdoba presentó una serie de planes, estudios y diagnósticos que refuerzan la tradición de no generar un plan director. A continuación se presentan lo elaborado:

- 1) Lineamientos alternativos para el Plan Urbano Ambiental desarrollado por el Instituto de Planeamiento Urbano de Córdoba IPUCOR²³ (2001)
- 2) Formulación de lineamientos alternativos para el plan urbano ambiental (2003)
- 3) Plan Estratégico para la ciudad de Córdoba-PECba-2003-2006 (2003)
- 4) Bases para el Plan Director de la Ciudad de Córdoba 2020 (2008)
- 5) Lineamientos del Plan Estratégico Urbano Territorial del Área Metropolitana de Córdoba. Definición del plan vial y uso del suelo” (2011).

A fin de mantener un cuerpo de ordenanzas según las necesidades del Estado, se expresa su rol de facilitar y promover acciones de desarrollo urbano a través de la creación de instrumentos para impulsar proyectos sectoriales. Como por ejemplo la concertación público–privada llamada “Convenios Urbanísticos” (Nº12.077/12, Municipalidad de Córdoba, 2012). La misma celebra acuerdos entre el Estado y los privados (desarrolladores inmobiliarios) para la ejecución de proyectos urbanos “*que pudieran ser dinamizadores urbanos*” (Ordenanza Nº12.077/12), y donde la normativa u vigente limita indicadores urbanos (como altura, capacidad constructiva total, etc.). En ese caso los convenios regulan la institucionalización de la adecuación normativa hacia el privado bajo contraprestaciones de pago al Municipio, como forma de obras, servicios, u otras. Si bien las contraprestaciones tienen como intención de recuperar plusvalías urbanas, no logran este fin. En ciertos casos, la gestión municipal no cuenta con mecanismos de gestión que aseguren un estricto control de las contraprestaciones, o en otros casos a nivel económico, social, y urbano, no compensan los impactos y las ganancias de los promotores inmobiliarios.

Los convenios en casi todos los casos coinciden con la localización de urbanizaciones privadas cerradas, las cuales coinciden áreas de intervención estratégica en la ciudad, según el planteo de 23 polígonos y 16 nodos urbanos elaborados en las Bases para el Plan Director de la Ciudad de Córdoba 2020 (Municipalidad de Córdoba et al., 2008), con el objetivo de generar promoción a la ocupación e intervención específica.

En ese sentido la ordenanza N° 12.483 (2015) de Áreas de Promoción Urbana establece la promoción de ciertas localizaciones para desarrollo urbano. También la ordenanza Nº 10.610/03 y sus modificatorias, remite a la misma intención, regular y promover Áreas Especiales con una tratamiento urbano particular, expresado en capacidad edificatoria o en las formas de ocupación del suelo, etc. Además, se agregan modificatorias sobre las ordenanzas de ocupación y usos de suelo devenidas del Programa de Densificación

²³Posteriormente (en la siguiente gestión de gobierno) el Instituto se disuelve.

de Córdoba (Díaz & Secretaria de Desarrollo Urbano, 2010), que impulsa el aumento de la densidad habitacional de áreas peri centrales, intermedias y especiales. En la misma línea, la ordenanza N° 12.483/15 (modificatoria parcial de la 8256/86) establece sectores de promoción en las cuales es factible aplicar instrumentos urbanos de recuperación de plusvalía, y que buscan consolidar el modelo de ciudad radio-céntrica (con ejes y satélites) propuesta en 1973. En todos los casos, la normativa propone ocupación física y promueve (implícitamente) la producción residencial formal privada (sea o no inmobiliaria).

4. 8. Conclusiones

En este capítulo se presentó el contexto socioeconómico de Argentina en relación con el sector de la construcción entre 2001-2020, para explicar cómo la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado está ligada al contexto socio económico local y global, a los marcos normativos urbanos y la influencia en el mercado inmobiliario para la reproducción del capital.

Sobre el contexto socioeconómico argentino se concluye que a lo largo de casi dos décadas los modelos económicos de acumulación difieren y su éxito depende de los términos económicos y sociales del contexto macroeconómico, como se evidencia en los tres periodos detallados (2003-2008; 2009-2015, y 2016-2020). Cabe destacar que el primer periodo post crisis de los años 2001, a partir del 2003 marca el auge del sector de construcción y un *boom* inmobiliario en gran parte por exportación de las *commodities*, y su consecuente reproducción de capital del sector. En este periodo la emisión de permisos de edificación privada (en viviendas, cocheras, locales comerciales, etc.) alcanzan niveles históricos, pero particularmente sobre la vivienda colectiva. En Córdoba se registró 678.697 m² construidos en 2007, un 49% más que en 2004 donde se registraron 343.076 m². En tanto en los periodos siguientes (2009 al 2015, y 2016-2020), el escenario económico de recesión económica global y local replicó la misma dinámica en la construcción, particularmente en el último periodo donde se observa una notable disminución en el inicio de proyectos inmobiliarios.

En este *boom* se consolida la vivienda colectiva de perímetro cerrado como el principal producto de la oferta inmobiliaria. Aparecen los *countries* en altura, barrios privados, barrios cerrados, *housings*, etc., localizados en áreas centrales, peris centrales y periféricas, que dan cuenta de un “*nuevo orden*” socio territorial, por grupos de ingresos medios-altos y altos (ABCs1), como resguardo y reproducción de capital, y en menor medida como bien de uso. Lo cual es posible verificar el desfasaje entre la dinámica demográfica y la cantidad de viviendas producidas en el caso de Córdoba, lo que evidencia una elevada producción de vivienda como bien de cambio como lo plantea la dinámica demográfica.

Entre 2001-2010, se observa un decrecimiento poblacional, con cambios de la localización y distribución a partir del elevado precio de suelo y vivienda, que genero un incremento de los inquilinos, y la profundización de procesos de metropolización, donde ciertos aglomerados reciben población y se convierten en ciudades dormitorios vinculadas

por el gran desarrollo de la infraestructura vial. Donde el rol del Estado es de proveedor de infraestructura pública para el desarrollo urbano, que en gran medida la plusvalía es capitalizada por la promoción privada inmobiliaria.

A nivel municipal y desde la gestión urbana se acompañó la inversión inmobiliaria a través de la adecuación de normativas (de Fraccionamiento de tierras Ord. N°8060/85); de Ocupación y uso del suelo Ord. N°8256/86, y sus modificatorias), flexibilización, y la generación de instrumentos urbanos que regularicen estas acciones. Son ejemplo de ello las alianzas público y privadas reglamentadas por la Ordenanza N°12.077, titulada Convenios urbanísticos, la regularización de “countries” por la Ordenanza N° 8606 bajo el nombre de Urbanización Residenciales Especiales. La Ordenanza N° 12.483/2015) de Áreas de Promoción Urbana, y Ord. N° 10.610/03 de Áreas Especiales, las cuales buscan promover el desarrollo de ciertas localizaciones aumento la densidad e intensidad de ciertos indicadores como FOS y FOT. De manera que la gestión urbana en este contexto actuó como promotor y facilitador de la inversión inmobiliaria a través de sus diversos recursos jurídicos y administrativos.

SEGUNDA PARTE

Estudio empírico

Capítulo 5: La producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020

5.1. Introducción

Esta segunda parte aborda el estudio del caso, en este capítulo particular se presenta la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, Argentina, durante los años 2001-2020. Se relevan 56 conjuntos habitacionales a través del cartografiado arquitectónico y urbano que incluye la selección de datos e información para el análisis de variables de diferenciación sobre el mercado de suelo y vivienda. Sobre el suelo urbano se analiza: localización urbana, aspectos intrínsecos: tamaño y forma del lote, normativa urbana, y accesibilidad a la movilidad urbana. Respecto al espacio construido, en este caso vivienda, los indicadores de análisis son: programa arquitectónico, relación con el entorno, y segmentación por precio. También se da cuenta quienes son las principales empresas inmobiliarias involucradas y se estima el capital económico invertido.

5.2. Metodología empírica

La metodología para el estudio empírico se basó en un relevamiento cartográfico de los conjuntos de vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, proyectados, ejecutados, y en ejecución durante los años 2001-2020. Se seleccionaron conjuntos que cumplieran con los criterios planteados para definir las unidades de análisis (ver capítulo 1) que expresen a) representatividad de la tipología (vivienda colectiva de perímetro cerrado), b) la localización urbana, y c) la evolución de la producción durante 2001-2020. En este aspecto se clasifican los conjuntos según su organización física en tiras, bloques y torres (Tabla 4), las cuales están supeditadas por la zonificación de perfiles urbanos (retiros, altura, factor de ocupación de suelo FOS, factor de ocupación total FOT, localización de viviendas multifamiliares (o no), etc.) definidos por la ordenanza 8256, 8133 que regula y define el fraccionamiento de suelo, y sus modificatorias.

Tiras	Bloques	Torres
Dominadas por el lado longitudinal. Altura hasta tres pisos. Aislada respecto de otras construcciones	Dominadas por el lado longitudinal y altura de hasta 5 pisos. Aislada respecto de otras construcciones	Domina la altura Aislada en todas sus caras
		

Tabla 4. Elaboración propia. 2022. [Categorización de la vivienda colectiva de perímetro cerrado según forma física de agrupamiento, tiras, bloques y torres].

Las variables analizadas e indicadores fueron:

Suelo urbano

1) *Localización urbana:* Respecto a la localización se clasificó la ubicación de los conjuntos en base a áreas: central, peri central, intermedia y periférica, definidas según las Bases para el Plan Director de Córdoba, 2020 (Municipalidad de Córdoba et al., 2008), diferenciándolo entre tiras, bloques y torres.

2) *Aspectos intrínsecos del suelo urbano:* tamaños y formas de lotes en relación a la localización urbana de los diferentes emprendimientos.

3) *Normativa urbana:* se analizaron las ordenanzas urbanas involucradas en la producción, entre ellas la N° 8256 (y modificatorias) sobre la ocupación y uso de suelo, la N° 10.006/98, y la 10.610/02 sobre el tratamiento de áreas especiales, y la N° 12.066 de convenios urbanísticos.

4) *Accesibilidad a la movilidad*: se analizó la localización del suelo en relación a la estructura vial de la ciudad, contemplando el tamaño de las calles, y la distancia al centro.

Espacio construido

1) *Programa arquitectónico*: se relevó las características del programa y su relación con la oferta de tiras, bloques, y torres.

2) *Relación con el entorno*: se identificó las relaciones de integración o segregación con el entorno de implantación, si bien todos presentan cercos perimetrales que evidencian la segregación en algunos casos se exacerba por la forma de parcela u amanzanamiento, y/o por accidentes geográficos.

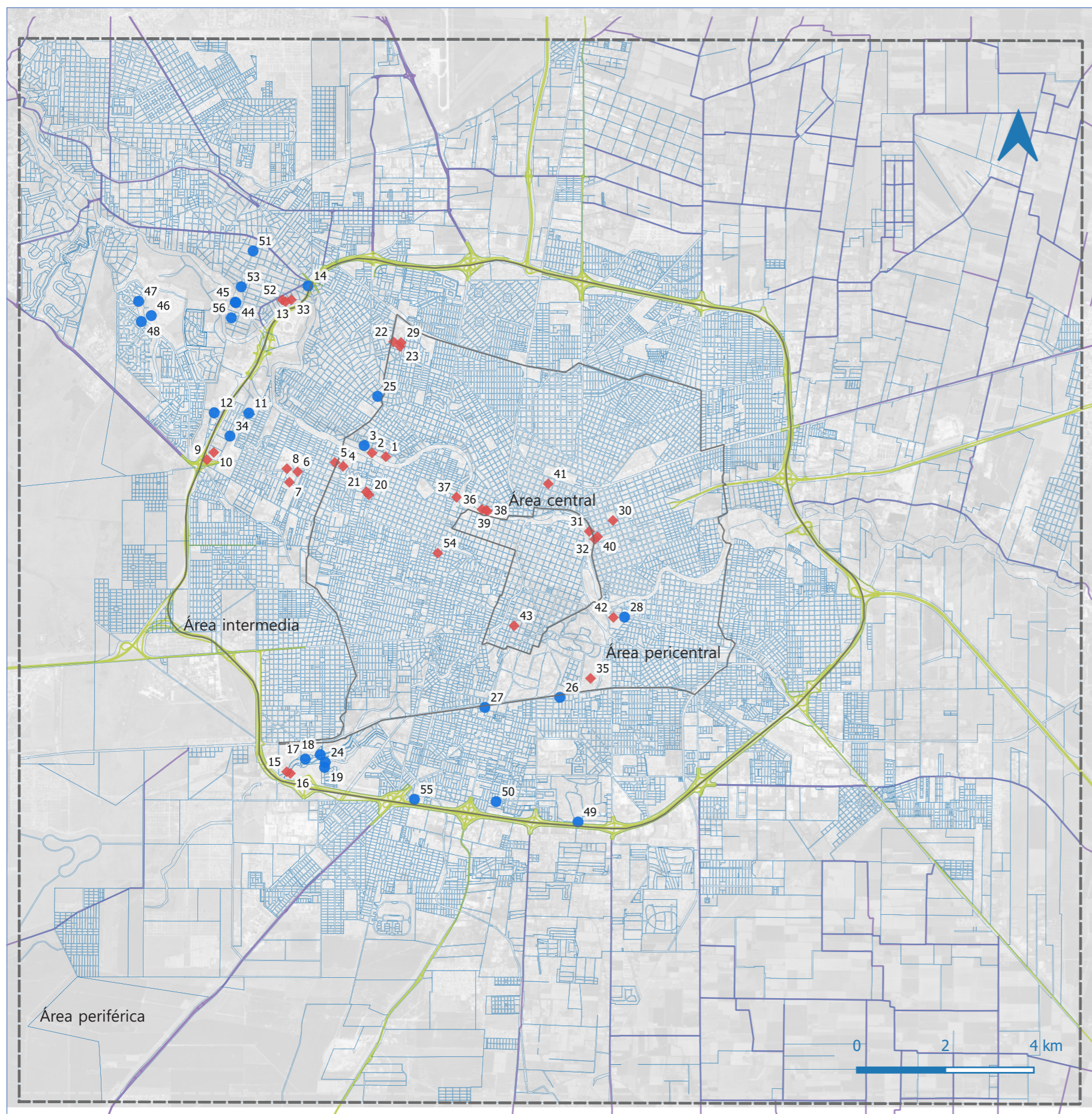
3) *Segmentación por precio*: se presenta un rango de precios promedio que verifica a que demanda va dirigida, y expresa a su vez una sub segmentación, a partir de un relevamiento propio, desarrollado entre enero de 2018 y diciembre 2020, de 1 y 2 dormitorios en conjuntos habitacionales de perímetro cerrado.

Agentes

1) *Empresas inmobiliarias*: se da cuenta de las empresas involucradas diferenciando su estructura económica y los conjuntos desarrollados, lo cual evidencia el poder económico y social en el ámbito.

2) *Capital de inversión*: se especifica las cantidades de capital económico invertido por bloques, tiras y torres, junto con la evolución durante 2001-2020.

5.3. Cartografía de la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, Córdoba, 2001-2020



- Viviendas en tiras y bloques
- ◆ Viviendas en torres
- Ejido Municipal
- Límites de áreas urbanas
- Rutas nacionales
- Rutas provinciales

Elaboración propia. 2022. Fuente: Catastro de la Provincia de Córdoba. Relevamiento propio.

N°	Conjunto habitacional	Año de Inicio y fin de construcción	Torres (T) / Bloque (B)	Área Urbana
1	Opera Luxury Condominio	2011-2017	T	Pericentral
2	Opera Park	2018	T	Pericentral
3	Casonas del Norte	2004-2009	B	Pericentral
4	Parque Milenica V Sagrada Familia	2010	T	Pericentral
5	Terra Forte 1	2010-2015	T	Intermedia
6	Terra Forte 2	2012-2015	T	Intermedia
7	Villa Sol	2005-2010	T	Intermedia
8	Ciudad GAMA	2012	T	Intermedia
9	LOVE Córdoba	2013	T	Intermedia
10	Altos de Villa Sol	2008-2013	T	Intermedia
11	Livette Chateau Córdoba	2012-2017	B	Intermedia
12	Mai Tei Condominio Privado	2008-2010	B	Periferia
13	Chateau Village	2009-2012	T	Periferia
14	Village Plaza	2006-2008	B	Periferia
15	Serrana de Manantiales	2016	T	Intermedia
16	Pilares de Manantiales	2015	T	Intermedia
17	Casonas de los Arcos	2016-2018	B	Intermedia
18	Sureño de Manantiales	2015-2018	B	Intermedia
19	Casonas de Manantiales	2015-2018	B	Intermedia
20	Cardinales Alto Panorama	2012	T	Pericentral
21	La Diva de GAMA	2012	T	Pericentral
22	Parque Milenica I	2001-2008	T	Pericentral
23	Parque Milenica II	2003-2008	T	Pericentral
24	Torrentes Casonas	2016	B	Intermedia
25	Casonas del Cerro	2008-2011	B	Intermedia
26	Casonas del Sur I	2004-2006	B	Intermedia
27	Casonas del Sur II	2015-2018	B	Intermedia
28	Milenica Residencia Universitaria	2006-2010	B	Pericentral
29	Parque Milenica II Torre VII	2010	T	Pericentral
30	Torres Miracielos	2006-2010	T	Pericentral
31	Cardinales Nuevo Suquía	2010	T	Pericentral
32	Sonoma Rivera	2009-2015	T	Pericentral
33	CasaGrande Laplace	2016	T	Periferia
34	Harmonie Chateau	2016	B	Intermedia
35	ECO Distrito Las Artes	2016	T	Pericentral
36	Torres del Rio	2010-2015	T	Pericentral
37	Torres Antigua Cervecería	2010	T	Pericentral
38	Torres Regam Pilay II, III y IV	2009-2013	T	Pericentral
39	Torres Regam Pilay X	2015-2018	T	Pericentral
40	Alto Paz Tower	2017	T	Pericentral
41	Cardinales Cofico	2016	T	Pericentral
42	Torres Reggam Futura	2017	T	Pericentral
43	Pocito Social Life	2018	T	Central
44	Hauss 115 Park Urbano	2016	B	Periferia
45	Costa Belgrano	2007-2008	B	Periferia
46	Pacifico Condominio	2020	B	Periferia
47	Green Park	2018	B	Periferia
48	El Collado	2012-2020	B	Periferia
49	Capri Residencias	2016-2019	B	Intermedia
50	Fontanas del Sur I y II	2012-2016	B	Intermedia
51	Mil Nueve Diez	2019	B	Periferia
52	Vista Alba Residencias en Altura	2016	T	Periferia
53	VilaNova I y II	2006-2014	B	Periferia
54	Torres del Solar	2006-2008	T	Pericentral
55	Complejo Bardas	2009-2012	B	Intermedia
56	Saint Jordi	2020	B	Periferia

Tabla 5. Elaboración propia. 2020. Producción inmobiliaria de vivienda colectiva de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales en negocios inmobiliarios

5.4. Suelo Urbano

5.4.1. Localización urbana

Se analizó la distribución espacial de los emprendimientos de vivienda colectiva de perímetro cerrado, 2001-2020, en correlación con la normativa urbana vigente y de acuerdo a cuatro áreas²⁴: central, peri central, intermedia y periférica. De los 56 conjuntos relevados, se observa (Fig.24) que la mayor cantidad se aloja en el área peri central (42,9%) e intermedia (35,7%), seguido por el sector periférico (19,6%), y escasamente en el área central (3,6%) (Tabla 5). La localización expresa una distribución dispersa y concentrada, como se observa en la figura 24 la mayoría se distribuye hacia el norte y noroeste, en barrios como Villa Belgrano, Quebrada de las Rosas, Villa Urquiza, Cerro de las Rosas, Villa Cabrera, y hacia el sector sur en menor medida.

En los barrios peri-centrales (Alta Córdoba, Cofico, Providencia, etc.) se aloja la mayor cantidad de viviendas en torres. Esto se asocia con el devenir histórico de la ciudad y la renovación tipológica hacia la media y alta densidad en bloques y torres, según la relación con la superficie del lote. Comúnmente se localizan sobre corredores principales o en sus adyacencias, según la normativa de uso y ocupación de suelo 8256, que también determina los perfiles urbanos e indicadores de intensidad constructiva.

Área Urbana	Cantidad		Subtotal	Indicencia
	Bloques	Torres		%
Pericentral	2	22	24	42,9
Intermedia	13	7	20	35,7
Periferica	10	1	11	19,6
Central	0	1	1	1,8
Total			56	100

Tabla 5. Elaboración propia.2021. [Localización y distribución urbana de la producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado en Córdoba, Argentina, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

²⁴Definidas por el Plan Director de Córdoba 2020 (Municipalidad de Córdoba et al., 2008)

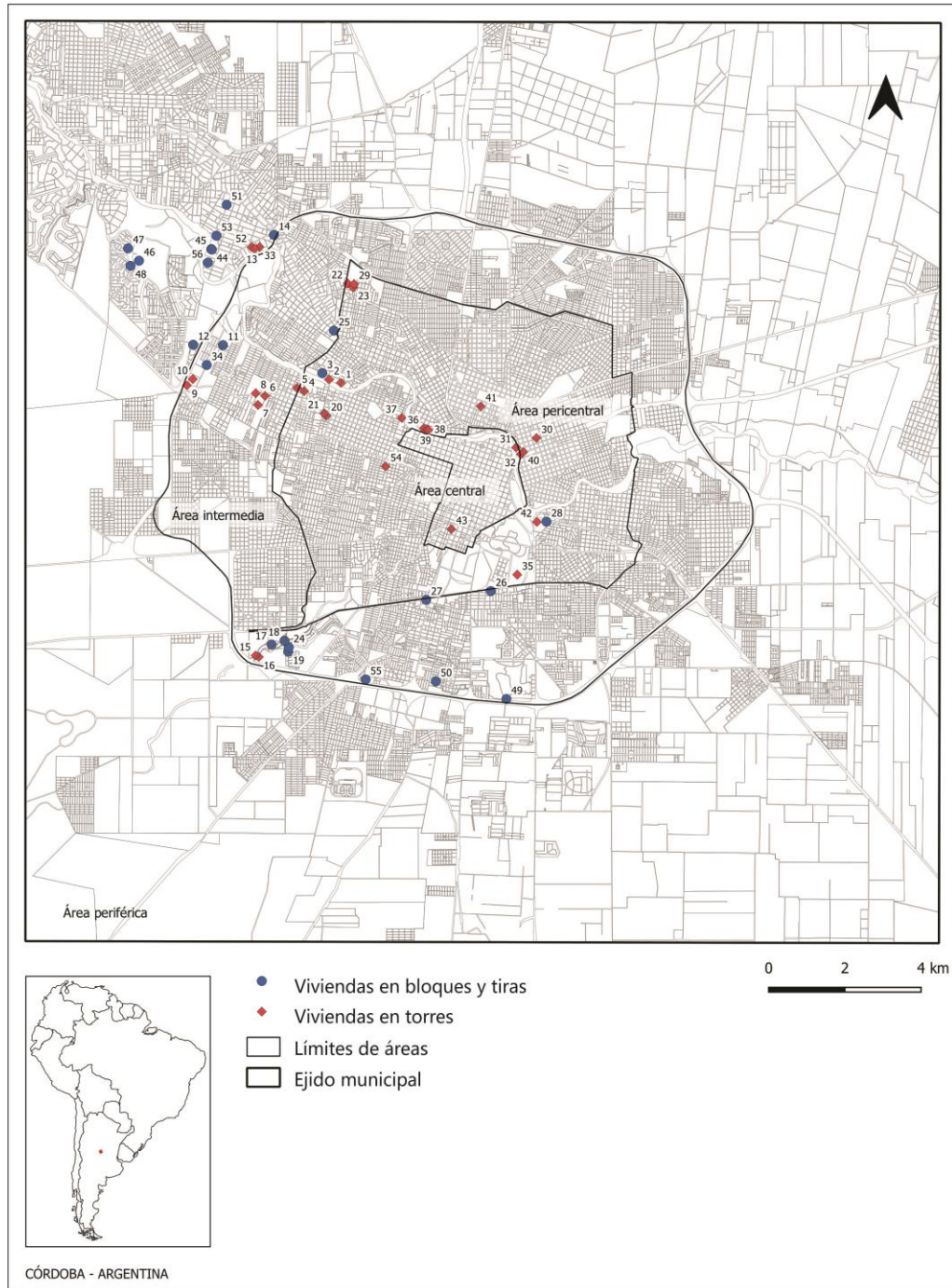


Fig.24. Elaboración propia. 2020. [Localización de la producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, en incidencia por áreas en la ciudad de Córdoba, Argentina, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

5.4.2. Aspectos intrínsecos: Tamaño y forma de lote

Se analiza el tamaño y la forma del lote como aspecto de influencia en la localización y rentabilidad del emprendimiento. La superficie del lote habilita cierta cantidad de viviendas que queda definida por la superficie del lote y su correlación con lo permitido por el factor de ocupación total (FOS), definido por la ordenanza 8256 (sus modificatorias), la 8133 que regula el fraccionamiento e incide en las formas de división, unión de parcelas, etc., y complementarias (10.610 de Áreas especiales, 12.077 de Convenios urbanísticos, etc.) que pueden habilitar ciertas ubicaciones como incrementar la capacidad constructiva. Así la normativa posee un rol clave en relación al tamaño y la forma del lote.

En el caso de estudio se identifica dos emprendimientos con lotes de grandes superficies: ECO Distrito las Artes con 23 has y Ciudad GAMA con 16 has, localizados en área peri central e intermedia respectivamente. En tercer lugar, Cardinales Nuevo Suquía, con 7,37 has, mientras el resto ronda entre 1 y 4 hectáreas (Tabla 6). Se observa una relación que a mayor superficie de parcela mayor cantidad de superficie construida, como en los casos del ECO Distrito las Artes y Ciudad GAMA. Las superficies en estos casos fueron habilitadas por convenios urbanísticos que regularon su aumento respecto a la norma. En estos casos se aumenta también la cantidad de viviendas. Sin embargo la superficie cubierta total no necesariamente es un indicador de mayor número de viviendas. Por ejemplo el emprendimiento de Alto Paz Tower, con un lote de 1,07 has desarrolla 300 viviendas en 29.000 m² cubiertos en torres, mientras Mai Tei Condominio Privado en 1,05 has desarrolla 87 viviendas en bloques. Esto expresa como la normativa en relación a la localización incide en la rentabilidad. En el emprendimiento Alto Paz Tower las viviendas son de menores dimensiones respecto a Mai Tei, este último supone mayor desarrollo de espacios comunes, por lo tanto menor cantidad de vivienda pero no así de superficie cubierta total.

Respecto a las formas de las parcelas en la mayoría son irregulares, definidas por la ubicación dentro del tejido urbano. Las parcelas de superficies reducidas se integran a la trama parcelaria, y forman parte de la estructura de manzanas, sin embargo en las de mayores dimensiones se conforman manzanas completas regulares o irregulares. Así la forma incide en la inserción urbana, los niveles de fragmentación y segregación física del tejido, la forma puede profundizar o disminuir estos fenómenos. En los emprendimientos Cardinales Córico, y Mil Nueve Diez, sus parcelas regulares en trama regular no plantean rupturas del trazado viario, sino física, y visual dado que se insertan en contextos media y baja densidad habitacional y de altura. En otros casos como el de Hauss 115 Park Urbano, Costa Belgrano Housing, Vilanova Residencias en altura, su localización en relación a ríos y accidentes topográficos constituyen parcelas irregulares donde su inserción sectorial profundiza la fragmentación física del tejido (Fig. 25).

Conjunto habitacional	Torres (T) / Bloque	Superficie cubierta total	Cantidad de viviendas	Tamaño del lote (ha)	Área Urbana	Forma de lote
ECO Distrito Las Artes	T	446.000	6400	23,00	Pericentral	Irregular
Ciudad GAMA	T	400.000	4000	16,00	Intermedia	Irregular
Cardinales Nuevo Suquía	T	60.000	613	7,37	Pericentral	Irregular
Torres Reggam Futura	T	61.000	870	4,52	Pericentral	Irregular
Altos de Villa Sol	T	110.000	1170	4,12	Intermedia	Irregular
Parque Milenica II	T	23.660	339	3,42	Pericentral	Irregular
Parque Milenica II Torre VII	T	26.400	136	3,42	Pericentral	Irregular
Torres Regam Pilay II, III y IV	T	15.450	1040	3,09	Pericentral	Irregular
Fontanas del Sur I y II	B	18.876	302	3,00	Intermedia	Regular
Casonas del Norte	B	27.000	232	2,77	Pericentral	Regular
Green Park	B	25.000	156	2,70	Periferia	Irregular
LOVE Córdoba	T	143.000	990	2,54	Intermedia	Irregular
Villa Sol	T	40.000	834	2,52	Intermedia	Regular
Torres Antigua Cervecería	T	105.000	1020	2,15	Pericentral	Irregular
Harmonie Chateau	B	21.400	266	2,10	Intermedia	Regular
Chateau Village	T	17.500	78	2,06	Periferia	Irregular
Opera Park	T	45.000	100	2,00	Pericentral	Regular
Complejo Bardas	B	12.450	144	2,00	Intermedia	Regular
El Collado	B	23.000	96	1,90	Periferia	Irregular
Milenica Residencia Universitaria	B	34.000	534	1,86	Pericentral	Irregular
Casonas del Sur I	B	26.918	216	1,64	Intermedia	Irregular
Parque Milenica I	T	17.280	848	1,60	Pericentral	Irregular
Hauss 115 Park Urbano	B	25.200	64	1,55	Periferia	Irregular
Opera Luxury Condominio	T	42.000	300	1,50	Pericentral	Regular
Mil Nueve Diez	B	21.800	86	1,50	Periferia	Irregular
Casonas del Sur II	B	15.200	120	1,46	Intermedia	Irregular
Terra Forte 1	T	18.000	450	1,46	Intermedia	Regular
Casonas de Manantiales	B	12.133	112	1,34	Intermedia	Irregular
Casonas del Cerro	B	26.919	55	1,31	Intermedia	Irregular
Village Plaza	B	16.670	57	1,25	Periferia	Irregular
Torres Regam Pilay X	T	8.248	90	1,24	Pericentral	Regular
Cardinales Alto Panorama	T	45.300	560	1,23	Pericentral	Irregular
Terra Forte 2	T	31.000	477	1,22	Intermedia	Regular
Parque Milenica V Sagrada Familia	T	21.860	97	1,19	Pericentral	Regular
Alto Paz Tower	T	29.000	300	1,07	Pericentral	Irregular
Mai Tei Condominio Privado	B	24.000	87	1,05	Periferia	Irregular
Casa Grande Laplace	T	17.550	64	1,02	Periferia	Irregular
Pacifico Condominio	B	27.000	88	1,00	Periferia	Irregular
Vista Alba Residencias en Altura	T	7.500	32	1,00	Periferia	Irregular
Saint Jordi	B	17.500	70	1,00	Periferia	Irregular
Livette Chateau Córdoba	B	10.000	89	0,99	Intermedia	Regular
Pilares de Manantiales	T	18.595	309	0,96	Intermedia	Irregular
Torres Miracielos	T	25.000	164	0,95	Pericentral	Irregular
Cardinales Cofico	T	66.000	800	0,93	Pericentral	Regular
Vila Nova I y II	B	17.400	71	0,90	Periferia	Irregular
La Diva de GAMA	T	28.800	122	0,87	Pericentral	Irregular
Casonas de los Arcos	B	15.450	144	0,86	Intermedia	Irregular
Torres del Rio	T	36.700	315	0,85	Pericentral	Regular
Costa Belgrano	B	10.415	66	0,85	Periferia	Irregular
Torres del Solar	T	23.000	47	0,80	Pericentral	Regular
Sureño de Manantiales	B	9.500	80	0,77	Intermedia	Irregular
Capri Residencias	B	9.150	83	0,77	Intermedia	Regular
Pocito Social Life	T	56.000	945	0,75	Central	Regular
Serrana de Manantiales	T	15.000	115	0,50	Intermedia	Irregular
Torrentes Casonas	B	4.700	30	0,33	Intermedia	Irregular
Sonoma Rivera	T	19.950	172	0,31	Pericentral	Irregular

Tabla 6. Elaboración propia. 2022. [Tamaño y forma de las parcelas de la producción]. Fuente: Relevamiento propio. Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

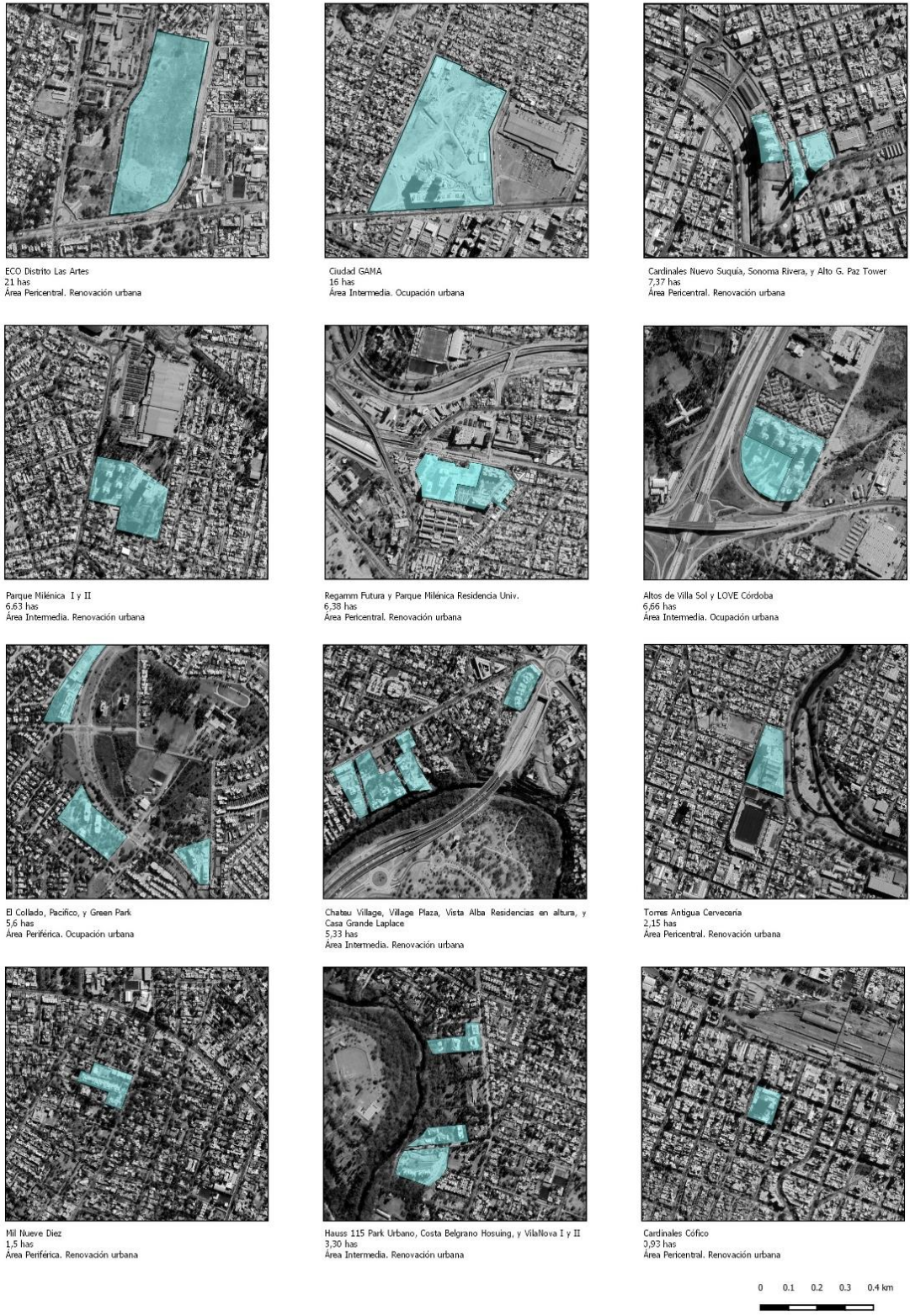


Fig. 25. Elaboración propia. 2021. [Configuración del trazado urbano en las localizaciones de urbanizaciones de vivienda colectiva de perímetro cerrado con mayores tamaño de parcelas, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

5.4.3. Normativa urbana

Se analizó la normativa que regula la producción. La ordenanza N° 8256 y modificatorias ordena el uso e intensidad del suelo a través una zonificación con perfiles urbanos que marcan una tendencia a la densificación vertical del centro, áreas peri centrales, y corredores urbanos hacia la periferia, otorgándole diferentes niveles de mixtura de usos y densidades. La mayor cantidad de la producción de viviendas se localiza en áreas peri centrales, proyectadas con densidades que van desde 80 a 200, y desde 201 a 400 viviendas por hectárea. Sobre el área intermedia se localizan en áreas específicas como los corredores conjuntos con densidades superiores a las 200 viviendas (como en el corredor Colón), sin embargo en estos sectores la densidad existente ronda los 40 a 60 viv/ha, y dado los indicadores de baja altura (10,5 m), ocupación e intensidad de suelo provocan profundos contrastes entre viviendas de baja altura (6m), y edificios con alturas que superan los 21 metros.

En tanto la Ordenanza N° 10.006/98, y la 10.610/02, modificatorias de la N° 8256, establece el tratamiento particular de ciertas áreas con impulso a su ocupación con la intensificación en la capacidad edificatoria, altura, retiros, etc. Se trata de los corredores que borden al Río Suquía, la avenida Colón / Av. Duarte Quirós / Av. Sagrada Familia, las áreas de la Cervecería Río Segundo, y la bajada Pucará – Barrio Kronfuss, en las cuales se identifica dos corredores con mayor cantidad de emprendimientos de perímetro cerrado (Fig. 27).

a) Área Especial Duarte Quirós – Colón (



Fig. 28): se identifican 9 emprendimientos en torres de vivienda colectiva de escala urbana metropolitana. La ocupación del corredor con este tipo de emprendimientos se inició en 2004, con el lanzamiento del proyecto Villa Sol de la empresa GAMA S.A., por modificación de la Ordenanza N° 8133 de fraccionamiento del suelo y el tratamiento especial, reglamentado por la Ordenanza de Áreas Especiales (N° 10.0006). De manera que se

promueve el aumento de densidad residencial media (mayores de 200 viv/ha) con vivienda agrupada y colectiva, con diversas intensidades de edificación y formas variadas de ocupación de acuerdo a los factores FOS y FOT, con alturas que superan los 36m como en el caso de Altos de Villa Sol. Los factores posibilitadores de la concentración de emprendimientos en el corredor son la promoción urbana por Áreas especiales, y la disponibilidad de suelo urbano de grandes dimensiones y/o la unificación de parcelas.

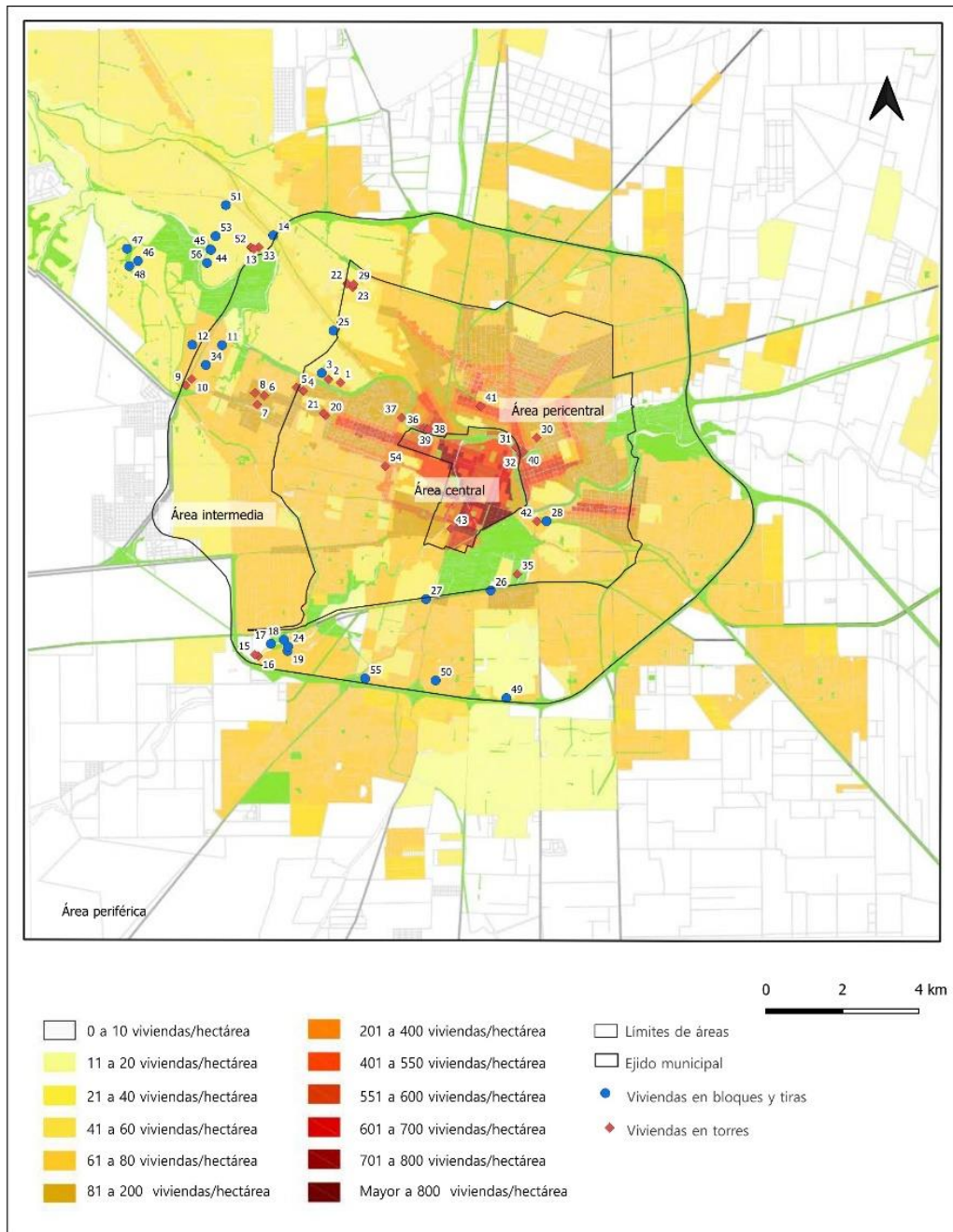


Fig. 26. Elaboración propia. 2021. [Normativa de Ocupación de suelo y producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro, con base provista por la Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba.

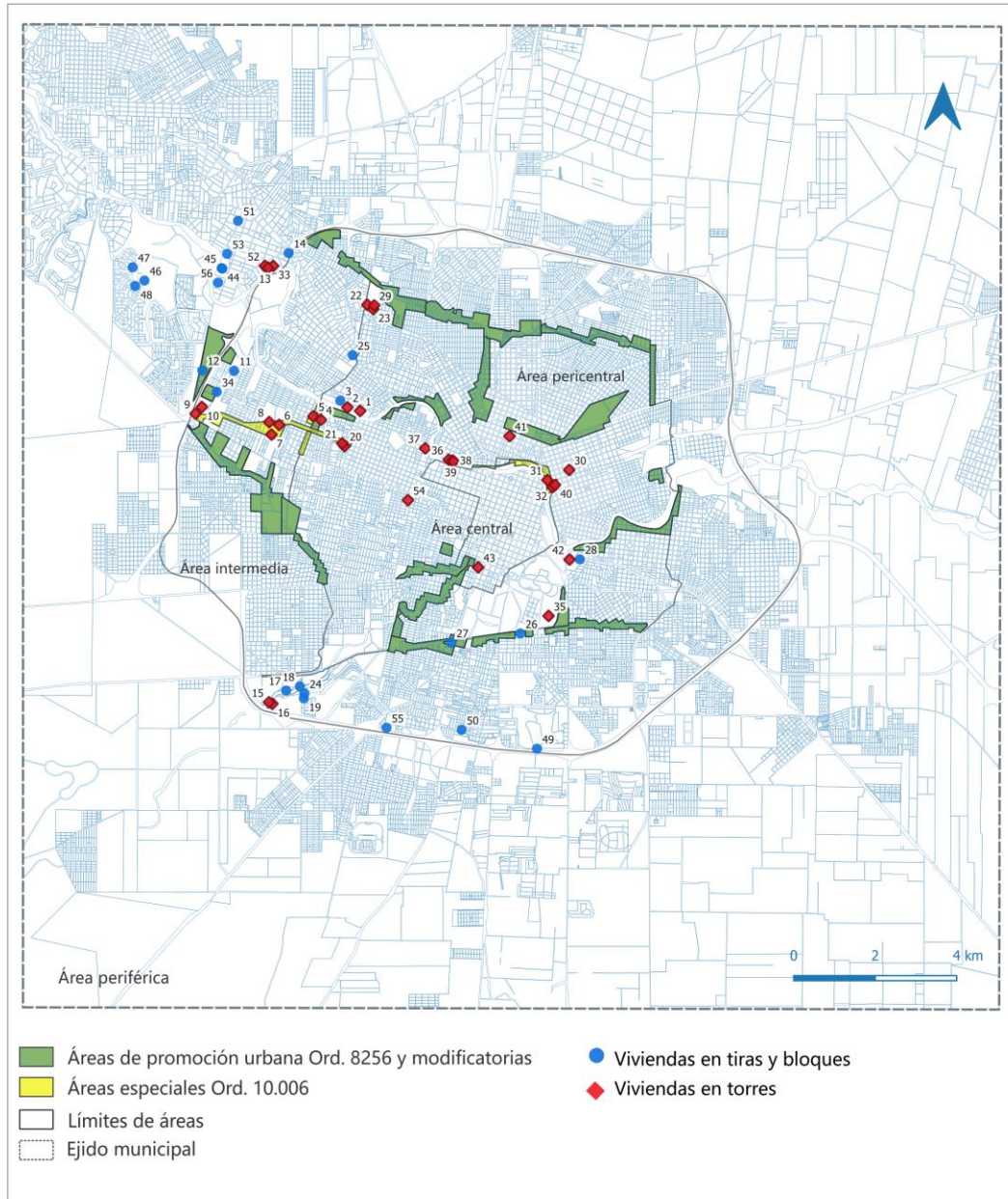


Fig. 27. Elaboración propia. 2020. [Normativa de promoción urbana y producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias. Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba.

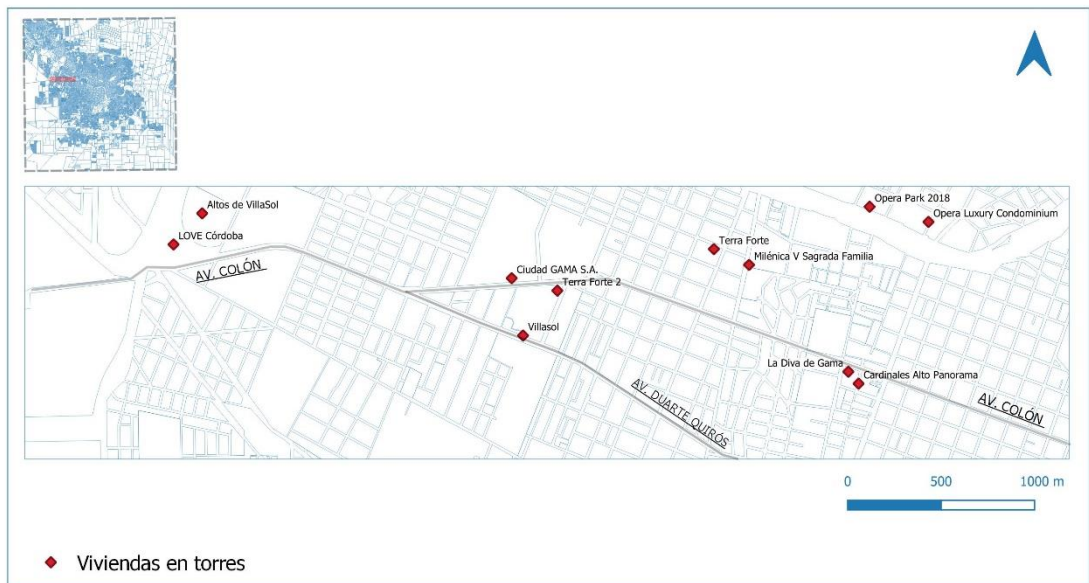


Fig. 28. Elaboración propia. 2021. [Concentración de producción inmobiliaria de viviendas colectivas de perímetro cerrado en el corredor Av. Colón y Duarte Quirós, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba.

b) *Área Especial Río Suquía* (Fig.29). En este corredor la normativa impulsa el desarrollo de vivienda colectiva, y agrupada con densidades superiores a las 200 viv/ha, con alturas que rondan los 21 y 36 metros, en consecuencia los proyectos inmobiliarios combinan agrupaciones en torres y bloques.

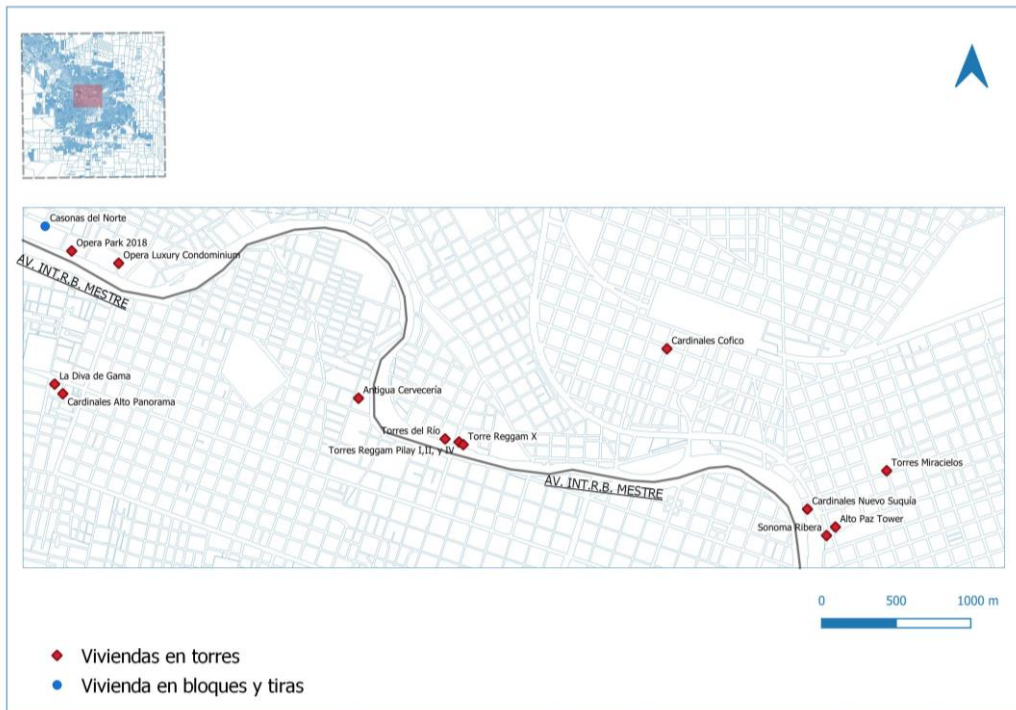


Fig.29. Elaboración propia. 2021. [Concentración de producción inmobiliaria de viviendas colectivas de perímetro cerrado en el Área Especial Río Suquía, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba.

Se afirma que la mayor cantidad de emprendimientos de vivienda colectiva de perímetro cerrado se concentró en áreas de promoción urbana, y en sectores donde si bien se propone densificación por normativa siguiendo el modelo urbano radio céntrico con ejes de alta densidad. A partir de las normativas urbanas presentadas se afirma que el Estado urbano local posibilita e incentiva la ocupación de sectores urbanos para la actividad privada inmobiliaria.

5.4.4. Accesibilidad a conectividad vial

Las áreas pericentrales e intermedias ofrecen excelente acceso a infraestructura vial, y a equipamientos públicos y privados y en consecuencia son sectores donde se localizan la mayoría de los conjuntos (Fig. 30). La gran mayoría se encuentra sobre avenidas principales de anchos superiores a los 20 y 30 metros, y en menor medida sobre calles menores a los 20 metros (peri central). En áreas periféricas e intermedias los conjuntos se localizan sobre tanto sobre corredores como en colectoras, como en el caso de la Avenida de Circunvalación, particularmente en el sector noroeste cercano al Nudo Vial Tropezón y La Mujer Urbana, como así también al suroeste. En el primero se localizan cinco conjuntos: Love Córdoba, Altos de Villa Sol, Harmonie Chateau, Livette Chateau, y Mai Tei Condominios Privados. En el segundo se localizan seis conjuntos dentro de Manantiales (Pilares de Manantiales, Casonas de los Arcos, Serranas de Manantiales, Sureño de Manantiales, Torrentes Casonas, y Casonas de Manantiales). La misma dinámica se observa sobre la Ronda Urbana, y los corredores Intendente Ramón Bautista Mestre, y Colón, en estos últimos dos se desarrollan catorce conjuntos en total.

En términos de distancia al centro²⁵, los conjuntos Milénica I y II corresponden a lo más alejados del área peri central, con una distancia de 8 km. En tanto en la intermedia la distancia aumenta a 9,7 km, para los conjuntos Altos de Villa Sol y la urbanización Manantiales. En tanto los conjuntos más alejados son Mil Nueve Diez con 12,8 km, y Green Park con 15 km respectivamente (Fig. 31).

²⁵ Definido el centro como la Plaza San Martín, centro fundacional de la ciudad.

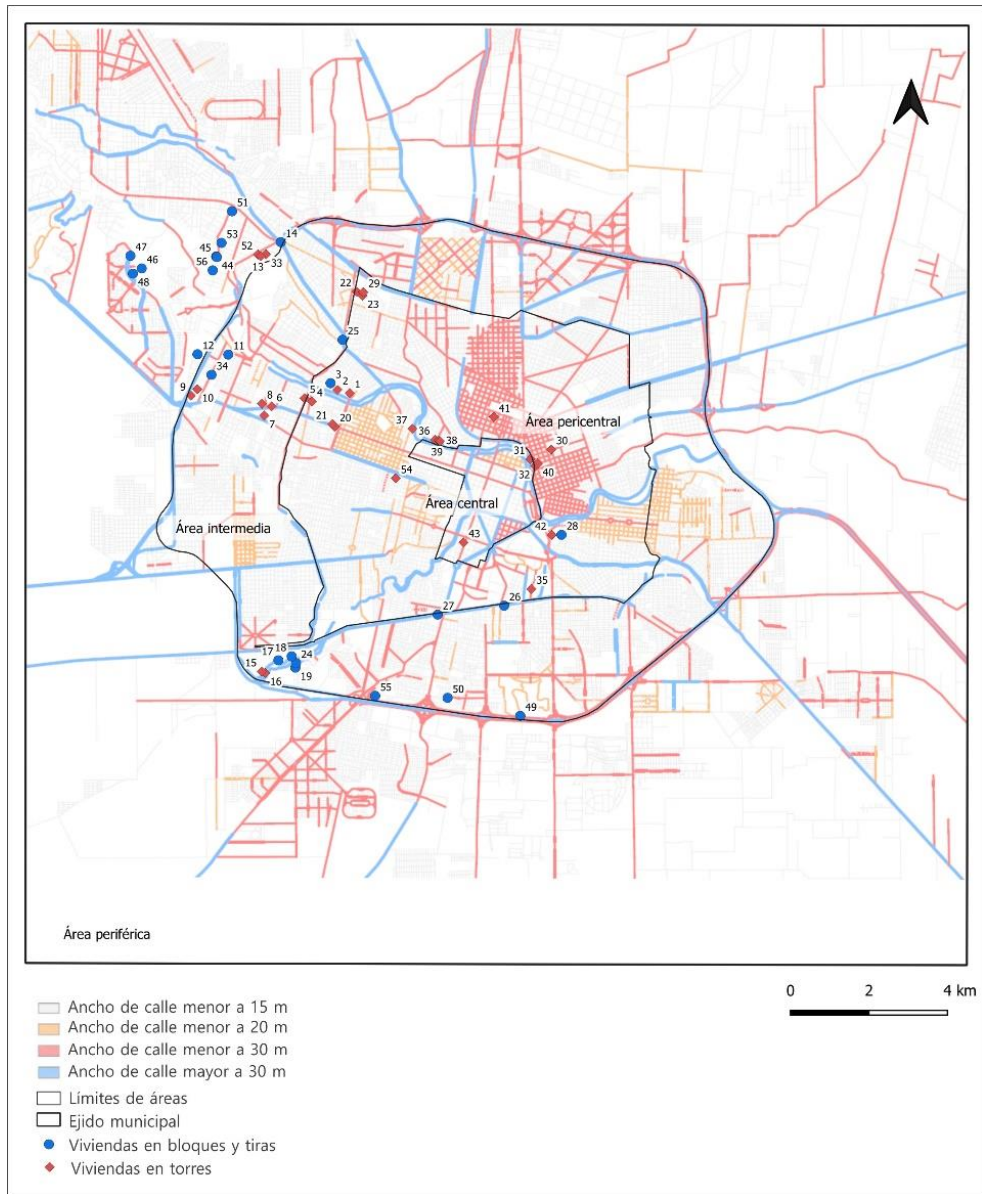


Fig. 30. Elaboración propia. 2021. [*Localización y estructura de movilidad en relación a los conjuntos de viviendas colectivas de perímetro cerrado*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias. Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba

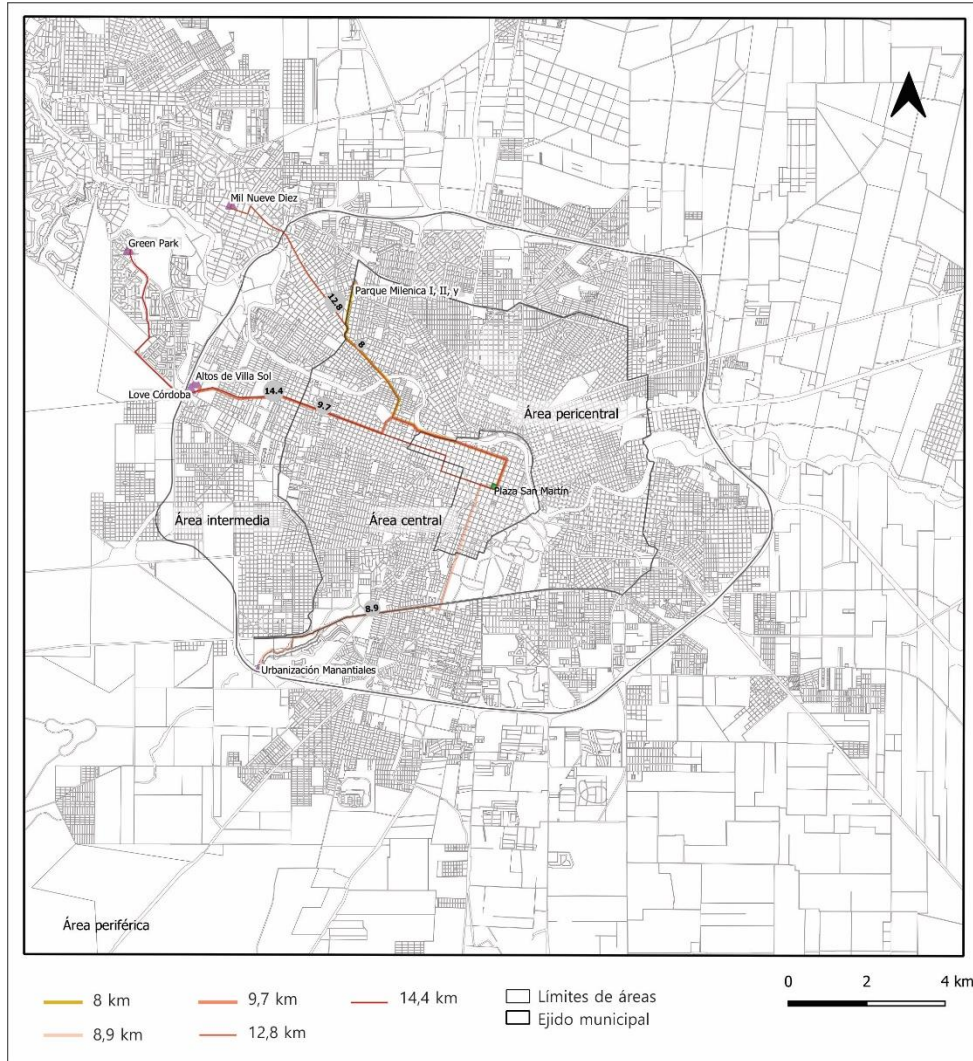


Fig. 31. Elaboración propia. 2022. [Distancias al centro en relación a los conjuntos de viviendas colectivas de perímetro cerrado]. Fuente: Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba – Google Maps.

5.5. Espacio construido

5.5.1. Programa arquitectónico

El análisis del programa arquitectónico expresa la segmentación de la oferta y demanda. Los conjuntos proponen diversos espacios comunes, espacios comerciales, de servicios, recreativos, verdes, espacios intermedios, diseños, relaciones con el exterior – interior, etc., que adquieren un valor económico, y están en directa relación con la localización, y la agrupación formal de bloques, tiras, y torres.

a) En bloques y tiras del área pericentral

Las propuestas pericentrales se caracterizan porque aprovechan al máximo lo permitido por los indicadores de ocupación de suelo (FOS) y de ocupación total (FOT)

(Ordenanza N° 8256), dado que las parcelas son de menor tamaño respecto al área intermedia y periférica, y poseen un mayor precio al estar más cerca del centro. Esto genera por un lado viviendas de dimensiones adecuadas a la normativa, y al mercado, junto espacios comunes como piscina descubierta, quinchos y espacios abiertos parqueizados. Un ejemplo es el caso de Parque Milénica Residencia Universitaria (Fig. 32), donde su demanda supone inversores para alquiler a estudiantes, y usuarios finales como jóvenes profesionales, y familias en desarrollo temprano. Por lo tanto los espacios de uso común y las viviendas son de dimensiones reglamentarias y espacios comunes adecuados. En el caso de las Casonas de EDISUR, presentan viviendas con dimensiones más generosas y mayor cantidad de espacios comunes, como: gimnasios, piletas climatizadas, salones de uso múltiples con asadores, sala de juegos, dependencias de servicios como *laundry service*, espacios abiertos recreativos y parqueizados dentro del conjunto.

Las casonas se han convertido en un modelo comercial diferencial de los altos segmentos sociales, por su localización urbana, los servicios comunes, y por la combinación de la idea de “casa en altura” (planta baja más 4 pisos). El programa de estos conjuntos difiere en cada caso, por ejemplo, en Casonas del Cerro se plantean 55 unidades y *amenities*, con una superficie cubierta similar a las Casonas del Sur, pero que desarrollan 232 viviendas (Fig. 32). Lo que supone que el primer caso posee viviendas y espacios comunes de mayores superficies cubiertas, destinado a un segmento que puede pagar mayor cantidad de metros cuadrados cubiertos y el mantenimiento de los mismos.

b) En bloques y tiras en área intermedia

En tanto el programa en bloques y tiras del sector intermedio se caracteriza por ofrecer viviendas con generosas dimensiones que alcanzan los 80 a 90m² para dos dormitorios, y 110 a 130 m² para 3. El programa incluye *amenities* con mayor superficie cubierta, favorecidos por instalarse en parcelas de mayores dimensiones, y con indicadores que permiten mayor FOS y FOT, pero con alturas bajas de hasta 5 pisos (Fig. 32). Lo que indica una demanda inversora, y de usuarios finales de altos ingresos económicos.

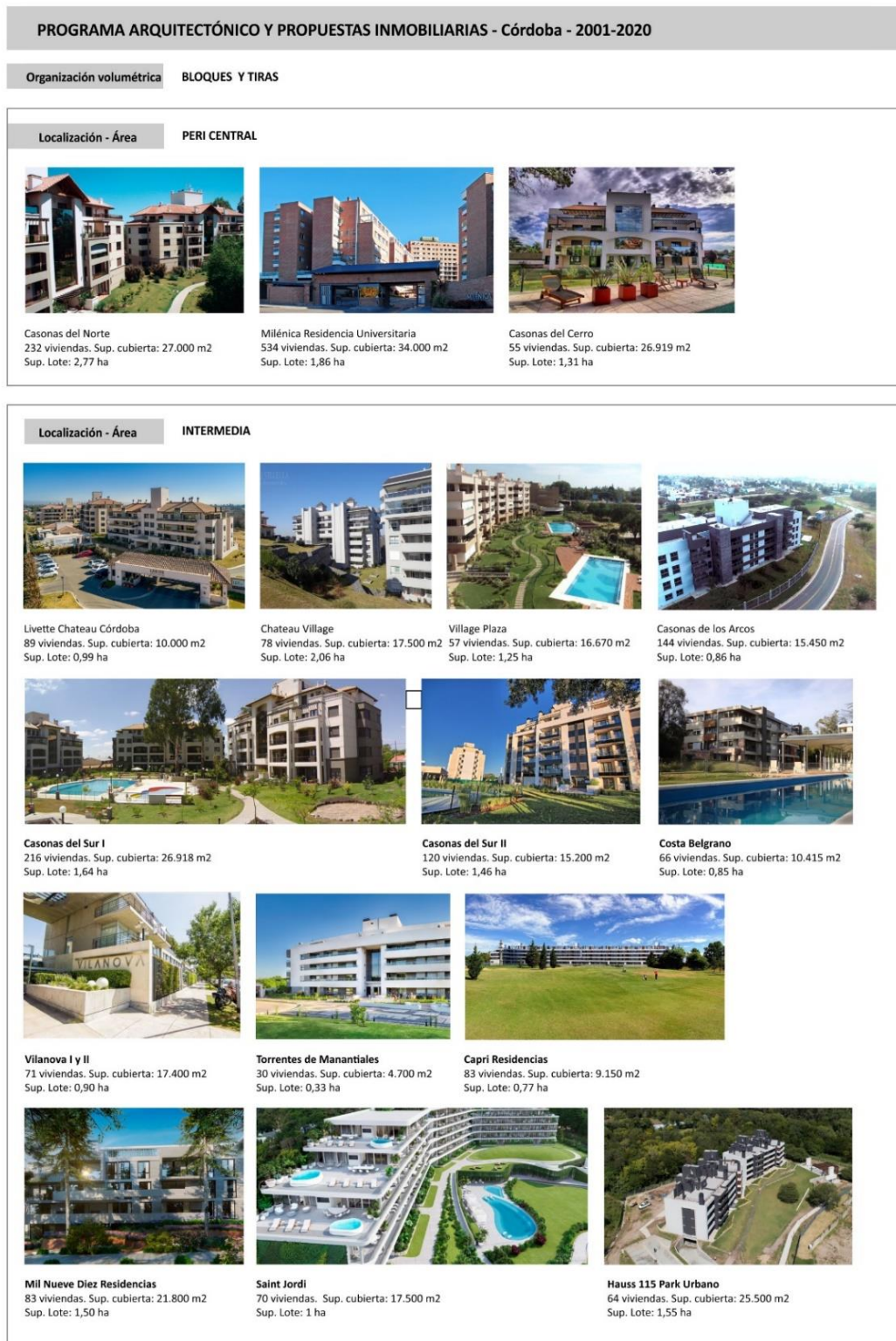


Fig. 32. Elaboración propia. 2021. [Propuestas inmobiliarias, en bloques y tiras, localizadas en área pericentral e intermedia de Córdoba, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

Las propuestas pueden distinguirse en dos grupos, uno que ofrece *amenities* característicos como seguridad, espacios de uso común con quinchos y asadores, piscinas climatizadas, gimnasios, etc. Mientras que el segundo ofrece espacios comunes exclusivos y de mayor distinción, como en el caso de Saint Jordi, con circuito deportivo en el conjunto, 2 gimnasios, 2 salones de usos múltiples, 1 espacio de cocina “*gourmet*”, y cocheras subterráneas con bauleras propias. En tanto las viviendas se desarrollan en semi pisos, y tipologías con piscina propia. Otro ejemplo que se caracteriza por sus espacios comunes de alta prestación es 1910 Residencias, un conjunto de viviendas apareadas en bloques, que posee sala de proyección audiovisual, y cava (Fig. 32).

c) En bloques y tiras en área periférica.

En este caso las propuestas son reducidas y presentan un desarrollo de grandes superficies cubiertas, y escasa cantidad de viviendas en relación al sector peri central. Lo que indica espacios comunes y viviendas de dimensiones generosas. Por ejemplo, en El Collado (Fig. 33), se propone unidades de dos dormitorios en 110 m², con balcones y terrazas, y *amenities* como piscina de 20 m, piscina climatizada cubierta, gimnasio, sauna y área de relax, y circuito aeróbico en el interior del conjunto. Los espacios comunes son similares a los que se proponen en Green Park, pero difiere respecto a la idea del conjunto, que este caso responde a un bloque de viviendas con terrazas y cubiertas verdes, de manera que busca remitir a la idea de ciudad dentro de un entorno periférico.



Fig. 33. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en bloques y tiras, localizadas en área periférica de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

d) Torres en área peri central

Las torres peris centrales (Fig. 34) se instalan comúnmente en entornos con densidad superior 100 viviendas/hectáreas, con programas arquitectónicos caracterizados por ofrecer departamentos en torres aisladas cercanas al centro, con seguridad propia y *amenities*. El programa se caracteriza por la gran disponibilidad de espacios comunes abiertos como parques, espacios de juego para niños, cocheras de cortesía, y accesos a los espacios comunes cubiertos. Los principales espacios comunes son: salones de usos múltiples, piscinas descubiertas, en ciertos casos cubiertas climatizadas, gimnasios, y cocheras subterráneas. El tamaño reducido de las parcelas evita un programa con usos mixtos comercial y de servicios. Respecto a las viviendas se plantean tipologías en mayor medida de 2 y 3 dormitorios, con dimensiones adecuadas a normativa, y en ciertos casos superan la misma dependiendo de la demanda dirigida. En el programa de las viviendas los espacios intermedios adquieren un gran protagonismo que aprovecha las cualidades de construcción en altura. Se plantean balcones y terrazas de diferentes dimensiones, en algunos casos con asadores. De esta manera se valoriza la relación interior exterior en altura, utilizándola como una ventana competitiva sobre la oferta (Fig. 34).

d) Torres en área intermedia

Las torres del área intermedia se caracterizan por plantear un programa arquitectónico con usos mixtos por la disponibilidad de parcelas de grandes dimensiones (Fig. 35). La propuesta de Ciudad GAMA con 16 hectáreas, y Altos de Villa Sol con 4,12 hectáreas, son un ejemplo de ello. El tamaño de las parcelas posibilita un programa arquitectónico de usos mixtos, con servicios comerciales de diversas escalas, oficinas, y en ciertos casos de hoteles (Ciudad GAMA y Love Córdoba). Si bien los *amenities* planteados presentan las mismas características que las de torres peri-centrales, se incorporan mayor cantidad de espacios abiertos de uso recreativo y deportivo (canchas de tenis o *paddle*) como en Altos de Villa Sol. En s propuestas como CasaGrande Laplace se plantean espacios comunes más sofisticados como: cava de vinos, saunas, circuitos aeróbicos, espacios de fogones, y salas de proyección audiovisual. En tanto Vilanova Residencias, (Fig. 35) plantea piscinas cubiertas climatizadas en las terrazas de sus tres torres, con espacios de servicio como tenders, baño de servicio, y bauleras individuales.

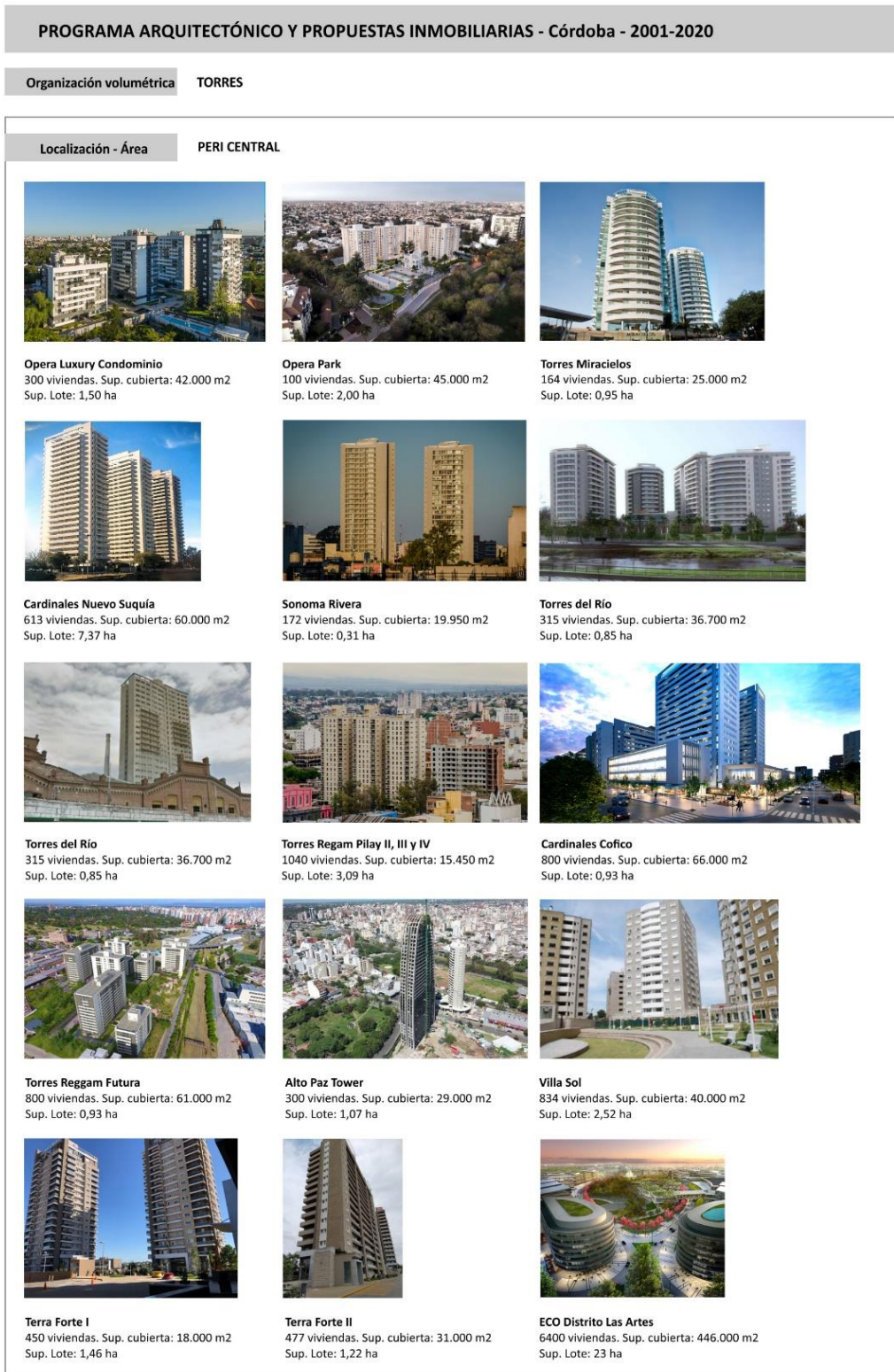


Fig. 34. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en torres, localizadas en área peri central de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba

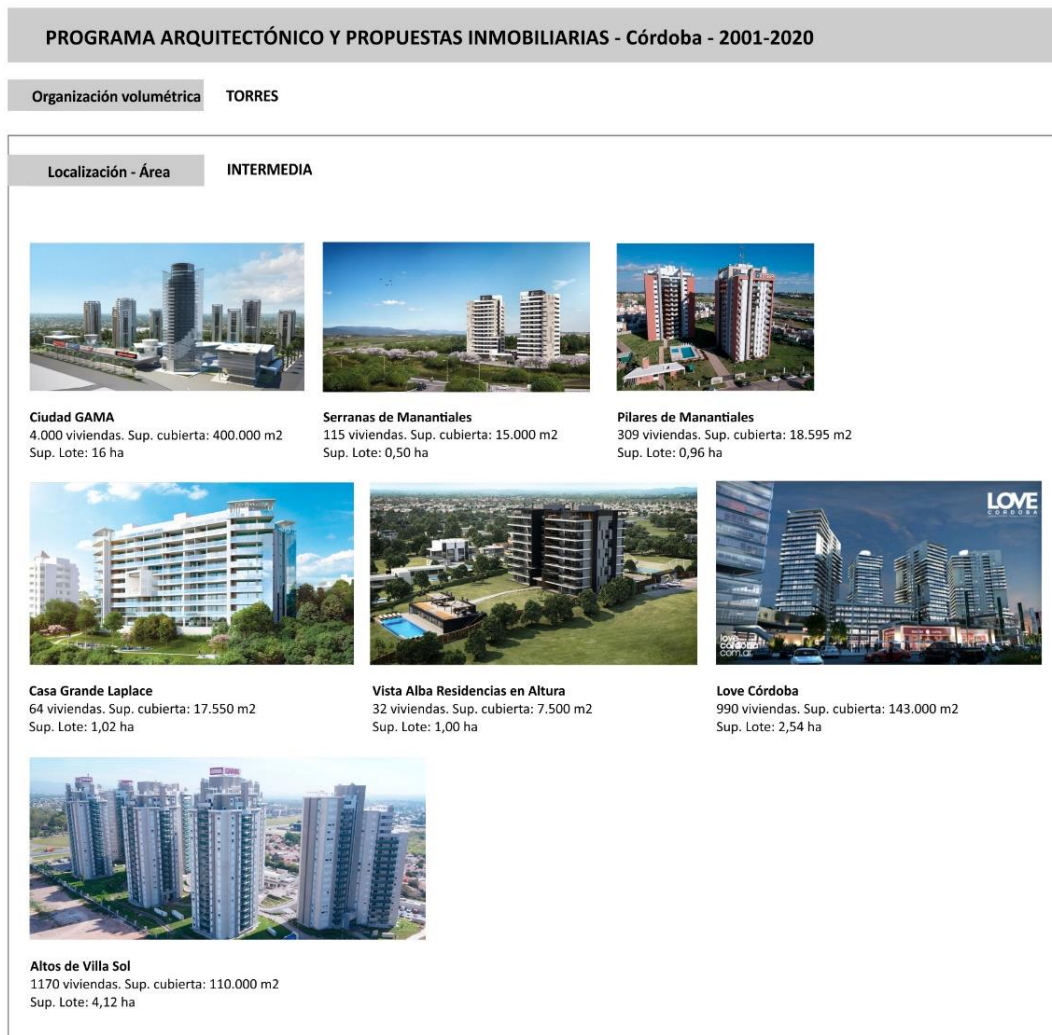


Fig. 35. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en torres, localizadas en área intermedia de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba.

5.5.2. Relación con el entorno: Integración – segregación

En este apartado se analizan las relaciones espaciales entre los conjuntos y los sectores de implantación sobre los aspectos de uso, circulación y visuales que expresan las edificaciones con sus entornos inmediatos. Como se expresó en el capítulo 2, la concentración de inversiones inmobiliarias en ciertos sectores generan rentas de monopolio de segregación, creando áreas exclusivas o diferenciales, las cuales se exacerban en las tipologías de perímetro cerrado.

En el caso de áreas intermedias y periféricas donde el entorno es de baja altura y baja densidad habitacional, se evidencia un cambio en el paisaje urbano. Como en el caso de Altos de Villa Sol (Fig. 36), y Opera Luxury Condominio, contraste de alturas y el cerco perimetral profundiza la fragmentación urbana

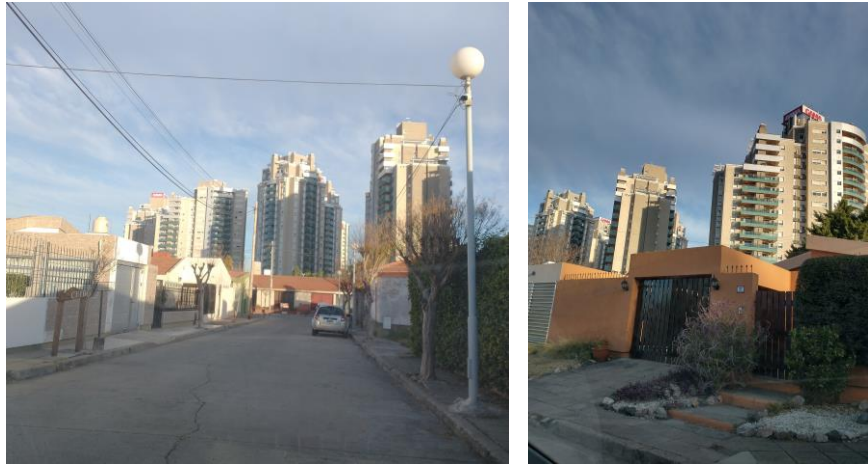


Fig. 36. Elaboración propia. 2022. [*Relación con el entorno de conjunto Altos de Villa Sol, alto contraste en alturas e intensidad edificatoria en área intermedia y periférica*]



Fig. 37. Google Street View. 2022. [*Contraste de altura y fragmentación urbana en el entorno de Opera Luxury Condominio en el área intermedia*]



Fig. 38. Google Street View. 2022. [*Fragmentación urbana exacerbada por la relación con la avenida y el río, en el entorno de Casonas del Norte en el área intermedia*]

En casos como el de Casonas del Norte la separación entre lo público y el privado, se exagera por colindar con un corredor vehicular como la Av. R. B. Mestre, y el río Suquía, evidenciando la fragmentación con el entorno (Fig. 38). En tanto el área peri central la inserción de las torres en lo visual parece integrarse al entorno tendiente a la densidad en altura (Fig. 39., como en Cardinales Nuevo Suquía, Sohoma Rivera, etc.



Fig. 39. Google Street View. 2022. [*Fragmentación urbana exacerbada por la relación con la avenida y el río, en el entorno de Casonas del Norte en el área intermedia*]

En el caso del sector periférico un ejemplo que se inserta en el sector r sin mayor contraste en las alturas y las visuales en el sector es 1910 Housing, se inserta sin mayor modificación en la circulación y uso espacial del sector. Las tipologías en bloques en este sector despliegan relaciones espaciales formales más acomodadas con el entorno, mientras que en el caso de las torres potencian el contraste espacial, sobre todo en ámbitos de baja altura y densidad como la periferia.



Fig. 40. Google Street View. 2022. [*En el área periférica el emprendimiento 1910 Housing organizado en bloque despliega menores impactos en el sector de implantación*]

5.5.3. Segmentación por precio

El relevamiento de precios de venta²⁶ indica que los valores promedio más elevados por metro cuadrado de vivienda colectiva de perímetro cerrado a estrenar se localizan en el sector noroeste, en los barrios Cerro de las Rosas, Cerro Chico y Villa Belgrano. Seguido por el corredor Avenida Ramón Bautista Mestre (hacia el norte), y adyacentes con valores promedio de U\$S 2040. En tanto el corredor de la avenida Colón (norte) ronda los U\$S 1900. Respecto a la zona suroeste, sur y sureste alcanza los U\$S 1600 a 1700 (Fig.41).

²⁶Los precios relevados corresponden a unidades de vivienda de dos dormitorios y ubicados dentro de los emprendimientos cartografiados son datos extraídos de sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios, entre 2018 a 2020.

La disparidad de los precios supone principalmente la localización, los aspectos extrínsecos del suelo, los atributos de valorización usados por el desarrollador (espacios comunes, diseño, etc.), el tipo cambiario, los precios de suelo, y la demanda con disponibilidad de pago, quienes en definitiva avalan la estructura de precios. (Baer & Kauw, 2016; Del Río et al., 2018).

En el caso de los emprendimientos de Villa Belgrano donde el valor de suelo es el más alto²⁷, el precio está determinado por algunos factores particulares como: la ausencia de *stock* de parcelas de dimensiones²⁸ aptas para emprendimientos rentables, la idea de calidad ambiental, y el prestigio social, vinculado a segmentos de alto poder adquisitivo. Lo que expresa emprendimientos con altas prestaciones en calidad de materiales, terminaciones, equipamientos, servicios, y diseño tipológico (respecto a los demás). Los emprendimientos de este sector utilizan materiales de alta calidad y brindan mayor cantidad de espacios comunes²⁹ destinados a los segmentos sociales³⁰ más altos de la sociedad. Verificando lo que afirma Montalvo, el aumento de precios de la vivienda no necesariamente evoluciona con los factores fundamentales³¹ que cualifican el suelo, sino más bien son el resultado de las expectativas de rentabilidad de los operadores, y la capacidad de pago de la demanda sea real o inversora (Montalvo, 2008).

Respecto a la capacidad de pago, y la relación con los precios de vivienda, la producción inmobiliaria estuvo financiada en gran parte por demanda inversora, y en menor medida por demanda final entre 2001-2010. En tanto entre 2011-2020, estuvo dirigida en su mayoría a usuarios finales y en menor medida para la renta o inversión, de modo que se establece un piso de arranque de precios para el resto de las viviendas que impacta en el acceso. En este sentido Iparraguirre & Manías, (2019), da cuenta que la situación se agrava con el aumento del valor de la vivienda en USD, con una sobre valuación de las mismas, y un empeoramiento en los salarios en pesos ARS, resultando en 2019, el año más perjudicial para la accesibilidad, ya que la cantidad necesaria de salarios para la compra incrementó un 60% (Fig.42).

²⁷Por ejemplo en relación al sector sur y suroeste de la ciudad

²⁸Lo que implica un gran desembolso inicial de capital

²⁹Los espacios comunes en emprendimientos de este tipo también son denominados como amenities, estos pueden ser gimnasios, piletas de natación cubiertas o descubiertas, saunas y spa, salón de usos múltiples, etc.

³⁰Según las entrevistas a empresas inmobiliarias estos emprendimientos están destinados a una demanda que desea vivir en el lugar y en menor medida a inversores que buscan adquirir la vivienda y rentarla.

³¹Algunos factores fundamentales refieren aspectos extrínsecos (localización, accesibilidad infraestructura, servicios básicos, movilidad y transporte) e intrínsecos

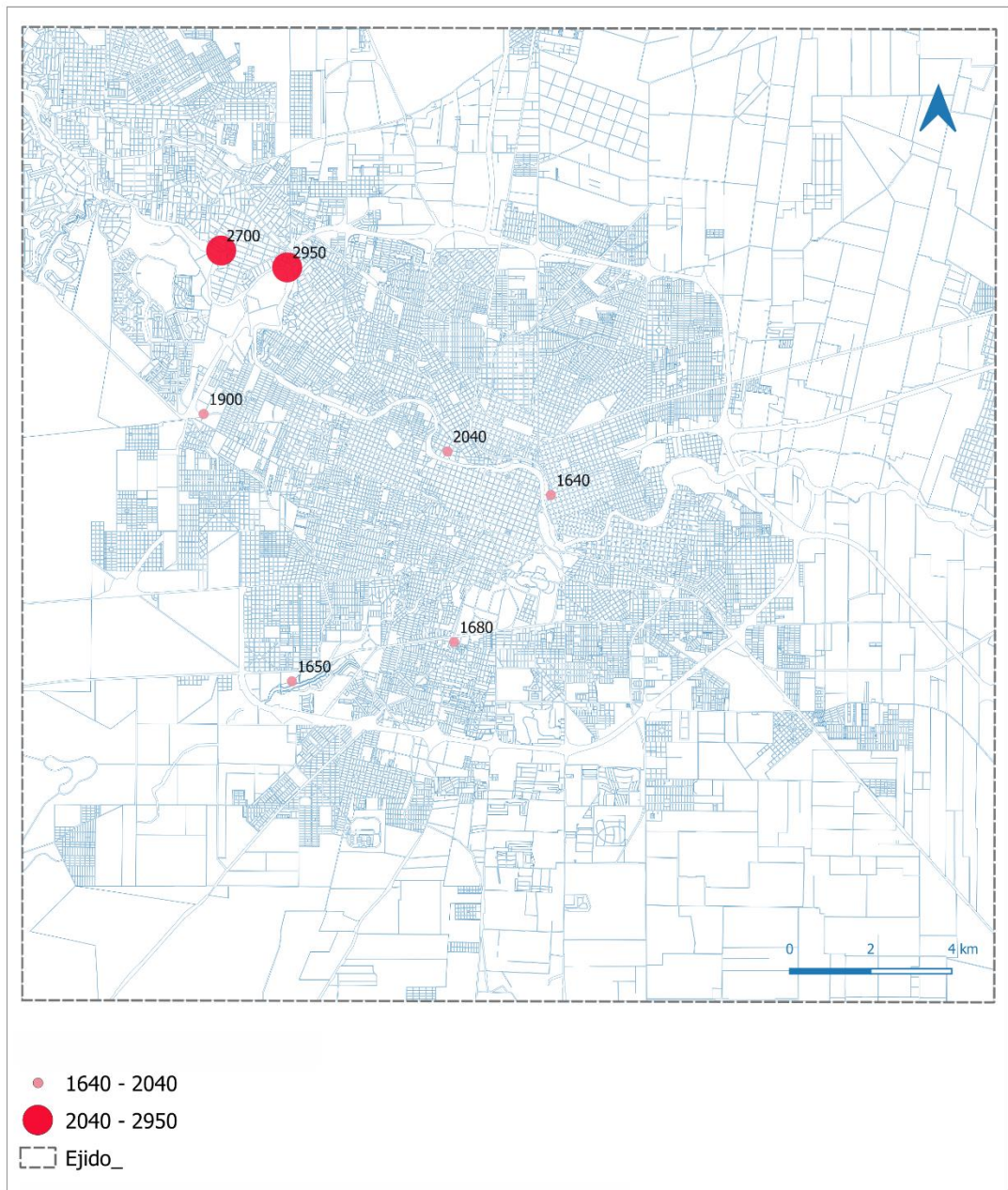


Fig.41. Elaboración propia. 2020. [Precio en dólares/m² de vivienda colectiva de perímetro cerrado entre 2018-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

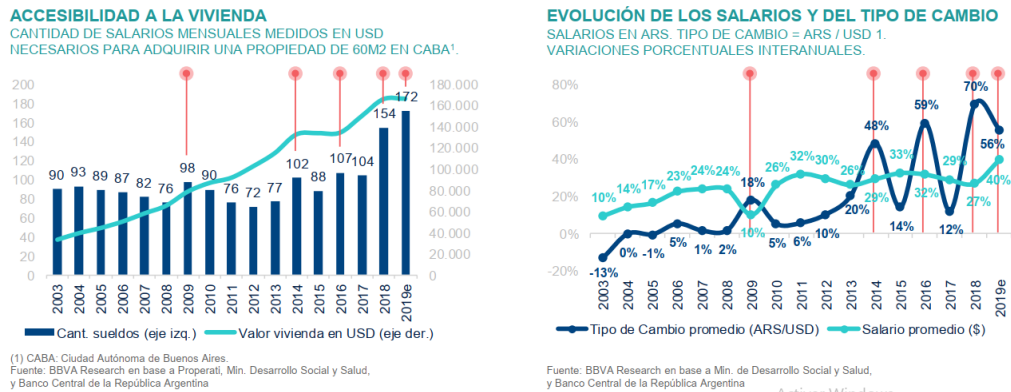


Fig.42. Iparraguirre & Manías. 2019. [Accesibilidad a la vivienda, evolución de salarios, y tipo de cambio, 2003-2019]. Recuperado de: <https://www.bbva.com/publicaciones/argentina-situacion-inmobiliaria-y-construccion-2019/>

5.6. Los agentes y el capital

5.6.1. Las empresas inmobiliarias

Respecto a las empresas inmobiliarias intervinientes en la producción en su mayoría de origen local, fondeada con capitales propios, e inversión de actividades productivas, financieras, y no declaradas. La Tabla 7 expresa el volumen en metros cuadrados construidos, y la cantidad de emprendimientos desarrollados. Se identifican treinta y unas empresas de diferente escala y estructura económica, las primeras nueve son las principales desarrolladoras. El resto son empresas de menor escala, aparecidas en el contexto del boom inmobiliario, entre ellas estudios de arquitectura y constructoras (AFT Arquitectos, y Boreal Arquitectura) que posterior a desarrollar los mismos no sostuvieron una producción constante. Se destaca en 2008, el desembarco de la reconocida empresa inmobiliaria Fortune con base en Miami (EEUU), la cual desarrollo dos emprendimientos de altas prestaciones: Chateau Village y Plaza Village, asociados con la empresa Layral. Ambos dan cuenta de la plaza Córdoba como espacio para reproducción de capital en inmuebles.

En términos de metros cuadrados construidos la empresa GAMA S.A. presenta los niveles más elevados en pocos emprendimientos desarrollados. En tanto EDISUR, posee menor cantidad de superficie construida, pero mayor número de emprendimientos desarrollados. Le siguen el Grupo GNI, y PROACO, con similar cantidad de superficie construida, y emprendimientos.

La tabla expone además la gran participación de empresas de menor estructura organizativa y económica respecto a las primeras. Lo que da cuenta de la diversa oferta de emprendimientos y agentes. Se destaca también la participación de estudios de arquitectura como el caso de AFT Arquitectos, y Boreal Arquitectura. En todos los casos las empresas ofrecen productos bajo una gestión integral, que incluye la 1) gestión del proyecto, 2) la administración, 3) la construcción, 4) la comercialización, 5) en ciertos casos la financiación,

y 6) la post venta que puede incluir la administración de los consorcios, como en el caso de GAMA SA, y el Grupo Dinosaurio.

N°	Empresa	Superficie cubierta total (m2)	Emprendimientos (Un)
1	GAMA SA	627.800	7
2	CORPORACIÓN AMERICA	446.000	1
3	EDISUR	171.415	10
4	GNI	171.300	3
5	INVERCO	143.000	1
6	PROACO	143.000	3
7	GRUPO DINOSAURIO	123.200	6
8	REGGAM	120.700	3
9	REGGAM-PILAY	46.698	2
10	AGM Obras civiles	29.000	1
11	Inland - TH Group	27.000	1
12	Boreal Arquitectura y Desarrollo Inmobiliario	25.200	1
13	Romagnoli & Churba	25.000	1
14	TH Group - Betania	25.000	1
15	Lomas /Eduardo Malbran	24.000	1
16	Adir Urbano - TH Group	23.000	1
17	COBITAT	21.800	1
18	GRUPO CANTER	21.400	1
19	3D Desarrollistas S.A. y TyC SRL	19.950	1
20	Maluf	18.876	1
21	DYCSA	17.550	1
22	Fortune , Layral	17.500	1
23	JBSUR	17.500	1
24	Verk	17.400	1
25	Fortune	16.670	1
26	EUROMAYOR-SATSA	15.450	1
27	Hansen Barrientos	12.450	1
28	ATF Arqitetcos	10.415	1
29	Gaston Marchesini Desarrollos Inmobiliarios /	10.000	1
30	Life Style	9.150	1
31	Uara Gestión Inmobiliaria	7.500	1

Tabla 7. Elaboración propia. 2021. [*Empresas inmobiliarias involucradas en la producción de viviendas colectiva de perímetro cerrado, según cantidad de metros cuadrados cubiertos construidos, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

5.6.2. El capital invertido

A partir del relevamiento de la producción entre 2001-2020, la superficie cubierta ejecutada asciende a 2.471.474 metros cuadrados, 26.724 viviendas, en 56 conjuntos habitacionales y capital de inversión de USD 3.059.746.716,74 (tres mil cincuenta y nueve millones setecientos cuarenta y seis mil setecientos dieciséis con setenta y cuatro centavos). Lo que expresa la consolidación de la vivienda mercancía.

Las figuras Fig. 43 y Fig. 44 expresan el capital invertido en dólares por tipo de agrupación (bloques y torres) y por año. En el periodo 2003 a 2009, el capital es ascendente para ambos casos con leves retracciones. Sin embargo el capital sobre torres es mayor respecto a los bloques o tiras de vivienda, y en algunos casos llega a triplicarse y cuadruplicarse como en el año 2016.

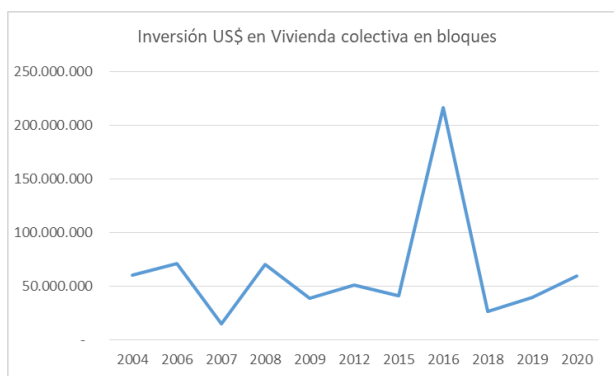


Fig. 43. Elaboración propia. [*Inversión económica en vivienda colectiva de perímetro cerrado en bloque, en Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

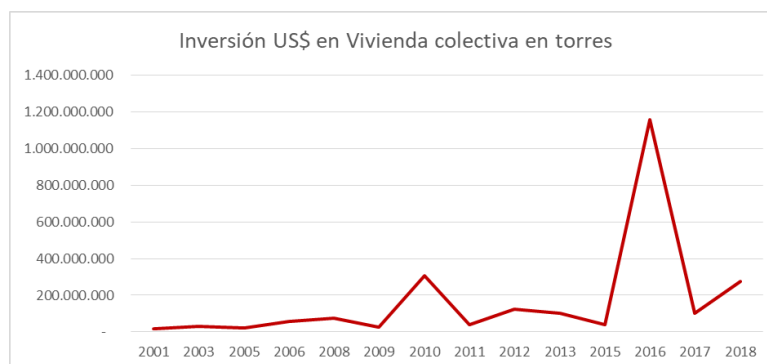


Fig. 44. Elaboración propia. [*Inversión económica en vivienda colectiva de perímetro cerrado en torres, en Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

Entre durante los años 2011-2015 las inversiones expresan una disminución respecto al periodo anterior (2003-2009), debido a modificaciones económicas locales, como la

política de restricción cambiaria³² (peso – dólar- 2012-2015), el aumento de la inflación económica, el aumento de precios de suelo, la escasez de parcelas de tierras (baratas) para la rentabilidad de negocios inmobiliarios, entre otras. Lo que generó una disminución en la rentabilidad, y un mayor riesgo de inversión, por lo cual los inversores destinaron sus fondos a otros medios como la bicicleta financiera y en dólares.

En tanto, a partir del año 2016, la producción marca un crecimiento en la proyección de inversiones a partir de emprendimientos de gran escala como el caso del Distrito Las Artes de Corporación América³³ (6.400 viviendas) y Ciudad GAMA (4.000 viviendas). En la Tabla 8, se da cuenta que la cantidad de viviendas incorporadas por emprendimiento junto con el capital invertido, expresa un *shock* de crecimiento en este año. Sin embargo, a partir del año 2017 al 2020, se observa un decrecimiento en el capital invertido., con una parálisis de inversiones a partir 2018 para el caso de las torres, y mínimas inversiones para el tipo bloques.

³²La restricción estatal implica un límite en la compra de moneda dólar por mes, impuestos para la compra o venta, y establecimiento de condiciones administrativas económicas financieras a la persona jurídica o física que desea realizar tales operaciones.

³³El emprendimiento al año 2021 no registro inicio de construcción

Conjunto habitacional	Año de Inicio y fin de construcción	Torres (T) / Bloque (B)	Empresa desarrolladora	Superficie cubierta total (m2)	Inversión US\$	Cantidad de viviendas
Opera Luxury Condominio	2011-2017	T	PROACO	42.000,00	40.000.000,00	300
Opera Park	2018	T	PROACO	45.000,00	75.000.000,00	100
Casonas del Norte	2004-2009	B	EDISUR	27.000,00	30.091.388,66	232
Parque Milénica V Sagrada Familia	2010	T	GRUPO DINOSAURIO	780,00	36.433.340,62	97
Terra Forte 1	2010-2015	T	GAMA SA	18.000,00	35.000.000,00	450
Terra Forte 2	2012-2015	T	GAMA SA	31.000,00	35.000.000,00	477
Villa Sol	2005-2010	T	GAMA SA	40.000,00	20.000.000,00	834
Ciudad GAMA	2012	T	GAMA SA	400.000,00	50.000.000,00	4000
LOVE Córdoba	2013	T	INVERCO	143.000,00	100.000.000,00	990
Altos de Villa Sol	2008-2013	T	GAMA SA	110.000,00	75.000.000,00	1170
Livette Chateau Córdoba	2012-2017	B	Gaston Marchesini Desarrollos In	10.000,00	12.000.000,00	89
Mai Tei Condominio Privado	2008-2010	B	Lomas /Eduardo Malbran	24.000,00	33.113.377,32	87
Chateau Village	2009-2012	T	Fortune , Layral	17.500,00	30.000.000,00	78
Village Plaza	2006-2008	B	Fortune	16.670,00	23.000.000,00	57
Serrana de Manantiales	2016	T	EDISUR	15.000,00	25.477.707,01	115
Pilares de Manantiales	2015	T	EDISUR	18.595,00	31.583.864,12	309
Casonas de los Arcos	2016-2018	B	EDISUR	15.450,00	16.995.000,00	144
Sureño de Manantiales	2015-2018	B	EDISUR	9.500,00	10.450.000,00	80
Casonas de Manantiales	2015-2018	B	EDISUR	12.133,00	13.346.300,00	112
Cardinales Alto Panorama	2012	T	GNI	2.100,00	20.000.000,00	560
La Diva de GAMA	2012	T	GAMA SA	28.800,00	19.636.363,64	122
Parque Milénica I	2001-2008	T	GRUPO DINOSAURIO	-	15.552.000,00	848
Parque Milénica II	2003-2008	T	GRUPO DINOSAURIO	23.660,00	30.000.000,00	339
Torrentes Casonas	2016	B	EDISUR	4.700,00	5.170.000,00	30
Casonas del Cerro	2008-2011	B	EDISUR	26.919,40	37.141.343,73	55
Casonas del Sur I	2004-2006	B	EDISUR	26.918,00	30.000.000,00	216
Casonas del Sur II	2015-2018	B	EDISUR	15.200,00	16.940.337,32	120
Milénica Residencia Universitaria	2006-2010	B	GRUPO DINOSAURIO	34.000,00	24.000.000,00	534
Parque Milénica II Torre VII	2010	T	GRUPO DINOSAURIO	26.400,00	44.000.008,80	136
Torres Miracielos	2006-2010	T	Romagnoli & Churba	25.000,00	40.000.000,00	164
Cardinales Nuevo Suquia	2010	T	GNI	60.000,00	80.000.000,00	613
Sonoma Rivera	2009-2015	T	3D Desarrollistas S.A. y TyC SRL	19.950,00	12.000.000,00	172
CasaGrande Laplace	2016	T	DYCSA	17.550,00	50.000.000,00	64
Harmonie Chateau	2016	B	GRUPO CANTER	21.400,00	139.534.883,72	266
ECO Distrito Las Artes	2016	T	CORPORACIÓN AMERICA	446.000,00	1.000.000.000,00	6400
Torres del Rio	2010-2015	T	REGGAM	36.700,00	30.000.000,00	315
Torres Antigua Cervecería	2010	T	EUROMAYOR-SATSA	105.000,00	80.000.000,00	1020
Torres Regam Pilay II, III y IV	2009-2013	T	REGGAM-PILAY	150,00	14.323.607,43	1040
Torres Regam Pilay X	2015-2018	T	REGGAM-PILAY	8.248,00	6.414.172,27	90
Alto Paz Tower	2017	T	AGM Obras civiles	29.000,00	30.000.000,00	300
Cardinales Cofico	2016	T	GNI	66.000,00	73.846.153,85	800
Torres Reggam Futura	2017	T	REGGAM	61.000,00	73.446.327,68	870
Pocito Social Life	2018	T	PROACO	56.000,00	200.000.000,00	945
Hauss 115 Park Urbano	2016	B	Boreal Arquitectura y Desarrollo I	25.200,00	45.360.000,00	64
Costa Belgrano	2007-2008	B	ATF Arquitectos	10.415,00	14.369.826,03	66
Pacífico Condominio	2020	B	Inland - TH Group	27.000,00	28.173.913,04	88
Green Park	2018	B	TH Group - Betania	25.000,00	26.086.956,52	156
El Collado	2012-2020	B	Adir Urbano - TH Group	23.000,00	24.000.000,00	96
Capri Residencias	2016-2019	B	Life Style	9.150,00	9.547.826,09	83
Fontanas del Sur I y II	2012-2016	B	Maluf	18.876,00	15.100.800,00	302
Mil Nueve Diez	2019	B	COBITAT	21.800,00	39.240.000,00	86
Vista Alba Residencias en Altura	2016	T	Uara Gestión Inmobiliaria	7.500,00	10.347.930,41	32
VilaNova I y II	2006-2014	B	Verk	17.400,00	24.007.198,56	71
Torres del Solar	2006-2008	T	REGGAM	23.000,00	18.801.089,92	47
Complejo Bardas	2009-2012	B	Hansen Barrientos	12.450,00	8.715.000,00	144
Saint Jordi	2020	B	JBSUR	17.500,00	31.500.000,00	70
INVERSIÓN TOTAL					3.059.746.716,74	
SUPERFICIE CUBIERTA CONSTRUIDA				2.374.614,40		
CANTIDAD DE VIVIENDAS						27.045

Tabla 8. Elaboración propia. 2020. [Inversiones económicas y cantidad de viviendas por urbanizaciones de vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

5.7. Conclusiones

En este capítulo se presentó la cartografía de vivienda colectiva de perímetro cerrado en la ciudad de Córdoba, durante los años 2001 al 2020, compuesta por 56 conjuntos habitacionales (31 en torres y 25 en bloques y tiras), que incorporaron 26.000 viviendas con inversiones (proyectadas y ejecutadas) por encima de los 3 mil millones de dólares. Se categorizaron los conjuntos en bloques, tiras y torres, dependientes de los indicadores urbanos, de la zonificación, y de las dinámicas de diferenciación socio económico espacial del mercado de suelo y vivienda. Para ello, se analizó: el suelo urbano y el espacio construido, dos aspectos claves en la definición de las rentas diferenciales y del precio final, detallando las empresas involucradas y el capital invertido.

Las primeras conclusiones sobre el suelo urbano, y la localización expresan que el 90% se localiza en áreas peris centrales, intermedias, y el resto es en centro y la periferia. Las localizaciones poseen atributos internos que posibilitan la instalación de la tipología, como el tamaño de parcelas, accesibilidad a excelentes infraestructuras y servicios. Los emprendimientos aprovechan estos aspectos externos del suelo y se ubican sobre vías principales, o en sus adyacencias, lo que facilita la comunicación con cualquier otro punto de la ciudad. Se trata de localizaciones “diferenciales” (Jaramillo, 2009), donde el Estado, tiene un rol clave en la promoción urbana a través de la adecuación o modificación de la normativa (Ord. N° 8256 Ocupación y uso de suelo, y modificatorias, Ord. N° 8133 de fraccionamiento del suelo, Ordenanza N° 10.006/98, y la 10.610/02 de Áreas Especiales), o la celebración de instrumentos de acuerdo como los convenios urbanísticos (Ord. N°12.066).

El análisis del espacio construido indica que el programa se convierte en un componente de segregación sobre la oferta y demanda. Los espacios de uso común (salones de usos múltiples, asadores, quinchos, piscina, gimnasios, espacios abiertos verdes, recreativos, entre otros) actúan como diferenciadores, cuanto más espacio de este tipo aumenta el precio final, y se asocia con la exclusividad y distinción. Los emprendimientos con *amenities* más exclusivos se localizan en el área periférica e intermedia en bloques y torres, desarrollados en la segunda década (2010-2020), principalmente a partir de 2017. Lo que se presume que en este periodo se trata de una demanda más exigente y sofisticada (ABC1), con capacidad de pago para adquirir tales servicios y pagar un precio de vivienda entre los más altos de la ciudad (2750 a 2900 dólares/metro cuadrado). Tales propuestas se localizan en barrios como Villa Belgrano, Cerro de las Rosas, Chateau Carreras, Urbanización Manantiales, y Valle Escondido. En tanto en áreas peri centrales los emprendimientos adquieren menos prestaciones y el precio se adecua a estas características, alcanzando 1600 a 2000 dólares/metro cuadrado. Tales precios acompañan los valores de suelo urbano de la ciudad de Córdoba, con altos precios en el centro, y en los ejes corredores, sin embargo, nuevas áreas como el sector sur con urbanización Manantiales empiezan a elevar el precio del sector, lo mismo sucede con el sector noreste.

La producción a lo largo de casi dos décadas evidencia la exacerbación de vivienda colectiva y un mayor protagonismo de la promoción inmobiliaria privada en la producción de tipologías de viviendas enclaves. El protagonismo de los agentes privados en el crecimiento del parque habitacional se evidencia con la participación de treinta empresas en la producción, entre las principales se destaca GAMA S.A., EDISUR, Grupo Dinosaurio, PROACO, GNI. El capital invertido, en el periodo analizado supera los 3 mil millones de dólares, avalando la importancia del sector y el aumento de capital para la reproducción proveniente de sectores agroexportadores, de capitales financieros, de usuarios finales de las viviendas, como también de actividades no declaradas.

Capítulo 6: Los agentes y estrategias en las torres de perímetro cerrado, Córdoba, Argentina, 2001-2020

6.1. Introducción

Este capítulo responde al último objetivo específico de la tesis, analizar las empresas inmobiliarias y sus estrategias en la producción de torres de vivienda colectiva de perímetro cerrado. A partir de la cartografía de la producción se identifica al sector noroeste como un sector con mayor asiento de torres. En específico sobre un fragmento de la Avenida Colón y sectores adyacentes. Se trata de nueve conjuntos, ejecutados por las principales empresas locales: 1) Cardinales Alto Panorama (GNI); 2) La Diva de GAMA (GAMA S.A.); 3) Parque Milénica V Sagrada Familia (Grupo Dinosaurio); 4) Terra Forte I (GAMA S.A.); 5) Terra Forte II (GAMA S.A.); 6) Complejo Villa Sol (GAMA S.A.); 7) Ciudad GAMA (GAMA S.A.); 8) Altos de Villa Sol (GAMA S.A.) ; y 9) Love Córdoba (INVERCO). A partir de éstos se caracterizó las empresas intervinientes y se analizaron las para la creación de atributos de valorización y publicidades, negociaciones y acuerdos públicos-privados, financiarización y estrategias económicas, y arquitectónicas para la valorización.

6.2. Corredor Colón. Córdoba, Argentina. 2001-2020.

A partir de la cartografía presentada en el capítulo anterior se identificó el corredor Colón y sectores adyacentes como una de las áreas con mayor cantidad de emprendimientos de perímetro cerrado en torres en Córdoba. El área de estudio se encuentra en el cuadrante noroeste sobre la avenida Colón, entre el Nudo vial Tropezón, la avenida Zípoli, y Duarte Quirós (Fig. 45).

El dinamismo y la conformación urbana del fragmento está vinculada a su tratamiento como un eje de extensión y consolidación urbana de usos mixtos, y promoción a la vivienda agrupada y colectiva de mediana y alta densidad (> 200 viv/ha, designado por Esquema de Desarrollo y Ordenamiento Urbano (EDOU en 1978). El fragmento está dentro del área intermedia³⁴, a 8,80 km³⁵ de distancia del centro.



Fig. 45. Elaboración propia. 2020. Fuente: Google Earth y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba. [Sector de estudio con los 9 emprendimientos de torres de perímetro cerrado].

³⁴El Plan Córdoba 2020 (2008) establece una nueva disposición y cuatro perímetros de áreas: central, peri central, intermedia y periférica.

³⁵Corresponde al punto más alejado del fragmento, que es el complejo de Torres Altos de Villasol. El punto más cercano desde el área central (Plaza San Martín) es entre 4,7/4,8 km. El mismo coincide con el Complejo de Torres de Alto Panorama.

6.3. Torres de perímetro cerrado en el corredor Colón

El estudio de las urbanizaciones de torres de perímetro cerrado en el corredor Colón dio cuenta de 8.700 viviendas y 837.960 metros cuadrados cubiertos (Tabla 9), que representa un 37% de la producción total (23.700 viv.) durante 2001 al 2020.

La torre de vivienda de perímetro cerrado aparece 2001 y 2003, con el conjunto de torres Milénica I y II, en el marco de un proyecto inmobiliario residencial comercial impulsado por la empresa Grupo Dinosaurio y promovido por el Estado local para renovar los predios de una antigua fábrica³⁶ en desuso. En 2005 aparece el segundo conjunto de torres en la avenida Colón al 4500: el Complejo Vila Sol, desarrollado por la empresa GAMA S.A. El tercero aparece en el 2008, con la propuesta Altos de Villa Sol, también de GAMA S.A. Posteriormente entre 2010-2020 se proyectaron los siete emprendimientos restantes: Cardinales Alto Panorama, de la empresa GNI; La Diva de GAMA, por GAMA S.A.; Parque Milénica V Sagrada Familia, del Grupo Dinosaurio; Terra Forte I y II, por GAMA S.A.; Ciudad GAMA, por GAMA S.A., y Love Córdoba de la empresa INVERCO. En este periodo se observa la consolidación del tipo edificatorio, expresado en la cantidad de viviendas proyectadas, la cantidad de metros cuadrados cubiertos y el capital invertido (Tabla10). La cual da cuenta del mayor volumen de inversiones durante los últimos 20 años, con U\$S 296.069.704 millones de dólares, sobre los U\$S 95 millones del primer periodo (2001-2010).

Lista de viviendas colectivas de perímetro cerrado en corredor Colón 2001-2020						
Conjunto vivienda colectiva	Año de Inicio y finalización de construcción	Empresa desarrolladora	Superficie cubierta total (m2)	Cantidad de viviendas	Tamaño del lote (ha)	Área Urbana
Cardinales Alto Panorama	2012	GNI	45.300	560	1,23	Peri central
La Diva de GAMA	2012	GAMA SA	28.800	122	0,87	Pericentral
Parque Milénica V Sagrada Fam	2010	GRUPO DINOSAU	21.860	97	1,19	Pericentral
Terra Forte 1	2010-2015	GAMA SA	18.000	450	1,46	Pericentral
Terra Forte 2	2012-2015	GAMA SA	31.000	477	1,22	Pericentral
Villa Sol	2005-2010	GAMA SA	40.000	834	2,52	Pericentral
Ciudad GAMA	2012	GAMA SA	400.000	4000	16	Intermedia
Altos de Villa Sol	2008-2013	GAMA SA	110.000	1170	4,12	Intermedia
Love Córdoba	2013	INVERCO	143.000	990	2,54	Intermedia
TOTAL			837.960	8.700	31,15	

Tabla 9. Elaboración propia. 2020. [Urbanizaciones de vivienda colectiva en torres de perímetro cerrado en el corredor Colón, Córdoba, 2001-2020]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs de revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

Según relevados las mismas agregaron 8.700 viviendas al sector, en 837.960 metros cuadrados cubiertos, que en sumatorias de las parcelas de los conjuntos superan las 30 has (Tabla 9). En términos de capital económico, y según los datos relevados, la inversión (concretada y proyectada) asciende a las U\$S 391.069.704 millones de dólares (Tabla10).

³⁶ El proyecto del Grupo Dinosaurio se construye sobre las instalaciones (en desuso) de la fábrica de morteros Iggam.

Emprendimientos en torres	Año de Inicio de construcción	Inversión US\$
Cardinales Alto Panorama	2012	20.000.000
La Diva de GAMA	2012	19.636.364
Parque Milénica V Sagrada Familia	2010	36.433.341
Terra Forte 1	2010	35.000.000
Terra Forte 2	2012	35.000.000
Altos de Villa Sol	2008	75.000.000
Villa Sol	2005	20.000.000
Ciudad GAMA	2012	50.000.000
Love Córdoba	2013	100.000.000
TOTAL		US\$ 391.069.704

Tabla10. Elaboración propia. 2020. [*Inversión inmobiliaria en torres de vivienda de perímetro cerrado, en corredor Colón, Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.

En definitiva la tipología en Córdoba emerge en el *boom* inmobiliario 2003-2008, y se consolida entre 2010-2020. Se caracteriza:

- Como un tipo habitacional localizado dentro de la ciudad, en sectores de renovación urbana, sectores periféricos e intermedios vacantes que poseen excelente accesibilidad a la movilidad e infraestructura vial.
- Además del uso residencial se complementa con uso comercial, al interior del perímetro cerrado o en las plantas bajas que se abren a la calle.
- El programa incorpora *amenities*, como gimnasios, piscinas, salones de usos múltiples, asadores, espacios deportivos, recreativos, y espacios verdes que rodean las torres. Ofrecen estacionamientos subterráneos, semi cubiertos o cubiertos en planta baja.
- Los espacios intermedios, como jardines, patios secos, y sobre todo terrazas y balcones son elementos conformadores de la tipología
- Poseen sistemas de seguridad y vigilancia con cerramientos de rejas o muros en sus perímetros y con accesos controlados en todos los casos.
- se destaca una oferta de torres destinada a la renta o uso final de usuarios de clases medias (como Villa Sol), o para la renta (alquiler permanente o temporario), las cuales poseen menores prestaciones en *amenities*, y menor calidad de terminaciones y materiales. En tanto otra parte se destina como bien de uso para altos segmentos sociales donde la calidad y el diseño es valorizado.

6.4. Los agentes: Las empresas inmobiliarias

Las empresas analizadas e involucradas en esta producción son: GAMA S.A., Generadora de Negocios Inmobiliarios GNI, Grupo Dinosaurio, e INVERCO – Go Real Estate. La trayectoria de las mismas difiere respecto de su origen, modelo de negocio, estructura

organizacional, demandas dirigidas y productos ofrecidos, lo que se expresa en la diversidad y diferencia de estrategias desplegadas. Sin embargo, la principal característica en común es la gestión integral del negocio.

6.4.1. Empresa GAMA S.A.

La empresa GAMA S.A. es una compañía de capitales nacionales que se fundó en Córdoba en 1986, dedicada a la construcción de viviendas colectivas bajo sistema constructivo tradicional³⁷. Cuenta con una trayectoria de más de 30 años y un patrimonio que supera los 1.200 millones de pesos. Si bien sus inicios son como empresa constructora, en los años '90 transforman el negocio agregando el proyecto, la administración, y la comercialización de las unidades habitacionales, abarcando todo el proceso productivo. Así se convierte en una de las primeras empresas en desplegar esta gestión. El éxito de su modelo y el sostenimiento del mismo implicaron la apertura nuevas unidades de negocios y creación empresas para la provisión de insumos a sus emprendimientos, como fábrica de carpinterías de aluminio, madera, muebles de melamina, y corralones de materiales de construcción.

La empresa se especializó en ofrecer producción de departamentos, y en menor medida lotes. La demanda de los mismos es para segmentos medios y medios altos, para uso final como renta dependiendo del emprendimiento. La diversificación de la demanda se expresa con los sistemas de financiación propia³⁸, y pre ventas en pozo que desplegaron como una forma de alcanzar a sectores medios.

GAMA S.A. lleva producidos más de 45 emprendimientos que superan los 500 mil metros cuadrados construidos. De los cuales seis (La Diva de Gama, Ciudad Gama, Altos de Villa Sol, Villa Sol, Terra Forte I y II) se emplazan en el corredor Colón, cuatro están finalizados y suman un total de 200 mil metros cuadrados construidos. Mientas que Ciudad Gama está en ejecución, con más de 400 mil metros cuadrados cubiertos a construir.

En definitiva, GAMA se caracteriza por vender fundamentalmente departamentos, ubicados dentro del ejido de la ciudad, bajo una gestión integral, y con sistemas de financiación propia. Que la convierte en una tentadora oferta para clientes finales que necesitan financiación y acceso a la primera vivienda, como para inversores que re direccionan sus excedentes en inmuebles para la renta y/p resguardo de capital.

³⁷ En referencia a sistemas constructivos, el tradicional refiere a muros portantes, o sistema de estructura independiente de hormigón armado, el cual se cierra a través de diversos elementos, como ladrillos, bloques, etc. En diferentes partes del proceso se utilizan cemento y agua, por lo que también se llaman sistemas húmedos.

³⁸ La empresa posee su propio modelo de financiación, denominado Sistema de Financiación GAMA.

6.4.2. Generadora de Negocios Inmobiliarios GNI

La empresa Generadora de Negocios GNI creada en 2002, se caracteriza por ser pionera en el uso del fideicomiso inmobiliario post crisis del 2001. El uso de esta figura le permitió una disminución del riesgo para el inversor en cuanto a obligaciones y derechos entre las partes, seguridad con contratos respecto al cumplimiento de lo acordado, como también un recurso para disminuir la presión impositiva fiscal. A partir de este esquema, desarrollaron numerosos emprendimientos con inversores que aportaron dinero a cambio de acciones, y cuyas relaciones concluyeron una vez comercializadas las unidades habitacionales.

En pleno auge inmobiliario, 2005 a 2008, y a fin de alcanzar a demanda de usuarios finales lanzaron su propio sistema de financiación, denominado Propietarian. Un sistema cerrado de compradores que pagaban cuotas mensuales en relación al valor de la vivienda, pagadas cierta cantidad de cuotas podían acceder a licitar la posesión del inmueble, y pactar el saldo hasta en 180 meses. Un sistema similar a la compra de autos con sistema de cuotas de ahorro.

La empresa se destacó por la innovación constructiva que impacte en la reducción del tiempo de ejecución y costos. Para ello combinaron sistemas constructivos mixtos, donde se destaca la tecnología de encofrados reutilizables modulares a medida³⁹ importados de China, con los cuales se construyeron los conjuntos Cardinales Río Suquía y Alto Panorama. Respecto a la estructuración del negocio GNI, divide sus servicios en tres grupos: el primero dedicado a la generación del proyecto de arquitectura y urbanismo, respaldado por el estudio de arquitectos Faucher y Lenti, fundadores de la empresa; el segundo se trata de la construcción, y el tercero a la financiación.

La trayectoria empresarial se evidencia en las diversas obras desarrolladas a lo largo de casi 20 años, se destacan el complejo Capitalinas⁴⁰, el conjunto de torres Cardinales Nuevo Suquía, Cardinales Córico, Cardinales Río Cuarto (Córdoba), la urbanización Punta Peñón, ubicada en Villa del Dique (Córdoba), y Cardinales Alto Panorama.

6.4.3. Grupo Dinosaurio

Grupo Dinosaurio nace en 1985 como una empresa dedicada al *management* de supermercados. A partir del año 1998 emerge con su actual nombre y bajo la visión de diversificar su modelo de negocio instalando hipermercados. El modelo les permitió convertirse en una referente en los años '90. En los 2000 vendió la marca Libertad al Grupo Francés Casino representantes de la marca internacional Carrefour. Así nació el holding

³⁹ Los encofrados fueron importados desde China por la empresa Tall Forms para la ejecución de proyectos denominados Cardinales,

⁴⁰ Complejo de torres de oficinas más alto de la ciudad de Córdoba, actualmente en ejecución (2020).

Dinosaurio un modelo de diversificación del negocio y del capital, en el rubro inmobiliario, construcción, hotelero, de ocio, espectáculos y comunicación.

El grupo construyó el Complejo Dinosaurio (2001), un multiespacio con dos hipermercados (Híper Libertad e Híper Construcción), un shopping (Dinosaurio Mall), dos hoteles (Orfeo Suites y Holiday Inn), un estadio de espectáculos (Orfeo Súper Domo) y cuatro torres de vivienda colectiva de perímetro cerrado (Parque Milénica I y II. Posterior a su consolidación empresarial en Córdoba se expandió a Mendoza y San Luis.

El principal producto inmobiliario es el departamento en urbanizaciones cerradas con *amenities* para segmentos medios y altos. Entre sus proyectos se encuentran Parque Milénica I y II, Parque Milénica Residencia Universitaria, Parque Milénica IV Autopista a Carlos Paz (Córdoba), Parque Milénica V Sagrada Familia y Parque Milénica III⁴¹.

A diferencia de las empresas anteriores, emerge como un grupo inversor en múltiples negocios, incluido el sector inmobiliario. Posee menor nivel de producción en metros cuadrados respecto a las otras empresas presentadas, lo que expresa que su negocio no refiere exclusivamente al rubro inmobiliario, sino más bien como una forma reproducción del capital a partir de la diversificación, entre ellos el mercado financiero⁴².

6.4.4. Inversiones en Construcción INVERCO y GO Real Estate

La empresa INVERCO, fundada en 2007, se creó para el desarrollo del emprendimiento Love Córdoba en el corredor Colón, en alianza con Go Real Estate, encargada del asesoramiento comercial, el estudio de mercado, el posicionamiento, la conceptualización, el desarrollo de marca, la imagen y el diseño del producto. La empresa si bien se lanza en 2007 bajo este nombre los socios y dueños posee una destacada trayectoria en la construcción residencial, comercial y hospitalaria, de más de 30 años⁴³

GO Real Estate (dirigida por Gustavo Ortolá), se dedica al diseño, la definición de mercado objetivo, la conceptualización, la estructuración financiera, y la comercialización. Entre sus desarrollos destacados se encuentra la urbanización Nordelta en Tigre, Buenos Aires (1991); Ciudad Ribera, en Rosario; Almar en Pinamar; Distrito las Artes en Córdoba, de Corporación América; La Tahona y Jacksonville en Montevideo (Uruguay) entre otros.

En el caso de Love Córdoba, las empresas lanzaron facilidades de compra a través de sistema de financiación propia en cuotas⁴⁴ (hasta en 180 meses), con beneficios en preventa o en pozo desplegando financiación propia. En 2018, la empresa entro en cesión de pago a

⁴¹ Este edificio es una tipología entre medianeras.

⁴² Creó su propio banco, llamado Finandino.

⁴³ Luis Carranza, quien posee una empresa propia y se desarrolla en la construcción desde hace más de 30 años. funda INVERCO en 2007.

⁴⁴ Ajustadas al índice de la construcción y con una tasa de interés acumulativo.

proveedores e impulsó en diversas oportunidades salvatajes financieros por otras empresas. En 2020, la empresa CONOC firmó un convenio con INVERCO con el objetivo de sanear y reactivar Love, para lo que se propusieron dos alternativas: redirigir las inversiones hacia otros emprendimientos desarrollados, o aguardar a la reactivación de LOVE⁴⁵.

La trayectoria de la empresa INVERCO en alianza con Go Real Estate evidencia en hipótesis que el rubro inmobiliario requiere de mayor experiencia, recursos económicos y financieros que sirvan para apalancar los emprendimientos, sobre todo en periodos socioeconómicos que pueden no resultar favorables para la demanda dirigida.

6.5. Las estrategias

En este aspecto se analizan las estrategias de las empresas desplegadas en la producción de torres.

1. sobre la creación de atributos de valorización y publicidades
- 2- negociaciones y acuerdos publico privados
- 3- financiarización y estrategias económicas
- 4- estrategias arquitectónicas para la valorización

6.5.1. Creación de atributos de valorización y publicidades

La acción de crear atributos de valor económico, social, y semántico, para ser consumidos y pagados por la demanda dirigida, es una forma que utiliza la promoción inmobiliaria para mayor cantidad de rentas urbanas. Asegura un sobreprecio en el costo de producción, determinante en el precio final del producto. Para ello las empresas utilizan herramientas del marketing para segmentar la demanda bajo diferentes categorías como las de poder adquisitivo, preferencias, necesidades, imaginarios de identidad, entre otras. A partir del corredor Colón se analiza 1) los atributos de valorización y segregación de los emprendimientos, 2) la demanda dirigida, y 3) las campañas publicitarias y sus discursos.

Atributos de valorización y segregación

Los atributos de valorización son prestaciones, instalaciones o servicios otorgados al conjunto, como también materiales, terminaciones constructivas, calidad del mobiliario en las tipologías, estándares de diseño arquitectónico y urbano, espacios de uso común, etc. Tienden a satisfacer la necesidad de una demanda que pretende comodidad, confort, pertenencia social, seguridad, etc., los cuales establecen formas de segregación socioeconómica. En torres del fragmento Colón se identifica que las principales acciones tendientes a crear atributos son:

⁴⁵ A la fecha julio 2021, las obras siguen paralizadas.

a) Brindar espacios y servicios comunes (*amenities*): destinados al deporte, el ocio, la vida social y el aire libre, como piscinas (descubiertas, cubiertas, climatizadas, etc.), gimnasios, canchas de tenis y de fútbol, salones de usos múltiples (quinchos, asadores, etc.), espacios verdes, salas de juegos para niños, entre otros. Las dimensiones y cantidad de estos espacios dependen del segmento al que está dirigido, a la capacidad de pago y a la competencia comercial del mismo producto. Los nueve emprendimientos analizados poseen espacios comunes de diversos tipos, y prestaciones mediadas por el nivel socioeconómico de los habitantes, y que incide en el precio de las viviendas.

b) Crear diseños de arquitectos, paisajistas o especialistas en interiorismo considerados profesionales referentes en el medio. En el caso del corredor dos emprendimientos aplican esta acción: el conjunto Parque Milénica Sagrada Familia, diseñado por el estudio Atelman Fourcade Tapia (AFT)⁴⁶, y Love Córdoba, diseñado por el estudio Barrado-Bertolino⁴⁷.

c) Desarrollar espacios intermedios. En las torres se detecta la disposición de espacios privados intermedios, que sirven de conexión entre el espacio interior y el exterior. Se trata de balcones y terrazas, que pueden incluir asadores. Los espacios intermedios se convierten en un atributo de importante valorización y característica de esta tipología.

d) Uso de materiales y terminaciones. Tanto los materiales como la calidad de las terminaciones sirven como diferenciadores de la oferta. En el caso el conjunto Villa Sol es el emprendimiento con menores prestaciones respecto de los demás. Por el contrario Altos de Villa Sol, en su torre Uritorco, ofrece materiales *premium*, con cerramientos de piel de vidrio (*courtain wall*), revestimientos de paneles de aluminio⁴⁸, pisos de porcelanatos importados, balcones envolventes, sistema de calefacción central por radiadores, entre otras prestaciones. Según Infonegocios, (2015), en esta torre se encuentra el departamento más caro de Córdoba (US\$ 2,7 millones) desarrollado en 850 metros cuadrados⁴⁹.

e) Organización del partido arquitectónico. En los diferentes casos la organización indica la separación física entre el espacio interior (conjunto habitacional) y el exterior (la calle). En todos los casos, las torres y sus espacios comunes se disponen separados de los bordes de la parcela, a distancias superiores a los diez metros (10m). Dicha separación da cuenta de que las *amenities* -como piletas, canchas, y espacios de usos múltiples- tienden a ser los ordenadores del partido al encontrarse (en algunos casos) en el centro. Estos cinco

⁴⁶Estudio reconocido a nivel nacional e internacional por sus obras de diversos usos y escalas. Una de sus obras representativas es el Museo MALBA (en Buenos Aires) y el edificio de Tarjeta Naranja (en Córdoba), entre otras.

⁴⁷Estudio de arquitectura de Córdoba, reconocido por obras como el Jardín Botánico de Córdoba. Sus profesionales son docentes de trayectoria en la Facultad de Arquitectura Urbanismo y Diseño (FAUD) de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC).

⁴⁸ Es un panel formado por dos láminas de cubierta de aluminio y un núcleo relleno de agregado mineral difícilmente inflamable o no inflamable, sinónimo de calidad de construcción sostenible y que responde a los más altos estándares de diseño.

⁴⁹Dicho departamento fue propiedad del dueño de la empresa GAMA, Jorge Petrone.

aspectos que se destacan son analizados en profundidad, en la dimensión arquitectónica, punto en el que se explica cómo la arquitectura es usada para generar el sobreprecio.

Demanda dirigida

Respecto de la definición de perfiles de demanda o target⁵⁰, las empresas utilizan el indicador Nivel Socio Económico NSE⁵¹, de la Asociación Argentina de Marketing (AAM), y la Sociedad Argentina de Investigadores de Marketing y Opinión SAIMO⁵², que acuerdan una estratificación social para Argentina. La misma se divide en cinco niveles (Mora y Araujo, 2002; Muraro, 2012; SAIMO, 2015). El nivel socio económico más alto es el ABC1, y desciende hasta el DE2, considerado el más bajo. (Tabla 11).

NSE	ABC1	C2	C3	D1	D2E
Caracterización nivel socioeconómico	Alto y medio alto	Medio	Medio bajo	Bajo superior	Bajo

Tabla 11. Elaboración propia. 2020. [*Estratificación por NSE en Argentina, definida por AAM y SAIMO*]. Fuente: Muraro. 2012.

A partir de entrevistas y del relevamiento⁵³ de precios de las viviendas de las viviendas de perímetro cerrado en el corredor Colón, se identifica que durante la primera década (2001-2010), los consumidores de estos productos se localizaban en el segmento ABC1, y en muy menor medida en C2. En la segunda (2011-2020), se profundiza la segmentación de los productos a ABC1, apreciable por las características de los *amenities* y su localización. Respecto al perfil de compradores en el primero periodo se trajo de sectores de exportación (agrícolas y metalmecánicos) para reproducción de capital, renta o re venta, por especulación pasiva. En cuanto a sus ocupaciones son propietarios, socios o ejecutivos de alta gerencia de las empresas del rubro agrícola, como así también de otros sectores favorecidos por el escenario económico de aquel entonces. Estos compradores prefieren unidades habitacionales de uno y dos dormitorios de superficies mínimas estipuladas por normativa, y en conjuntos donde los espacios comunes no superen el 20% de la superficie total (C. Pizarro, comunicación personal, 17 de noviembre de 2017), para evitar mayor impacto en el valor de las expensas comunes de mantenimiento. Este perfil de comprador prefiere prestaciones de materiales y calidades de terminación óptimas aunque no superiores, porque son definitorias en el precio final de la vivienda.

Sobre la demanda de usuarios finales también pertenecen al segmento ABC1, y al C2. En la mayoría de los casos se trata de propietarios de empresas, profesionales

⁵⁰Objetivo, persona o cosa a la que se dirige una acción.

⁵¹El indicador surge en 1989 desde la Asociación Argentina de Marketing. Sirve como instrumento para la estratificación social y económica de la población argentina en investigaciones de mercadeo.

⁵²Los datos y la información presenta ha sido elaborada a partir de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC. Por su parte, el algoritmo de NSE que se ha aplicado en el presente trabajo es el establecido por la Comisión de Enlace Institucional (AAM - CEIM -SAIMO) desde el año 2004-2012.

⁵³ Relevadas entre los años 2018 y 2021.

independientes y ejecutivos de altos puestos organizacionales, y en menor medida personas retiradas de la actividad laboral. Según las entrevistas, este grupo comúnmente accede a comprar la vivienda pagando en efectivo o con financiación inmobiliaria, y en menor medida a través de hipotecas bancarias.

Los segmentos presentados poseen uno o dos automóviles, además de consumir taxis y remises como forma de transporte. Este dato no es menor, si se relaciona con el crecimiento del parque automotor (autos y pick ups) en Córdoba entre 2001 y 2017, que ascendió a 5,57 veces⁵⁴(Municipalidad de Córdoba, 2017b). La evolución verifica, por una parte, las políticas económicas de impulsó a las industrias post crisis 2001, que favoreció a las automotrices, que se potenció con la inversión pública en obras de infraestructura vial. Son ejemplos de ello las obras viales⁵⁵ desarrolladas en el sector noroeste, norte, el Nudo Vial Tropezón (con inversión de más de 250 millones de pesos⁵⁶), y la culminación de la avenida Circunvalación.

En síntesis, la vivienda colectiva de perímetro cerrado estuvo dirigida a demanda inversora y real, que ingresan dentro del segmento ABC1, y en menor medida al C2. En la Tabla12, se aprecia los precios de venta por metro cuadrado de las viviendas, distinguidos por segmentos.

<i>Conjunto habitacional</i>	<i>Año de Inicio y fin de construcción</i>	<i>Empresa desarrolladora</i>	<i>Demanda dirigida</i>	<i>Valor de venta m2/US\$</i>
<i>Parque Milénica V Sagrada Familia</i>	2010	GRUPO DINOS	ABC1	1666
<i>Terra Forte 1</i>	2010-2015	GAMA SA	ABC1	1733
<i>Terra Forte 2</i>	2012-2015	GAMA SA	ABC1	1771
<i>Villa Sol</i>	2005-2010	GAMA SA	C2	1310
<i>Ciudad GAMA</i>	2012	GAMA SA	ABC1	1810
<i>Love Córdoba</i>	2013	INVERCO	ABC1	*
<i>Altos de Villa Sol</i>	2008-2013	GAMA SA	ABC1	1825
<i>Cardinales Alto Panorama</i>	2012	GNI	ABC1	2025
<i>La Diva de GAMA</i>	2012	GAMA SA	ABC1	*
* Estos conjuntos no aún no ofrecen comercialización de unidades porque las obras están paralizadas o porque no se iniciaron.				

Tabla12. Elaboración propia. 2020. [Demanda dirigida por NSE y precios de viviendas de los emprendimientos de torres del corredor Colón, 2001-2020]. Fuente: Relevamiento de avisos Clasificados. Elaboración propia.

⁵⁴Datos pertenecientes a la Secretaría de Economía y Finanzas, Municipalidad de Córdoba (2017).

⁵⁵Se refiere a la obra del Nudo Vial El Tropezón, en avenida Colón y Cárcano, lanzada en 2013, con una inversión de 250 millones de pesos (<http://revistavial.com/nudo-vial-el-tropezon-la-mega-obra-cordobesa/>).

⁵⁶La creación de infraestructura vial visualiza el aprovechamiento de la misma potenciando áreas de oportunidad, de promoción y estratégicas de la ciudad, con la visión de generar ejes de movilidad y servicios que impacten en la transformación urbana de los sectores, propiciando la ocupación de áreas vacantes.

Las campañas publicitarias y sus discursos

Las campañas publicitarias son desarrolladas a partir de la segmentación alineadas con un plan de mercadotecnia. Las mismas tienen un mensaje al que se denomina discurso, tendientes a valorizar y promocionar los atributos del producto inmobiliario. Para la difusión del discurso, los inmobiliarios lanzan campañas publicitarias y promociones que buscan convencer al consumidor de que *“el producto propuesto está hecho para él y que él está hecho para ese producto”* (Bourdieu, 2001,70). En este sentido, los discursos publicitarios, en el corredor Colón buscan instalar mensajes como:

a) La mejor inversión en vivienda. Realzan el valor de sus servicios, la seguridad, y la elevada calidad de vida que pueden ofrecer los conjuntos. También se enfatiza en la inversión económica y el sistema de financiación propia. Por ejemplo, en los seis emprendimientos de GAMA S.A., el eslogan es *“para vivir o invertir”* (Fig. 46), se instala un mensaje dirigido tanto a usuarios finales como a inversores. El mismo mensaje emite GNI, utiliza la expresión *“los M2 mejor invertidos”*, o *“múdate hoy al mejor departamento”* (Fig. 47). En ambos casos se destaca la importancia de invertir en la vivienda propia, o como resguardo de capital.



Para vivir e invertir en Córdoba

17 torres de hasta 25 pisos de altura con departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios con niveles de terminación de primera calidad.

16 hectáreas de entorno natural, sectores de amenities y 9 hectáreas de espacios recreativos.

**el desarrollo
+ IMPORTANTE
del interior del país**

Fig. 46. GAMA S.A. 2020. [Eslogan de los emprendimientos Ciudad GAMA, priorizan vivir e invertir en Córdoba].Recuperado de: www.gama-sa.com.ar.



Fig. 47. GNI. 2020. [Mensajes en los emprendimientos de la empresa GNI]. Recuperado de: www.gni.com.ar.

b) también es común que en los discursos mencionar las ventajas de atributos arquitectónicos, urbanos, funcionales y ambientales, como espacios y servicios que incluye el emprendimiento. Se resaltan los beneficios de vivir en altura dentro de la ciudad y el tamaño de las unidades, para ello se menciona la idea de vivir como en casas pero en altura. También se destacan los espacios comunes como parques y jardines, en alusión a lo ambiental. La conexión entre el interior y el exterior por medio de balcones y terrazas haciendo hincapié en el valor de las visuales desde estas unidades en altura. En la misma línea, se destaca el valor de los *amenities* y la importancia de la actividad social y deportiva, valorizando el disfrute sin necesidad de tener que alejarse de casa. Finalmente, se menciona la materialidad y la tecnología⁵⁷, lo que también se constituye como un valor agregado, como en el caso de GNI (Fig. 48), y GAMA (Fig.49), quienes expresan estos discursos en sus emprendimientos Alta Panorama (GNI), y Ciudad GAMA.

c) otro valor del tipo simbólico se identifica en los nombres de los emprendimientos, que hacen alusión a dos interpretaciones: el dominio de la altura y del prestigio social caracterizado con lo “alto o distinguido”, evidenciado en los casos de: Altos de Villa Sol y Alto Panorama, o La Diva de GAMA. En los nombres también se pretende reflejar la escala de los proyectos como es el caso de Ciudad GAMA, el cual incorpora más de 4.000 viviendas y un complejo programa de usos mixtos.

⁵⁷ En el caso de GNI destacan los procesos constructivos aprobados por Normas ISO 9001. (Organización Internacional de Normalización). Dichas normas son aprobadas por Sistemas de Gestión de Calidad (SGC), las cuales aseguran procesos y procedimientos normalizados para conseguir ciertos estándares de calidad del producto o servicio.

10 Años de Garantía

Desde su proceso, certificado bajo normas de Calidad ISO 9001 a un conjunto de características que la convierten en un espacio de altas prestaciones, como la primordial que es la Garantía de Calidad por 10 años.

- ✓ Excelencia en el diseño arquitectónico del Masterplan
- ✓ Departamentos de superficies óptimas
- ✓ Palieres de piso sectorizados por ingreso a departamentos
- ✓ Amplios y categorizados lobbies integrados al parque verde exterior
- ✓ Generador de energía para suministro ininterrumpido
- ✓ Sistema de Protección Integral de las Capacidades Diferentes

Fig. 48. GNI. 2020. [*Discurso de la GNI en alusión a espacios comunes, procesos constructivos y materialidades en sus emprendimientos*].Recuperado de: www.gni.com.ar.



Fig.49. GAMA SA. 2020. [*Discurso de Ciudad GAMA, que valoriza los espacios intermedios, espacios comunes y la relación con la altura*].Recuperado de: www.gama-sa.com.ar.

6.5.2. Negociaciones y acuerdos publico privados

El rol del Estado es clave para promover y regular la inversión privada inmobiliaria se detalla la normativa que lo regula y los convenios urbanísticos que se celebraron en el caso del corredor Colón. .

La ordenanza N° 8256(Municipalidad de Córdoba, 1986), define al corredor como “Zona de conformación lineal que afecta las parcelas y/o manzanas con frente a determinadas vías “(p.3). En la Ordenanza N° 10.006(Municipalidad de Córdoba, 1998), promulgada en el año 1998, se incorporó parte de la avenida Colón como área especial, desde la avenida Zípoli al este, hasta su intersección con avenida Cárcano, al oeste, sumada también a la avenida Duarte Quirós. De esta manera, que el área quedaba afectada por los patrones Ilc, Ila y Ib, establecidos por Ordenanza N° 8133(Municipalidad de Córdoba, 1985). A este cuerpo legal se agregaron los mecanismos públicos privados que promulga la Municipalidad de Córdoba para regular modificaciones de la normativa urbana.

En el sector se acordaron tres convenios urbanísticos: el primero se dirimió entre el grupo GAMA y la Municipalidad de Córdoba para la instalación del proyecto Ciudad GAMA en una parcela de 16 hectáreas. El segundo tuvo lugar con el emprendimiento Love Córdoba, en un predio de 2,5 hectáreas, y el tercero, con GNI para el emprendimiento Cardinales Alto

Panorama. En los diferentes casos se apuntó al aumento de indicadores urbanos (altura, intensidad edificatoria, FOS, FOT) definidos en las ordenanzas a cambio de contraprestaciones ejecutadas en obras de infraestructura urbana (Tabla13).

Los convenios urbanísticos celebrados expresan la estrategia del Estado para regularizar e institucionalizar acciones privadas sobre la disposición del suelo y el espacio construido, a través de beneficios extraordinarios, derechos y obligaciones dirigidas al cuidado del bien común de los habitantes de la ciudad en general. Sin embargo, el análisis de los beneficios por sobre las ganancias de los promotores verifica un desequilibrio en detrimento de lo colectivo y social.

Convenios urbanísticos en el Corredor Colón				
Personas Jurídicas y/o físicas	Emprendimiento	Ocupación	Altura	Contraprestación
		ORD. 8256		
INVERCO - Inversión en construcción	LOVECordoba	Incremento FOS de 75%=> 50% y 35% FOT: de 2 a 4 .	Incremento de 38,5m a 60m y 70m	Repavimentación Camino a Chacra de la Merced-Etapas 1y2" desde Av. 24 de septiembre hasta circunvalación
GAMA SA -	Ciudad GAMA	Incremento de FOS 2 a 2.5	Incremento de para unatorre de 140m y una de 80m	Obra "Ejecución Costanera Río Suquia por rivera Norte con dos calzadas" -Proyecto y Presupuesto -Ejecución - Si sobra plata, se destinara a concreción de vivienda social u otro destino que establezca la SPy DE
Fideicomiso Cardinales Alto Panorama - Propietarian SA	Cardinales Alto Panorama	Incremento de FOT de una de las parcelas a un 48 % más	Incremento hasta los 77,80m y 29,50m	Peatonalización calle San Martín- 3ª Etapa (entre rioja y Humberto Primo) - Ejecución de carpeta asfáltica en calles con cordón cuneta-Bº Maldonado

Tabla13. Digesto Municipal. 2020. [Convenios urbanísticos celebrados entre Municipio y empresas para emprendimientos del corredor Colón, 2001-2020]. Elaboración propia en base a ordenanzas y resoluciones publicadas en DIGESTO Municipal.

6.5.3. Estrategias económicas financieras

En este apartado se analizan las las formas de apalancamiento financiero para sostener y llevar adelante los distintos emprendimientos. Se analiza la relación entre promoción inmobiliaria y mercados financieros, expresados en fideicomisos financieros, inmobiliarios, de construcción, acciones, obligaciones negociables, entre otros.

La inversión (proyectada)⁵⁸ por los nueve emprendimientos analizados en el presente trabajo y emplazados en el sector Colón supera los U\$S 335 millones, uno de los sectores urbanos con mayor inversión inmobiliaria en los últimos veinte años, con una superficie

⁵⁸ Se categoriza como proyectada porque da cuenta de la inversión final de los emprendimientos. Casos como Ciudad GAMA, Parque Milénica V Sagrada Familia, La Diva de GAMA y Cardinales Alto Panorama aún están en construcción.

cubierta de 832.160 metros cuadrados (Tabla14). Entre 2011 y 2020, la inversión se triplicó respecto a 2001-2010, alcanzando una inversión de US\$296.069.704 contra los US\$95 millones del anterior periodo. Los valores de inversión suponen que provienen de capitales inversores de actividades primarias agrícolas y metalmecánicas de exportación, otras actividades y servicios, como así también del blanqueo de dinero por actividades no declaradas y financiación bancaria, y por mercado de capitales.

<i>Conjunto habitacional</i>	<i>Inicio</i>	<i>Empresa desarrolladora</i>	<i>Superficie cubierta total (m2)</i>	<i>Inversión proyectada final (US\$)</i>	<i>Instrumentos financieros</i>
<i>Parque Milénica V Sagrada Familia</i>	2010	GRUPO DINOSAURIO	21.800	1,18	S/D
<i>Terra Forte 1</i>	2010-2015	GAMA S.A.	18.000	1,46	S/D
<i>Terra Forte 2</i>	2012-2015	GAMA S.A.	31.000	1,22	S/D
<i>Villa Sol</i>	2005-2010	GAMA S.A.	40.000	2,5	S/D
<i>Ciudad GAMA</i>	2012	GAMA S.A.	400.000	16	ON
<i>Love Córdoba</i>	2013	INVERCO	143.000	2,5	S/D
<i>Altos de Villa Sol</i>	2008-2013	GAMA S.A.	110.000	4,16	S/D
<i>Cardinales Alto Panorama</i>	2012	GNI	45.300	1,22	Fideicomiso Inmobiliario
<i>La Diva de GAMA</i>	2012	GAMA S.A.	19.636	0,85	S/D
<i>S/D (sin datos)</i>					

Tabla14. Elaboración propia. 2020. [*Instrumentos financieros y económicos en los emprendimientos del corredor Colón 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas desarrollistas, Infonegocios Web y Diario La Voz del Interior.

La pregunta que surge es de donde proviene los fondos y la financiación. En el caso de la empresa GAMA se conoce su acceso al mercado financiero con la emisión de obligaciones negociables ON en 2011, por tres millones de dólares. Destinado al fortalecimiento del capital de trabajo (20%) y la ejecución de determinadas inversiones en activos fijos, representando un 80% de las ON emitidas (GAMA SA, 2011).

En tanto, GNI utilizó los fideicomisos inmobiliarios (aunque no se registran datos en la Comisión Nacional de Valores)⁵⁹. Sin embargo, su página web menciona en la evolución de la empresa el empleo de estas figuras y lo vinculación como una innovación en el ámbito local inmobiliario. Se supone que el conjunto Alto Panorama estuvo fondeado por este instrumento, al registrarse información impositiva de acceso público del Fideicomiso Cardinales Alto Panorama – CUIT 30712379614, declarando actividades de construcción, reforma y reparación de edificios residenciales, con fecha de constitución en 2012.

Además de los beneficios que implicaron estos instrumentos financieros para las empresas, se destaca la financiación también a la inversión pública en materia de obras de infraestructura, como por ejemplo el Nudo Vial Tropezón (fechas de construcción 2011-2014), que otorga al sector de la avenida Colón un beneficio en accesibilidad vial, y que

⁵⁹ La falta de acceso a esta información resulta un impedimento para argumentar con evidencias el fondeo por esta figura.

incidió en el precio del suelo y la vivienda. Según fuentes oficiales, dicha obra demandó 300 mil millones de pesos, financiado al Estado Provincial por créditos internacionales (Gobierno de la provincia de Córdoba, 2014).

En este aspecto la financiación como estrategia no solo estuvo disponible para las empresas promotoras sino también para los compradores. Para ello las empresas lanzaron sistemas de financiación propia a mediano y largo plazo y de cuotas. Lo que significó una forma que facilitó el acceso a sectores medios a la compra. Entre estas se destaca GAMA SA., y GNI con su sistema Propietarian.

6.5.4. Estrategias arquitectónicas para la valorización

El análisis de esta dimensión identifica al diseño y la arquitectura como elementos capaces de crear valor económico en los emprendimientos inmobiliarios, que refuerza la idea de vivienda mercancía. Se analizan los atributos diferenciadores entre los nueve emprendimientos, se identifica el diseño urbano, el diseño tipológico (viviendas), el tipo, la calidad de los materiales y de las terminaciones, como también las resoluciones tecnológicas, formales y funcionales del programa tipológico.

Si bien todos los emprendimientos poseen el mismo programa arquitectónico, los proyectos cambian en relación a estos atributos y su distinción en relación a la identidad social y económica simbólica de *status* a la que van dirigidos. Además, estos atributos se modifican en relación a la respuesta (compra) de la demanda y la oferta, escenario que marca cambios en las estrategias de marketing y proyecto de las empresas.

a) Brindar espacios y servicios comunes (*amenities*) destinados al deporte, el ocio, la vida social y el aire libre. En este aspecto, el primer conjunto instalado en el sector Villa Sol plantea un programa de 13 torres de vivienda de 1, 2 o 3 dormitorios, donde incorpora *amenities* para la vida social, el deporte y el abastecimiento comercial. Cuenta con espacios verdes, gimnasios y 2 piscinas (para adultos, y niños) (Fig. 50). Al comparar los estándares de terminaciones, materiales y dimensiones de los espacios comunes carecen de sofisticación en cuanto a categorías tecnológicas y constructivas.

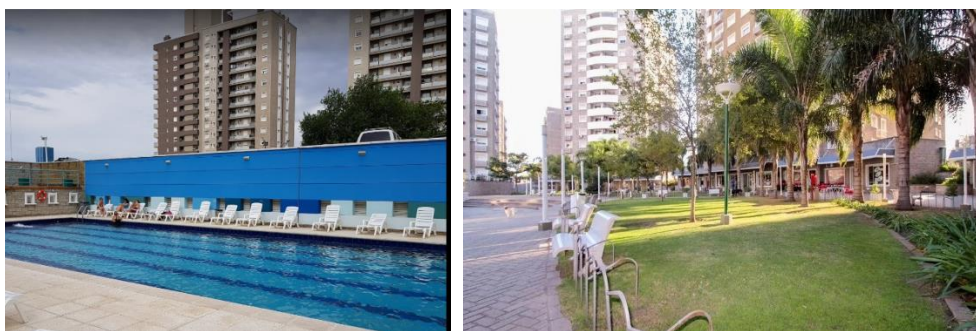


Fig. 50. Google Maps. 2018. Argenprop. 2021. [Espacios de uso común en Villa Sol GAMA S.A.]. Recuperado de: <https://shortest.link/1ewi>, y <https://countries.argenprop.com/>

Por su parte, Altos de Villa Sol (2008-2013), el segundo conjunto instalado en el sector, plantea un conjunto de nueve torres con atributos de diseño dirigidos al segmento ABC1. A diferencia de su antecesor, plantea mayor cantidad de espacio verde libre, mejor diseño paisajista, y agrega una torre (llamada Uritorco) con semi pisos, destinada a un segmento aún más *premium*. Con acceso exclusivo a piscina, gimnasios y 2 canchas de tenis (Fig. 51). En los demás emprendimientos de GAMA -Terra Forte I y II- los espacios comunes ofrecen prestaciones similares a las de Altos de Villa Sol, a pesar de ser conjuntos de tamaños más chicos proporcionan espacios verdes, parques, gimnasio, piscina y espacios de usos múltiples (Fig. 52). Si comparamos las prestaciones de los espacios comunes de GAMA, y el Parque Milénica V Sagrada Familia, se aprecia piscina de tamaño reducido, espacios verdes de menor tamaño, escaso diseño paisajista y espacios de usos múltiples de dimensiones reducidas (Fig.53).



Fig. 51. CB Servicios Inmobiliarios. 2021. [Vista de amenities frente, y desde la Torre Uritorco, Altos de Villa Sol GAMA S.A.]. Recuperado de: <https://cbserviciosinmobiliarios.com.ar/propiedad/semipiso-altos-villasol/>



Fig. 52. Aguiar Asociados. 2021, y Buga Administración. 2021. [Vista del gimnasio en Torre Forte I, y piscina de Terra Forte II, GAMA S.A.]. Recuperado de: <http://aguiaryasoc.com/p/738845-Departamento-en-Venta-en-Alberdi-Terra-Forte-I-GAMA> - <https://www.infobuga.com.ar/251649-departamento-en-venta-terra-forte-2-externo-y-balcon>



Fig.53. Carreras & Asociados. 2021. [Vista de amenities de Parque Milénica V Sagrada Familia, Grupo Dinosaurio]. Recuperado de: <https://www.carrerasyassociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193>

b) Crear diseños con profesionales referentes en materia de arquitectura, paisajismo e interiorismo. En el caso de estudio, dos emprendimientos aplican esta estrategia: Parque Milénica V Sagrada Familia (2010), del grupo Dinosaurio, contratan al estudio de Atelman, Foucarde y Tapia arquitectos (AFT), reconocidos por el diseño del Museo de Arte Latinoamericano de Buenos Aires (M.A.L.B.A.), la sede del Banco Galicia en Ciudad de Buenos Aires y el Edificio de Tarjeta Naranja, entre otros proyectos de nivel nacional e internacional (Fig.54). La propuesta planteó captar las cualidades y prestaciones que ofrece la altura a través de grandes ventanales. También se destaca el diseño funcional de las viviendas y las dimensiones óptimas por encima de la normativa⁶⁰. Por ejemplo, un departamento de un dormitorio posee 74 metros cuadrados cubiertos, y uno de dos dormitorios, 110 metros cuadrados cubiertos. El segundo emprendimiento que aplicó esta estrategia fue Love Córdoba⁶¹ (Fig.55), de INVERCO y GO Real Estate, que contrataron al estudio de arquitectos locales Barrado – Bertolino, distinguidos por su trayectoria académica y profesional, y entre cuyas obras se destaca el Jardín Botánico de Córdoba. En este caso, se diseñó un ambicioso proyecto comercial y residencial de cinco torres, conectadas en planta baja por un zócalo de servicios.



Fig.54. AFT Arquitectos. 2010. [Diseño del complejo Milénica V Sagrada Familia por los arquitectos Atelman, Fourcade, y Tapia (AFT)]. Recuperado de:

⁶⁰ El Código de Edificación de Córdoba plantea, como mínimo, una superficie de 45 metros cuadrados para una vivienda de un dormitorio, y de 70 metros cuadrados en el caso de dos dormitorios.

⁶¹A julio 2021 la obra se encontraba paralizada.



Fig.55. Love Córdoba. 2013. [Diseño del complejo Love Córdoba, por el Estudio Barrado Bertolino]. Recuperado de: <https://www.facebook.com/milovecordoba/photos>

c) Desarrollar espacios intermedios. Se detecta en todos los emprendimientos el agregado de espacios privados intermedios, que sirven de conexión entre el espacio interior y el exterior por medio de balcones y terrazas, que ciertos casos incluyen asadores parrilla. En los complejos Villa Sol, Terra Forte I y II, y en algunas tipologías de Altos de Villa Sol, estos espacios poseen dimensiones reducidas (1 a 1,20 metros de ancho en balcones) (Fig. 56), en comparación con Milénica, que supera los 1,50 metros de ancho en balcones y poseen longitudes de superiores a los tres metros (Fig. 57) , que profundiza la relación interior y exterior a través de grandes superficies vidriadas (Fig.58). En Altos de Villa Sol, en la torre *Premium Uritorco*, se ofrece un balcón envolvente en relación al interior con grandes vanos de carpintería vidriada (Fig.59). En ambos se evidencia la valorización económica asociada a la comodidad y funcionalidad de estos espacios, expresados en su tamaño generoso y en las prestaciones que brindan.



Fig. 56. Mercado Libre, 2021. [Espacio intermedio balcón, con asador, y relación interior-externo, en Terra Forte II, GAMA S.A.]. Recuperado de: <https://departamento.mercadolibre.com.ar/MLA-935386649-venta-departamento-1-dormitorio-ccochera-terra-forte-2- JM>



Fig. 57. Carreras & Asociados. 2021. [*Espacio intermedio balcón, y relación interior- exterior, en departamento de un dormitorio en Milénica V Sagrada Familia*]. Recuperado de: <https://www.carrerasyasociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193>



Fig.58. Taiana Inmobiliaria. 2020. [*Mayor relación entre interior y exterior del espacio intermedio balcón, en departamento de dos dormitorios en Milénica V Sagrada Familia*]. Recuperado de: <http://taianapropiedades.com/p/2243595-Departamento-en-Venta-en-Cordoba-Capital-Milenica-V--Colon-y-Sagrada-Familia>



Fig.59. Properati. 2021b. [*Balcón y relación interior en Torre Uritorco, en Altos de Villa Sol*]. Recuperado de: https://www.properati.com.ar/detalle/22wlg_venta_departamento_cordoba_lujoso_garage_ilarca-com

d) Uso de materiales y terminaciones como diferenciador entre la oferta de productos inmobiliarios. En este sentido, el primer complejo instalado en el corredor, Villa Sol, se construyó con un sistema de bloques de hormigón pre moldeado a la vista, con la combinación de revoque fino y plástico texturado, con carpinterías de aluminio de dimensiones mínimas según las normativas vigentes (Fig.60). Este conjunto presenta una modesta calidad en materiales y terminaciones respecto de los casos como Altos de Villa Sol, Parque Milénica V Sagrada Familia y Alto Panorama.

En el caso de la torre Uritorco de Altos de Villa Sol se emplearon cerramientos de vidrio similares a *cortuain wall*, carpinterías de aluminio de alta prestación, pisos de porcelanatos, revestimientos en fachada con paneles de aluminio (Alucobond), calefacción por radiadores, griferías FV, etc. (Fig.61). Así también, en el caso de Milénica Sagrada Familia, se aprecia carpintería de aluminio de alta prestación, sistemas de calefacción por radiadores y diseño de interiores en *palieres* y espacios comunes (Fig. 62). Esta situación se repite en Alto Panorama de GNI, los espacios comunes de acceso poseen materiales de alta calidad, paredes en yeso, artefactos de iluminación de calidad y alta prestación, como así también en el exterior, se aprecian acabados de calidad en revoques, pinturas y pisos (Fig. 63).



Fig.60. Argenprop. 2021. [Materiales y terminaciones del Villa Sol]. Recuperado de: <https://countries.argenprop.com/villasol-cordoba-barrio-cerrado--8422710?tab=propiedades>



Fig.61. Properati, (2021). [Materiales y terminaciones en Torre Uritorco de Altos de Villa Sol]. Recuperado de: https://www.properati.com.ar/detalle/22wlg_venta_departamento_cordoba_lujoso_garage_ilamarca-com

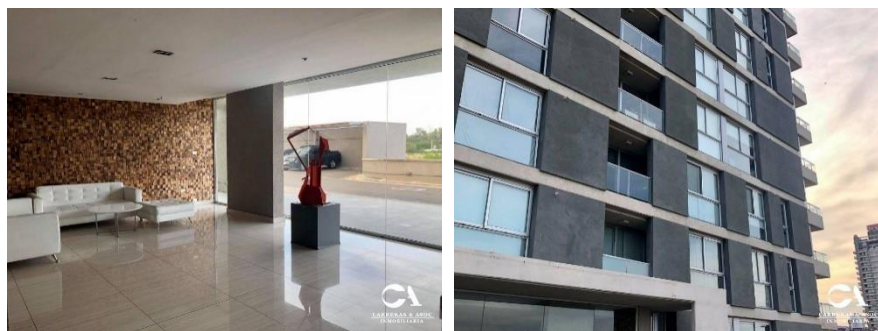


Fig. 62. Carreras & Asociados. 2021. [Materiales y terminaciones en interiores y exteriores de Milénica Sagrada Familia V]. Recuperado de: <https://www.carrerasyassociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193>

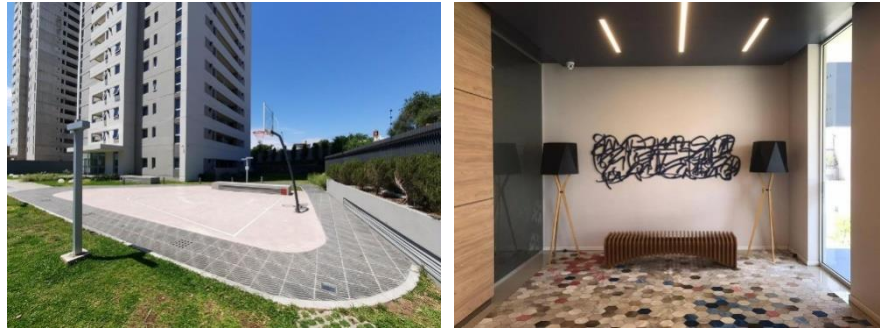


Fig. 63. Icasas. 2021. [*Materiales y terminaciones en exterior, e interior de espacio comunes en Cardinales Alto Panorama*]. Recuperado de: <https://www.icasas.com.ar/inmueble/1818499>

e) Organización del partido arquitectónico. En los diferentes casos, la organización está sujeta al programa, al tamaño y a la forma de la parcela, de cómo así también a las relaciones que se quieran establecer con el entorno. Como por ejemplo a través de los accesos o locales comerciales que acompañan al conjunto. En todos los casos se detectó la separación física de los bordes distanciados por lo menos a más de diez metros del límite parcelario, expresado por el cerco perimetral.

Se observó que los espacios comunes -como piletas, canchas, espacios de usos múltiples, etc.- tienden a ser los ordenadores del partido, dispuestos comúnmente en el centro o lateralizados, lo que determina que las torres estén dispuestas hacia el espacio comunitario. Esta situación se expresa en el caso Villa Sol, donde las trece torres se organizan en forma de pabellón y cuyo centro es la piscina. Esto es posible por la forma rectangular y tamaño de la parcela, caso que no se da en Terra Forte II, donde la parcela es rectangular y alargada por ende las tres torres del conjunto son las que organizan el partido. Las cuales se disponen en paralelo para aprovechar el tamaño y la forma de la parcela, y los espacios comunes se disponen lateralizados en un extremo (Fig. 64).

En otros casos, como en Terra Forte I y Parque Milénica V, los espacios de uso común se lateralizan de manera tal que el uso residencial y comercial organiza el partido. Esta situación se manifiesta en Terra Forte I, donde los locales comerciales bordean perimetralmente el lateral de la manzana (sobre calle Zípoli), creando un resguardo a las torres y generando que las mismas ordenen el espacio interior. En cambio, en Milénica, el partido se organiza en áreas: dos torres residenciales vinculadas y dispuestas sobre la calle de acceso, y una tercera hacia el fondo de la parcela, en la que se disponen la piscina y el salón de usos múltiples (Fig.65).



Fig. 64. Elaboración propia. 2021. [Organización de partido, en Villa Sol, y Terra Forte II] Google Earth Pro.



Fig.65. Elaboración propia. 2021. [Organización de partido, en Terra Forte I, y Parque Milénica V Sagrada Familia] Google Earth Pro.



Fig.66. Elaboración propia. 2021. [Organización de partido, en Cardinales Alto Panorama] Google Earth Pro.

Se identifica también cómo influyen las relaciones con el sector de implantación, la escala sectorial o urbana determinada por sobre la vía en que se asienta el lote, y que son claves en la determinación del partido. Por ejemplo, en Alto Panorama, la forma en L de la parcela, su ubicación de frente hacia la avenida Colón y la configuración del trazado generan una disposición hacia la vía principal (Colón), donde se dispone la piscina, espacios comunes y servicios comerciales. En tanto hacia los bordes, al interior del sector, se organizan los espacios verdes libres de acceso privado (Fig.66). Situación que se repite en el caso de Altos de Villa Sol, donde su parcela en forma también de L, dispone la organización en tres áreas: una primera, con frente hacia la avenida Colón donde se dispone su Torre Uritorco, trabajada como hito y emblema de la empresa; la segunda en la que se dispone las torres organizadas por de manera orgánica que acompaña el tamaño de las torres. Por último, la tercera área, dispuesta en un lateral colindante con la parcela vecina, como una forma de vincular a ambas (Fig.67).

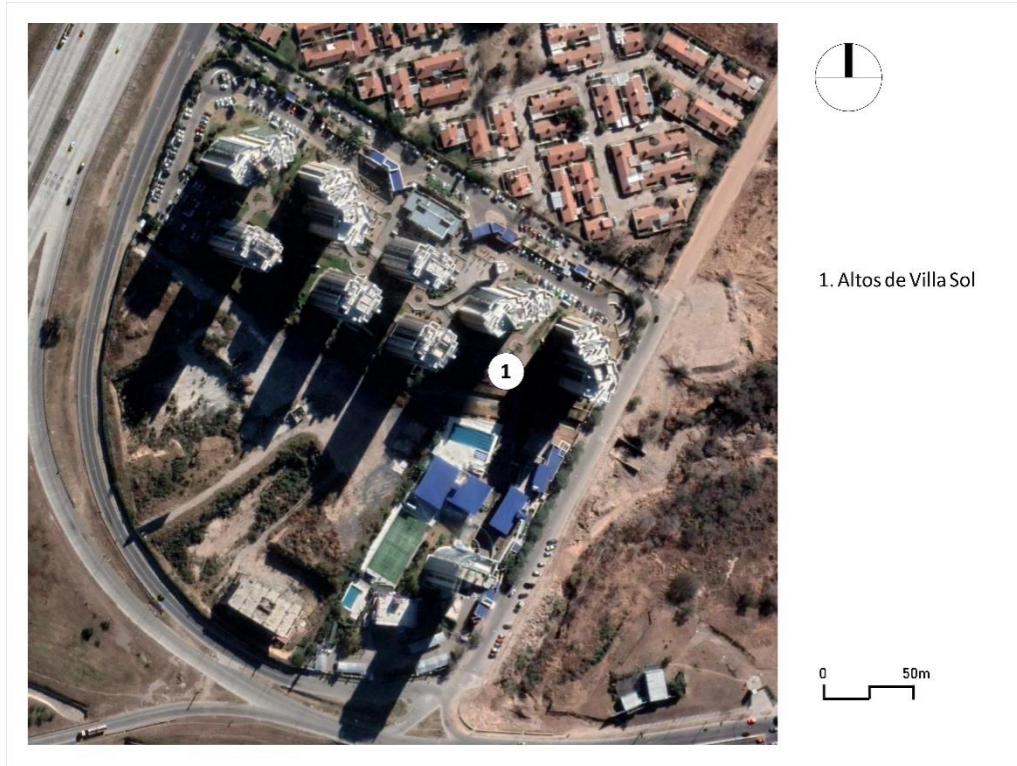


Fig.67. Elaboración propia. 2021. [Organización de partido, en Altos de Villa Sol]. Google Earth Pro.

6.6. Conclusiones

El presente capítulo desarrolló una caracterización de las empresas inmobiliarias y de sus estrategias en diferentes etapas del proceso productivo de las torres de vivienda colectiva de perímetro cerrado en el corredor Colón, entre 2001 al 2020. En este sector la producción incorporó, 8.700 viviendas, un 37% respecto a la producción total, desarrollada en más de 800 mil metros cuadrados cubiertos, y con una inversión proyectada de U\$S 391.069.704. Lo que da cuenta de un caso paradigmático para analizar el despliegue de las empresas y sus estrategias.

Sobre las empresas se concluye que se trata de organizaciones con una amplia trayectoria en la construcción de edificios de diferente tipo y escala, y que en el contexto de los años '90 y los 2000. Transformaron sus modelos de negocios hacia un proceso integral, que incorporó otras etapas como la comercialización, la administración, la financiación, etc., con el objetivo de obtener mayores rentabilidades y ganancias, como así también disminuir tiempos en la ejecución para facilitar la circulación del capital.

Las empresas para sostener este tipo de gestión recurren a su capital social, a la posibilidad de crear y potenciar relaciones con otros agentes urbanos, y ejercer presión sobre ciertos actores, como los dueños de terrenos, o el Estado urbano local. Las empresas poseen un amplio capital social y económico, expresado en diferentes unidades de negocios, como el caso de Grupo Dinosaurio que no solo se dedica al negocio inmobiliario sino también al

financiero y a los servicios de comunicación. De manera que tienen la capacidad de relación y poder, para crear diversas prácticas a fin de lograr sus intereses.

Entre las estrategias se observa la formalización de alianzas para potenciar su oferta o delegar ciertas partes del negocio. Como en el caso de INVERCO quien se asocia a Go Real Estate para delegar la comercialización y el posicionamiento de marca del emprendimiento Love Córdoba. También se asocian entre ellas, creando instituciones civiles, como el caso de la Cámara de Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba CEDUC, a las que pertenecen GNI, EDISUR, PROACO, etc., con el objetivo de generar relaciones entre poderes públicos y entidades privadas que inciden en el sector, y que puedan interferir en sus intereses. A ello se agrega la celebración de alianzas público privadas por medio de convenios urbanísticos.

En tanto sobre las estrategias del espacio construido y su diferenciación, las empresas han creado atributos de valor para ser consumidos y pagados por la demanda dirigida. Lo cual asegura un sobreprecio en el costo de producción, y que se traduce en una mayor plusvalía para los mismos. Los principales atributos desplegados son *amenities*, diseños exclusivos con arquitectos, paisajistas o especialistas destacados, materiales y calidad de terminaciones, entre otros. Otra estrategia que despliegan en la comercialización por estudio de mercado que incluye un perfil “target” que es persuadido por campañas de publicidad y promoción. Las cuales tiene como mensaje la vivienda como resguardo de valor, la calidad de vida, los atributos del conjunto como la altura, los espacios intermedios o *amenities*. También se destaca la estrategia económica financiera de ofrecer medios para lo compra de unidades con sistemas propios de financiación, principalmente para sectores medios, en tanto que la demanda de usuarios del segmento ABC1 o inversora paga de contado o con financiación de corto plazo.

TERCERA PARTE

Conclusiones

Capítulo 7: Conclusiones

7.1. Conclusiones generales

La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado por promoción inmobiliaria privada en Córdoba, entre 2001-2020, expresa el dinamismo del mercado de suelo urbano y de vivienda en el ámbito local y nacional en relación a reestructuración económica global y a las estrategias de los diversos agentes intervinientes. Entre los principales aportes de esta tesis fue la identificación de estos agentes, sus roles, relaciones, y las estrategias desarrolladas para maximizar las rentas a través de la diferenciación de la oferta y la demanda. Para ello se empleó un abordaje teórico y empírico que analiza dos componentes de la vivienda mercancía: el suelo urbano y espacio construido.

Los principales interrogantes a los que se dio respuesta fueron ¿quiénes son los agentes que intervienen en esta producción?, ¿qué estrategias de articulación y coordinación despliegan sobre la oferta y la demanda para la reproducción del capital? y ¿cuáles son las características urbanas arquitectónicas que exacerban el rol como bien de cambio en estas viviendas? A fin de responder los mismos se diseñó una investigación cualitativa y cuantitativa estructurada en tres partes, la primera presentó el abordaje teórico conceptual y contextual, la segunda el estudio empírico con análisis de variables e indicadores, y la tercera presentaron las conclusiones.

A modo de síntesis y conclusiones generales se expone lo abordado en cada capítulo:

Los capítulos 2 y 3 desarrollaron el marco conceptual desde los estudios urbanos desde la sociología y la economía urbana. En el capítulo 2, se abordó el concepto de *vivienda mercancía* dando cuenta de su proceso productivo, de circulación y consumo, como de dos de sus componentes que la convierten en una mercancía particular: el suelo urbano y el espacio construido. Se explica cómo las características de localización fija, reproductibilidad, y finitud del suelo urbano genera un mercado imperfecto, donde su precio se fija a partir del comportamiento de las rentas primarias, secundarias y diferenciales, y no desde un equilibrio de la oferta y la demanda como sucede con otras mercancías. El enfoque teórico agrega el marco de la reestructuración económica global como un factor que profundiza la producción neoliberal urbana que reproduce capital por medio de productos como la vivienda de perímetro cerrado. Tales prácticas distorsionan la estructura de precios, sus formas de producción, y acceso del suelo como la vivienda en general, que al estar desajustada a los salarios de la población profundizan la inquilinización, la segregación y fragmentación urbana.

En el capítulo 3, se presentó el tercer componente de análisis de la *vivienda mercancía*: los agentes intervinientes y las estrategias desplegadas. Se mencionó en la hipótesis que el contexto de la reestructuración económica global modificó el negocio inmobiliario, dando lugar a nuevos agentes financieros e inversores locales e internacionales,

a la vez que el Estado renueva sus injerencias en la producción urbana, inclinándose hacia la promoción e incentivo a la inversión privada, bajo una gobernanza pro empresarial. En este escenario es sumamente relevante visibilizar las prácticas, denominadas estrategias como acciones deliberadas sobre la producción y la comercialización, que expresan lógicas que subyacen en la mayor ganancia, las relaciones de poder y disputa entre los agentes. Para ello explicar y comprender esto se echó mano conceptos de *la producción social del espacio* urbano y residencial, que explican las relaciones sociales con los medios de producción de la vivienda. Desde la sociología, y con un enfoque en la *estructuración social de los mercados* se conceptualizó el accionar de los agentes donde se disputan intereses materiales y simbólicos, se establecen reglas formales y entendimientos informales que rigen las relaciones entre ellos, guían las interacciones, y las estrategias desarrolladas sobre los compradores, y vendedores.

Desde la intersección de estos conceptos se analizó la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, conceptualizada como una vivienda mercancía, explicando las estrategias de los agentes privados y públicos para la reproducción ampliada del capital, en el caso de estudio. El estudio de estrategias no puede hacerse sin conocer el contexto socio económico y urbano local donde opera la vivienda mercancía. Charney, (2001), afirma que los eventos macro/micro económicos y políticos son los que rigen las prácticas y crean las condiciones mercantiles de los agentes. Por lo tanto, en el próximo capítulo se describió el mismo entre 2001-2020.

En el capítulo 4, se caracterizó el contexto socio económico nacional en relación global, y local, dividido en tres periodos (2003-2008, 2009-2015, y 2016-2020). El primero explica el *boom* inmobiliario a causa de los excedentes de capital agroexportador, que tiene un impacto particular en Córdoba debido a la importancia de esta actividad en la matriz productiva local. En los dos periodos siguientes el capital continúa siendo provisto por el sector agroexportador, al que se agregan otras actividades, y otras formas de inversión financiera como el bancario, los bonos y obligaciones negociables en la bolsa de valores, fideicomisos, y otras actividades no declaradas. De esta manera se expresa el *switch* entre el capital excedente y su fijación en bienes inmobiliarios.

En este capítulo los modelos de acumulación y las decisiones políticas en materia económica local resultan el espacio para incentivar o deprimir formas de reproducción de capital posible de ser interpretado desde la vivienda y el suelo. Se diferencia un primer modelo económico denominado neodesarrollista (post crisis del 2001, vigente hasta 2015) donde se evidencia el mayor aumento en construcción de viviendas, y el rentista financiero (hasta el final del periodo de estudio), en el cual la producción habitacional disminuye y se concentra y se destina a ciertos grupos sociales. En el caso de Córdoba, desde 2003 se evidencia el *boom* inmobiliario y de construcción en general.

El ámbito inmobiliario local en relación con estos modelos evidencia en el primero un elevado aumento en la construcción en general. Se observan récords históricos como en

2007 donde se registra un 49% más que en 2004, y que continua en alza hasta el 2016. En este contexto la vivienda colectiva se consolida como el producto con mayor cantidad de m² producidos. En particular la vivienda colectiva de perímetro cerrado local construye 2.374.614,40 m² cubiertos entre 2001-2020. Si bien se trata de una tipología global, adquiere particularidades locales según la demanda dirigida: de usuarios finales e inversores; y de sus modos de habitar, consumir, y socializar. Tales aspectos dan surgimiento a una variada producción tipológica arquitectónica, tanto en la vivienda como de comercios y servicios, aparecen los *shoppings malls*, las tiendas internacionales, hoteles, y comercios de cadenas internacionales, alineados a una segmentación socio económico de con alto poder adquisitivo.

En capítulo 4, también se analiza la dinámica demográfica de Córdoba, para comprender el aumento del parque habitacional. Se verifica un decrecimiento poblacional entre 2001-2010, tendencias de expulsión de población hacia el área metropolitana y la periferia, indicando que la vivienda producida responde al resguardo de capital. Donde la gestión urbana local incentivo y promocio a través de diversas normativas.

En el capítulo 5, se presenta el estudio empírico a partir de la producción de conjuntos de viviendas colectivas de perímetro cerrado, durante 2001-2020. Se relevan 56 conjuntos, 27.045 viviendas, una inversión de 3.059.746.716,74 millones de dólares, y la participación de 31 empresas inmobiliarias de diversa estructura organizacional y escala económica. Se analiza indicadores del suelo urbano y espacio construido, los cuales expresan que el programa arquitectónico y la localización urbana conforman los principales aspectos que diferencian la oferta. Convirtiéndose en atributos de valorización económica que la demanda está dispuesta a pagar e impacta en la conformación del precio final de la vivienda y del mercado, dispone así quienes acceden y quienes quedan excluidos.

El capítulo 6, a partir de la producción relevada se identifica la consolidación de corredores viales con torres de vivienda de perímetro cerrado. Como el corredor Colón donde se instalan nueve emprendimientos que incorporan 8.700 viviendas y 837.960 m² cubiertos, con una inversión 391.069.704 millones de dólares. A partir de este se analizaron las empresas desarrolladoras y las estrategias desplegadas, como la creación de atributos de valorización, los discursos de las campañas publicitarias, las negociaciones y acuerdos público privados, estrategias económicas financieras, y como la arquitectura y el diseño actúan como capitales que forman sobrepuestos y aumentan las ganancias de los agentes promotores. Para ello se confirma que solo ciertas empresas pueden lograr este tipo de estrategias, se trata de las “desarrollistas” inmobiliarias. En el caso local son GAMA SA, Grupo Dinosaurio, GNI e INVERCo – Go Real Estate, las principales desarrolladoras de Córdoba.

7.2. Cumplimiento de los objetivos e hipótesis

La presente tesis buscó argumentar y generar evidencias para explicar que la producción privada de *vivienda colectiva* de perímetro cerrado es resultante de las estrategias desplegadas por agentes privados y públicos para la reproducción del capital. Se verifica que se alcanzó el objetivo principal, desde el abordaje teórico conceptual, contextual y el estudio empírico que da cuenta la exacerbación de la vivienda mercancía a partir de las estrategias de los agentes.

- Los agentes privados intervinientes en la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado son las empresas inmobiliarias, devenidas en desarrollistas, es decir se encargan de la gestión integral del proceso productivo y de comercialización. Esta transformación sucede producto de la reestructuración económica global que impacta en la transformación del negocio inmobiliario. Los inversores en el ámbito local, en parte fueron actores del sector agro exportador y de otras actividades económicas productivas. Aparecen también nuevos agentes financieros como el mercado de capitales (Bolsa de Valores de Argentina), e instrumentos como las Obligaciones Negociables, fideicomisos de distintos tipos, y sistemas propios de financiación de las desarrollistas a la demanda final. En tanto el Estado en sus diferentes niveles gubernamentales actuó como desarrollador de infraestructuras y equipamientos, y en especial en el ámbito urbano local actuó como promotor de la inversión privada flexibilizando y adecuando lo normativa urbana.
- Las estrategias de los agentes están ligadas a la reproducción del capital, y se despliegan tanto en la producción como en la comercialización. En la primera se busca suelo urbano apto, con “localizaciones diferenciales”, en la segunda se crea atributos de valor económico a través del espacio construido para diferenciar la oferta y generar una demanda dispuesta a pagar atributos, *amenities*, y servicios propios de las propuestas inmobiliarias.

Respecto al cumplimiento de los objetivos específicos:

- I. El primero propuso: conceptualizar la vivienda colectiva de perímetro cerrado, en relación con sus agentes, sus roles, y estrategias involucradas en su producción. A partir del abordaje teórico conceptual se entendió que esta tipología remite a una vivienda mercancía. Desde el análisis empírico se identificaron los agentes públicos y privados intervinientes, sus roles tanto en la producción como en el intercambio. Junto con las estrategias de coordinación y gestión, las cuales no son aleatorias e intuitivas, sino deliberadas y estratégicas que impactan en las formas de producción, el mercado de suelo y vivienda, y el precio final de venta y/o alquiler. En definitiva inciden en el acceso al hábitat sobre demás segmentos sociales. En este punto las estrategias operan bajo lógicas e intereses diversos, y generan formas sociales de entendimiento y acuerdo entre los agentes.

- II. El segundo fue explicar que la producción habitacional está ligada al contexto socio económico local y global de la construcción, a los marcos normativos urbanos y su influencia en el mercado inmobiliario. En el capítulo 4 se presenta el marco contextual del sector de la construcción (incluido el inmobiliario) y el contexto de la gestión urbana local. Se reconoce el auge de la construcción por promoción privada de vivienda colectiva post convertibilidad en diferentes ciudades argentinas, pero en Córdoba adquiere altos niveles de producción debido al rol productivo, vinculado a las *commodities*, por lo que su impacto fue mayor respecto a otras urbes. Entendiendo que las materias primas tuvieron entre 2003 y 2008 elevados precios internacionales en dólares, lo cual favoreció a los sectores agroexportadores a la reproducción de capital en lo inmobiliario. Junto con un modelo económico que impulsó la construcción y la economía real impulsando la vivienda mercancía o de renta. El Estado urbano local, actuó como promotor de la inversión privada inmobiliaria a través de la adecuación, flexibilización de la normativa urbana, y la regularización de la producción, en ciertos casos por convenios urbanísticos.
- III. El tercer objetivo, fue cartografiar la producción de *vivienda colectiva* de perímetro cerrado en función a variables de diferenciación sobre el mercado de suelo y vivienda. En el capítulo 5 se presenta la cartografía de la producción de 56 conjuntos, diferenciados a partir de bloques, tiras y torres. Este insumo sirvió para analizar cómo se opera para maximizar las ganancias sobre el suelo urbano y el espacio construido. Se da cuenta de las empresas involucradas, el capital invertido y la distribución de la producción en las áreas central, peri central, intermedia y periférica. Donde la tres últimas son las que reciben el asiento de emprendimientos de este tipo.
- IV. En tanto el cuarto y último fue analizar las empresas inmobiliarias y sus estrategias en la producción de torres de vivienda colectiva de perímetro cerrado. El mismo se cumplió a partir del análisis de nueve emprendimientos de torres localizadas en el corredor Colón y sectores adyacentes. Junto con la caracterización de las cuatro empresas desarrolladoras: GAMA S.A., GNI, Grupo Dinosaurio, e INVERCO & Go Real Estate.

La principal hipótesis de trabajo fue que la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado emerge como resultado de la reestructuración socio-económica global, e incorpora diversos agentes y nuevos roles, cuyas estrategias buscan la producción y reproducción ampliada del capital económico, a través de operaciones de diferenciación entre la oferta y la demanda.

A lo largo de la tesis, se argumentó que la producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado local emerge en el marco de procesos de reestructuración económica y social global, con efectos locales sobre la producción del espacio urbano residencial. Los antecedentes de esta dinámica provienen de dos momentos, el primero durante los años 1975 a 1990, y el segundo a partir del 1990, bajo una reestructuración activa. La cual implicó

una reforma en el Estado, con transformaciones institucionales, y un escenario macro y microeconómico que provoco la desindustrialización, el ingreso de capital internacional, etc., traducidos en procesos privatización, desregulación, y apertura económica. Donde el espacio urbano también se reestructura siguiendo la dinámica global, pero con particularidades locales.

Argentina como parte del capitalismo periférico, y bajo la subsidiariedad estatal a la inversión privada. En Córdoba este proceso se expresa notablemente en los años '90, y en los 2000, tendientes a una fuerte des industrialización, revalorización de las *commodities*, el ingreso de fondos extranjeros, y una re dirección de capital hacia a la producción urbana. El suelo y el espacio construido atraviesa procesos de mayor mercantilización a ser medios para la reproducción del capital.

En los años 2000, este escenario decanto en la crisis del 2001, con la salida la convertibilidad, y la búsqueda de nuevas formas de acumulación del capital para la recuperación económica social. A partir del año 2003, se impulsó fuertemente la economía del consumo y la dinamización de ciertos sectores, como la construcción privada y pública. En este periodo la economía local, creció al ritmo de la mundial, donde la demanda de materias primas hizo posible que los sectores argentinos agroexportadores se conviertan en proveedores, lo que repercutió en un amplio ingreso de capital redirigido a la construcción. El Estado exacerbo su rol de promotor y facilitador a la inversión privada, acompasándose con los promotores inmobiliarios quienes aprovecharon factores locales (micro y macro económicos) sobre el mercado de suelo y la construcción, para producir especialmente viviendas para la renta.

La promoción inmobiliaria, y sus agentes como las empresas desarrollistas, transformaron sus modelos de negocios para responder a los volúmenes de capital y priorizar su circulación con el despliegue de diversas estrategias que buscaron maximizar sus rentabilidades diferenciando ofreciendo la vivienda colectiva de perímetro cerrado, de manera que diversificó la oferta y se respondió a una demanda inversora y de usuarios finales de alto poder adquisitivo.

La tipología es el resultado de la reestructuración económica y social, donde ciertos sectores más pudientes y sofisticados, se resguardaron de los problemas sociales en estos enclaves: Estas nuevas propuestas arquitectónicas y urbanas profundizaron la fragmentación y mercantilización. Lo cual fue exacerbado por las estrategias inmobiliarias, como la creación de atributos de valor expresado por ejemplo en la localización, y los *amenities* (perímetro cerrado, los servicios de vigilancia, los espacios de uso común, piscinas, gimnasios, parques privados, etc.).

Se verifica la hipótesis de que esta tipología, entendida como bien de cambio está ligada a estrategias que buscan la reproducción ampliada del capital a través de la diferenciación socio económico espacial, que se dirime en el mercado de suelo y vivienda. El

estudio de la evolución de los precios de las viviendas da cuenta de aumentos en zonas diferenciales que en muchos casos coinciden con la ubicación de estos emprendimientos, y que alcanzan en el sector peri central aumentos de 1 a 2 veces, en tanto en sectores intermedios y periféricos rondan de 4 a 12 veces su valor respecto a periodos anteriores.

La producción se instaló en “localizaciones diferenciales” con excelente con excelente servicios e infraestructura, accesibilidad a centralidades urbanas, e imaginarios de orden simbólico y social que refieren a las calidades de los barrios donde se asientan. Como también por la promoción de la normativa urbana para su ocupación, consolidación, y/o renovación, sus indicadores urbanos, y su interés por el mercado inmobiliario. La intersección de ello, resulta en las formas de bloques, tiras, y torres, y las formas de integración y de segregación en el de implantación. Las mismas tienden a fragmentar el espacio urbano, en ciertos casos en mayor medida donde se irrumpe el trazado y el tamaño de las parcelas es de grandes dimensiones, en tanto en otras los accidentes geográficos maximizan este fenómeno.

Los sectores que acumularon mayor asiento de estas viviendas fueron el corredor Colón, el corredor Av. Ramón B. Mestre, sectores del Villa Belgrano, Cerro de las Rosas, y sectores de la zona sur como la urbanización Manantiales. Lo que indica que el 78,6 % de la producción se localiza en áreas peris centrales, intermedias, el resto entre el área central, y periférica. Dicha localización responde en parte a los atributos internos y externos del suelo urbano que posibilitan la rentabilidad de los proyectos.

Se mencionó las principales estrategias de diferenciación de la oferta y la demanda, también se despliegan otras, como las económicas financieras. En el caso se verifica una incipiente financiarización hacia los promotores por el ingreso al mercado de capitales o por la creación de fideicomisos, en tanto a la demanda se financia a largo plazo con sistemas de financiación de las empresas desarrollistas y en menor medida por créditos bancarios. En este punto se trata de una financiarización variada y desigual respecto a la de países desarrollados, y que en el caso local da cuenta que el “boom” inmobiliario estuvo apalancado por capital de fondos solventes, como los agroexportadores, y no por dinero ficticio como sucedió en países como España, Estados Unidos, entre otros, y lo cual provocó crisis financieras con impactos regional y hasta global.

Otra estrategia desplegada por las empresas es acordar con el Estado cambios en la normativa urbana para conseguir mayores rentabilidades a través de mayor edificabilidad. Para ello el Estado local desplegó los Convenios Urbanísticos que regulan la flexibilización y negocian los beneficios. En el caso del Corredor Colón, se relevan tres convenios para los emprendimientos de Ciudad GAMA, LOVE Córdoba, y Alto Panorama de la empresa GNI. Si bien a través de los mismos se promueve la inversión privada y la disposición de beneficios extraordinarios para el cuidado del bien común, el análisis de los mismos indica un desequilibrio, donde los promotores inmobiliarios son los que obtienen mayores beneficios en detrimento de lo colectivo y social.

A la luz de lo presentado, se considera que se verifica la hipótesis principal, y las secundarias, junto con los objetivos propuestos. Sin embargo, a lo largo de la producción de la tesis surgieron interrogantes sobre los fenómenos que trae aparejada esta forma habitacional como la fragmentación, la mercantilización, y la financiarización urbana. Se considera que se requiere un estudio más profundo y particularizado, que excede a esta tesis de maestría. Por lo que se propone que sea espacio de futuras investigaciones.

7.3. Apertura a nuevas investigaciones

a) *Financiarización y mercantilización inmobiliaria:* El cartografiado de la producción arroja un panorama de las inversiones económicas y financieras inmobiliarias, pero queda pendiente indagar la financiarización de proyectos y obras de infraestructura urbana de gestión pública. Su estudio puede brindar un marco más completo sobre la mercantilización urbana, centrándose en el rol del Estado, sus mecanismos de financiación y niveles de endeudamiento e intereses. Sería propicio interrogar ¿Cuál es nivel de financiación de la producción urbana y residencial inmobiliaria en Córdoba, Argentina, entre 2001-2020, ¿por parte del Estado? ¿Qué particularidades reviste el fenómeno respecto a otras ciudades argentinas y latinoamericanas?

b) *Densidad residencial, urbanidad y forma urbana:* El estudio de la producción de viviendas de perímetro cerrado presenta dos aspectos interesantes, el primero sobre las diversas formas físicas de los conjuntos (bloques, tiras, y torres), que determinan una configuración de la forma urbana que dan marco a la privatización y fragmentación urbana. Tal escenario permite suponer un cambio en las formas de urbanidad y sociabilidad. Ante ello se indaga: ¿Cómo es la urbanidad en las inmediaciones de estos conjuntos? ¿Qué forma urbana aparece con esta producción? ¿Qué impactos trajo aparejada el incremento de la densidad residencial en los sectores de implantación? En esta línea se profundiza los aspectos morfológicos de la ciudad, los contextos normativos de la gestión urbana, y las operaciones de la promoción privada. Se recomienda analizar el cuerpo normativo en relación a los procesos de densificación promovidos por el Estado local y los resultados que los mismos tuvieron junto con las posibilidades de incluir parámetros de densificación cualitativa, y no solo cuantitativa como se hace actualmente.

c) *Segregación socio residencial modos de habitar la vivienda colectiva:* La proliferación de esta tipología supone un proceso de autosegregación de quienes viven en las mismas, de conformación homogénea y exclusiva. Sin embargo el relevamiento de la producción interroga si efectivamente ¿se trata de enclaves homogéneos y exclusivos? ¿Qué niveles de segregación socio residencial expresan estos conjuntos? Estas preguntas disparadoras buscan comprender las formas de la segregación socio espacial residencial, y los efectos de la “ciudad dual y fragmentada”. La construcción de estos interrogantes abre otros, para identificar las trayectorias de los agentes productores y de los residentes. En ese sentido se indaga ¿Qué trayectorias y prácticas despliegan los agentes productores de estos enclaves? ¿Quiénes residen en estos enclaves? ¿Cuál es su trayectoria de vida y qué características

socioeconómicas poseen? Tales interrogantes se vinculan con una línea de enfoque social, antropológico, y urbano, bajo técnicas etnográficas sobre los agentes productores y los residentes de los enclaves. El objetivo es comprender sus modos de habitar y sus percepciones en torno a este tipo habitacional y las relaciones sociales que se crean en estos conjuntos, tanto al interior y el exterior. Algunos estudios relevantes y disparadores para esta línea son: Elguezabal, (2018); Sabatini et al., (2017); Svampa, (2001) y Caldeira, (1997)

d) Sostenibilidad energética y estándares óptimos de construcción: En las diversas formas edilicias: bloques, tiras y torres se evidenció una ausencia del óptimo uso de técnicas de diseño de asoleamiento y ventilación, que disminuyan el uso de los sistemas de climatización asistidos, y que apunten a una mayor sostenibilidad energética. La apertura de esta línea puede alinearse a una interpretación superior de sostenibilidad, como lo afirma Kozak & Schiller, la cual contenga criterios y estándares óptimos en el diseño urbano de las tipologías edilicias, que contemple el impacto ambiental en escala sectorial y urbana, y que integre aspectos bio ambientales, sistemas técnico constructivos, infraestructura, como así también la identidad urbana, la historia y patrimonio urbano, en el contexto de sustentabilidad (2003, 2).

Bibliografía

- Aalbers, M. B., & Christophers, B. (2014). Centring Housing in Political Economy. *Housing, Theory and Society*, 31(4), 373-394. <https://doi.org/10.1080/14036096.2014.947082>
- Aalbers, M. B., Rolnik, R., & Krijnen, M. (2020). The Financialization of Housing in Capitalism's Peripheries. *Housing Policy Debate*, 30(4), 481-485. <https://doi.org/10.1080/10511482.2020.1783812>
- Abramo, P. (2011). *La producción de las ciudades latinoamericanas: Mercado inmobiliario y estructura urbana*. OLACCHI. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/57537.pdf>
- Abramo, P. (2012). La ciudad com-fusa: Mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latinoamericanas. *EURE (Santiago)*, 38(114), 35-69. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612012000200002>
- Ariztía, T. (2014). Housing Markets Performing Class: Middle-Class Cultures and Market Professionals in Chile. *The Sociological Review*, 62(2), 400-420. <https://doi.org/10.1111/1467-954X.12144>
- Baer, L. (2010). *Mercados de suelo, desarrollo inmobiliario y acceso residencial. El caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires durante el proceso de valorización inmobiliaria en el período 2003-2008* [Maestría]. Torcuato Di Tella.
- Baer, L., & Kauw, M. (2016). Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013. *EURE (Santiago)*, 42(126), 5-25. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612016000200001>
- Baer, L. L. (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. *Ordenamiento Territorial en Argentina*, 2(5), 1-31.
- Barenboim, C. A. (2011). Estructuración, crecimiento y transformación urbana en la ciudad de Rosario. *Proyección*, No. 10. <https://bdigital.uncu.edu.ar/fichas.php?idobjeto=13621>
- Barenboim, C. A., & Tomino, G. (2016). *Estrategias de comercialización y marketing urbano: El producto Puerto Norte Rosario, Argentina*. <https://doi.org/10.15648/coll.1.2016.4>
- Barrera, M. A., & Bona, L. M. (2018). La fuga de capitales en la argentina reciente (1976-2018). *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVII(2), 7-32.
- Basualdo, E. M. (2009). Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas. En E. Arceo (Ed.), *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación* (p. 62). FLACSO.
- Blakely, E., & Snyder, M. G. (1997). *Fortress America: Gated Communities in the United States*. (1ft ed.). Brookings Institution Press,.
- Blakely, E., & Snyder, M. G. (1998). Forging up: gated communities in the United States on JSTOR. *Locke Journal of Architectural and Planning Research*, 15(1), 61-72.
- Boccolini, S. (2020). Contraurbanización: ¿Descentralización metropolitana o éxodo forzado? Movilidad residencial intra-metropolitana en Córdoba, Argentina (1991-2010). *Astrolabio Nueva Epoca*, 78-129.
- Boccolini, S. M. (2018). Land-use regulation in Córdoba. Towards a sustainable and inclusive city? *urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, 10, 96-117. <https://doi.org/10.1590/2175-3369.010.supl1.ao06>

- Bona, L. M. (2019). ¿Neoliberalismo hegemónico? Apuntes sobre el Estado, el bloque de poder y la economía política en la Argentina reciente (2016-2018). *Revista Pilquen. Sección Ciencias Sociales*, 22(1), 39-54.
- Borja, J., & Castells, M. (1997). *Local and Global The Management of Cities in the Information Age*. Earthscan Publications Limited.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía* (1era ed.). Manantial.
- Buffalo, L. (2009). La ciudad frente a las demandas del capital privado: El caso de la ciudad de Córdoba, Argentina, en el siglo XXI. *Gestión y Ambiente*, 12(1), Article 1. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/gestion/article/view/14205>
- Burton, E. (2000). The Compact City: Just or Just Compact? A Preliminary Analysis. *Urban Studies*, 37(11), 1969-2001.
- Caldeira, T. (1997). Enclaves fortificados: a nova segregação urbana. *Public Culture*, 8(2), 303-328.
- Cantamutto, F., & Costantino, A. (2020). Economía política del desarrollo argentino reciente. La etapa Cambiemos. *Plaza Pública. Revista de Trabajo Social*, 23, 89-109.
- Capdevielle, J. (2016). El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: Una aproximación a las estrategias empresariales en la ciudad de Córdoba (Argentina). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 25(2), 177. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v25n2.49758>
- Capdevielle, J. M. (2014). *Los grupos "desarrollistas" y su incidencia en el espacio urbano de la ciudad de Córdoba, Argentina (1990- 2013)*. <http://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/34302>
- Capel, H. (2013). *La morfología de las ciudades II. III. Agentes urbanos y mercado inmobiliario*. Ediciones del Serbal.
- Castells, M. (1974). *La cuestión urbana* (1era ed.). Siglo Veintiuno.
- Castells, M. (1995). *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional* (1era ed.). Alianza.
- César Dachary, A. (2006). *De la sociedad del espectáculo a la globalización*. Universidad de Guadalajara Centro Universitario de la Costa. http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/mx/mx-064/index/assoc/D12777.dir/pdf_1142.pdf
- Charney, I. (2001). Three Dimensions of Capital Switching within the Real Estate Sector: A Canadian Case Study. *International Journal of Urban and Regional Research*, 25(4), 740-758. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00342>
- Ciccolella, P. (1999). Globalización y dualización en la Región Metropolitana de Buenos Aires: Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa. *EURE (Santiago)*, 25(76), 5-27. <https://doi.org/10.4067/S0250-71611999007600001>
- Ciccolella, P. (2014). *Metrópolis Latinoamericanas* (1era ed.). Café de las Ciudades.
- Ciccolella, P., & Vecslir, L. (2012). Dinámicas, morfologías y singularidades en la reestructuración metropolitana de Buenos Aires. *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, 8, 23-41.
- Cisterna, C., & Capdevielle, J. (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. <https://doi.org/10.6018/geografia/2015/234621>
- Cisterna, C., Monayar, V., & Pedrazzani, C. (2017). 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 del Instituto de Estudios Geográficos*, 23(23), Article 23. <http://ojs.filo.unt.edu.ar/index.php/bciieg/article/view/154>

- Clichevsky, N., Prévôt Schapira, M. F., & Schneier, G. (1990). *Loteos populares, sector inmobiliario y gestión local en Buenos Aires. El caso del municipio de Moreno*. CREDAL - CEUR.
- Contreras Nossa, E. (2007). *Renovación y desplazamientos urbanos*. Investigaciones Latinoamericanas.
- Córdoba, M. P. (2015). *En torno a la tipología de vivienda colectiva: Calidad de vida y sostenibilidad medioambiental La influencia de la normativa en el estancamiento tipológico en España* [Doctoral]. Universidad del País Vasco.
- Cuenya, B. (2009). Grandes proyectos urbanos latinoamericanos. Aportes para su conceptualización y gestión desde la perspectiva del gobierno local. *Cuaderno urbano: espacio, cultura y sociedad*, 8, 229-252.
- Cuenya, B. (2016). La política urbana frente a la mercantilización y elitización de la ciudad: Algunas reflexiones y referencias a la situación argentina. *Cuaderno Urbano*, 21(21), 167. <https://doi.org/10.30972/crn.21211183>
- Cuenya, B., & Corral, M. (2011). Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: El modelo de Puerto Madero en Buenos Aires. *EURE (Santiago)*, 37(111), 25-45. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612011000200002>
- Cutruneo, M. P. (2015). *Arquitectos y Mercado Inmobiliario* [Doctoral]. Universidad Nacional de Rosario, Argentina.
- De Mattos, C. (2002). Transformación de las ciudades latinoamericanas: ¿Impactos de la globalización? *EURE (Santiago)*, 28(85), 5-10. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500001>
- De Mattos, C. (2007a). Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. *Nueva Sociedad*, 212, 15.
- De Mattos, C. (2007b). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: Cinco tendencias constitutivas. En *Bordes e intersticios urbanos. Impacto de la globalización*. Departamento de Gestión y Renovación Urbana. Facultad de Arquitectura y Urbanismo. TU Delft. Holanda : Escuela de Arquitectura, Universidad de Valparaíso. Chile : Instituto de Investigación de Vivienda y Hábitat. Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño. Universidad de Córdoba.
- De Mattos, C. (2008). Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano. En *Lo urbano en su complejidad: Una lectura desde América Latina*. FLACSO.
- De Mattos, C. (2016). Financiarización, valorización inmobiliaria del capital y mercantilización de la metamorfosis urbana. *Sociologías*, 18(42), 24-52. <https://doi.org/10.1590/15174522-018004202>
- Del Río, J. P. del, Matteucci, L., Relli Ugartamendía, M., Ventura, V., & Vértiz, F. (2018). *Aportes para la construcción de una serie de precio de suelo urbano, Gran La Plata 1995-2015*. V Jornadas Nacionales de Investigación en Geografía Argentina - XI Jornadas de Investigación y Extensión del Centro de Investigaciones Geográficas (Tandil, 16 al 19 de mayo 2018). <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/76464>
- Del Río, J. P., Langard, F., & Arturi, D. J. (2014). *La impronta del mercado inmobiliario en el período neodesarrollista*. <http://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/36192>
- Del Río, J. P., Langard, F., & Relli Ugartamendía, M. (2014). Mercado inmobiliario y acceso a la ciudad: ¿Por qué no bajan los precios como anunció el sector inmobiliario-constructor platense? *3a Jornadas Nacionales de Investigación y Docencia en Geografía Argentina*, 7 al 9 de mayo de 2014. http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.12556/ev.12556.pdf
- Di Virgilio, M., & Perelman, M. D. (Eds.). (2014). *Ciudades latinoamericanas: Desigualdad, segregación y tolerancia*. CLACSO.

- Duhau, E., & Giglia, A. (2008). *Las reglas del desorden: Habitar la metrópoli*. Siglo XXI Editores, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.
- Elguezabal, E. (2018). *Fronteras urbanas: Los mundos sociales de las torres de Buenos Aires* (1era ed.). Café de las Ciudades.
- Encinas, F., & Aguirre, C. (2017). Sustentabilidad y mercado: Aproximaciones desde la promoción inmobiliaria. *ACE: Architecture, City and Environment*, 123(35), 137-164. <https://doi.org/10.5821/ace.12.35.5141>
- Encinas, F., Marmolejo, C., & Aguirre, C. (2016). El impacto de los proyectos inmobiliarios y sus atributos de sustentabilidad sobre el valor del suelo: ¿causa o consecuencia? dos estudios de casos para Santiago de Chile. *Hábitat Sustentable*, 70-79.
- Encinas, F., & Tironi, M. (2016). Singularizando estilos de vida: Fabricación de imaginarios en condominios cerrados en Santiago. *ARQ (Santiago)*, Santiago, 94(SciELO), 56-67.
- Fedele, J., & Martínez, I. (2015). Verticalización y desarrollo inmobiliario del núcleo urbano central de Santa Fe: Cambios morfológicos, conflictos urbanos y regulaciones edilicias en la recuperación poscrisis 2001. *Cuaderno Urbano*, 18(18), 65. <https://doi.org/10.30972/crn.1818265>
- Fernandez, R., & Aalbers, M. B. (2016). Financialization and housing: Between globalization and Varieties of Capitalism. *Competition & Change*, 20(2), 71-88. <https://doi.org/10.1177/1024529415623916>
- Ferrer, A. (2012). La construcción del Estado neoliberal en la Argentina. *Revista de Trabajo*, 8(10), 99-106.
- Fiszbein, A., & Lowden, P. (1999). *Working together for a change: Government, business, and civic partnerships for poverty reduction in Latin America and the Caribbean*. World Bank.
- Fligstein, N., & Calder, R. (2015). Architecture of Markets. En R. A. Scott & S. M. Kosslyn (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences* (1.ª ed., pp. 1-14). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0014>
- Formiga, N. (2005). Nuevos productos y agentes en el mercado inmobiliario. *Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, IX(194). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-02.htm>
- Gallo, M. E. (2017). La economía argentina durante el período 2004-2017: Ciclo expansivo, restricción externa y retorno de la valorización financiera. *Segundo Congreso de Economía para la Argentina « El impacto de las políticas neoliberales»*, 38.
- Grafmeyer, Y. (2008). *Sociologie urbaine*. Armand Colin.
- Harvey, D. (1985). *The urbanization of capital*. Basil Blackwell.
- Harvey, D. (1989). From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism. *Geografiska Annaler, Series B, Human Geography*, 71(1), 16.
- Harvey, D. (2005). El "nuevo" imperialismo: Acumulación por desposesión. *CLACSO Socialist register*, 99-129.
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones del Capitalismo*. IAEN.
- Horton, T. (1987). *Real estate developers and the financial revolution integration into the financial services* [Master of Master Science in Real Estate Development, Massachusetts Institute of Technology]. <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/74793/19074281-MIT.pdf?sequence=2>
- Janoschka, M. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: Fragmentación y privatización. *EURE (Santiago)*, 28(85), 11-20. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002>

- Jaramillo, E. S. (2013). *Acerca de la investigación en mercados de tierra urbana en América Latina*. Universidad de los Andes–Facultad de Economía–CEDE. <https://repositorio.uniandes.edu.co/handle/1992/8409>
- Jaramillo, S. (1980). *Producción de vivienda y capitalismo dependiente: El caso de Bogotá*. Dintel.
- Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo*. Universidad de los Andes Facultad de Economía CEDE Ediciones Uniandes.
- Jaramillo, S. (2016). Heterogeneidad estructural en el capitalismo. Una mirada desde la Teoría del Valor Trabajo Abstracto. *Territorios*, 18(34), 59-85. <https://doi.org/10.12804/territ34.2016.03>
- Jaramillo, S. (2021). Reorientación del gran capital hacia lo inmobiliario. *Punto sur*, 4, 26-46. <https://doi.org/10.34096/ps.n4.10401>
- Jaramillo, S., & Schteingart, M. (1983). Procesos sociales y producción de vivienda en América Latina: 1960-1980 (Análisis de casos). *Revista Mexicana de Sociología*, 45(1), 11-28. <https://doi.org/10.2307/3540314>
- Kozak, D., Feld, N., Kozak, D., & Feld, N. (2018). Grandes proyectos urbanos y su relación con la ciudad: El caso de Puerto Norte (Rosario, Argentina). *EURE (Santiago)*, 44(133), 187-210. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612018000300187>
- Kozak, D., & Schiller, S. de. (2003). Forma urbana y densidades sustentables para Buenos Aires. *Avances en Energías Renovables y Medio Ambiente*, 7. <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/81381>
- Lacarrière, M., & Thuillier, G. (2001). Las urbanizaciones privadas en Buenos Aires y su significación. *Perfiles latinoamericanos: revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede México*, 9(19), 83-113.
- Lapelle, H. C., López Asensio, G., & Woelflin, M. L. (2011). *El sector construcción-inmobiliario a una década de la crisis 2001*. <http://rephip.unr.edu.ar/xmlui/handle/2133/8310>
- Lapelle, H. C., Tardío, M. J., & Villa, M. (2017). *El sector de la construcción en la región Rosario durante el período 2003-2015*. <http://rephip.unr.edu.ar/xmlui/handle/2133/14165>
- Lefebvre, H. (1974). La producción del espacio. *Papers: revista de sociología*, 3, 219-22.
- Liborio, S. (2014). Reestruturação imobiliária: Uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. *EURE: Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 120, 29-47.
- Liborio, M. (2013). *La vivienda agrupada y colectiva de gestión privada* (1era ed.). Advocatus Ediciones.
- Liborio, M. (2019). *La ciudad bajo el signo del neoliberalismo, privatopía, extraterritorialidad y extractivismo urbano* [Doctorado]. Universidad Nacional de Córdoba FAUD.
- Liborio, M., & Peralta, C. (2013). *La producción de viviendas agrupadas y colectivas de gestión privada. Aporte metodológico para su cartografiado, proyecto y regulación urbana. Caso Villa Allende. Período 1990-2013*. <https://rdu.unc.edu.ar/handle/11086/15959>
- Lienur, J. F., & Ballent, A. (2014). *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina Moderna* (1ra ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Low, S. M. (2001). The Edge and the Center: Gated Communities and the Discourse of Urban Fear. *American Anthropologist, New Series*, 103(1), 45-58.
- Manzanelli, P. D., & Basualdo, E. M. (2017). *La deuda externa de Macri en perspectiva histórica*. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/75736>
- Marengo, C. (2013). *Extensión urbana e intervenciones habitacionales: El caso de la ciudad de Córdoba (Argentina)*.
- McKenzie, E. (1995). *Privatopia: Homeowner associations and the rise of the residential private government*. Yale University Press.

- McKenzie, E. (2019). Gated Communities (CID). En *The Wiley Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies* (pp. 1-13). American Cancer Society. <https://doi.org/10.1002/9781118568446.eurs0107>
- Montalvo, J. G. (2008). *El sector inmobiliario español a principios del Siglo XXI: entre la demografía y las expectativas**. 11, 24.
- Montaner, J. M. (2015). *La arquitectura de la vivienda colectiva. Políticas y proyectos de vivienda en la ciudad contemporánea*. Reverté.
- Mora y Araujo, M. (2002). *La estructura social de la Argentina: Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación actual*. CEPAL.
- Muraro, O. (2012). *Evolución del NSE en Argentina 2004-2012. Basado en el NSE Modelo CEI 2006*. SAIMO.
- Paiva, V., & Collado, F. (2003). Voz Country Club. *Seminario de Crítica. Instituto de arte americano e investigaciones estéticas*, 132, 59.
- Peralta, C., & Liborio, M. (2014). Redistribución poblacional en la ciudad de Córdoba entre los períodos intercensales 1991-2001 / 2001- 2008. Evaluación de los procesos de dispersión, densificación, gentrificación y renovación. *Revista Vivienda y Ciudad*, 1, 99-113.
- Peralta, C., & Liborio, M. (2015). *Desandando ciudades: La urbanización por gestión privada Evaluación del proceso de extensión urbana de las conurbaciones inmobiliarias de la ciudad de Córdoba y su área metropolitana*. 1-20.
- Pertierra Cánepa, F. M., & Pantanetti, M. (2011). *El fideicomiso y el boom inmobiliario argentino* (Working Paper N.º 451). Serie Documentos de Trabajo. <https://www.econstor.eu/handle/10419/84254>
- Pineda, C., & Andrés, R. (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 (Santiago)*, 37(112), 5-22. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612011000300001>
- Pírez, P. (2014). La mercantilización de la urbanización. A propósito de los “conjuntos urbanos” en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 29(3), 481. <https://doi.org/10.24201/edu.v29i3.1469>
- Piva, A. (2020). Cambios en la restricción externa y la dinámica recesiva desde 2019. *Espacio abierto: cuaderno venezolano de sociología*, 29(1), 141-167.
- Polanyi, K. (1974). El sistema económico como proceso institucionalizado. *Antropología y economía*, 155-178.
- Pradilla Cobos, E. (1987). *Capital, estado y vivienda en América Latina* (N.º 3). Fontamara.
- Pradilla Cobos, E. (2018). Las formas productivas, fracciones de capital, y reconstrucción urbana. En *Economía de las ciudades de América Latina hoy. Volumen I: Enfoques multidisciplinares: Vol. I* (p. 25). UNGS Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Prévôt Schapira, M.-F. P. (2000). *Segregación, fragmentación, secesión. Hacia una nueva geografía social en la aglomeración de Buenos Aires*. 30.
- Rafferty Brady, P. (1988). *Partners for change: Real estate developers and management consultants* [Master of Science in Real Estate Development, Massachusetts Institute of Technology]. <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/71400/20121602-MIT.pdf?sequence=2>
- Rapoport, M. (2007). Mitos, etapas y crisis en la economía argentina. *Nación-región-provincia en Argentina. Pensamiento político, económico y social*, 16.
- Rapoport, M. (2011). Una revisión histórica de la inflación argentina y de sus causas. *Versión electrónica Mariorapoport.com*, 1-20.

- Raspall, T. (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 del barrio de Caballito, 2003-2008* [Maestría]. Universidad Nacional de San Martín.
- Raspall, T. (2017). Actores y estrategias empresarias en el mercado inmobiliario. Un análisis de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad. *Cuaderno Urbano*, 23(23), 7-32. <https://doi.org/10.30972/crn.23232687>
- Raspall, T. F. (2015). *La vivienda como inversión: El desarrollo inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires en la posconvertibilidad*. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/52616>
- Rolnik, R. (2019). *Urban Warfare. Housing under the Empire of Finance* (F. Hirschhorn, Trad.; First published in English). Verso.
- Romo, C. (2013). Las urbanizaciones residenciales cerradas en la periferia de Córdoba Nuevas modalidades en la expansión suburbana del siglo XXI. *PENSUM*, 1(1), Article 1. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pensu/article/view/12749>
- Ronconi, L., Casazza, J., Monkkonen, P., & Reese, E. (2012). *Análisis de las características del funcionamiento del mercado de suelo en tres ciudades de la Argentina: Buenos Aires, Córdoba y Rosario*. Centro de Investigación y Acción Social.
- Ruggirello, H. M. (2011). *El Sector de la Construcción en perspectiva*. Aulas y Andamios.
- Sabatini, F., Cáceres, G., & Cerda, J. (2001). Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: Tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción. *EURE (Santiago)*, 27(82), 21-42. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612001008200002>
- Sabatini, F., Rasse, A., Cáceres, G., Robles, M. S., Trebilcock, M. P., Sabatini, F., Rasse, A., Cáceres, G., Robles, M. S., & Trebilcock, M. P. (2017). Promotores inmobiliarios, gentrificación y segregación residencial en Santiago de Chile. *Revista mexicana de sociología*, 79(2), 229-260.
- Sassen, S. (1995). *La ciudad global: Una introducción al concepto y su historia*. 11(2), 27-43.
- Schteingart, M. (1989). *Los productores del espacio habitable: Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México* (1era ed.). Colegio de México. <http://www.cervantesvirtual.com/obra/los-productores-del-espacio-habitable-estado-empresa-y-sociedad-en-la-ciudad-de-mexico-924782/>
- Schteingart, M. (2012). Jaramillo, Samuel (2009), Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. *Estudios demográficos y urbanos*, 27(1), 247-253. <https://doi.org/10.24201/edu.v27i1.1413>
- Silveira, M. L. (2011). Urbanización Latinoamericana y circuitos de la economía urbana. *Revista Geográfica de América Central*, 2(47E), Article 47E. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/2224>
- Socoloff, I. C. (2019). Financiarización variada de la producción inmobiliaria en Argentina: El caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la postcrisis en perspectiva (2002-2015). *Scripta Nova*, 26.
- Svampa, M. (2001). *Los que ganaron* (1era ed.). Biblos.
- Svampa, M. (2004). Fragmentación espacial y procesos de integración social «hacia arriba». Socialización, sociabilidad y ciudadanía. *Espiral Estudios sobre Estado y sociedad (eISSN: 2594-021X)*, 11(31), Article 31. <https://doi.org/10.32870/ees.v11i31.1559>
- Svampa, M. (2013). «*Consenso de los Commodities*» y lenguajes de valoración en América Latina. Nueva Sociedad | Democracia y política en América Latina. <https://nuso.org/articulo/consenso-de-los-commodities-y-lenguajes-de-valoracion-en-america-latina/>
- Svampa, M. (2019). *Las fronteras del neoextractivismo en América Latina: Conflictos socioambientales, giro ecoterritorial y nuevas dependencias*. UCR.

- Svampa, M. N. (2013). *Consenso de los commodities y lenguajes de valoración en América Latina*. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/6451>
- Swedberg, R. (2005). Towards an economic sociology of capitalism. *L'Année sociologique*, 55(2), 419-449. <https://doi.org/10.3917/anso.052.0419>
- Szajnborg, D. (2010). *Torres Amuralladas* (1era ed.). Nobuko.
- Tamargo, M. del C. (2002). Factores críticos en las alianzas público privadas para el desarrollo territorial. *Medio Ambiente*, 18(57).
- Theurillat, T., Rérat, P., & Crevoisier, O. (2015). The real estate markets: Players, institutions and territories. *Urban Studies*, 52(8), 1414-1433.
- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis* (1era ed.). Edicol.
- Topalov, C. (1984). *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*. Siglo XXI.
- Torres, H. A. (2001). Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. *EURE (Santiago)*, 27(80), 33-56. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612001008000003>
- Varesi, G. A. (2021). La Argentina kirchnerista (2003-2015) analizada desde una perspectiva gramsciana: Apuntes para un balance. *Política y sociedad*, 58(1). <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=arti&d=Jpr12520>
- Viale, E. (2017). Extractivismo-Urbano.pdf. En *Extractivismo urbano Debates para una construcción colectiva de las ciudades*. Fundación Rosa Luxemburgo; Ceapi; El Colectivo; <https://observatorio.madretierra.org.ar/wp-content/uploads/2020/06/Extractivismo-Urbano.pdf#page=15>
- Wainer, A. (2011). Inserción argentina en el comercio mundial. De la restricción externa al desarrollo económico. *Realidad económica*, 60-88.
- Wainer, A. (2018). Economía y política en la Argentina kirchnerista (2003-2015). *Revista mexicana de sociología*, 80(2), 323-351. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2018.2.57720>
- Wainer, A., & Belloni, P. (2017). Lo que el viento se llevó? La restricción externa en el kirchnerismo. En *Entre la década ganada y la década perdida: La Argentina kirchnerista. Estudios de economía política*. (pp. 51-81). Batalla de Ideas. <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=libros&d=Jpm4405>
- Welch Guerra, M., & Valentini, P. (2005). Torres Jardín en Buenos Aires. Proyecciones de una tipología habitacional. En *Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes* (1era ed.). Biblos.
- Woelflin, M. L., Lapelle, H. C., & López Ascencio, G. (2009). El comportamiento del sector construcción-inmobiliario frente a la crisis de 2008. *Decimocuarta Jornadas «Investigaciones en la Facultad» de Ciencias Económicas y Estadística*. <https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/7690/Woelflin%2C%20Lopez%20Asencio%2C%20Lapelle%20el%20comportamiento.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Yujnovsky, O. (1984). *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981* (1era ed.). Grupo Editor Latinoamericano.

Fuentes y organismos consultados

- Argenprop. (2021). *Villasol—Barrio cerrado—Cordoba Capital—Argenprop* [Avisos clasificados]. Argenprop. <https://countries.argenprop.com/villasol-cordoba-barrio-cerrado--8422710?tab=propiedades>
- AFT Arquitectos. (2010). *AFT | Arquitectos—Complejo Sagrada Familia* [Informativa]. AFT | Arquitectos. <https://www.aftarquitectos.com.ar/works/complejo-sagrada-familia>
- Aguiar Asociados. (2021). *Departamento en Venta en Alberdi—Terra Forte | GAMA* [Inmobiliaria]. Aguiar Asociados. <http://aguiaryasoc.com/p/738845-Departamento-en-Venta-en-Alberdi-Terra-Forte-|-GAMA>
- Banco Mundial. (2020). *Crecimiento del PIB (% anual)—Argentina | Data* [Informativa]. Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=AR&start=1998>
- Buga Administración. (2021). *BUGA. BUGA.* <https://www.infobuga.com.ar/251649-departamento-en-venta-terra-forte-2-externo-y-balcon>
- Carreras & Asociados. (2021). *Carreras & Asociados _ Departamento Milénica Sagrada Familia.* Carreras & Asociados. <https://www.carrerasyassociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193>
- CB Servicios Inmobiliarios. (2021, abril). *Semi Piso en torre Vip—Altos Villa Sol* [Servicios inmobiliarios]. *CB Servicios Inmobiliarios.* <https://cbserviciosinmobiliarios.com.ar/propiedad/semipiso-altos-villasol/>
- Díaz, O., & Secretaria de Desarrollo Urbano. (2010). *Programa de Densificación Urbana— Documento Preliminar.* Secretaria de Desarrollo Urbano - Municipalidad de Córdoba.
- Dirección General de Catastro, Secretaría de Ingresos Públicos, & Ministerio de Finanzas de Córdoba. (2018). *Nuevos Valores Unitarios de la Tierra (VUT), vigencia 2019 Urbano Ciudad de Córdoba, provincia de Córdoba.* Gobierno de la provincia de Córdoba. https://idecor.cba.gov.ar/wp-content/uploads/2019/02/Informe-Ejecutivo_Capital.pdf
- Foro de la Construcción Privada de Córdoba & Economic Trends S.A. (2016). *Sistema Estadístico de la Construcción Privada de Córdoba.* [://gobiernoabierto.cordoba.gov.ar/media/datos/Sistema_Estadístico_de_la_Construcción_Privada_2016_04_v03.pdf](http://gobiernoabierto.cordoba.gov.ar/media/datos/Sistema_Estadístico_de_la_Construcción_Privada_2016_04_v03.pdf)
- GAMA SA. (2011). *GAMA SA. Términos y condiciones de emisión obligaciones negociables PYME garantizadas.* http://www.ieralpyme.org/images_db/noticias_archivos/131.pdf
- Google Maps. (2018). *Google Maps. Google Maps.* <https://www.google.com.ar/maps/place/Villa+Sol,+C%C3%B3rdoba>
- Icasas. (2021). *Venta Departamento en Alto Alberdi, Córdoba_Alto Panorama* [Inmobiliaria Comercial]. Icasas.com.ar. <https://www.icasas.com.ar/inmueble/1818499>
- IERIC. (2005). *Situación Actual y Evolución Reciente del Sector de la Construcción.* Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción IERIC.
- IERIC. (2011). *Informe de Coyuntura de la Construcción.* Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción.
- IERIC. (2015). *Informe de Coyuntura de la Construcción.* Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción.
- IERIC. (2016). *Informe de Coyuntura de la Construcción.* Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción. <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/IERIC-Informe-Anual-de-la-Construccion-2016.pdf>

- IERIC. (2019). *Informe de Coyuntura de la Construcción*. Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción. <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/Informe-Anual-de-la-Construccion-2019.pdf>
- IERIC. (2020). *Informe de Coyuntura de la Construcción*. Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción. <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2020/09/202007.pdf>
- Iparraguirre, M., & Manías, J. M. (2019). *Argentina | Situación Inmobiliaria y Construcción 2019 | BBVA Research*. BBVA Research. <https://www.bbva.com/publicaciones/argentina-situacion-inmobiliaria-y-construccion-2019/>
- Iparraguirre, M., & Manías, J. M. (2020). *Argentina | Situación Inmobiliaria y Construcción 2020 | BBVA Research*. BBVA Research. <https://www.bbva.com/publicaciones/argentina-situacion-inmobiliaria-y-construccion-2020/>
- Iparraguirre, M., Manías, J. M., & Sorensen, G. (2018). *Argentina | Situación Inmobiliaria y Construcción 2018 | BBVA Research*. BBVA Research. <https://www.bbva.com/publicaciones/argentina-situacion-inmobiliaria-y-construccion-2018/>
- Iparraguirre, M., Sorensen, G., & González, M. C. (2018). *Argentina | Financiando la brecha de infraestructura | BBVA Research*. BBVA Research. <https://www.bbva.com/publicaciones/argentina-financiando-la-brecha-de-infraestructura/>
- INDEC. (2010a). *INDEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-CensoProvincia-999-999-14-014-2010>
- INDEC. (2010b). *Población total por sexo e índice de masculinidad, según edad en años simples y grupos quinquenales de edad. Año 2010*. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-CensoProvincia-3-999-14-014-2010>
- Infonegocios. (2015). *Está a la venta el departamento más caro de Córdoba: US\$ 2,7 millones (Petrona se muda)* [Comercial]. InfoNegocios. <https://infonegocios.info/y-ademas/esta-a-la-venta-el-departamento-mas-carro-de-cordoba-us-2-7-millones-petrona-se-muda>
- LOVE Córdoba. (2013). *LOVE Córdoba | Facebook* [Red Social]. LOVE Córdoba | Facebook. <https://www.facebook.com/milovecordoba/photos>
- Mercado Libre. (2021). *Venta Departamento 1 Dormitorio C/cochera Terra Forte 2—US\$ 65.000*. https://departamento.mercadolibre.com.ar/MLA-935386649-venta-departamento-1-dormitorio-ccochera-terra-forte-2-_JM
- Municipalidad de Córdoba. (1985). *Ordenanzas N°8133. Fraccionamiento de suelo*.
- Municipalidad de Córdoba. (1986). *Ordenanza N°8256. Ocupación y uso del suelo*.
- Municipalidad de Córdoba. (1991). *Ordenanza N°8606. Urbanizaciones residenciales especiales*.
- Municipalidad de Córdoba. (1998). *Ordenanza N°10.006. Modificatorias 8060, 8133 Y 8256*.
- Municipalidad de Córdoba. (2012a). *Ordenanza N°12.077. Convenios Urbanísticos*.
- Municipalidad de Córdoba. (2012b). *Ordenanza N° 12.077*.
- Municipalidad de Córdoba. (2017a). *Córdoba una ciudad en cifras, 2017*. Municipalidad de Córdoba. https://gobiernoabierto.cordoba.gov.ar/media/datos/GUIA_2019.pdf
- Municipalidad de Córdoba. (2017b). *Parque automotor* [Institucional]. #PortalDeLaCiudad. <https://gobiernoabierto.cordoba.gov.ar/data/datos-abiertos/categoria/automoviles/parque-automotor/183>

- Municipalidad de Córdoba. (2019). *Córdoba una ciudad en cifras, 2019*. Municipalidad de ciudad de Córdoba. https://gobiernoabierto.cordoba.gob.ar/media/datos/GUIA_2019.pdf
- Municipalidad de Córdoba, Secretaría de Desarrollo Urbano, & FAUD UNC. (2008). *Bases para el Plan Director de la ciudad de Córdoba. Lineamientos y Estrategia general para el reordenamiento del territorio*. Municipalidad de la ciudad de Córdoba.
- Pizarro, C. (2017, noviembre 17). Entrevista al presidente de la CEDUC [Oral].
- Properati. (2021a). *Alto Villasol—Av Colon 6200—1 Dormitorio C/balcón—Torre Cerro Colorado* [Comercial]. Properati. <https://www.zonaprop.com.ar/propiedades/alto-villasol-av-colon-6200-1-dormitorio-c-balcon-45262018.html>
- Properati. (2021b). *Departamento en Venta en Córdoba USD 550.000* [Inmobiliaria Comercial]. Properati. https://www.properati.com.ar/detalle/22wlg_venta_departamento_cordoba_lujos_o_garage_ilamarca-com
- SAIMO. (2015). *El nivel socioeconómico en Argentina, 2015. Estratificación y variables*. SAIMO
- Secretaría de Planificación Territorial y Coordinación de Obra Pública de la Nación. (2018). *Plan Estratégico para el Desarrollo Territorial de la provincia de Córdoba: Dalmacio Vélez Sarsfield*. Ministerio del Interior, Obras Públicas, y Vivienda.
- Taiana Inmobiliaria. (2020). *Departamento en Venta en Cordoba Capital—Milénica V- Colon y Sagrada Familia*. Tainana Inmobiliaria. <http://taianapropiedades.com/p/2243595-Departamento-en-Venta-en-Cordoba-Capital-Milenica-V--Colon-y-Sagrada-Familia>
- World Bank. (2021, Abril 5). *Argentina: Panorama general* [Text/HTML]. World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/country/argentina/overview>

Índice de figuras y tablas

Figuras

- Fig. 1. Elaboración propia 2022. [*Complejo Altos de Villasol, Córdoba, se aprecia el perímetro cerrado y la densificación en altura, desarrollado por una de las empresas referentes GAMA SA*]. 12
- Fig. 2. Elaboración propia en base a literatura, 2022. [*Cuadro conceptual para el abordaje de la vivienda mercancía con enfoque en el suelo urbano, espacio construido, agentes y estrategias*]. 28
- Fig. 3. Elaboración propia en base a literatura, 2022. [*Elementos de análisis de la vivienda mercancía con enfoque en el suelo urbano, espacio construido, agentes y estrategias*]. 34
- Fig. 4. Elaboración propia. 2021. [*Principales agentes urbanos intervinientes en la producción de vivienda mercancía*]. Fuentes: Jaramillo, (2013; 1980); Schteingart, (1989); Topalov, (1979). 37
- Fig. 5. Elaboración propia. 2022. [*Enfoque conceptual sobre las estrategias de los agentes urbanos en la producción, circulación, y consumo de la vivienda mercancía*]. Fuentes: En base de la literatura, (Castells, 1974; Lefebvre, 1974; Charney, 2001; Fligstein & Calder, 2015; Theurillat et al., 2015) 44
- Fig. 6. . Elaboración propia. 2022. [*Elementos de análisis de las estrategias de los agentes productores de la vivienda mercancía*]. Fuentes: En base de la literatura. 45
- Fig. 7. Elaboración propia. 2021 [*Fórmula de cálculo de rentabilidad final -plusvalía- de emprendimiento inmobiliario: Topalov, 1979*] 46
- Fig. 8. Grupo Cobitat. 2020 [*Comunicación de atributos diferenciales del emprendimiento 1911, del Grupo Cobitat en Villa Belgrano, Córdoba, Argentina.*] Recuperado de: www.milnuevediez.com 48
- Fig. 9. Grupo Proaco. 2020 [*Interpelación al segmento y construcción de perfil de demanda, en emprendimiento Opera Park, Córdoba, Argentina*] Recuperado de: www.grupoproaco.com 48
- Fig. 10. GAMA S.A. 2020 [*Localización periférica del emprendimiento Altos de Villa Sol, en Córdoba Argentina, expresa la extensión y densificación a la vez*] Recuperado de: <https://www.gama-sa.com> 50
- Fig. 11. FutureView 360 Magazine. 2022 [*Imagen de espacios comunes del Edificio L' avenue Libertador del Estudio de Zaha Hadid en Buenos Aires*] Recuperado de: <https://www.futureview360.com/2022/04/04/lavenue-libertador-zaha-hadid-architects/> 53
- Fig. 12. Fisherton Park. 022 [*Interior de la piscina del Fisher Park, diseñado por Carlos Ott, en Rosario*] Recuperado de: <http://www.fishertonpark.com/galeria.php> 54
- Fig. 13. Piva. 2018 [*Exportaciones de grandes productos primarios, manufacturas de origen agropecuario -MOA- e industrial -MOI- entre los años 1990-2013*] Recuperado de: <https://bit.ly/3mQmPGR> 58
- Fig. 14. Cantamutto & Costantino. 2020 [*Evolución de la deuda pública argentina 2004-2009*] Recuperado de: <https://ojs2.fch.unicen.edu.ar/ojs-3.1.0/index.php/plaza-publica/article/view/863> 60
- Fig. 15. Banco Mundial 2020. Elaboración propia. 2021 [*Evolución del PBI de Argentina 1998-2018*] Recuperado de: <https://ojs2.fch.unicen.edu.ar/ojs-3.1.0/index.php/plaza-publica/article/view/863> 60

- Fig. 16. INDEC-IERIC. 2019. [*Producto Interno Bruto: Variación interanual 2003-2019 (en % a precios constantes de 2004)*] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/Informe-Anual-de-la-Construccion-2019.pdf> 62
- Fig. 17. INDEC-IERIC. 2019. [*Valor agregado bruto según sector de producción. Variación interanual 2005-2019 (en % a precios constantes de 2004)*] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/Informe-Anual-de-la-Construccion-2019.pdf> 63
- Fig.18. Foro de la Construcción & Economic Trends S.A.2016. [*Superficie de construcciones registradas por los Colegios de Arquitectos e Ingenieros de Córdoba -2004-2015-*] Elaboración propia en base a datos del Colegio de Arquitectos de la Provincia de Córdoba y del Colegio de Ingenieros Civiles de la Provincia de Córdoba. 64
- Fig. 19. INDEC-IERIC. 2016. [*Valor agregado bruto por sector de actividad. Variación anual acumulada 2004-2016 (en % a precios constantes de 2004)*] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2019/12/IERIC-Informe-Anual-de-la-Construccion-2016.pdf> 65
- Fig. 20. INDEC-IERIC. 2020. [*Valor agregado bruto por sector de actividad. Variación anual acumulada 2018-2019 (en % a precios constantes)*] Recuperado de: <https://www.ieric.org.ar/wp-content/uploads/2020/09/202007.pdf> 68
- Fig. 21. Holiday Inn. 2022. [*Sede en Córdoba de la cadena internacional de hoteles Holiday Inn, en el marco del proyecto de renovación urbana en área peri central de Córdoba en el 2001*]. 70
- Fig. 22. GAMA S.A. 2022. [*Ciudad GAMA, un proyecto de más de 4.000 viviendas en altura, 2 hoteles, oficinas y sedes comerciales, un programa de usos mixtos complejos*]. 71
- Fig. 23. PROACO. 2022. [*Densificación con vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, proyecto Opera Park del Grupo PROACO*]. 71
- Fig.24. Elaboración propia. 2020. [*Localización de la producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado, en incidencia por áreas en la ciudad de Córdoba, Argentina, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 85
- Fig. 25. Elaboración propia. 2021. [*Configuración del trazado urbano en las localizaciones de urbanizaciones de vivienda colectiva de perímetro cerrado con mayores tamaño de parcelas, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 88
- Fig. 26. Elaboración propia. 2021. [*Normativa de Ocupación de suelo y producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro, con base provista por la Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba. 90
- Fig. 27. Elaboración propia. 2020. [*Normativa de promoción urbana y producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias. Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba. 91
- Fig. 28. Elaboración propia. 2021. [*Concentración de producción inmobiliaria de viviendas colectivas de perímetro cerrado en el corredor Av. Colón y Duarte Quirós, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba. 92
- Fig.29. Elaboración propia. 2021. [*Concentración de producción inmobiliaria de viviendas colectivas de perímetro cerrado en el Área Especial Río Suquía, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba. 92
- Fig. 30. Elaboración propia. 2021. [*Localización y estructura de movilidad en relación a los conjuntos de viviendas colectivas de perímetro cerrado*]. Fuente: Sitios webs de

empresas inmobiliarias. Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba 94

- Fig. 31. Elaboración propia. 2022. [*Distancias al centro en relación a los conjuntos de viviendas colectivas de perímetro cerrado*]. Fuente: Dirección de Planeamiento Urbano de la Municipalidad de Córdoba – Google Maps. 95
- Fig. 32. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en bloques y tiras, localizadas en área pericentral e intermedia de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 97
- Fig. 33. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en bloques y tiras, localizadas en área periférica de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 98
- Fig. 34. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en torres, localizadas en área peri central de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 100
- Fig. 35. Elaboración propia. 2021. [*Propuestas inmobiliarias, en torres, localizadas en área intermedia de Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales, sitios webs especializados en negocios inmobiliarios, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba. 101
- Fig. 36. Elaboración propia. 2022. [*Relación con el entorno de conjunto Altos de Villa Sol, alto contraste en alturas e intensidad edificatoria en área intermedia y periférica*] 102
- Fig. 37. Google Street View. 2022. [*Contraste de altura y fragmentación urbana en el entorno de Opera Luxury Condominio en el área intermedia*] 102
- Fig. 38. Google Street View. 2022. [*Fragmentación urbana exacerbada por la relación con la avenida y el río, en el entorno de Casonas del Norte en el área intermedia*] 102
- Fig. 39. Google Street View. 2022. [*Fragmentación urbana exacerbada por la relación con la avenida y el río, en el entorno de Casonas del Norte en el área intermedia*] 103
- Fig. 40. Google Street View. 2022. [*En el área periférica el emprendimiento 1910 Housing organizado en bloque despliega menores impactos en el sector de implantación*] 103
- Fig.41. Elaboración propia. 2020. [*Precio en dólares/m² de vivienda colectiva de perímetro cerrado entre 2018-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 105
- Fig.42. Iparraguirre & Manías. 2019. [*Accesibilidad a la vivienda, evolución de salarios, y tipo de cambio, 2003-2019*]. Recuperado de: <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/argentina-situacion-inmobiliaria-y-construccion-2019/> 106
- Fig. 43. Elaboración propia. [*Inversión económica en vivienda colectiva de perímetro cerrado en bloque, en Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 108
- Fig. 44. Elaboración propia. [*Inversión económica en vivienda colectiva de perímetro cerrado en torres, en Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 108

- Fig. 45. Elaboración propia. 2020. Fuente: Google Earth y Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba. [*Sector de estudio con los 9 emprendimientos de torres de perímetro cerrado*]. 114
- Fig. 46. GAMA S.A. 2020. [*Eslogan de los emprendimientos Ciudad GAMA, priorizan vivir e invertir en Córdoba*]. Recuperado de: www.gama-sa.com.ar. 124
- Fig. 47. GNI. 2020. [*Mensajes en los emprendimientos de la empresa GNI*]. Recuperado de: www.gni.com.ar. 125
- Fig. 48. GNI. 2020. [*Discurso de la GNI en alusión a espacios comunes, procesos constructivos y materialidades en sus emprendimientos*]. Recuperado de: www.gni.com.ar. 126
- Fig. 49. GAMA SA. 2020. [*Discurso de Ciudad GAMA, que valoriza los espacios intermedios, espacios comunes y la relación con la altura*]. Recuperado de: www.gama-sa.com.ar. 126
- Fig. 50. Google Maps. 2018. Argenprop. 2021. [*Espacios de uso común en Villa Sol GAMA S.A.*]. Recuperado de: <https://shortest.link/1ewi>, y <https://countries.argenprop.com/129>
- Fig. 51. CB Servicios Inmobiliarios. 2021. [*Vista de amenities frente, y desde la Torre Uritorco, Altos de Villa Sol GAMA S.A.*]. Recuperado de: <https://cbserviciosinmobiliarios.com.ar/propiedad/semipiso-altos-villasol/> 130
- Fig. 52. Aguiar Asociados. 2021, y Buga Administración. 2021. [*Vista del gimnasio en Torre Forte I, y piscina de Terra Forte II, GAMA S.A.*]. Recuperado de: <http://aguiaryasoc.com/p/738845-Departamento-en-Venta-en-Alberdi-Terra-Forte-|-GAMA> - <https://www.infobuga.com.ar/251649-departamento-en-venta-terra-forte-2-externo-y-balcon> 130
- Fig. 53. Carreras & Asociados. 2021. [*Vista de amenities de Parque Milénica V Sagrada Familia, Grupo Dinosaurio*]. Recuperado de: <https://www.carrerasyassociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193> 131
- Fig. 54. AFT Arquitectos. 2010. [*Diseño del complejo Milénica V Sagrada Familia por los arquitectos Atelman, Fourcade, y Tapia (AFT)*]. Recuperado de: 131
- Fig. 55. Love Córdoba. 2013. [*Diseño del complejo Love Córdoba, por el Estudio Barrado Bertolino*]. Recuperado de: <https://www.facebook.com/milovecordoba/photos> 132
- Fig. 56. Mercado Libre, 2021. [*Espacio intermedio balcón, con asador, y relación interior-exterior, en Terra Forte II, GAMA S.A.*]. Recuperado de: https://departamento.mercadolibre.com.ar/MLA-935386649-venta-departamento-1-dormitorio-ccochera-terra-forte-2-_JM 132
- Fig. 57. Carreras & Asociados. 2021. [*Espacio intermedio balcón, y relación interior- exterior, en departamento de un dormitorio en Milénica V Sagrada Familia*]. Recuperado de: <https://www.carrerasyassociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193> 133
- Fig. 58. Taiana Inmobiliaria. 2020. [*Mayor relación entre interior y exterior del espacio intermedio balcón, en departamento de dos dormitorios en Milénica V Sagrada Familia*]. Recuperado de: <http://taianapropiedades.com/p/2243595-Departamento-en-Venta-en-Cordoba-Capital-Milenica-V--Colon-y-Sagrada-Familia> 133
- Fig. 59. Properati. 2021b. [*Balcón y relación interior en Torre Uritorco, en Altos de Villa Sol*]. Recuperado de: https://www.properati.com.ar/detalle/22wlg_venta_departamento_cordoba_lujos_o_garage_ilamarca-com 133
- Fig. 60. Argenprop. 2021. [*Materiales y terminaciones del Villa Sol*]. Recuperado de: <https://countries.argenprop.com/villasol-cordoba-barrio-cerrado--8422710?tab=propiedades> 134

- Fig.61. Properati, (2021). [*Materiales y terminaciones en Torre Uritorco de Altos de Villa Sol*]. Recuperado de:
https://www.properati.com.ar/detalle/22wlg_venta_departamento_cordoba_lujoso_garage_ilamarca-com 134
- Fig. 62. Carreras & Asociados. 2021. [*Materiales y terminaciones en interiores y exteriores de Milénica Sagrada Familia V*]. Recuperado de:
<https://www.carrerasyasociados.com.ar/propiedad.php?propiedad=193> 134
- Fig. 63. Icasas. 2021. [*Materiales y terminaciones en exterior, e interior de espacio comunes en Cardinales Alto Panorama*]. Recuperado de:
<https://www.icasas.com.ar/inmueble/1818499> 135
- Fig. 64. Elaboración propia. 2021. [*Organización de partido, en Villa Sol, y Terra Forte II*] Google Earth Pro. 136
- Fig.65. Elaboración propia. 2021. [*Organización de partido, en Terra Forte I, y Parque Milénica V Sagrada Familia*] Google Earth Pro. 136
- Fig.66. Elaboración propia. 2021. [*Organización de partido, en Cardinales Alto Panorama*] Google Earth Pro. 137
- Fig.67. Elaboración propia. 2021. [*Organización de partido, en Altos de Villa Sol*]. Google Earth Pro. 138

Tablas

- Tabla 1. Elaboración propia. 2020. [*Segmentación por NSE en Córdoba, según nivel de ingresos en pesos y dólares para el año 2015*]. Fuente: SIAMO CEI 2015, Agencia Delfos, Banco de la Nación Argentina, e INDEC 2010. 72
- Tabla 2. Peralta & Liborio. 2014. [*Crecimiento poblacional y tasa media anual de crecimiento, de Córdoba, 1980-2010*]. Fuente: INDEC, 2010. 73
- Tabla 3. Elaboración propia. 2020. [*Comparativa de la dinámica demográfica y habitacional, 2001-2010*]. Fuente: INDEC, 2010. 74
- Tabla 4. Elaboración propia. 2022. [*Categorización de la vivienda colectiva de perímetro cerrado según forma física de agrupamiento, tiras, bloques y torres*]. 81
- Tabla 5. Elaboración propia.2021. [*Localización y distribución urbana de la producción de viviendas colectivas de perímetro cerrado en Córdoba, Argentina, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 84
- Tabla 6. Elaboración propia. 2022. [*Tamaño y forma de las parcelas de la producción*]. Fuente: Relevamiento propio. Dirección de Planeamiento Urbano, y Catastro Urbano de la Municipalidad de Córdoba 87
- Tabla 7. Elaboración propia. 2021. [*Empresas inmobiliarias involucradas en la producción de viviendas colectiva de perímetro cerrado, según cantidad de metros cuadrados cubiertos construidos, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 107
- Tabla 8. Elaboración propia. 2020. [*Inversiones económicas y cantidad de viviendas por urbanizaciones de vivienda colectiva de perímetro cerrado en Córdoba, 2001-2020*]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios. 110

Tabla 9. Elaboración propia. 2020. [<i>Urbanizaciones de vivienda colectiva en torres de perímetro cerrado en el corredor Colón, Córdoba, 2001-2020</i>]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs de revistas especializadas en negocios inmobiliarios.	115
Tabla10. Elaboración propia. 2020. [<i>Inversión inmobiliaria en torres de vivienda de perímetro cerrado, en corredor Colón, Córdoba, 2001-2020</i>]. Fuente: Sitios webs de empresas inmobiliarias, avisos clasificados de periódicos digitales y sitios webs revistas especializadas en negocios inmobiliarios.	116
Tabla 11. Elaboración propia. 2020. [<i>Estratificación por NSE en Argentina, definida por AAM y SAIMO</i>]. Fuente: Muraro. 2012.	122
Tabla12. Elaboración propia. 2020. [<i>Demanda dirigida por NSE y precios de viviendas de los emprendimientos de torres del corredor Colón, 2001-2020</i>]. Fuente: Relevamiento de avisos Clasificados. Elaboración propia.	123
Tabla13. Digesto Municipal. 2020. [<i>Convenios urbanísticos celebrados entre Municipio y empresas para emprendimientos del corredor Colón, 2001-2020</i>]. Elaboración propia en base a ordenanzas y resoluciones publicadas en DIGESTO Municipal.	127
Tabla14. Elaboración propia. 2020. [<i>Instrumentos financieros y económicos en los emprendimientos del corredor Colón 2001-2020</i>]. Fuente: Sitios webs de empresas desarrollistas, Infonegocios Web y Diario La Voz del Interior.	128

Anexo

Cartografía de torres de perímetro cerrado

Cardinales Alto Panorama – GNI

Memoria descriptiva

Alto Panorama es un proyecto urbano desarrollado por la empresa GNI. El proyecto contiene viviendas, oficinas y locales comerciales distribuidos en dos parcelas de 1,23 has totales. La construcción de superficie cubierta total asciende 45.300m² distribuido en cuatro torres y un bloque de oficinas (de 29,4 metros de altura) vinculados por una plaza pública. El proyecto en total aporta 560 departamentos, en torres de 23 pisos de perímetro cerrado con *amenities* como pileta descubierta, gimnasio, salón de usos múltiples, jardín de infantes y espacios verdes comunes.



Localización
Fuente: Google Earth. Elaboración propia



Planimetría del conjunto
Fuente: GNI



Perfil Colón y Zipoli
Fuente: Street View. Diciembre 2016.

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón y Zipoli, Córdoba, Argentina.
Autores : Faucher Lenti Arquitectos
Empresa inmobiliaria : GNI
Fecha de inicio: 2012
Fecha de finalización: En ejecución
Superficie de terreno : 12.257,4 m²
Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes
Unidades habitacionales : 560 departamentos
Superficie cubierta total: 45.300 m²
Densidad residencial neta: 456,87 viv/ha



Perspectiva de proyecto
Fuente: GNI



Planta de la torre- Distribución de tipologías
Fuente: GNI



Plantas tipos 1 y 2 dormitorios
Fuente: GNI

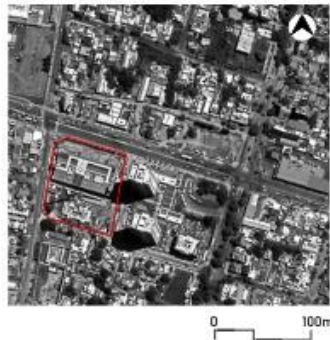
La Diva de GAMA – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

La Diva de Gama es un proyecto de la empresa GAMA S, que combina viviendas, oficinas y locales comerciales en una manzana de 0,87 ha. Su organización dispone un gran zócalo comercial sobre la avenida Colón, con 7 locales comerciales. Al interior de la manzana, y de forma retraída a los locales, se instala la torre de planta cuadrada de 21 pisos con 122 viviendas, de 1, 2 dormitorios y unidades en dúplex. Aporta una densidad residencial neta de 141,02 viv/ha.

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón 3500, Córdoba, Argentina.
Autores : GAMA SA
Empresa inmobiliaria: GAMA SA
Fecha de inicio: 2012
Fecha de finalización: En ejecución
Superficie del terreno : 8651 m2
Tipo : Torres de viviendas perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes
Unidades habitacionales : 122 departamentos
Unidades comerciales : 8
Superficie cubierta total: 23.000 m2
Densidad residencial neta: 141,02 viv/ha



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Perspectiva de proyecto
Fuente: GAMA SA



Planimetría del conjunto
Fuente: GAMA SA



Planta con unidades
Fuente: GAMA SA



Perfil Colón sentido este- oeste
Fuente: Street View. Agosto 2017.



Planta tipología 2 dormitorios PB al piso 19°
Fuente: GAMA SA

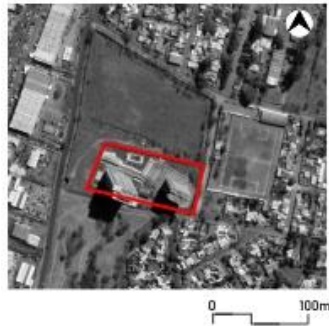
Parque Milénica V Sagrada Familia – Grupo Dinosaurio

Memoria descriptiva

El complejo Milénica V, es un conjunto de viviendas colectivas en altura de 15 pisos más planta baja, que ofrece unidades de vivienda de 1 y 2 dormitorios. Incluye cocheras subterráneas y de cortesía. El mismo se desarrolla en un predio de 11.895 m². Las dos torres están ubicadas en un lateral del lote, lo que permite generar un espacio hacia el centro donde se dispone la piscina, el solárium, y el salón de usos múltiples.

Información y datos :

Ubicación : Humberto Primo esq. Pedro de Oñate. Córdoba. Argentina
Autores : Estudio AFT - Quiroga y Pujol Arquitectos
Empresa Desarrollista : Grupo Dinosaurio
Fecha de inicio: 2010
Fecha de finalización: 2015
Superficie de terreno : 11895, 02 m²
Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes
Unidades habitacionales : 97 departamentos
Unidades comerciales : s/d
Superficie cubierta total: 21.860 m²
Densidad residencial neta: 81,51 viv/ha



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Perspectiva de proyecto
Fuente: AFT Arquitectos



Planimetría del conjunto
Fuente: ATF Arquitectos



Perspectiva desde Pedro Oñate
Fuente: Street View. Abril 2015.



Planta tipología 2 dormitorios PB al piso 19°
Fuente: GAMA SA

Terra Forte I – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

Terra Forte I , es un complejo de 3 torres de viviendas colectivas de perímetro cerrado, de 18 pisos de altura cada una, con espacios comunes como salón de usos múltiples, piscina con solárium y gimnasio. Cuenta con tipologías de 1 y 2 dormitorios, y unidades duplex. En planta baja, sobre calle Sagrada Familia y La Rioja, se disponen 21 locales comerciales . Las torres se ubican dentro de la manzana de manera lateralizada, dejando n espacio central para acceso a los espacios verdes y la piscina.

Información y datos :

Ubicación : Sagrada Familia esq. La Rioja, Córdoba, Argentina.

Autores : GAMA SA

Empresa inmobiliaria : GAMA SA

Fecha de inicio: 2010

Fecha de finalización: 2015

Superficie de terreno : 14.628,37 m²

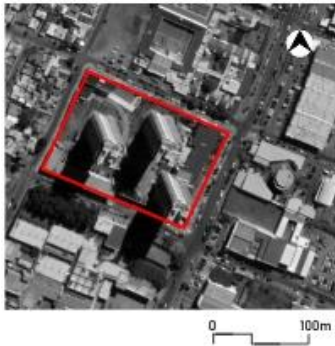
Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes

Unidades habitacionales : 450 departamentos

Unidades comerciales : 21 locales

Superficie cubierta total: 18.000 m²

Densidad residencial neta: 307,08 viv/ha



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Perspectiva de proyecto
Fuente: GAMA SA



Planimetría del conjunto
Fuente: GAMA SA



Perspectiva desde Sagrada Familia
Fuente: Street View. Abril 2017.



Planta tipología 2 dormitorios PB al piso 1°
Fuente: GAMA SA

Terra Forte II – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

Terra Forte II , continua algunas premisas de su antecesora (Terra Forte I) como el uso del tipo torre y de la misma altura (definida por normativa municipal). El conjunto se dispone en una manzana alargada de 12.269m², que cuenta con espacios comunes, como salón de usos múltiples, piscina, solárium y gimnasio. Además cuenta con tipologías de 1, y 2 dormitorios, y unidades duplex.



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Planimetría del conjunto
Fuente: GAMA SA



Perspectiva desde Duarte Quiróz
Fuente: Street View. Abril 2017.

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón 4875. Córdoba. Argentina
Autores : GAMA SA
Empresa inmobiliaria : GAMA SA
Fecha de inicio: 2012
Fecha de finalización: 2015
Superficie de terreno : 12.269,53 m²
Tipo : Torres de viviendas perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes
Unidades habitacionales : 477 departamentos
Unidades comerciales : s/d
Superficie cubierta total: 31.000 m²
Densidad residencial neta: 390,98 viv/ha



Perspectiva de proyecto
Fuente: GAMA SA



Planta torre 2- Distribución de tipologías
Fuente: GAMA SA



Planta tipología 2 dormitorios PB al piso 1°
Fuente: GAMA SA

Villa Sol – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

Villa Sol, es uno de los primeros conjuntos de vivienda de perímetro cerrado alojado sobre el corredor Colón, cuenta con 13 torres de entre 9 a 12 pisos de altura, cada una, además cocheras subterráneas, y en planta baja. Los espacios comunes son piscina para adultos y niños, comercios al interior del conjunto y espacios verdes.

Información y datos :

Ubicación : Duarte Quirós 4933. Córdoba. Argentina

Autores : GAMA SA

Empresa inmobiliaria : GAMA SA

Fecha de inicio: 2005

Fecha de finalización: 2010

Superficie de terreno : 25.173,13m²

Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes

Unidades habitacionales : 834 departamentos

Unidades comerciales : s/d

Superficie cubierta total: 40.000 m²

Densidad residencial neta: 331,22 viv/ha



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Perspectiva del proyecto
Fuente: Properati- Nuevas Raíces Negocios



Imagen acceso al conjunto
Fuente: Properati- Nuevas Raíces Negocios



Imagen interior del conjunto, espacios comunes
Fuente: Properati- Nuevas Raíces Negocios



Perspectiva desde Duarte Quirós
Fuente: Street View. Abril 2017.



Planta tipología 2 dormitorios PB al piso 1°
Fuente: GAMA SA

Ciudad GAMA – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

Ciudad GAMA, es un conjunto de viviendas colectivas en torres de perímetro cerrado, de usos mixtos, de equipamiento comercial. Se desarrolla en un predio de 16 hectáreas, con 17 torres, con 1 torre de uso hotelero, zócalos comerciales, oficinas, cocheras, espacios comunes y verdes. Las torres de viviendas cuentan con espacios comunes como salón de usos múltiples, piscina y gimnasio.



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Planimetría del conjunto
Fuente: GAMA SA



Perspectiva desde Duarte Quirós
Fuente: Street View. Abril 2017.

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón 5000. Córdoba. Argentina

Autores : GAMA SA

Empresa inmobiliaria : GAMA SA

Fecha de inicio : 2012

Fecha de finalización : En ejecución

Superficie de terreno : 160.000 m²

Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes

Unidades habitacionales : 4.000 departamentos

Unidades comerciales : s/d

Superficie cubierta total : 402,245 m²

Densidad residencial neta : 250 viv/ha



Perspectiva de proyecto
Fuente: GAMA SA



Planta tipología 1 dormitorio PB a piso 24°
Fuente: GAMA SA



Planta tipología 2 dormitorios PB a piso 24°
Fuente: GAMA SA

Altos de Villa Sol – GAMA S.A.

Memoria descriptiva

Altos de Villa Sol, es un complejo de 1170 vivienda distribuidas en 9 torres, algunas de 18, y otras de 25 pisos, con espacios comunes, piscina, gimnasio, salón de usos múltiples, y locales comerciales. Se desarrolla en un lote de 4,13 has ofreciendo tipologías de 1,2, y 3 dormitorios, y *dúplex*'s. El partido opta por resaltar la escala urbana del emprendimiento a través de la altura. El conjunto tiene una torre "exclusiva" que tiene piscina y espacios comunes propios.



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón 6200. Córdoba. Argentina
Autores : GAMA SA
Empresa Desarrollista : GAMA SA
Fecha de inicio : 2008
Fecha de finalización : 2013
Superficie de terreno : 41.607,31 m²
Tipo : Torres de viviendas perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes
Unidades habitacionales : 1.170 departamentos
Unidades comerciales : 40 locales
Superficie cubierta total : 110.000 m²
Densidad residencial neta : 283,98 viv/ha



Imagen de proyecto
Fuente: GAMA SA



Planimetría del conjunto
Fuente: GAMA SA



Vista superior de las torres
Fuente: GAMA SA



Perspectiva desde lateralizada al conjunto
Fuente: Street View. Abril 2017.



Planta tipología 2 dormitorios PB a piso 13°
Fuente: GAMA SA

Love Córdoba – INVERCO

Memoria descriptiva

Love Córdoba es un proyecto de usos mixtos - residenciales comerciales y de oficinas. Se compone de 4 torres de viviendas, una torre corporativa, y un zócalo comercial de 120 locales, y oficinas. Además cuentan con espacios de usos comunes.

El conjunto incorpora 990 viviendas. La superficie cubierta total a construir de 130.000m². Las tipologías de vivienda son de 1, 2, y 3 dormitorios.

Información y datos :

Ubicación : Av. Colón 6200, Córdoba, Argentina.

Autores : INVERCO

Empresa Desarrollista : INVERCO

Fecha de inicio : 2008

Fin de finalización : 2013

Superficie de terreno : 25.400 m²

Tipo : Torres de viviendas de perímetro cerrado con locales comerciales y espacios comunes

Unidades habitacionales : 990 departamentos

Unidades comerciales : 120 locales

Superficie cubierta total : 130.000 m²

Densidad residencial neta : 389,20 viv/ha



Localización
Elaboración propia. Fuente: Google Earth



Imagen de proyecto
Fuente: Love Córdoba Inverco



Planimetría del conjunto
Fuente: Love Córdoba Inverco



Planta tipología 3 dormitorios
Fuente: Love Córdoba Inverco.



Perspectiva del conjunto
Fuente: Love Córdoba Inverco.



Planta tipología 2 dormitorios
Fuente: Love Córdoba Inverco.



La producción de vivienda colectiva de perímetro cerrado

Agentes y estrategias en su producción
Córdoba, Argentina.
2001-2020

CÓRDOBA – ARGENTINA

Presentada en agosto 2022

Presentación y defensa pública en diciembre 2022