UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN

iDAES
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS SOCIALES

Tomás Raspall

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 POSCONVERTIBIDAD.

EL CASO DEL BARRIO DE CABALLITO, 2003-2008

Tesis para optar por el título de

Magister en Sociología Económica

Instituto de Altos Estudios Sociales

Universidad Nacional de San Martín

Director: Pablo Nemiña

Codirectora: María Carla Rodríguez

Buenos Aires

Noviembre de 2014

Índice

Índice de Gráficos, Cuadros y Mapas 5
Glosario de abreviaturas 8
Agradecimientos 9
Introducción 13

Capítulo 1: Antecedentes y marco teórico 23
1.1 Antecedentes en el problema de investigación 24
1.1.1 Las contribuciones de las ciencias sociales al estudio del mercado de vivienda 24
1.1.2 Los estudios sobre el mercado de vivienda en Argentina 28
1.2 Elementos teóricos y conceptuales para el análisis de la vivienda y el mercado. 34
1.2.1 Elementos teóricos para el análisis de la vivienda 34
1.2.1.1 Las particularidades de la vivienda como mercancía 35
1.2.1.2 Los actores que intervienen en la producción y comercialización de vivienda 38
1.2.2 Elementos teóricos para el análisis del mercado de vivienda 40
1.2.2.1 La concepción neoclásica y sus limitaciones 40
1.2.2.2 Los mercados como campos o arenas sociales. 41
1.2.2.3 El peso de las relaciones sociales en la construcción de confianza 47
1.3 Conclusiones 48

Capítulo 2: La situación económica y el mercado de vivienda en la ciudad de Buenos Aires en el período de la posconvertibilidad 51
2.1 El contexto macroeconómico de la posconvertibilidad 51
2.1.1 La herencia de la década de 1990 51
2.1.2 La recuperación económica 53
2.2 El sector de la construcción 55
2.3 Los permisos de construcción en la ciudad de Buenos Aires 60
2.4 Precios del suelo y la vivienda 70
2.5 La dinámica de la demanda 75
2.6 Valores de los alquileres 78
2.7 Dinámica demográfica de la CABA. 79
2.8 Conclusiones 84

Capítulo 3: La construcción de vivienda nueva en Caballito. Historia, actores y dinámicas....87
3.1.1 El proceso de urbanización. 87
3.1.2 La población de Caballito 91
3.1.3 Caballito en la década del 2000. Transformaciones urbanas recientes....94
3.1.4 Impactos en el barrio....102
3.2 Los actores del mercado de vivienda nueva en Caballito 107
3.2.1 Los promotores 107
3.2.2 Las inmobiliarias....111
3.2.3 Los inversores 114
3.2.4 Las empresas constructoras, los contratistas y los subcontratistas 116
3.3 Conclusiones 118

Capítulo 4: Estrategias y articulaciones de los actores del mercado de vivienda nueva en Caballito. 121
4.1. Obtención del capital inicial 122
4.2. La elección de la figura jurídica....127
4.3. Búsqueda del terreno....130
4.4. La compra de la tierra 137
4.5. Diseño del proyecto....142
4.6. Construcción 147
4.7. Comercialización....152
4.8. Conclusiones 159
Reflexiones finales....161

Referencias bibliográficas....175

Índice de Gráficos, Cuadros y Mapas

Gráficos

Gráfico N° 1	Variación anual del PBI y del PBI de la construcción (en %). Argentina 1991-2008	56
Gráfico N° 2	Variación anual del PBG y del PBG de la construcción (en %). CABA 1991-2008	59
Gráfico N° 3	Evolución del PBI y PBG Construcción (en millones de pesos de 1993). Argentina y CABA. 1993-2008	59
Gráfico N° 4	Evolución de la superficie cubierta autorizada (construcciones nuevas y ampliaciones) (m^2). CABA. 1935-2008	61
Gráfico N° 5	Evolución de la superficie cubierta autorizada para construcciones nuevas y ampliaciones por destino de obra (m^2). CABA. 1991-2008	62
Gráfico N° 6	Superficie autorizada por categoría de edificación (m^2). CABA. 1991-2008	63
Gráfico N° 7	Viviendas autorizadas por categoría de edificación. CABA. 2003-2008.	64
Gráfico N° 8	Superficie cubierta con destino multivivienda por barrio (en %). CABA 2002-2008	66
Gráfico N° 9	Permisos solicitados según tramo de superficie de obra. CABA. 2002-2008	67
Gráfico N° 10	Superficie solicitada según tramo de superficie de obra (m^2). CABA. 2002-2008.	68
Gráfico N° 11	Superficie cubierta por permiso (m^2). CABA. 2002-2008.	69
Gráfico N° 12	Viviendas por permiso. CABA. 2002-2008.	69
Gráfico N° 13	Viviendas nuevas solicitadas según cantidad de ambientes. CABA. 2002-2008.	70
Gráfico N° 14	Evolución del precio promedio del suelo (U$S x m^2). CABA. 2001-2008	71
Gráfico N° 15	Evolución del flujo de la oferta de suelo (lotes). CABA. 2001-2008.	71
Gráfico N° 16	1977-2013 – Valor m^2 U$D promedio CABA para dtos usados buenos – 2/3 amb.	72
Gráfico N° 17	Oferta de deptos. Venta Cap Fed – 1er sábado sept. X corredor norte, centro y sur (medio gráfico)	72
Gráfico N° 18	Evolución de los precios de departamentos según distribución geográfica (U$S x m^2). CABA. 2001-2008	73

Gráfico N° 19	Evolución de los Actos Notariales anotados en el Registro de la Propiedad Inmueble. CABA. 1997-2008	75
Gráfico N° 20	Actos Notariales anotados en el Registro de la Propiedad Inmueble. CABA. 1997-2008	76
Gráfico N° 21	Evolución comparativa rentas netas y bruta dto usado 3 amb. c/dep. Barrio Norte, Buenos Aires	79
Gráfico N° 22	Cantidad de personas por hogar según comuna.	82
Gráfico N° 23	Hogares según cantidad de personas por hogar. Caballito. 1991-2010	93
Gráfico N° 24	Cantidad de permisos solicitados. CABA y Caballito. 2002-2008	96
Gráfico N° 25	Superficie cubierta total permisada (m^2). CABA y Caballito. 2002-2008	96
Gráfico N° 26	Cantidad de viviendas permisadas. CABA y Caballito. 2002-2008	96
Gráfico N° 27	Superficie cubierta por permiso (m^2). CABA y Caballito. 2002-2008	98
Gráfico N° 28	Viviendas por permiso. CABA y Caballito. 2002-2008	98
Gráfico N° 29	Habitaciones por vivienda. CABA y Caballito. 2002-2008	98
Gráfico N° 30	Viviendas nuevas autorizadas por categoría de edificación. Caballito. 2003-2008.	100
Gráfico N° 31	Evolución del precio promedio del suelo y de departamentos (U$S x m^2). CABA y Caballito. 2001-2008	101
Gráfico N° 32	Fases del desarrollo inmobiliario	122

Cuadros

Cuadro N° 1	Evolución del ISAC (base 2004=100) por bloque. Argentina 1993-2008	58
Cuadro N° 2	Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la CABA y en ciudades del GBA (U$S x m^2). 2005-2008	74
Cuadro N° 3	Índice valor locativo 3 amb Cap Fed	78
Cuadro N° 4	Cantidad de personas por hogar. CABA. 2001 y 2010	80
Cuadro N° 5	Población y hogares por comuna. CABA. 2001 y 2010	80
Cuadro N° 6	Cantidad de nuevos hogares, de viviendas permisadas y de hogares en viviendas deficitarias por comuna. CABA. 2001-2010	83
Cuadro N° 7	Población de Caballito. 1970-2010	92
Cuadro N° 8	Hogares de Caballito. 1991-2010	92

Cuadro N° 9	Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la CABA y en ciudades del GBA (U$S x m^2). 2005-2008	102
Cuadro N° 10	Cantidad de emprendimientos comercializados por inmobiliaria. Caballito. 2003-2008	109

Mapas

Mapa N° 1	Distribución territorial de la superficie autorizada (miles de m^2) para construir vivienda nueva por barrio. CABA. 2003-2008	65
Mapa N° 2	Barrios y comunas de la CABA	81
Mapa N° 3	Edificación de la Comuna 6	90
Mapa N° 4	Código de Planeamiento Urbano. Comuna 6. Año 2007	105
Mapa N° 5	Código de Planeamiento Urbano. Comuna 6. Año 2011	106

Glosario de abreviaturas

APH	Área de Protección Histórica
CABA	Ciudad Autónoma de Buenos Aires
CEyS	Consejo Económico y Social
CUCICBA	Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires
DGEyC	Dirección General de Estadística y Censos CABA
DGROC	Dirección General de Registro de Obras y Catastro
EPH	Encuesta Permanente de Hogares
FOT	Factor de Ocupación del Terreno
FOS	Factor de Ocupación del Suelo
GCBA	Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires
IERIC	Instituto de Estadistica y Registro de la Industria de la Construccion
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
ISAC	Indicador Síntetico de la Actividad de la Construccción
PBI	Producto Bruto Interno
PBG	Producto Bruto Geográfico
SA	Sociedad Anónima
SRL	Sociedad de Responsabilidad Limitada
SSPLAN	Secretaría de Planeamiento – CABA
USIG	Unidad de Sistemas de Información Geográfica

Agradecimientos

El trabajo realizado forma parte de mi proceso de formación en el campo de las ciencias sociales, proceso que fue posible gracias al apoyo y el soporte del Consejo Nacional de Ciencia y Técnica de la Nación Argentina y de la Universidad de Buenos Aires. A estas instituciones públicas quiero expresar mi más sincero reconocimiento.

Quiero agradecer especialmente a Carla Rodríguez, directora de mi beca y codirectora de la tesis. Ya pasaron varios años desde que me abrió las puertas de su casa para una entrevista, y con enorme generosidad me invitó después a incorporarme al Área de Estudios Urbanos. Desde un primer momento, con mucha paciencia, confió y apoyó cada uno de los pasos del recorrido que me condujo hasta esta tesis.

También a Pablo Nemiña, que no sin asumir ciertos riesgos aceptó dirigir el trabajo de un desconocido sobre un tema que nos era relativamente ajeno a ambos. Su guía, sus lecturas y sus comentarios hicieron posible esta tesis.

A mis amigos y compañeros del Área de Estudios Urbanos, con quienes compartimos la inquietud por desentramar algunos de los procesos que tienen lugar en la ciudad. En especial a Luján, que varias veces leyó adelantos y fragmentos de esta tesis, haciendo aportes que ayudaron mucho a mejorarla.

A Ivana, que en cada oportunidad que tuvo alentó este proyecto de investigación. Sus comentarios fueron muy importantes para pensar en términos teóricos los datos que iba recabando en el trabajo de campo.

A los entrevistados, en particular a Mauro, quien se interesó por el trabajo y ofreció mucho de su tiempo para ayudarme a contestar las primeras preguntas que orientaron la investigación. También a Bernardo, que compartió con total franqueza sus saberes.

A mis amigos y amigas, todos, por las risas, el fútbol y los abrazos. En especial al Negro y a Juan, por la paciencia de todos los días; a Lola, que rápidamente leyó estas páginas ayudando a depurarlas de muchos de sus errores; y a Vitorugo por su linda compañía.

A César, que me ayudó con muchas cosas, entre otras a cerrar y terminar este trabajo.

A mis viejos. A Elena, por trasmitirme el placer del estudio. A Carlos, porque con su ejemplo me enseñó a disfrutar de lo simple, sin prejuicios ni fundamentalismos. También a Titi, que fue muy importante en los primeros pasos que di en la investigación.

Y por último, a Cabezón. Su apoyo realmente incondicional, su cariño y compañía tuvieron que ver bastante con todo lo bueno en los últimos años. Esta tesis es también obra de ella.

Cuando terminó el discurso sacó un plano que extendió sobre el piso y comenzó a explicarme el aspecto más vulgar del asunto. Se trataba de unos lotes en San Vicente con el pomposo título de Barrio Parque "La Esperanza". Según el tipo aquella era la tierra del futuro y estoy seguro de que estaba en lo cierto porque, como decía mi viejo, si hay algo que tiene futuro es la tierra, cualquiera sea. Solamente se trata de esperar el tiempo necesario. Lo digo aun de esta tierra en la que estoy echado y que, por ahora, no es más que polvo y silencio.

Haroldo Conti (2009: 225)
El último

Introducción

A la salida de la crisis de 2001 el desarrollo inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires experimentó una expansión inédita, impulsado por la construcción de vivienda destinada al mercado inmobiliario.

Entre 2002 y 2003, la cantidad de viviendas solicitadas en permisos de construcción creció más de un 500%, y para el año 2006, los metros cuadrados permisados habían superado ampliamente los registros de 1998, el punto más alto de la década de 1990. En total, entre 2003 y 2008 se otorgaron permisos para la construcción de más de 95.000 departamentos en 6.200 edificios. Sin embargo, la distribución de estos permisos no fue homogénea en la ciudad, y la oferta de vivienda a estrenar presentó rasgos peculiares. Por un lado, la construcción residencial se concentró en pocas áreas. Sólo cinco de los cuartenta y ocho barrios de la ciudad de Buenos Aires explican la mitad de la superfice cubierta autorizada. Por otra parte, el 40% de la superficie cubierta solicitada correspondió a viviendas categorizadas como suntuosas por la Dirección General de Registro de Obras y Catastro. A su vez, la cantidad de departamentos pequeños creció abruptamente y las unidades de un ambiente, que constituían el 9% de las viviendas permisadas en 2002, llegaron a representar el 42% de la oferta en 2008.

A la par del proceso de expansión de la construcción residencial, el acceso a la vivienda se volvió más difícil para los sectores de ingresos medios y bajos, y la población en situaciones deficitarias de hábitat aumentó significativamente. Las villas de la ciudad crecieron en población y en altura, y se multiplicaron los asentamientos en los intersticios de tierra vacante de la ciudad. Prácticamente la mitad de los habitantes que la ciudad incorporó entre 2001 y 2010, residían en estas formas de hábitat popular.

Este fenómeno de tintes paradójicos, adquirió un lugar relevante en el debate público, que no se vio igualmente replicado en la agenda de investigación de las ciencias sociales.

La explicación más extendida asoció la expansión y la concentración de la oferta a la evolución macroeconómica del país a la salida de la convertibilidad. Por un lado, la

fuerte caída de los precios del suelo y de los costos de construcción en dólares luego de la crisis, generaron expectativas de rentabilidad e incentivos para la inversión en el sector. Por otro lado, la devaluación produjo un incremento en pesos de los bienes que cotizaban en dólares, y ante la ausencia de crédito hipotecario, la vivienda se volvió una mercancía cada vez menos accesible para los sectores medios y medios bajos. Por lo tanto, la oferta de vivienda se orientó hacia el segmento de mayor poder adquisitivo de la población, único capaz de comprar inmuebles al contado. Estos sectores, que disponían de capitales provenientes del sector primario agroexportador y de la liberación de ahorros del corralito, buscaban a su vez, mecanismos de reserva de valor en un contexto de desconfianza hacia el sistema financiero tras la crisis de 2001.

Explícita o implícitamente, esta explicación adopta algunos de los supuestos del paradigma neoclásico de la teoría económica. Se entiende a la oferta como el producto de decisiones de individuos atomizados que, a través de una lógica mecánicamente calculadora, buscan maximizar sus utilidades, adaptándose automáticamente a las transformaciones del contexto y a los cambios en la demanda. De acuerdo a las características de las viviendas construidas, estiman las características de la demanda. Luego, esa demanda, deducida de la oferta, es utilizada para caracterizar la oferta. Así, se termina explicando la oferta desde la oferta misma.

Sin desestimar la validez parcial de algunas de estas interpretaciones, sirviéndose de los aportes de la sociología económica y de la sociología urbana, esta tesis se propone analizar la oferta residencial como el resultado de las estrategias de una pluralidad de actores que intervinieron en la producción y comercialización de viviendas a estrenar (Schteingart, 2001). Partiendo del supuesto de que son los actores los que construyen el mercado que luego los condiciona (Fligstein, 2001; Bourdieu, 2010), se estudiará la configuración del mercado de vivienda nueva y se indagarán sus efectos sobre la oferta inmobiliaria. Para esto, se analizarán las limitaciones que la propia estructura del mercado impone a las estrategias (Fligstein, 2001; Bourdieu, 2010), y el peso que las relaciones sociales tienen en la producción de la confianza necesaria para el desarrollo de la actividad (Granovetter, 1985). De este modo, se problematizarán las estrategias en vez de considerarlas adaptaciones

automáticas al disciplinamiento impuesto por el mercado. En lugar de suponer que las prácticas de estos actores tienen su origen y su explicación en los modelos económicos que se construyeron justamente para explicarlas (Bourdieu, 2010), se buscará comprender, a partir de un análisis empírico, el modo en el que estos actores concibieron y desarrollaron cotidianamente su actividad.

La articulación entre perspectivas disciplinarias diferentes permitirá complementar el estudio de los procesos asociados a las transformaciones urbanas recientes, con los aportes de la sociología económica, una subdisciplina que cuenta con una amplia tradición en el análisis de las estrategias de los actores y en su incidencia en la configuración de los mercados. A su vez, la combinación de enfoques contribuirá a saldar ciertas áreas de vacancia, tanto en la sociología urbana, en donde existe un déficit relativo de estudios empíricos sobre los actores económicos que producen la ciudad, como en la sociología económica, cuyos estudios suelen soslayar los efectos espaciales de las prácticas económicas.

A pesar de la importancia que adquirió la construcción de vivienda en la última década, es poco lo que se conoce sobre los actores que protagonizaron el desarrollo inmobiliario en la posconvertibidad. Los estudios sobre las problemáticas de vivienda se concentraron en el consumo y el intercambio, antes que en la producción. En particular, en los últimos años, los análisis tendieron a enfocarse en las formas de consumo de los sectores que ocupan los extremos de la estructura social: los habitantes de villas, asentamientos y otras formas de hábitat popular, y los residentes de urbanizaciones cerradas y torres countrie (Cosacov, 2014). Son escasas las investigaciones que analizan la construcción de la oferta desde una perspectiva que coloque en primer plano las estrategias de los diferentes actores que conforman el mercado de vivienda nueva. En especial, los actores involucrados en la construcción de edificios “comunes”, con valores próximos a la media de la ciudad, no fueron prácticamente estudiados por parte de las ciencias sociales, aun cuando fueron responsables de la mayor parte de la oferta provista por el mercado inmobiliario formal.

En esta tesis se busca justamente indagar en las características y las estrategias de estos actores, que permanecieron ocultos en la multitud de cárteles de obra o detrás del nombre de la inmobiliaria que comercializó sus emprendimientos. Identificarlos,

distinguirlos, caracterizarlos, conocer los recursos y los capitales que controlaron, reconstruir sus trayectorias y sus estrategias, es una forma de contribuir al análisis de los procesos que producen, reproducen y transforman cotidianamente la ciudad.

Preguntas de investigación, objetivos e hipótesis

Buscando avanzar en un campo relativamente poco explorado por las ciencias sociales, esta investigación parte de la siguiente pregunta: *¿cómo incidieron las estrategias de los actores que conformaron el polo de la oferta en el mercado de vivienda nueva en el barrio de Caballito en las características de la oferta residencial?*

De este interrogante se desprenden dos objetivos generales. Por un lado, analizar las estrategias de los actores que conformaron el polo de la oferta en el mercado de vivienda nueva en el barrio de Caballito. Por otro, analizar los impactos de estas estrategias sobre las características de la oferta residencial del barrio.

Del primer objetivo general se desagregan tres objetivos específicos: Identificar a los actores que conformaron el polo de la oferta en el mercado de vivienda en el barrio de Caballito, analizar sus articulaciones y caracterizar sus estrategias.

En relación al primer objetivo específico, se plantea que los actores más relevantes en el mercado de vivienda nueva fueron los promotores, los inversores, las inmobiliarias y las empresas constructoras. Entre éstos, los promotores fueron el actor central, operando como un nodo que organizó y coordinó la actividad de todos los demás actores. En lo referente al segundo objetivo específico, se sostiene que las articulaciones e interacciones estuvieron mediadas por relaciones sociales, en la medida en que los actores se conocían previamente o se vincularon por medio de contactos y recomendaciones. Estas relaciones sociales fueron más importantes que los contratos y las figuras jurídicas para la construcción de la confianza necesaria para el desarrollo de la actividad. El cuanto al tercer objetivo específico, se considera que las estrategias de los actores que participaron del mercado de vivienda no fueron el resultado de decisiones fundadas en cálculos exhaustivos en base a información completa, maximizadoras de utilidades, sino que se vieron condicionadas por estructuras y relaciones sociales, que acotaron el universo de alternativas disponibles

de acuerdo a su posición en el mercado. Los actores económicos buscaron de diferentes maneras reducir las fuentes de incertidumbre asociadas a cada fase del proceso de desarrollo inmobiliario. En ese sentido, por un lado, intentaron estabilizar sus relaciones con proveedores y consumidores como forma de reducir la incertidumbre en torno a la provisión de insumos y servicios necesarios para la construcción. Por otro lado, adoptaron estrategias conservadoras, reproduciendo esquemas exitosos, propios y ajenos, que brindaran precios de referencias y permitieran generar alguna previsibilidad con respecto al futuro. Los promotores que tuvieron acceso al capital necesario, intentaron encarar emprendimientos de mayor tamaño, como forma de generar economías de escala que incrementaran la rentabilidad de las operaciones. Por último, iniciaron la comercialización de los departamentos antes de que estuvieran finalizados para acelerar la rotación del capital y disponer de los fondos para iniciar un nuevo emprendimiento.

Del segundo objetivo general se desprenden, a su vez, dos objetivos específicos: caracterizar la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires y analizar la incidencia de las estrategias en la oferta.

La oferta de vivienda en la ciudad mostró una fuerte concentración en términos espaciales, tipológicos y de categoría de la edificación. Unos pocos barrios explican la mayor parte de la oferta, y las viviendas categorizadas como suntuosas tuvieron un gran peso. A su vez, se observó la tendencia hacia el desarrollo de emprendimientos de mayor escala, con más departamentos, de pocos ambientes y menores dimensiones.

Estas características se pueden asociar a la intención de los promotores de estabilizar relaciones con proveedores y consumidores, en particular con inmobiliarias e inversores, que generó una estructura de incentivos que favoreció la permanencia en una misma zona. Del mismo modo, la reproducción de estrategias exitosas y la búsqueda de valores de referencia como formas de reducir la incertidumbre, orientó la producción de viviendas hacia zonas en las que había antecedentes positivos y sobre las que se contaba con más información. Por otra parte, la búsqueda de producir economías de escala, puede ayudar a comprender la tendencia del desarrollo de emprendimientos más grandes, sobre todo en un contexto en el que el aumento del precio del suelo, amenazaba con recortar la ganancia del promotor. Por último, la

comercialización temprana de los emprendimientos favoreció la construcción de unidades pequeñas, más fáciles de comercializar desde el pozo.

Aspectos metodológicos

Esta tesis se propone analizar las estrategias de los actores involucrados en la producción y comercialización de viviendas a estrenar en el barrio de Caballito, y sus impactos en la oferta residencial. Para ello, se adoptó una metodología esencialmente cualitativa, combinando el análisis de fuentes primarias y secundarias.

Utilizando datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) se dio cuenta de la evolución de los principales indicadores sociales y laborales a la salida de la convertibilidad, y de la participación del sector de la construcción en el proceso de recuperación económica. A su vez, mediante la información provista por los censos nacionales de vivienda y población, se describió la dinámica demográfica de la ciudad de Buenos Aires y del barrio de Caballito. En particular, se analizó la evolución de la cantidad de hogares, su composición y su distribución geográfica. Para la caracterización de la oferta residencial en la ciudad de Buenos Aires y en Caballito, se utilizaron los datos producidos por la Dirección General de Registro de Obras y Catastro (DGROC), que brindan información sobre los permisos de construcción solicitados por los promotores. Estos datos permiten dar cuenta de la localización de la oferta, la categoría de la edificación, la escala de los emprendimientos, la superficie cubierta, la cantidad de viviendas por edificios y la cantidad de ambientes de las viviendas.

Para el análisis de los precios, se recurrió a fuentes diversas, que proporcionaron datos sobre los valores en diferentes zonas y períodos de tiempo. La Secretaría de Planeamiento del Ministerio de Desarrollo Urbano de la Ciudad produce información sobre los precios del suelo y de las viviendas desde el año 2001 en los diferentes barrios de la ciudad. Para trazar una evolución de los precios de las viviendas con respecto a décadas anteriores, y para dar cuenta de la dinámica de los valores de los alquileres y de la renta locativa, se consultó Reporte Inmobiliario. Por último, el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC) produce y compila datos sobre los niveles de actividad del sector en diferentes localidades del

país, y desde el 2005 realiza un seguimiento de los precios de las unidades a estrenar en algunos barrios de la ciudad de Buenos Aires.

Por último, se utilizaron datos de la Escribanía General de Gobierno para analizar la evolución de las escrituraciones y la participación de las hipotecas en las operaciones de compra-venta de departamentos.

Para el análisis de las estrategias de los actores que conformaron el polo de la oferta del mercado inmobiliario, se realizó un estudio de caso, acotando el universo de análisis a los actores que intervinieron en la construcción y comercialización de viviendas en el barrio de Caballito entre 2003 y 2008.

La elección del recorte espacial respondió a razones teóricas, metodológicas y prácticas. Caballito fue uno de los barrios que protagonizó el *boom* de la construcción en los primeros años de la posconvertibilidad. Históricamente fue, y continúa siendo, un barrio habitado mayormente por clases medias. En el barrio, las torres *countrie* tuvieron una participación muy baja, los valores de los departamentos estuvieron a la par del promedio de la ciudad, y fue uno de los barrios en donde los precios crecieron menos a lo largo del período analizado. Por lo tanto, constituye un caso adecuado para el análisis de las estrategias de los actores que participaron de la construcción de edificios relativamente convencionales. Por otro lado, el barrio de Caballito coincide administrativamente con la Comuna 6. Siendo que algunos datos se publican por barrio y otros por comuna, trabajar sobre un barrio que coincide íntegramente con una comuna, facilita la obtención de información secundaria sistemática.

El recorte temporal responde a la búsqueda de acotar el proceso abordado al ciclo de crecimiento de la construcción. Justamente los años analizados fueron aquellos más dinámicos en materia de edificación residencial, y para 2008 el ciclo expansivo comenzó a frenarse, en línea con la disminución de la tasa de crecimiento económico como consecuencia del impacto de la crisis financiera internacional.

Para caracterizar las estrategias, se recurrió a entrevistas en profundidad semi estructuradas realizadas a promotores e inmobiliarias que trabajaron en Caballito. Se confeccionaron instrumentos de recolección de datos primarios diferenciados para los distintos actores, de acuerdo a los roles desempeñados en la producción y

comercialización de viviendas a estrenar. De este modo se elaboraron guías de entrevista para actores que fueron sólo promotores o sólo inmobiliarias, y para promotores que tenían empresa constructora, para promotores que tenían inmobiliaria y para promotores que tenían empresa constructora e inmobiliaria. El diseño de las guías se fue estructurando progresivamente, en la medida en que las primeras entrevistas sirvieron para explorar el campo y perfeccionar el instrumento, definiendo las principales dimensiones de análisis y descartando preguntas que los actores se negaron sistemáticamente a responder. A través de las entrevistas se buscó dar cuenta del modo en que los diferentes actores concibieron y llevaron adelante su actividad, las características de los emprendimientos desarrollados y el modo de vincularse entre sí, con inversores y con empresas constructoras.

La información recabada se procesó a través de una matriz de análisis cualitativo, en el que se vertió el contenido de las entrevistas.

Para analizar las estrategias de comercialización de los emprendimientos a estrenar y para caracterizar el peso relativo de las diferentes inmobiliarias, se realizó un relevamiento de los avisos destacados en los clasificados del diario Clarín. Este insumo sirvió para ver la distribución de los emprendimientos entre distintas inmobiliarias, y para contactar a promotores que comercializaban ellos mismos sus emprendimientos.

Las entrevistas fueron concertadas bajo reserva de la identidad de los entrevistados, por lo que se referencia a los mismos consignando su función dentro del desarrollo inmobiliario, y reemplazando sus nombres por números, de modo que el lector pueda seguir las opiniones vertidas por un mismo entrevistado preservando el principio de confidencialidad acordado. La cantidad de entrevistas se definió de acuerdo a criterios de saturación teórica, interrumpiendo el trabajo de recolección de datos en el momento en que nuevas entrevistas no aportaban información adicional.

La realización de entrevistas presentó una serie de dificultades. La mayor parte de los promotores eran desconocidos y prefirieron seguir siéndolo. Aquellos que vendían a través de inmobiliarias, quedaron ocultos detrás de la firma comercializadora. El gobierno de la ciudad no tiene registro de los promotores. Los permisos otorgados están a nombre de la sociedad que los construye, y como se verá en el último capítulo, los promotores habitualmente formaron una sociedad distinta para cada

emprendimiento. Aquellos que pudieron contactarse, fueron normalmente reticentes a ser entrevistados. Muchos de los entrevistados, a su vez, no accedieron a la grabación de la entrevista. Fueron llamativamente renuentes a hablar de números concretos, de los capitales administrados y de las fuentes de financiamiento. Generalmente lo hicieron de forma vaga. Fue habitual que en lugar de citar los valores reales, recurrieran a números genéricos para explicar el funcionamiento de la actividad. No obstante lo cual, algunos de los entrevistados se mostraron sinceros, abiertos, y dispuestos a compartir la trastienda de su actividad, e incluso interesados en contribuir a la investigación.

Por su parte, las inmobiliarias, por la visibilidad que exige su actividad, eran más fáciles de identificar y contactar, aunque habitualmente también fueron difíciles de entrevistar. Entre las inmobiliarias más importantes del barrio, fueron pocas las que finalmente concedieron entrevistas.

Si bien promotores e inmobiliarias no fueron los únicos actores en la construcción de la oferta de vivienda, por un lado fueron los agentes más relevantes del proceso, y por otro fueron aquellos a quienes se pudo tener acceso. Los promotores no accedieron a brindar datos sobre sus inversores, y no fue posible contactarse con ellos. Las empresas constructoras constituyen un universo muy complejo de análisis y, por otra parte, dentro del universo de actores intervinientes, fueron las más estudiadas. Las estrategias de inversores y empresas constructoras se analizaron sólo a partir de las visiones y representaciones de los promotores e inmobiliarias, sin lograr reconstruir sus puntos de vista.

Estructura interna del trabajo

La tesis se estructura en cuatro capítulos y un apartado de reflexiones finales.

En el primer capítulo se presentan los antecedentes y el marco teórico sobre los que se desarrolló la tesis. Se retoman, por un lado, algunos de los principales aportes realizados al estudio del mercado de vivienda en Argentina y en el extranjero. Por otra parte, se presenta el abordaje teórico de la investigación, que se construyó a partir de una combinación de categorías, conceptos y enfoques de la sociología económica y de la sociología urbana.

En el segundo capítulo, se realiza una sintética caracterización del contexto macroeconómico de la posconvertibilidad, a partir de una serie de indicadores económicos, laborales y de ingresos. Luego, se analiza la evolución del sector de la construcción, primero a nivel nacional y posteriormente en la ciudad de Buenos Aires. Seguidamente, se caracteriza la oferta de vivienda en la ciudad de Buenos Aires. Por último, se compara la oferta de vivienda nueva con la dinámica demográfica en la ciudad, dando cuenta del fuerte desfasaje existente en las diferentes comunas entre el incremento en la cantidad de hogares y las viviendas permisadas entre 2001 y 2010.

El tercer capítulo se centra en el caso de Caballito. En una primera instancia, se reconstruye la historia del barrio y de su proceso de urbanización. Luego, en base a datos estadísticos, se realiza una caracterización socio-demográfica de su población. Posteriormente, se da cuenta de las características de la oferta de vivienda nueva a partir del análisis de los permisos de construcción. Finalmente, utilizando fuentes primarias y secundarias, se caracterizan los principales actores que intervinieron en la producción y comercialización de viviendas en Caballito.

En el último capítulo se analizan las estrategias desplegadas por promotores que construyeron en Caballito. Se dividió el proceso de desarrollo inmobiliario en una serie de fases que responden a diferentes tareas que los promotores desempeñan, y se estudia el modo en que los promotores desarrollaron cada una de esas tareas, analizando las formas en las que se vincularon con diferentes actores en cada instancia.

Por último, se esbozan unas reflexiones finales, en las que se da cuenta de las formas en las que las estrategias de los actores que participaron en la producción y comercialización de viviendas en Caballito incidieron en las características de la oferta residencial, integrando los datos y argumentos vertidos a lo largo de la tesis. En este apartado final, se presentan, a su vez, algunas líneas de trabajo que surgieron a partir del proceso de investigación, y que intentarán ser abordadas en el futuro.

Capítulo 1: Antecedentes y marco teórico

Tras el abandono del régimen de convertibilidad, la construcción residencial experimentó un fuerte crecimiento en la ciudad de Buenos Aires. Entre 2002 y 2008, se otorgaron permisos para la edificación de más de cien mil viviendas, y el sector de la construcción amplió su participación en el Producto Bruto Geográfico de la ciudad en un 300% (DGEC-CABA).

En ese período los precios de los inmuebles crecieron de forma acentuada, por encima del 300% en dólares, mientras que los salarios aumentaron en promedio un 148% en pesos. En un contexto caracterizado por la ausencia de crédito hipotecario, la vivienda, que históricamente estuvo fuera del alcance de los grupos de menores ingresos, se volvió una mercancía cada vez menos accesible para los sectores medios y medios bajos. En consecuencia, incluso cuando la cantidad de viviendas construidas fue muy significativa, la situación habitacional en la ciudad no sólo no mejoró, sino que el número de hogares viviendo bajo formas deficitarias de hábitat incrementó un 25% entre 2001 y 2010 (Herzer y Di Virgilio, 2011).

A pesar de la importancia que la construcción alcanzó en la economía, y de la creciente atención suscitada por el déficit habitacional, el mercado inmobiliario recibió escasa atención en Argentina, en particular desde las ciencias sociales. Prácticamente no existen antecedentes de estudios sistemáticos sobre quiénes y cómo construyeron viviendas en la ciudad de Buenos Aires en la posconvertibilidad. En particular, las características y las estrategias de los pequeños y medianos promotores inmobiliarios, responsables de gran parte de la vivienda construida, fueron muy poco estudiadas por la sociología. El análisis de las prácticas de estos actores constituiría un importante aporte para la comprensión de las características de la oferta de vivienda nueva y de las causas del déficit habitacional.

En una primera sección de este capítulo se presentarán los principales antecedentes en el análisis del mercado de vivienda dentro del campo de las ciencias sociales. Primero, se reseñarán las contribuciones en la literatura extranjera, y luego los estudios desarrollados en Argentina. Posteriormente, a partir de los aportes de la

sociología económica y de la sociología urbana, se definirán las categorías centrales que componen el marco teórico que orienta la investigación.

1.1 Antecedentes en el problema de investigación

1.1.1 Las contribuciones de las ciencias sociales al estudio del mercado de vivienda

Las investigaciones centradas en los actores que conforman el mercado de vivienda nueva son pocas, en especial aquellas enfocadas en las características y estrategias de los pequeños y medianos promotores.

Las ciencias sociales en Francia son tal vez las que cuentan con una mayor trayectoria en el análisis del funcionamiento del mercado inmobiliario. Autores de la sociología urbana francesa, de tradición marxista, como Topalov (1979) y Castells (2004), realizaron importantes aportes teóricos para pensar la relación entre capitalismo y ciudad. Por un lado, indagaron en el papel que la ciudad desempeña dentro del modo de producción capitalista, funcionando para el capital como una fuerza productiva en sí misma. Por otra parte señalaron las contradicciones que el propio desarrollo de la ciudad capitalista genera, atentando contra las posibilidades de la reproducción ampliada del capital en el sector inmobiliario, y volviendo necesaria la intervención del Estado.

En particular, Topalov (1979) analizó las contradicciones entre la forma salario y la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo, que genera dificultades para el acceso a la vivienda, una mercancía de alto valor y cuyo consumo se extiende incluso más allá del tiempo que dure la relación salarial. Asimismo, estudió la dinámica de la acumulación capitalista en el sector inmobiliario, identificando diferentes sistemas de producción y circulación de vivienda, y las funciones que desempeñan los diversos capitales, sus lógicas y ciclos de reproducción.

En un trabajo posterior, distinguió entre diversas formas de promoción inmobiliaria, y caracterizó a diferentes tipos de promotores privados de acuerdo al origen de sus capitales, y a la articulación que establecen entre la promoción propiamente dicha y otras funciones dentro del proceso de desarrollo inmobiliario (Topalov, 1987).

Estos trabajos constituyen aportes importantes para la comprensión del problema estructural de la vivienda en el marco del capitalismo, así como también para identificar los diferentes actores y capitales que intervienen en la producción y circulación de la vivienda. Sin embargo, presentan algunas limitaciones en el análisis de las estrategias de los actores que conforman el polo de la oferta de vivienda nueva. En la medida en que suponen una única lógica de clase, tienden a soslayar las diferencias y heterogeneidades que existen al interior de la clase capitalista y no identifican estrategias divergentes entre los diferentes actores que participan del mercado (Socoloff, 2013). En otras palabras, estos estudios no problematizan los intereses y las estrategias de los empresarios que intervienen en la producción y comercialización de viviendas, y no distinguen entre los productores del espacio habitable la heterogeneidad de actores y la multiplicidad de estrategias observables.

También en Francia, a partir de encuestas y entrevistas a los principales fabricantes de casas, consumidores y funcionarios públicos, Bourdieu (2010) estudió la estructura del mercado de vivienda, identificando diversos determinantes sociales y políticos que operan tanto sobre la oferta como sobre la demanda. Por un lado, analizó distintas dimensiones que inciden sobre la construcción de las preferencias de los compradores. Por otra parte, estudió la forma en la que las relaciones entre los constructores conforman un campo, cuya estructura permite comprender las lógicas que orientan la competencia entre empresas.

Indagó también la incidencia de la política estatal en la construcción de las preferencias y en sus posibilidades de realización, analizando cómo las políticas públicas alientan o desincentivan determinados tipos de consumo y formas de acceso a la vivienda. Para ello, estudió las posiciones de las distintas fracciones políticas que se disputaban el poder decisorio dentro del aparato estatal, y sus afinidades con diversos sectores del universo de los productores de vivienda.

Por último, analizó las relaciones que se establecen entre compradores y vendedores al momento de resolver una transacción inmobiliaria, identificando las múltiples fuerzas y coacciones más o menos ocultas que operan simultáneamente en esa operación.

Los vínculos entre empresas constructoras y subcontratistas fueron estudiados en Estados Unidos por Eccles (1981a, 1981b). Analizando la cantidad de empresas

empleadas por cada constructor para cada especialidad, los modos de contratación, y la duración de las relaciones contractuales, encontró que el recurso a la subcontratación es una característica de la industria de la construcción, y que las relaciones entre las empresas constructoras mantienen una fuerte estabilidad. Habitualmente estas empresas se rodean de un número limitado de subcontratistas, con quienes mantienen relaciones durables en el tiempo. De esta manera, dan forma a un modo de contratación que el autor define como "cuasiempresa", punto medio entre la integración vertical, relaciones bilaterales entre el promotor y un único contratista para cada oficio, y un conjunto de empresas vinculadas por relaciones netamente mercantiles.

Harris (2009) analizó las transformaciones en los roles de compradores y vendedores de vivienda en Estados Unidos. A partir de un estudio histórico, el autor reconstruyó el proceso a través del cual la vivienda dejó de ser el resultado de un proceso que vinculaba un contratista con un cliente, y se transformó en un objeto de consumo estandarizado, en un paquete cerrado, que incluía no sólo la vivienda terminada, con todos sus servicios, sino también el sistema de financiamiento. En esa transformación, el Estado desempeñó un papel fundamental, fomentando un régimen de acumulación fordista, de salarios altos y fácil disponibilidad de créditos hipotecarios. A pesar de la escasa importancia de la construcción de vivienda social en Estados Unidos en relación con la experiencia europea, y de la retórica anti-estatista y pro-mercado, el Estado dio forma al mercado en todas sus dimensiones esenciales. A su vez la presión ejercida por el sector del real-estate ocupó un papel central para modelar las expectativas y los discursos alrededor del mercado. En un proceso que tuvo lugar en Estados Unidos entre 1918 y 1960, los norteamericanos comenzaron a concebir la vivienda como un objeto de consumo, una estrategia de inversión y una forma de auto-expresión. En ese período, los vendedores aprendieron a construir para un comprador anónimo, en un mercado impersonal, y los compradores aprendieron a pensar y actuar, ya no como clientes, sino como consumidores de un paquete estandarizado de servicios.

Eyles (1987) también analizó el papel de las estrategias publicitarias en la construcción de un sistema de significados y de formas de hegemonía. A partir del estudio de los anuncios de viviendas en Canadá y Gran Bretaña, abordó el papel de la

publicidad de determinados tipos de vivienda y localizaciones en la construcción de identidad y en la reproducción de un determinado orden social.

Otras investigaciones analizaron la importancia y los efectos de la actividad de los agentes inmobiliarios como mediadores en el acceso a la información por parte de los compradores. En la medida en que no cuentan con información completa sobre las características del mercado, los consumidores no conciben a la ciudad como un universo de alternativas transparente entre las que elegir una localización y un precio para su vivienda. Los agentes inmobiliarios, que sólo cubren una porción reducida de la oferta de vivienda, tanto en términos de precio como de localización, tienden a brindar a los compradores información sesgada, recomendando principalmente las zonas en las que tienen mayor cantidad de propiedades ofertadas. Funcionan, de esta forma, múltiples sistemas de información geográfica para individuos con las mismas preferencias. Esa tendencia, a su vez, puede generar profecías autocumplidas sobre la movilidad ascendente de los precios (Palm, 1976).

En Inglaterra, Ball (1987, 1998, 2003) analizó la organización del sector dedicado a la construcción de viviendas como forma de comprender el funcionamiento del mercado inmobiliario. En discusión con algunos análisis propios del *mainstream* de la economía, da cuenta de la multiplicidad de formas institucionales que la construcción de viviendas asume al interior de los países y entre ellos, y de la pluralidad de estrategias que adoptan las empresas dedicadas a la construcción de viviendas. La estructura del mercado de vivienda es central para comprender las fuertes fluctuaciones en los precios que caracterizan al mercado inmobiliario. Mediante el concepto de estructuras de aprovisionamiento de viviendas, analizó las formas en las que se relacionan diversos actores que inciden en la producción de viviendas, y que se encuentran envueltos en diferentes funciones y participan en distintos mercados.

En México se realizaron investigaciones que aportan a la comprensión de las características de la promoción inmobiliaria y de sus actores principales. Por un lado, a partir de material de archivo, Connoly (1989) analizó la organización interna de una firma trasnacional dedicada al fraccionamiento de tierras en la primera mitad del siglo XX, estudiando sus relaciones con la casa matriz y con el Estado mexicano, así

como las estrategias adoptadas frente al mercado de bienes raíces, produciendo información acerca de la lógica económica de sus ganancias, su magnitud y origen.

Por otro lado, Schteingart (1979, 1983, 2001), a través de encuestas a grandes desarrolladores inmobiliarios, contribuyó a comprender las características de los agentes que tienen el control económico directo y la coordinación de los procesos de producción y circulación de la mercancía vivienda. Con la información recabada elaboró tipologías de promotores, en función de su escala, la cantidad de personal, las relaciones con el Estado, el origen de los capitales y el tipo de desarrollos. A su vez, en función de una serie de encuestas realizadas después de la grave crisis económica que afectó a México a comienzos de la década de 1980, analizó las estrategias desplegadas por los actores para hacer frente a los cambios en el mercado.

1.1.2 Los estudios sobre el mercado de vivienda en Argentina

Si bien en Argentina los estudios urbanos se encuentran atravesando un importante crecimiento y se produjeron gran cantidad de investigaciones sobre las diferentes modalidades de hábitat popular, los análisis sistemáticos sobre el mercado inmobiliario son realmente escasos. Del mismo modo, dentro del prolífero campo de la sociología económica, el mercado de vivienda continúa siendo un universo poco explorado.

Este déficit relativo contrasta con la gran cantidad de notas y artículos periodísticos que cotidianamente se publican en diarios y revistas especializadas, en los que abundan las opiniones de economistas y empresarios del sector, que aventuran explicaciones sobre la coyuntura sin realmente lograr demostrar ningún tipo de causalidad.

Desde una perspectiva anclada en la teoría económica neoclásica, Rozados, Picasso y Ulivi (2003) identificaron una serie de factores que se conjugaron para mantener un nivel de operaciones relativamente elevado y contener parcialmente la caída de los precios de las propiedades a la salida de la crisis de 2001. Por un lado, la disminución de los valores del suelo y la vivienda y la reducción de los costos de construcción producto de la devaluación de la moneda, hicieron de Buenos Aires una plaza atractiva para la inversión extranjera en el mercado inmobiliario. Por otro, la

desconfianza en el sistema financiero impulsó a quienes recuperaron sus ahorros tras el “corralito” a la adquisición de propiedades como reserva de valor. Estos procesos, a su vez, generaron una modificación en el perfil de los compradores, ya no jefes de hogar, sino inversores.

Por otra parte, las características de la oferta de vivienda nueva, la dinámica de los precios del mercado inmobiliario y las políticas públicas fueron analizadas por Herzer y DiVirgilio (2011), buscando una explicación para el acentuado crecimiento de las formas deficitarias de hábitat entre 2001 y 2010. Según las autoras, el incremento de los precios del suelo y las propiedades inmuebles producto del crecimiento del negocio inmobiliario, y la escasa producción de vivienda por parte del Estado, restringieron el acceso a la vivienda a los sectores de menores recursos y contribuyeron a la expansión del déficit habitacional.

El incremento en los precios del suelo en el Área Metropolitana de Buenos Aires luego de la crisis de 2001 fue estudiado en profundidad por Baer (2011, 2012). Según este autor, las características del desarrollo inmobiliario en la última década, orientado hacia la producción de viviendas para los sectores de altos ingresos en pocos enclaves, produjeron un fuerte aumento en los valores del suelo, que alejaron la vivienda del poder adquisitivo del salario. A su vez, la construcción de vivienda nueva se orientó principalmente hacia los sectores de mayor poder adquisitivo como consecuencia de la falta de crédito y de esta misma valorización de los productos del mercado inmobiliario que no fue acompañada en igual medida por un incremento en los salarios. Frente a la inexistencia de una demanda solvente de clase media y media baja, entre 2003 y 2008, la oferta de vivienda nueva se caracterizó por una doble concentración: tipológica y territorial. Más del 40% de las viviendas permisadas correspondieron a la categoría suntuosa, y el 47% se localizó solamente en 5 de los 48 barrios porteños: Palermo, Caballito, Puerto Madero, Villa Urquiza y Belgrano. De esta forma, el desfasaje entre los crecientes valores de estas propiedades en dólares y la evolución de los ingresos de los trabajadores en pesos, contribuye a explicar el creciente déficit habitacional de la ciudad de Buenos Aires.

La multiplicación de las torres de lujo orientadas a los sectores de mayor poder adquisitivo fue, sin dudas, uno de los fenómenos inmobiliarios más estudiado dentro del campo de las ciencias sociales en Argentina. La difusión de las torres de vivienda

para sectores altos y medios altos desde comienzos de la década de 1990 hasta la actualidad, fue estudiada por Sánchez (2009), a través de un análisis de los diferentes idearios movilizados por las estrategias publicitarias de promotores e inmobiliarias. En el trabajo, la autora establece una periodización a partir de la cual logra distinguir diversos tipos de torres, desde el punto de vista de los servicios y "*amenities*" ofrecidos, de sus características arquitectónicas y detalles de diseño, así como de los diversos discursos para su comercialización.

Welch Guerra y Valentini (2005), también abordaron el fenómeno de la expansión de las torres, en un estudio que se pregunta por las diferentes tipologías dentro de esta categoría de emprendimientos, por sus condiciones de posibilidad, y por sus consecuencias sobre el medio ambiente urbano.

Centrándose en el desarrollo y la difusión de torres con sistemas de seguridad y amenidades para sectores de altos ingresos, Szajnberg (2010) desarrolló un completo estudio sobre el proceso de densificación del tejido urbano en la ciudad de Buenos Aires a partir de la década de 1990, tomando en consideración diversos determinantes económicos, sociales y normativos.

Para evaluar el impacto de las reformas al Código de Planeamiento Urbano sobre el tejido urbano en la década de 1990, Szajnberg y Corda (2007) estudiaron la difusión de nuevas tipologías construc0ivas en el barrio de Caballito. A través de un relevamiento minucioso, los autores pudieron dar cuenta del proceso de densificación en diversos tramos de la avenida Pedro Goyena. A su vez, mediante entrevistas a residentes y comerciantes de la zona, evaluaron los efectos de la densificación del barrio a través de una serie de indicadores sociales, urbanos y ambientales.

Los conflictos sociales suscitados por estos procesos fueron el trasfondo de la investigación de Cosacov (2009), que analizó las representaciones de los vecinos de Caballito en torno a las transformaciones urbanas generadas por la difusión de las torres. Recuperando diversas vertientes teóricas, primero analizó el sentido asociado a la ciudad y al barrio, y los modos de habitar, sentir y pensar el espacio por parte de los "vecinos de Caballito", para luego comprender el modo en que impactaron esas transformaciones urbanísticas.

Si bien algunos de estos trabajos aportan a la comprensión de la dinámica del mercado de vivienda nueva en la posconvertibilidad, no analizan las características de los actores que intervienen en la construcción del mercado, ni problematizan sus prácticas y estrategias. En concordancia con el paradigma del actor racional maximizador de beneficios, presuponen que frente a los condicionamientos impuestos por el contexto macroeconómico, los actores realizan estrategias adaptativas automáticas. De esta forma, explican las transformaciones urbanas a partir de los disciplinamientos impuestos por el mercado, sin analizar su dinámica ni su funcionamiento.

Son escasas las investigaciones que en Argentina buscaron explicar la dinámica del mercado inmobiliario a partir de un análisis que ponga en primer plano a los actores que lo conforman. Es poco lo que se conoce sobre los agentes que intervienen en la producción y comercialización de viviendas nuevas, sus trayectorias, los modos en los que organizaron su actividad, sus articulaciones, los capitales y los recursos que movilizaron, y sus estrategias.

Por un lado, se desataca el trabajo de Yujnovsky (1984), que abordó el papel de las políticas públicas en la configuración del mercado de vivienda a partir del análisis de la relación entre el sector de la construcción y el Estado. En primer lugar, el autor caracteriza el sector concentrado de la construcción, identificando la participación de empresas locales y extranjeras, así como las vinculaciones interempresarias a través de la participación de directorios comunes, de la presentación conjunta en licitaciones y de la información disponible sobre los paquetes accionarios. También identifica y distingue las diferentes cámaras empresariales que intervienen en el sector, en función de los intereses que representan cada una, y de sus vinculaciones con el Estado. El trabajo luego reconstruye históricamente la política habitacional, señalando el papel de las organizaciones empresariales en su formulación e implementación, y sus efectos sobre la producción de vivienda y la evolución del déficit habitacional, logrando construir una visión holística del problema habitacional argentino.

Por otra parte, Clichevsky, Prévôt Schapira y Schneier (1990) estudiaron el papel de los loteadores y fraccionadores de tierra y de las políticas estatales directas e indirectas en el funcionamiento del mercado inmobiliario, en la producción de la

ciudad y en el acceso a la vivienda a partir de la década de 1970. A través del análisis de las políticas públicas que posibilitan u obstaculizan el desarrollo de determinadas prácticas económicas, dieron cuenta de las transformaciones en el sector inmobiliario en el Gran Buenos Aires. Mediante un estudio de caso en el municipio de Moreno, incorporaron un nivel de análisis que les permitió identificar los impactos de las regulaciones municipales en los actores que producen y comercializan tierra a nivel local.

En otro trabajo, Clichevsky e Iglesias (1996) abordaron el papel de las empresas constructoras en la configuración de la política urbana, a través del estudio de las modificaciones y excepciones introducidas al Código de Planeamiento Urbano de la Ciudad de Buenos Aires. A partir de un análisis de las distintas excepciones al código aprobadas y de las posiciones políticas de las principales cámaras empresarias vinculadas al sector de la construcción, pusieron en evidencia el papel de los intereses económicos en la configuración de las políticas urbanas. De todas formas, no pierden de vista las resistencias que el *lobby* empresario genera en la sociedad civil, suscitando disputas que exigen un análisis caso por caso.

El sector de la construcción fue estudiado desde diversas dimensiones por Vitelli (1976, 1978) y por Panaia (2004). Vitelli (1976, 1978) se concentró en el análisis de los efectos del cambio tecnológico sobre la estructura del mercado y del empleo en la construcción. Panaia (2004), retomó algunas de estas investigaciones al indagar sobre las causas y las consecuencias del grado de industrialización alcanzado, sobre las características de la gestión empresaria, el nivel de productividad, las características del empleo en el sector, y la cuestión de la salud en la construcción.

Sin embargo, los promotores inmobiliarios, que constituyen un actor clave en la producción habitacional, fueron muy poco estudiados en Argentina. Desde la historia económica, Lanciotti (2006a, 2006b) estudió las trayectorias y las prácticas de negocios del pequeño y mediano empresariado inmobiliario durante el período de expansión de las ciudades portuarias argentinas a fines del siglo XIX. Analizando los orígenes y los recursos del empresariado inmobiliario en Rosario, encontró que la participación de la *elite* terrateniente fue predominante sólo hasta 1883. Desde entonces, la mayor parte de quienes participaron en el sector provino del comercio. La crisis de 1890, en particular, provocó una profunda reorganización del sector. En

la medida en que la disminución de la rentabilidad desalentó a los operadores ocasionales que se habían visto atraídos por los altos retornos de las operaciones de compra-venta de tierras y de loteo, terminó contribuyendo a la profesionalización del empresariado que se daría en los años siguientes. Permanecieron aquellos que se concentraron en la construcción, recurriendo normalmente a capitales de familiares y de amigos. La crisis no sólo modificó el perfil del empresariado, sino que el análisis de las trayectorias también da cuenta de un desplazamiento de las prácticas orientadas por una lógica maximizadora de las ganancias, hacia la adopción de criterios más conservadores, tendientes a disminuir el riesgo.

Por otra parte, desde un enfoque que se sitúa entre la sociología urbana y la sociología económica, Socoloff (2013) llevó adelante una investigación minuciosa sobre el grupo IRSA. Analizando en particular las vinculaciones de la empresa promotora con el Estado, reconstruyó las estrategias empresarias que permitieron a IRSA experimentar un exponencial crecimiento en los últimos veinte años.

A pesar de que la construcción fue uno de los sectores más dinámicos de la economía en la última década, el mercado de vivienda ha sido muy poco estudiado en Argentina. Ni los estudios urbanos, ni la sociología económica se abocaron de manera sistemática al estudio de los actores que intervinieron en la construcción de viviendas nuevas en la Capital en años recientes. Las investigaciones que indagan sobre las prácticas de los actores que lo conforman son escasas y tendieron a priorizar el análisis de las relaciones que los actores establecen con el Estado, subestimando la importancia de las relaciones que establecen entre sí. Tal vez por la atracción que siempre ejerce el estudio de los procesos novedosos, las ciencias sociales prácticamente no se interesaron por el universo de los pequeños y medianos promotores, que desde hace décadas explican la mayor parte de la vivienda nueva producida en la ciudad de Buenos Aires.

Un análisis de las estrategias de estos promotores, que permita comprender el modo en que organizaron y desarrollaron su actividad, resulta fundamental para comprender las características de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires.

1.2 Elementos teóricos y conceptuales para el análisis de la vivienda y el mercado.

El estudio de las estrategias de los actores que conforman el mercado de vivienda se nutre de los aportes de dos subdisciplinas de las ciencias sociales. Por un lado, la sociología urbana brinda herramientas conceptuales para comprender las particularidades que la vivienda asume como mercancía, las características de su proceso productivo, y los actores que intervienen en su construcción. Por otra parte, se recuperarán algunos de los debates que tuvieron lugar dentro de la sociología económica generando valiosas categorías para el análisis del funcionamiento de los mercados, entendidos no como lugar de intercambio de bienes y servicios, sino como campos o arenas de disputas sociales.

A partir de la combinación de estos enfoques, se pretende también contribuir a saldar ciertas áreas de vacancia propias de cada uno de estos campos disciplinares. Por un lado, si bien la sociología urbana tempranamente se concentró en el análisis de la dimensión espacial de las prácticas sociales, registra un déficit relativo de estudios empíricos sobre los actores que producen y reproducen la ciudad. Por otro, los estudios de la sociología económica, que tienen una amplia trayectoria en el análisis de las estrategias de los actores que conforman diferentes mercados, tendieron a soslayar la dimensión espacial como dimensión constitutiva de toda práctica social, y los efectos espaciales de las prácticas económicas.

1.2.1 Elementos teóricos para el análisis de la vivienda

La vivienda es el resultado de un proceso productivo en el que intervienen diferentes actores y que, en términos generales, se compra y se vende en el mercado. En ese sentido, su producción y su comercialización pueden ser analizadas a través de las herramientas teóricas de la sociología económica. Sin embargo, es preciso tener en consideración que la vivienda constituye una mercancía que presenta algunas particularidades que van a complejizar el análisis del mercado inmobiliario.

Se excluyen de este trabajo las viviendas que no fueron producidas para el mercado, y aquellas que se producen para el cambio pero por fuera del mercado inmobiliario formal.

1.2.1.1 Las particularidades de la vivienda como mercancía

La vivienda puede pensarse como una configuración de servicios habitacionales que deben dar satisfacción a las necesidades humanas primordiales. Estas necesidades son históricas y socialmente variables. Los servicios habitacionales no dependen sólo de las características de cada unidad física, su tamaño, distribución interna del espacio, o sus especificidades técnicas. Dependen también de las demás unidades físicas y de la distribución espacial del conjunto de las actividades urbanas. La accesibilidad a lugares de empleo, esparcimiento, establecimientos educativos y de salud, inciden significativamente en la calidad de los servicios habitacionales provistos por una vivienda (Yujnovsky, 1984).

Cuando se evalúa el déficit habitacional se adopta, implícita o explícitamente una definición acerca de los niveles de servicios habitacionales de los que debe proveerse una determinada población. Una reducción del déficit implica mejorar estos servicios hasta sobrepasar el límite de la aceptabilidad. De este modo, el déficit no puede reducirse al número de viviendas o habitaciones faltantes.

Una de las nociones más difundidas de vivienda es la que la restringe a la unidad física individual. Se esfuma así cualquier mención a la vivienda como hábitat y se refuerza su noción como mercancía, desmereciendo su sentido eminentemente social. El sistema económico parece producir viviendas que se presentan al mercado de forma aislada. El precio de los servicios habitacionales parece depender de cada uno de estos objetos físicos que se presentan en el mercado como mercancías separadas. Pero esto oculta la inserción de las unidades en un espacio concreto colectivo que es la ciudad, y el hecho de que el desarrollo urbano es el resultado de un trabajo social que tiene efectos insoslayables sobre los servicios que cada unidad física individual contribuye a brindar.

En las sociedades capitalistas, los servicios habitacionales adquieren un valor de cambio y se intercambian como mercancías. Desde la producción hasta el consumo funcionan diversos mercados de insumos: suelo, materiales de construcción, financiación. El análisis del sistema económico de la vivienda implica que no deben considerarse solamente los sectores directamente vinculados con la producción y comercialización de los productos destinados al uso final, sino todos sus encadenamientos.

Al mismo tiempo, a través de toda política económico-social, financiera, crediticia, monetaria, de comercio exterior, de distribución del ingreso, el Estado interviene en el sistema económico, incidiendo directa o indirectamente en la dinámica del sector vivienda (Yujnovsky, 1984).

Como producto, la vivienda presenta ciertas singularidades que confieren características peculiares al sistema económico que gira en torno a ella. Por un lado, los servicios habitacionales, una vez producidos, se consumen en una localización fija. Por otra parte, la vivienda es generalmente un objeto significativamente durable. Estas características hacen que el terreno esté estrechamente ligado a la cantidad y calidad de los servicios habitacionales provistos por la vivienda, y vuelven necesaria la existencia de un mecanismo de provisión de suelo. De esta forma, junto con el mercado de vivienda funciona un mercado de suelo (Yujnovsky, 1984).

Sin embargo, aunque tenga un precio y circule como una mercancía, el suelo, soporte de la producción, no es producto del trabajo privado y no es reproducible por el capital. Toda actividad productiva tiene necesidad de una base espacial, pero para la actividad inmobiliaria el proceso productivo implica el uso de un nuevo suelo en cada obra. La propiedad privada del suelo es una relación social que plantea obstáculos a su libre acceso por parte de los constructores. El capital productivo necesita que el propietario del suelo le ceda su poder de propiedad, es decir, el derecho a usar el terreno. A cambio, debe otorgarle toda o una parte de la sobreganancia localizada que le genere la operación de construcción, es decir, la renta del suelo. De esta forma, el excedente sobre el precio de producción es apropiado por el terrateniente, y escapa al capitalista de la construcción.

A su vez, la industria de la construcción tiene ciertos rasgos específicos. Si bien todos los procesos productivos tienden a ser organizados en forma capitalista, por diferentes razones, la industria de la construcción es una de las ramas en las que las relaciones capitalistas encontraron mayores obstáculos para desarrollarse (Topalov, 1979). Por un lado, la tasa de rotación del capital en la rama de la construcción es excepcionalmente prolongada. El proceso de trabajo es relativamente largo, y su período de circulación es particularmente extenso. Asimismo, la renta del suelo es en sí misma un sobreprecio sobre las condiciones medias de producción y este es un componente que tiene una tendencia ascendente de largo plazo. En definitiva, la

vivienda es un bien con un elevado precio de mercado, que concentra en sí mismo una magnitud considerable de valor, cuya objetivación final en el consumo toma además un largo tiempo. Estos elementos incentivan a los capitalistas a reducir riesgos minimizando la parte fija de su capital y, por eso, son renuentes a adoptar innovaciones técnicas (Jaramillo, 2009).

La rama de la construcción mantiene una estructura productiva arcaica, a pesar de que tiene un peso económico importante y representa un considerable volumen de empleo. Al mismo tiempo, al utilizar productos que provienen de muchas otras ramas, tiene un importante efecto de estímulo sobre el resto de la economía.

En el campo de la construcción la revolución industrial todavía no tuvo lugar, y las relaciones de producción siguen siendo las de la manufactura. La división del trabajo entre oficios sigue en lo esencial sin modificación desde hace siglos. Las máquinas de la construcción, aun cuando se perfeccionaron, son todavía herramientas manejadas por los trabajadores. A diferencia de la gran industria, el obrero utiliza la máquina, y no es su apéndice o asistente. La productividad del trabajo es baja y aumenta más lentamente que en otras ramas. En otros términos, el valor relativo de los productos de la construcción aumenta en relación al de otros productos industriales (Topalov, 1979).

Estos factores hacen que el valor unitario de la mercancía vivienda tenga escasa relación con los ingresos de los trabajadores. Como el conjunto de la población asalariada no está en condiciones de pagar su vivienda sino a medida de su consumo, el retorno total del capital comprometido en la esfera inmobiliaria tenderá a prolongarse a lo largo de toda la vida física del edificio. Por eso, la aparición de un capital de circulación que se inmovilice el tiempo que los usuarios tarden en terminar de abonar el inmueble, es imprescindible para la producción y para la reproducción del ciclo del capital en su conjunto. Este capital puede asumir dos formas, capital rentista y capital de préstamo. Cada uno corresponde a uno de los dos modos de circulación de las mercancías inmobiliarias: el alquiler y la compra.

Para funcionar como capital de préstamo en el crédito inmobiliario, el mismo tiene que presentar las características de un capital desvalorizado, ya que el acceso masivo a la propiedad no es compatible con altas tasas de interés. Esta desvalorización puede

ser coyuntural, pero también estructural, a través de créditos públicos, en los que interviene el Estado (Topalov, 1979).

1.2.1.2 Los actores que intervienen en la producción y la comercialización de la vivienda

En la producción y comercialización de viviendas se articulan una serie de funciones, normalmente desempeñadas por distintos actores, y coexisten una amplia diversidad de estrategias y formas de producción. La promoción inmobiliaria, que constituye la forma de producción predominante en las grandes ciudades, se caracteriza por que el agente que tiene el control económico de la producción, y por lo tanto la propiedad del suelo, es un agente capitalista. No existe identidad entre producción y consumo, en la medida en que las viviendas se producen para el mercado.

Describir las características que asume la promoción inmobiliaria en un determinado momento y en un determinado lugar, implica definir los agentes que participan en la producción y circulación de la mercancía vivienda, identificando la lógica de sus funciones, expresadas en una serie de prácticas y formas de coordinación y articulación (Schteingart, 2001).

Los actores que participan en la producción, circulación y consumo de la vivienda como mercancía pueden variar. El propietario del terreno, el promotor, los inversores, los estudios de arquitectura, las empresas constructoras, las inmobiliarias, el capitalista financiero, el consumidor o usuario, son algunos de los agentes que normalmente están involucrados en el sistema económico de la vivienda.

El propietario del terreno vende el suelo, obteniendo a cambio una renta que depende de las características diferenciales de la tierra que monopoliza.

Los promotores, por su parte, constituyen el actor central en el proceso de producción de la vivienda. Su principal tarea consiste en convocar y gestionar el capital necesario para la compra del terreno y la financiación de la construcción, actuando como capital de circulación para la rotación del capital industrial involucrado en el proceso material de producción de las edificaciones (Topalov, 1979: 80). Los promotores son el eje que articula todo el proceso, coordinando la participación de todos los actores intervinientes. Interesan a los propietarios de la

tierra, consiguen inversores, toman préstamos financieros, contratan arquitectos o a estudios de arquitectura y a empresas de construcción, y una vez terminadas las viviendas pueden actuar como agente comercial llegando al mercado de consumo.

Las empresas constructoras son las que emplean la mano de obra y cuentan con los equipamientos necesarios para el desarrollo del proceso material de producción de las edificaciones. Pueden llevar adelante la totalidad del proceso productivo, o sólo una parte, coordinando su trabajo con el de otras empresas. La incertidumbre sobre la demanda de mano de obra por especialidad, por período de tiempo y por localización, hace de la subcontratación una práctica habitual en la industria de la construcción. Para una empresa constructora no es sencillo sostener una amplia cantidad de trabajadores especializados constantemente ocupados, más aun cuando muchos oficios representan una proporción relativamente pequeña del trabajo requerido para el total de la obra. Los contratistas actúan como fuentes de mano de obra para el promotor o la empresa constructora general, en la medida en que son responsables de reclutar, entrenar, asignar y controlar la fuerza de trabajo especializada. Normalmente los contratistas trabajan para diferentes promotores, y generalmente en diferentes emprendimientos de un mismo promotor, intentando mantener su fuerza de trabajo estable y productivamente ocupada. A su vez, al recurrir a contratos con valores prestablecidos, los subcontratistas absorven parte de la incertidumbre y el riesgo enfrentado por el promotor. El nivel de subcontratación es proporcional a la complejidad del tipo de construcción, a la escala del proyecto, y a la extensión del mercado (Eccles, 1981).

Las inmobiliarias constituyen actores especializados en la comercialización de productos inmobiliarios, y pueden participar del proceso mediando entre los promotores y los propietarios del suelo, entre los promotores y los consumidores finales, o gestionando inversores para los promotores.

Finalmente, los agentes financieros facilitan la circulación de la mercancía permitiendo a los consumidores pagar los servicios habitacionales en un plazo largo de tiempo, a cambio de lo cual obtienen intereses (Yujnovsky, 1984).

Las características que asuma la articulación entre las distintas funciones y las prácticas de los actores involucrados, influyen sobre los productos ofrecidos y sus

formas de financiamiento, y por lo tanto inciden sobre la capacidad de consumo de los distintos sectores sociales (Schteingart, 2001).

De esta forma, no basta con analizar la distribución del ingreso de la población para dar cuenta del déficit habitacional. Es preciso también problematizar las formas que adquiere la provisión de vivienda por parte del Estado y del sector privado. Las características de las mercancías producidas no son el resultado natural de la articulación de actores que buscan maximizar sus beneficios, sino que son el producto de prácticas que se encuentran mediadas por diferentes factores, entre ellos las relaciones de fuerza de los actores intervinientes en las diferentes fases de producción y comercialización. Por lo tanto, las estrategias de los promotores inmobiliarios se vuelven más inteligibles si se las analiza en el marco del mercado que estos actores construyen.

1.2.2 Elementos teóricos para el análisis del mercado de vivienda

1.2.2.1 La concepción neoclásica y sus limitaciones

El mercado constituye una categoría nodal para las ciencias económicas. Sin embargo, fue utilizada más como explicación de lo que fue en sí misma explicada. En lugar de analizar el mercado, se recurrió al mercado para explicar diferentes aspectos del intercambio mercantil. Justamente esta falta de definición sobre el mercado, su indeterminación ontológica, es lo que en gran medida permite su aplicación universal (Lie, 1997).

Para la teoría económica neoclásica, los mercados constituyen el lugar del intercambio entre actores por bienes y servicios. Estos intercambios son concebidos como breves o fugaces y con el precio determinado por el libre juego de la oferta y la demanda (Fligstein y Dauter, 2007). Las transacciones mercantiles presentan dos características. Por un lado, suponen que el bien intercambiado es evaluado independientemente de la relación entre las personas que lo intercambian. Por otro, que se trata de una relación cerrada y afectivamente neutra, donde la transferencia y la contratransferencia se superponen, en principio instantáneamente, agotando el sentido de la interacción (Weber, 2008). Este enfoque, a su vez, tiene como premisa

individuos atomizados, que poseen preferencias claras y estables, información completa, y buscan maximizar sus utilidades (Lie, 1997).

El paradigma dominante para el análisis de la acción empresaria, la microeconomía clásica, concibe a la empresa como una "caja negra", portadora de la información necesaria y una racionalidad perfecta, capaz de tomar las mejores decisiones y realizar siempre las acciones acertadas tendientes a un objetivo invariante: la maximización de beneficios. Para este tipo de perspectivas, que tienden a dar preeminencia a los aspectos vinculados al intercambio antes que a los de la producción, la acción empresaria se analiza en base a la disciplina que el mercado impone a los actores económicos que persiguen la eficiencia (Gaggero, 2012).

Este tipo de abordaje económico se encuentra en tensión con el enfoque sociológico. Los intercambios sociales desestructurados, azarosos y anónimos no alcanzan por sí mismos para constituir un mercado (Polanyi, 2011). El intercambio mercantil supone necesariamente una cantidad de arreglos sociales que las ciencias económicas no tienen en consideración. Incluso el mínimo nivel de intercambio supone importantes estructuras sociales: los actores del mercado deben encontrarse, se necesita del dinero como intercambiador universal de bienes no equivalentes, y se requiere cierta confianza en que el intercambio no es tramposo, lo que implica la existencia de mecanismos formales e informales que lo gobiernen (Fligstein y Dauter, 2007).

La sociología tempranamente cuestionó muchos de estos supuestos, buscando problematizar desde distintos ángulos aquello que las ciencias económicas postulaban como un dato.

1.2.2.2 Los mercados como campos o arenas sociales.

De acuerdo con Fligstein (2001), los mercados pueden pensarse como arenas sociales caracterizadas por el intecambio estructurado, que existen para la producción y venta de bienes y servicios. El intercambio estructurado implica que los actores involucrados tienen la expectativa de sostener intercambios repetidos para sus productos, y que por lo tanto requieren de ciertas reglas y estructuras que lo guíen y organicen. Aun cuando la identidad de los actores cambie, siempre van a buscar

nuevos clientes y necesitar proveedores. Los mercados se estructuran a partir de la búsqueda de compradores por parte de los vendedores (Fligstein, 2001).

Los actores crean organizaciones para producir bienes y generan relaciones sociales para gobernar la competencia, toda vez que la supervivencia de las firmas depende de la estabilidad del mercado. Para lograr la estabilidad, los vendedores deben asegurar compradores y proveedores, y de esa forma generar un modo de reproducirse a sí mismos.

Un mercado puede considerarse estable cuando los consumidores legitiman el producto intercambiado y cuando las firmas dominantes logran producir un ordenamiento jerárquico que les permita reproducirse en el tiempo. Estos mercados contienen estructuras sociales que caracterizan las relaciones que se establecen entre las firmas dominantes y las competidoras, y que buscan reproducir la posición ventajosa de unas sobre otras. Son estructuras de roles que se auto reproducen (Fligstein, 2001).

Las estructuras de los mercados involucran entendimientos cognitivos y relaciones sociales concretas. Los entendimientos cognitivos son de dos tipos. Entendimientos generales sobre la organización de las firmas, los mercados y las modalidades de generar mercados estables, que son compartidos por la sociedad en general. Y entendimientos específicos sobre el funcionamiento de cada mercado en particular, que estructuran las interacciones entre competidores y vuelven al mismo tiempo inteligibles sus acciones.

Las relaciones sociales concretas reflejan la particular historia de cada mercado y su dependencia en otros mercados. Los vínculos con proveedores y consumidores desempeñan un papel importante en la formación de mercados estables y en la determinación de las firmas dominantes y las competidoras.

Son cuatro las reglas y entendimientos necesarios para el desarrollo de mercados estables: los derechos de propiedad, las estructuras de gobernanza, las reglas de intercambio y las concepciones de control. Estas categorías pueden asumir diversas formas, desde entendimientos compartidos hasta leyes escritas, y son necesarias más allá de que los actores las conozcan o no. Estas reglas son el reflejo de la búsqueda de soluciones ante el fracaso de intentar hacer funcionar los mercados.

A través de entendimientos alrededor de estas instituciones los actores producen estructuras sociales que permiten organizar el intercambio, competir y cooperar e intercambiar de manera regular y estable. Cada una de estas estructuras sociales está sujeta a diferentes fuentes de inestabilidad.

Los derechos de propiedad son reglas que definen quién tiene el control de una empresa y quién tiene derecho a sus ganancias.

Las estructuras de gobernanza refieren a las reglas generales en una sociedad, que definen las relaciones de cooperación y competencia, y que establecen cómo las firmas deberían ser organizadas. Definen las formas legales e ilegales de controlar la competencia y asumen dos formas: leyes y prácticas institucionales informales. La estructura interna de una empresa responde también a las formas legales e ilegales de competencia. La integración vertical puede ser una respuesta de las empresas para asegurarse los insumos y vedarlos a sus competidores. La integración horizontal puede responder a la búsqueda de estabilidad a partir de comprar una porción del mercado. Para evitar la competencia, también se pueden establecer relaciones de largo plazo con proveedores, clientes, y organizaciones financieras. Las instituciones informales se encuentran enraizadas en las organizaciones como rutinas, que se difunden a través de diversos mecanismos: las organizaciones profesionales y cámaras empresariales, las consultoras de management, y el intercambio de profesionales entre empresas.

Las reglas de intercambio definen quién puede intercambiar con quién y bajo qué condiciones el intercambio puede tener lugar. Tienen que establecerse reglas respecto a los pesos, medidas, moneda, seguros, tipos de cambio, entre otros. Estas reglas también regulan la estandarización de los productos, de modo de facilitar las transacciones entre agentes que tienen sólo contactos fugaces. De esta forma, ayudan a estabilizar mercados, asegurando que los intercambios tengan lugar bajo condiciones que se aplican para todos.

Las concepciones de control reflejan los acuerdos específicos entre los actores en las firmas sobre las formas de organización interna, las tácticas de cooperación y competición, y la jerarquía de las empresas en un mercado particular. Son al mismo tiempo entendimientos que estructuran las percepciones acerca de cómo funciona el mercado y permiten a los actores interpretar el mundo en el que están insertos, y las

relaciones sociales reales que producen ese mundo. Las concepciones de control son un producto histórico y cultural, específicos de cada industria y cada sociedad.

Un mercado estable es un campo social en el que las relaciones entre empresas dominantes y las desafiantes, son tales que las empresas dominantes logran reproducir su papel en el tiempo.

El sistema de reglas que finalmente emerja refleja años de interacciones, y el sentimiento compartido de que el crecimiento en la complejidad y la escala de producción exige el desarrollo de normas. El momento inicial de la creación de las reglas es crucial en el desarrollo de los diversos capitalismos, en tanto modela la formación de nuevos mercados a partir de la creación de esquemas culturales que condicionan las modalidades de organización en una sociedad determinada.

En cada mercado, los actores pueden ser distinguidos en términos de su tamaño relativo. Las firmas grandes controlan más recursos que las pequeñas, acceden a precios especiales por parte de los proveedores, cuentan con asistencia financiera, y legitimidad. Pueden tener el control sobre tecnologías claves o sobre grandes carteras de clientes. Conocen a sus principales competidores y modelan sus acciones en función de sus conductas. Las firmas desafiantes son pequeñas, y actúan en función de las conductas de las firmas relevantes. Interpretan el mercado como un mundo ya dado.

Un mercado es un campo en el que las firmas dominantes y las dominadas coexisten y sobreviven bajo un marco de entendimiento compartido. Las interacciones entre firmas son una construcción cultural compartida por los participantes. El objetivo de las firmas dominantes es conservar su posición y el objetivo de las firmas competidoras es o bien desafiar las dominantes, o bien aceptar su posición secundaria, siempre y cuando le permita sobrevivir en el tiempo. Un mercado estable depende de las relaciones entre las firmas grandes.

El mecanismo de precios desestabiliza los mercados porque incentiva a los actores involucrados a rebajar los precios de los competidores, generando inestabilidad financiera para las firmas. El objetivo de las firmas dominantes es arribar a un entendimiento acerca de cómo hacer frente a los movimientos que desestabilizan los mercados. Sus acciones se dirigen a evitar la competencia de precios y consolidar su

posición dominante. Las estructuras sociales de los mercados son mecanismos de poder a través de los cuales las firmas dominantes buscan estabilizar los mercados y perpetuarse en su posición de poder.

Los mercados en crisis son susceptibles de transformación. La crisis del mercado se experimenta cuando las empresas mayores no pueden reproducirse en el tiempo. La crisis puede sobrevenir por diversas razones: descenso en la demanda por causa de condiciones económicas desfavorables o por un cambio en las preferencias de los compradores, una invasión de nuevas firmas que trastoquen las concepciones de control y fuercen a una reorganización del mercado, y la acción del Estado puede, intencional o inintencionalmente, cambiar las reglas. Por lo tanto, las causas de la crisis y de la transformación de sus reglas son exteriores al mercado.

La crisis en un mercado puede repercutir en otro. La vulnerabilidad de un mercado a las crisis en otros depende de diversos factores. En primer lugar del grado en que las firmas de un mercado dependen del mercado en crisis. Segundo, del tamaño del mercado en crisis. Tercero, del grado en que los mercados conectados dependen de un mercado en particular por los insumos.

Los grados en los que un mercado es competitivo, en el que los productores están autorizados a cooperar, y la forma en la que se organizan los derechos de propiedad están regulados por el gobierno. Los gobiernos definen los tipos aceptables de relación entre productores y regulan la competencia a partir de reaccionar a las estrategias de las empresas. Afectan así las oportunidades de las empresas de expandirse y sobrevivir (Fligstein y Dauter, 2007).

Bourdieu (2010), por su parte, entiende que los márgenes de libertad y autonomía con los que los actores actúan y llevan adelante sus estrategias, se encuentran limitados por la estructura del campo económico.

Las empresas, definidas por el volumen y la estructura de capital que poseen, crean y estructuran el campo económico. El peso de cada empresa dentro del campo está condicionado por el peso y la posición de todos los demás agentes y de sus relaciones, es decir, de todo campo (Bourdieu, 2010). El capital financiero, asociado al dominio directo o indirecto, real o potencial de los recursos financieros, y el capital social, vinculado a la red de relaciones que cada agente puede movilizar para

acceder a los capitales de aquellos a quienes está conectado (Bourdieu, 1980), resultan particularmente valiosos para los empresarios de la construcción.

El campo impone no sólo los medios razonables, sino también los fines de la propia acción económica. Las disposiciones económicas fundamentales no son exógenas, dependientes de una naturaleza humana universal, sino endógenas, resultantes de la historia del propio campo económico en el que se exigen y recompensan. El espíritu de cálculo se impone así, en todos los ámbitos de la práctica, contra la lógica de la economía doméstica. La prolongada exposición a las regularidades de un campo genera disposiciones que pueden engendrar conductas razonables, emergentes más bien de un sentido práctico, aun cuando su conformidad con las estimaciones del cálculo nos incline a pensarlas como racionales y resultantes de la razón calculadora.

La capacidad de control del campo depende de los capitales controlados por la empresa, y el agente dominante es aquel que logra ejercer una fuerza tal sobre el campo, capaz de hacer que la estructura actúe a su favor. Las firmas dominantes ejercen su presión sobre las dominadas y sus estrategias a partir de su peso sobre la estructura, sin necesidad de ejercer una influencia directa. Desde su posición de poder logran definir las reglas de juego, de modo de valorizar sus propias cartas de triunfo, y afectando así las oportunidades que el espacio social les confiere. De esta forma, la tendencia a la reproducción de la estructura es inmanente a la estructura misma del campo. A su vez, las regularidades propias de cada campo generan una previsibilidad que se convierte en un conocimiento práctico sobre cómo desenvolverse en el campo y que se transforma en rutinas trasmisibles (Bourdieu, 2010).

La noción de campo implica una ruptura con la idea de una determinación mecánica y automática de los precios a partir de la competencia. La estructura del campo, es decir las relaciones de fuerza entre las empresas, definen las condiciones en las que los agentes se ven en la necesidad de decidir los precios de compra y de venta. Las decisiones y las estrategias no son más que opciones entre posibilidades definidas, en sus límites, por la estructura del campo, que se define en función de los niveles de concentración que oscilan entre la competencia perfecta y el monopolio. Las empresas desarrollan sus estrategias de acuerdo a las posibilidades provistas por su

posición en el campo, y por las representaciones acerca de esa posición sobre la base de su información y estructuras cognitivas.

Los campos se organizan alrededor de una oposición principal entre las empresas dominantes y las empresas desafiantes. Las dominantes tienen la iniciativa en materia de cambio de precios, introducción de nuevos productos e innovaciones en las formas de distribución y promoción, y constituyen un punto de referencia obligado para los competidores. Son las mismas fuerzas del campo las que impulsan a las empresas dominantes a desarrollar estrategias tendientes a sostener y reforzar su dominación, generando barreras al acceso a nuevas empresas en el campo.

Por otra parte, para comprender la estructura del campo y sus transformaciones las relaciones de las empresas con el Estado resultan centrales. A través de múltiples formas de regulación el Estado contribuye a definir las reglas del juego, distribuyendo posibilidades diferenciales de triunfo a los distintos agentes. De esta forma, el mercado es el producto de una doble construcción social, en la que el Estado desempeña un papel central. Por un lado, la construcción de la demanda, a través de la construcción de las disposiciones y de la asignación de recursos materiales para satisfacerlas. Por otro lado, la construcción de la oferta, a partir de la estructuración del campo (Bourdieu, 2010: 32)

1.2.2.3 El peso de las relaciones sociales en la construcción de confianza

Los actores sociales no actúan aislados del contexto social en el que se desenvuelven, ni reproducen mecánicamente las conductas incorporadas en función de su posición en la estructura social. Sus acciones están incrustadas, insertas en relaciones sociales reales, coyunturales y cambiantes.

Las relaciones personales y las redes interpersonales son un elemento clave en la generación de confianza y en desalentar el oportunismo y la mala fe, centrales para el desarrollo de los intercambios. La reputación y las opiniones de personas acerca de un individuo constituyen informaciones relevantes a la hora de producir confianza. De todas formas, si bien las relaciones sociales son condición necesaria para la generación de confianza y de conductas confiables, no son condición suficiente.

Pueden incluso proveer la ocasión para la mala fe y el oportunismo en una escala aun mayor (Granovetter, 1985).

Por otra parte, los permanentes vínculos entre directivos de distintas empresas ponen en evidencia que las relaciones económicas están mezcladas con relaciones sociales. Esto contribuye a que resulte más sencillo resolver disputas y conflictos, pudiendo generar alternativas por fuera de los canales legales y contractuales. El recurso sistemático a la subcontratación en muchas industrias genera oportunidades para el desarrollo de relaciones sustentables entre empresas que no se hallan jerárquicamente integradas en una unidad corporativa. De hecho, el orden y la estabilidad que se genera en las relaciones entre empresas, en ocasiones es mayor del que se logra hacia el interior de la propia firma (Granovetter, 1985). A su vez, los vínculos interpersonales débiles, constituyen canales indispensables para la movilidad social y el acceso a oportunidades individuales que se deben tener en consideración (Granovetter, 2000).

De acuerdo a Beckert (1996), cuando la complejidad del escenario y la incertidumbre reducen las probabilidades de desarrollar una estrategia optimizadora, los actores económicos prefieren recurrir a dispositivos sociales tales como reglas, convenciones y rutinas, que limitan la acción y la vuelven, al mismo tiempo, predecible (Beckert, 1996). En tanto el escenario en el que los actores económicos se desenvuelven no es el estipulado por el modelo de la acción racional, la incertidumbre propia del mundo social impide sistemáticamente predeterminar causalidades entre medios y fines, y torna imposible identificar y elegir estrategias óptimas (Beckert, 2003).

1.3 Conclusiones

A pesar del importante auge del desarrollo inmobiliario y de la construcción en la última década, las investigaciones que recuperan los puntos de vista de los actores que participaron en la producción y comercialización de viviendas son escasas, y los antecedentes que se encontraron, tanto en el país como en el exterior, se enfocaron principalmente en los grandes actores del mercado. Incluso cuando la sociología urbana y la sociología económica se encuentran atravesando un proceso de

crecimiento e institucionalización, el análisis de las estrategias de los pequeños y medianos promotores constituye un área de vacancia dentro de las ciencias sociales.

Los aportes de la sociología urbana al estudio de la vivienda, contribuyeron a la comprensión de las particularidades que asume esta mercancía peculiar, a distinguir entre diversas formas de producción, y a identificar las funciones y los principales actores involucrados en su producción y comercialización. En la promoción inmobiliaria, el promotor constituye el actor central, actuando como un nodo que articula todo el proceso, coordinando la participación de todos los actores intervinientes.

Para el análisis de las estrategias de los actores del mercado de vivienda, fundamental para comprender la configuración de la oferta, se retomaron algunas contribuciones teóricas de la sociología económica. La oferta no es el resultado de decisiones de individuos atomizados, con preferencias claras e información completa, que buscan maximizar sus utilidades, de acuerdo a una lógica mecánicamente calculadora. En la medida en que la incertidumbre propia del mundo social impide determinar a priori causalidades entre medios y fines y definir estrategias optimizadoras, los actores recurren a rutinas, reglas y otros dispositivos sociales, que limitan la acción y la hacen, al mismo tiempo, predecible. Las estrategias de los actores se vieron, a su vez, limitadas en función de su posición en el mercado, dependiente de los capitales y los recursos controlados. Los mercados se encuentran socialmente estructurados, a través de un sistema de reglas que permite a los agentes sobrevivir en el tiempo, y a los actores dominantes reproducir su posición ventajosa. Por otra parte, las acciones económicas se encuentran enraizadas en relaciones sociales, que son centrales en la generación de la confianza necesaria para el desarrollo actividad, en particular en un mercado en el que los intercambios entre anónimos y desconocidos fueron prácticamente marginales.

Capítulo 2: La situación económica y el mercado de vivienda en la ciudad de Buenos Aires en el período de la posconvertibilidad

En este capítulo se caracterizará el contexto social y económico de la Argentina a la salida de la convertibilidad y se analizará la configuración de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires entre 2003 y 2008.

Para ello, en primer lugar se describirá sucintamente el escenario macroeconómico del país tras la crisis de 2001, señalando sus efectos sobre la evolución del ingreso, el empleo y la pobreza en la ciudad de Buenos Aires.

En segundo lugar, se analizarán algunos de los principales indicadores del mercado inmobiliario. Para caracterizar la oferta de vivienda nueva, se prestará especial atención a los permisos de construcción solicitados y a la dinámica de los precios de la tierra y de los inmuebles en las distintas zonas de la ciudad. Por otra parte, mediante el análisis del nivel anual de escrituraciones, se intentarán exhibir las tendencias presentadas por la demanda de vivienda.

Por último, se presentarán datos sobre la dinámica demográfica de la ciudad de Buenos Aires, como forma de mostrar la relación entre la evolución de la oferta y de la necesidad de vivienda.

2.1 El contexto macroeconómico de la posconvertibilidad

2.1.1 La herencia de la década de 1990

La profundización de la reestructuración económica de corte neoliberal que tuvo lugar en la década de 1990 transformó la estructura productiva del país, con graves consecuencias para la industria y para todos los indicadores laborales y sociales.

Una de las piezas clave de la política económica del gobierno de Menem fue la ley de convertibilidad. A través de esta medida se instauró un tipo de cambio fijo, se prohibió la emisión monetaria no respaldada en moneda extranjera de libre disponibilidad y se anularon las indexaciones. Se buscaba así contener el incremento de los precios que había colocado al país en un régimen de alta inflación. Esta

política fue acompañada por un conjunto de medidas tendientes a la apertura comercial y financiera, que debían alinear la inflación local con la internacional y favorecer el crecimiento de la economía a partir de dejar actuar a las fuerzas del mercado (Nemiña, 2012; Beccaria y Maurizio, 2008).

Si bien estas políticas económicas tuvieron éxito en el control de la inflación, el incremento del consumo y la atracción de inversiones, la crisis mexicana de mediados de la década puso en evidencia la fragilidad externa de una economía desregulada y dependiente del financiamiento exterior. Para 1998 la economía había entrado en una fase recesiva de la que no saldría hasta el abandono de la convertibilidad, demostrando la incapacidad del modelo económico para generar un desarrollo sostenido (Forcinito y Tolón Estarelles, 2009).

La reestructuración económica redujo la capacidad de la economía de absorber la fuerza de trabajo (Forcinito y Tolón Estarelles, 2009). La apreciación cambiaria afectó la competitividad de la industria nacional y numerosas firmas tuvieron que cerrar sus líneas de producción (Nemiña, 2012; Beccaria y Maurizio, 2008).

De hecho, entre 1991 y el año 2000, la generación de empleo asalariado fue prácticamente nula. El cuentapropismo informal, sector refugio para los no asalariados, se saturó, y casi todo el empleo generado fue precario (Torrado, 2010: 50). A lo largo de la década se modificó significativamente la estructura del empleo y el desempleo creció, aunque con oscilaciones, de manera aguda, incrementándose del 6% en 1990 al 17,8% en el 2002 (Beccaria y Maurizio, 2008).

A su vez, el gobierno introdujo cambios en la legislación laboral que promovieron el empleo precario e inestable, disminuyendo los costos de despido y contratación, aliviando las responsabilidades del empleador frente a accidentes laborales y quiebras empresariales (Torrado, 2010).

De alguna forma, la evolución de la ocupación a lo largo de la década expresó la tensión entre el dinamismo que la expansión económica le imprimió a una economía que venía atravesando un fuerte estancamiento, y los efectos de una reestructuración económica que disminuía la capacidad de generación de empleo. De esta forma, a medida que las reformas se fueron consolidando, terminó primando la segunda tendencia, y el empleo dejó de crecer (Beccaria, 2002).

Las transformaciones en el mercado de trabajo repercutieron también en la evolución de los salarios. Si bien el control de la inflación contribuyó a incrementar el salario real durante los primeros años de la convertibilidad, a partir de 1994 se reanudó la tendencia negativa de las remuneraciones reales, que para 1999 representaban un 83% del nivel de 1986. Asimismo, a lo largo de la década de 1990 se acentuó la distribución regresiva del ingreso, que afectó principalmente a los sectores más desfavorecidos desde la última dictadura militar El empobrecimiento de las capas medias y los sectores trabajadores y el enriquecimiento del sector más rico de la población se conjugaron para incrementar los niveles de desigualdad social (Beccaria, 2002; Torrado, 2010).

El deterioro de las remuneraciones y el incremento de la desocupación contribuyeron al aumento de los niveles de pobreza crítica, que afectó a un 20% de la población en 1999, en un contexto no inflacionario (Torrado, 2010).

Para fines de la década, estas dinámicas agudizaron las tendencias que la estructura social venía experimentando desde la década anterior. La clase media disminuyó y se desalarizó, y la clase obrera disminuyó su peso relativo y acentuó su desalarización. A su vez el estrato marginal (no-asalariado sin calificación) aumentó en términos relativos y absolutos. De esta manera se configuró un escenario de fuerte movilidad social descendente (Torrado, 2010).

El gobierno de la Alianza no sólo no modificó los lineamientos de la política económica y sostuvo el régimen de convertibilidad, sino que profundizó las políticas de ajuste, dirigiendo el país a la mayor crisis económica, social y política de las últimas décadas (Torrado, 2010). En un escenario signado por una fuerte conflictividad social, en diciembre de 2001, luego de la ruptura de la Alianza, el presidente Fernando de la Rua, sin apoyos sociales ni políticos, se vio obligado a renunciar.

2.1.2 La recuperación económica

La recesión en la que estaba sumida la economía argentina, el creciente desequilibrio externo, el agobiante peso de la deuda externa, y la ausencia de divisas para sostener el régimen cambiario, pusieron en crisis a la convertibilidad (Rapoport, 2007).

Durante la corta presidencia de Eduardo Duhalde se abandonó la convertibilidad y se devaluó la moneda. En pocos meses el dólar estadounidense pasó de valer 1 peso a cotizar casi a 4, estabilizándose luego en torno a los 3 pesos.

El nivel de precios acompañó parcialmente la evolución de la moneda extranjera. En un contexto de salarios congelados, esto significó la disminución del poder de compra de los asalariados, pagando el equilibrio externo con el crecimiento de la pobreza (Rapoport, 2007). De hecho a la salida de la convertibilidad, la pobreza alcanzó prácticamente al 60% de la población, niveles nunca antes registrados en la historia del país (Nemiña, 2011).

De todas formas, el aumento de los precios resultó de menor magnitud que la depreciación del peso, con lo cual el tipo de cambio real se duplicó hacia junio de 2002. La depresión económica y la grave situación social y laboral impidieron que el aumento de los precios luego de la devaluación catalizaran en un proceso inflacionario (Beccaria y Maurizio, 2008)

Por otra parte, el alza en el precio de los bienes de consumo tornó competitivos algunos sectores productivos, sobre todo aquellos que contaban con capacidad instalada ociosa, y la producción manufacturera mostró rápidamente signos de recuperación, contribuyendo a la sustitución de importaciones y a la generación de empleo (Rapoport, 2007).

La disminución de las importaciones por la crisis, la sustitución de importaciones por la devaluación y el crecimiento de las exportaciones, generaron un superávit comercial. A su vez, las retenciones al petróleo y a la soja, el impuesto al cheque y a los combustibles, y la inflación, permitieron generar un importante superávit fiscal (Rapoport, 2007).

El tipo de cambio competitivo, el superávit comercial y el superávit fiscal, se constituyeron así, en los tres pilares sobre los que se sostuvo el régimen de la posconvertibilidad durante el primer lustro (Nemiña, 2012). Este cambio en el régimen macroeconómico tuvo, desde fines de 2002, efectos positivos sobre la creación de empleo y la generación de ingresos, sobre todo en el sector industrial (Beccaria y Maurizio, 2008).

A partir del año 2003, la generación de empleo aumentó de forma considerable y el desempleo, que se había triplicado a lo largo de la década de 1990, descendió de forma marcada tanto a nivel nacional, como en el Gran Buenos Aires y la Capital Federal (EPH-INDEC). Inicialmente, el trabajo no registrado creció en igual medida que el empleo cubierto por la seguridad social. Sin embargo, a partir de 2005, se fue ampliando la proporción del empleo cubierto en relación con el no cubierto (Beccaria y Maurizio, 2008). De todas formas, los puestos de trabajo precarios no se redujeron en términos absolutos, sino que se estancaron, permaneciendo en niveles elevados.

Una tendencia similar experimentaron los ingresos reales, que luego de caer acentuadamente tras el incremento de precios que siguió a la devaluación, comenzaron a recomponerse. Sin embargo, por la magnitud de la caída, para 2006 los salarios seguían siendo más bajos que a la salida de la convertibilidad. Si bien las remuneraciones aumentaron en todos los sectores, lo hicieron más en el sector formal que en el no registrado. Mientras el salario del sector formal se incrementó un 173% entre 2002 y 2008, el del sector no registrado lo hizo en un 147% (Índice de Salarios: INDEC).

En términos de distribución, la política de ingresos, tendiente a otorgar aumentos en sumas fijas y a aumentar el salario mínimo vital y móvil, junto a una activa política de cobertura social, contribuyeron a disminuir la brecha de ingresos entre los asalariados. De esta forma, la distribución decílica del ingreso total familiar, tendió a adoptar una estructura más equitativa. El 10% de los hogares más ricos, que percibía el 36,4% del total de los ingresos en 2002, disminuyó su participación a un 30,5% en 2008 (EPH-INDEC).

La evolución de los niveles de pobreza e indigencia acompañó la dinámica de los ingresos y el empleo. Luego de llegar a niveles dramáticos en 2002, el porcentaje de personas por debajo de las líneas de pobreza e indigencia disminuyó de forma continua.

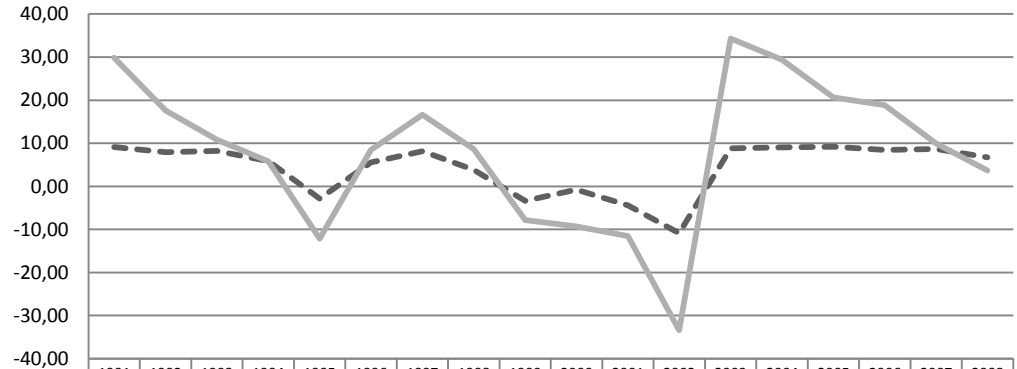
2.2 El sector de la construcción

La dinámica del sector de la construcción acompañó las fases de crecimiento y recesión de la economía. Más precisamente, entre 1990 y 2008, la evolución del PBI

del sector de la construcción tendió a amplificar la tendencia del PBI general (Baer, 2011).

Este efecto amplificador fue particularmente agudo en el escenario de la crisis de 2001. El PBI general a precios constantes de 1993 cayó casi un 11% del 2001 al 2002, mientras que el PBI de la construcción lo hizo un 33,4%. Cuando la economía comenzó a recuperarse, creciendo un 8,8% entre 2002 y 2003, el sector de la construcción creció un 34% (Gráfico N° 1).

Gráfico N°1
Variación anual del PBI y del PBI de la construcción (en %).
Argentina. 1991-2008



	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PBI General	9,13	7,94	8,21	5,84	-2,85	5,53	8,11	3,85	-3,39	-0,79	-4,41	-10,89	8,84	9,03	9,18	8,47	8,65	6,76
PBI Const.	29,85	17,59	10,86	5,76	-12,15	8,42	16,59	8,69	-7,85	-9,32	-11,58	-33,42	34,34	29,42	20,66	18,86	9,91	3,66

Fuente: Elaboración propia en bases a datos de INDEC

En términos absolutos, el PBI de la construcción también experimentó un fuerte incremento, superando para 2005 el pico alcanzado por el sector en 1998, a precios constantes de 1993 (Gráfico N° 3).

Por otra parte, la participación del sector de la construcción en el PBI, que venía decreciendo desde 1998, llegó a su punto más bajo en 2002, representando el 3,5% del Producto Bruto total. A partir de entonces, su participación comenzó a expandirse de manera rápida y continua hasta 2007, cuando alcanzó el 6,4% del PBI total.

Dentro de la construcción, el sistema de cuentas nacionales computa el conjunto de actividades desarrolladas por empresas pertenecientes al sector. Incluye, por lo tanto, un conjunto amplio y heterogéneo de actividades, que van desde las obras viales hasta la explotación petrolera.

Para delinear la dinámica de la construcción de viviendas, la evolución del PBI de la construcción debe ser leída junto a otros índices. Un indicador que contribuye a precisar el peso de la edificación de vivienda dentro del conjunto del sector es el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), elaborado por el INDEC, que refleja la evolución de la construcción a partir del comportamiento de un conjunto de insumos representativos: asfalto, caños de acero sin costura, cemento portland, hierro redondo para hormigón, ladrillos huecos, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción y vidrio plano. Es preciso tener en consideración que este indicador da cuenta de la dinámica del sector de forma indirecta, a través de la producción de insumos y no de las ventas, generando una correspondencia indirecta con la efectiva construcción. Tampoco distingue la incidencia del sector público y del sector privado. Sin embargo brinda una primera aproximación global a la realidad que permite identificar tendencias.

El ISAC diferencia entre cinco tipologías de obras que intentan lograr una adecuada cobertura de la actividad de la construcción. En cada uno de esos cinco bloques se agrupan las obras que tienen similares requerimientos técnicos: edificios para vivienda, edificios para otros destinos, obras viales, construcciones petroleras y obras de infraestructura. El movimiento de cada bloque está dado por la demanda del grupo de insumos característicos de cada tipo de obra.

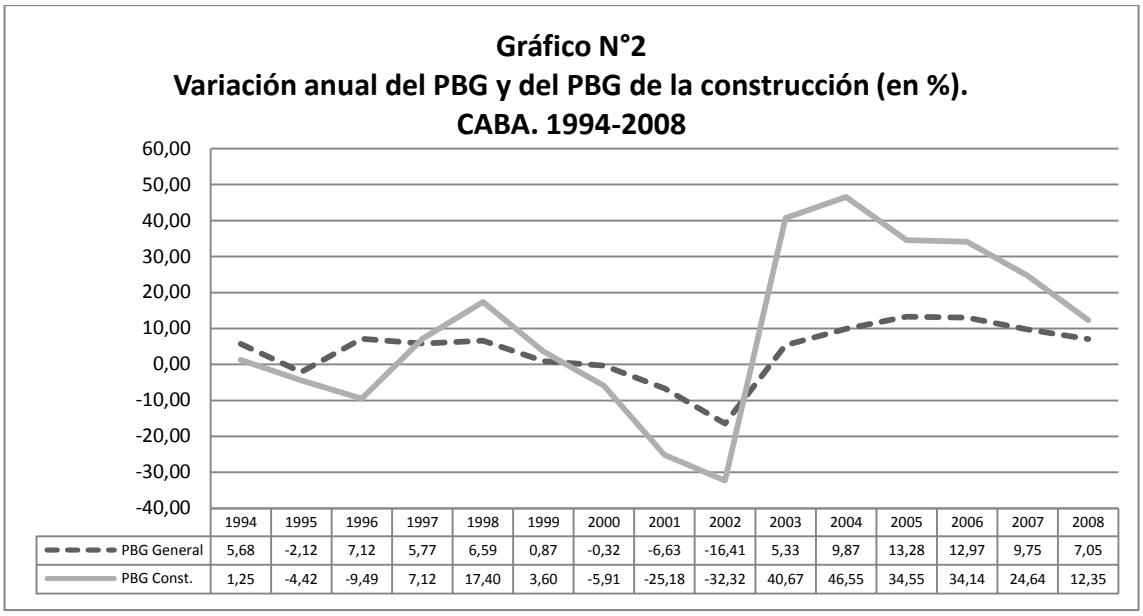
Si bien la evolución del ISAC mostró una tendencia similar entre sus distintos bloques en el período 1993-2008, la recuperación del nivel de actividad luego de la crisis estuvo dinamizada por el bloque vivienda, que asciendió de 60,8 a 86,1 entre 2002 y 2003, tomando 2004 como referencia base 100. A partir de entonces, el crecimiento continuó siendo importante, pero se desaceleró (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1
Evolución del ISAC (base 2004=100) por bloque. Argentina. 1993-2008

Período	Bloques que componen el ISAC				
	Edificios		Construcciones petroleras	Obras viales	Otras obras de infraestructura
	Para vivienda	Otros destinos			
1993	88,5	83,3	52,3	91,0	86,2
1994	101,4	94,4	81,2	104,1	96,1
1995	81,7	80,2	97,4	88,1	82,6
1996	87,8	83,6	79,3	92,4	82,3
1997	104,9	104,2	85,8	116,1	107,4
1998	112,8	110,4	79,0	130,5	114,3
1999	106,6	106,4	55,1	120,2	112,5
2000	95,6	90,7	84,1	100,0	95,2
2001	84,3	79,8	91,7	90,6	83,7
2002	60,8	56,7	71,6	56,8	60,3
2003	86,1	78,8	83,2	74,4	80,5
2004	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2005	119,5	120,2	104,4	119,0	120,7
2006	139,4	140,3	107,5	141,8	143,1
2007	149,3	151,2	111,6	152,9	154,5
2008	158,2	156,6	113,8	157,1	157,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Analizando a nivel de la ciudad de Buenos Aires, la construcción mostró un comportamiento similar en relación al Producto Bruto Geográfico (PBG). Incluso, en el caso de la ciudad, el carácter amplificador que la construcción tiene sobre la dinámica económica fue más acentuado. Entre 2000 y 2001, mientras que el PBG general cayó un 6,63%, el PBG de la construcción lo hizo un 25,18%. Entre 2001 y 2002, estos indicadores decrecieron un 16,41% y un 32,32% respectivamente. Sin embargo, entre 2002 y 2003, el PBG general creció un 5,33% y el sector de la construcción un 40,67%. Nuevamente a partir del 2006, cuando el PBG general comenzó a caer, el sector de la construcción lo hizo de manera más acentuada (Gráfico N° 2).



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PBG General	5,68	-2,12	7,12	5,77	6,59	0,87	-0,32	-6,63	-16,41	5,33	9,87	13,28	12,97	9,75	7,05
PBG Const.	1,25	-4,42	-9,49	7,12	17,40	3,60	-5,91	-25,18	-32,32	40,67	46,55	34,55	34,14	24,64	12,35

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Tanto en términos absolutos como en términos de participación en el PBG general, el PBG de la construcción en la ciudad de Buenos Aires experimentó un crecimiento inédito. En 2008 más que duplicaba el valor agregado generado en 1999, el punto más alto de la década de 1990, y la participación del sector en el PBG casi se duplicaba (Gráfico N° 3).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
PBG Const (CABA)	1764	1786	1707	1545	1655	1943	2013	1894	1417	959	1349	1977	2660	3568	4447	4996
PBI Const (Arg)	13255	14018	12315	13351	15565	16919	15591	14138	12500	8322	11180	14470	17459	20751	22806	23641

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La rápida recuperación de la construcción tras la salida de la convertibilidad estuvo asociada a los propios efectos de la crisis económica y de la devaluación de la

moneda. Por un lado, entre finales de 2001 y principios de 2002, los precios del suelo de la ciudad de Buenos Aires cayeron fuertemente en dólares, incentivando la compra de tierra y el desarrollo inmobiliario. Por otra parte, luego de la devaluación, los costos de la construcción se incrementaron en pesos, pero disminuyeron su valor en dólares. De hecho, entre 2001 y 2002 el Índice de Costos de la Construcción para el Gran Buenos Aires aumentó un 26,6%, mientras que el dólar lo hizo más de un 250%. Particularmente significativa fue la reducción del costo de la mano de obra en dólares, que experimentó solamente incrementos leves y progresivos luego de la devaluación de la moneda.

De esta forma, los bajos valores de la tierra y de la construcción, junto a las bajas tasas de interés ofrecidas por el sistema bancario, hicieron de la edificación de viviendas una alternativa particularmente atractiva de inversión para todo agente económico que tuviera dólares (Baer, 2008; Socoloff, 2013). Rápidamente los permisos de construcción comenzaron a multiplicarse, al igual que los precios del suelo, los valores de la vivienda y la cantidad de escrituraciones.

2.3 Los permisos de construcción en la ciudad de Buenos Aires

Otra forma de aproximarse a la evolución de la construcción de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires, es a través del análisis de la dinámica de los permisos de construcción. Éstos ofrecen información confiable que permite estimar las expectativas sobre el comportamiento de la demanda del mercado inmobiliario por parte de quienes solicitan los permisos (Baer, 2011), así como delinear las características de la oferta. El indicador es estimativo en tanto registra los permisos autorizados y no la obra física finalmente ejecutada. Sin embargo, en tanto tramitar un permiso de construcción tiene un costo económico para el promotor e implica la disposición de un terreno, en general, en momentos de expansión del mercado inmobiliario, tienden a reflejar bastante fielmente la obra que finalmente se construye.

Una visión de largo plazo da cuenta de la intensidad de la caída en la cantidad de permisos solicitados luego de la crisis de 2001. De hecho, la cantidad de metros cuadrados solicitados para edificar en 2002 fue la más baja desde 1935. A su vez, la

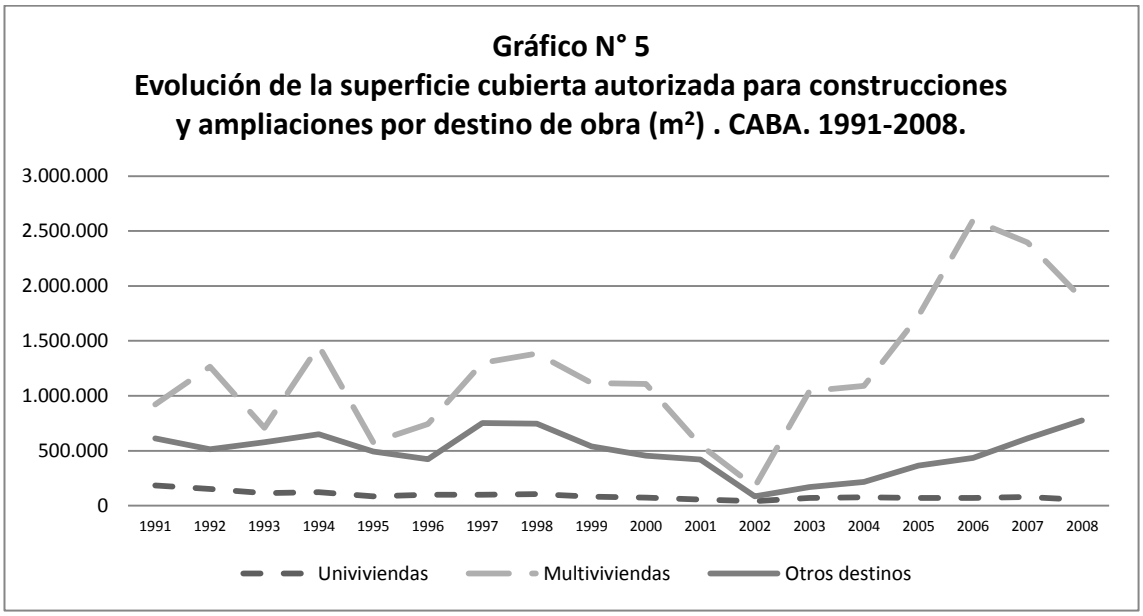
superficie permisada aumentó un 331% entre 2002 y 2003, experimentando el mayor incremento desde que se tiene registro. Si se toman en consideración sólo los metros cuadrados correspondientes a multivivienda, este crecimiento resulta aún más significativo, alcanzando un 509%. Observando las tendencias más recientes, también se evidencia que después de 2003 la construcción de vivienda nueva atravesó un período de crecimiento sostenido, superando en 2006 la cantidad de metros cuadrados solicitados y autorizados en 1998, el punto más alto de la década de 1990 (DGEyC) (Gráfico N° 4).

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Analizando los permisos de construcción solicitados en clave comparativa, se observa que luego de la crisis de 2001 el desarrollo inmobiliario exhibió algunos rasgos particulares, que lo distinguen de la dinámica de la década de 1990.

En primer lugar, la superficie residencial adquirió un peso significativo dentro de la construcción nueva. Mientras que entre 1991 y 2001 el 66% de la superficie autorizada para construcciones nuevas tuvo destino residencial, entre 2003 y 2008, ese valor ascendió al 81%. Esto se vincula con la concentración del sector inmobiliario en el desarrollo residencial y con la importancia que tuvo la arquitectura comercial en la década de 1990, producto del auge de los grandes centros comerciales.

Segundo, la incidencia de las ampliaciones en los permisos residenciales solicitados fue algo menor luego del 2001, marcando una neta preponderancia de la construcción de vivienda nueva, y el peso de la construcción de multivivienda continuó aumentando. Estas dos tendencias responden al crecimiento absoluto de la construcción de multivivienda nueva, toda vez que el promedio de metros cuadrados anuales autorizados para construir univivienda y para realizar ampliaciones no varió significativamente entre 1991 y 2008 (Gráfico N° 5) (Baer, 2011: 269).



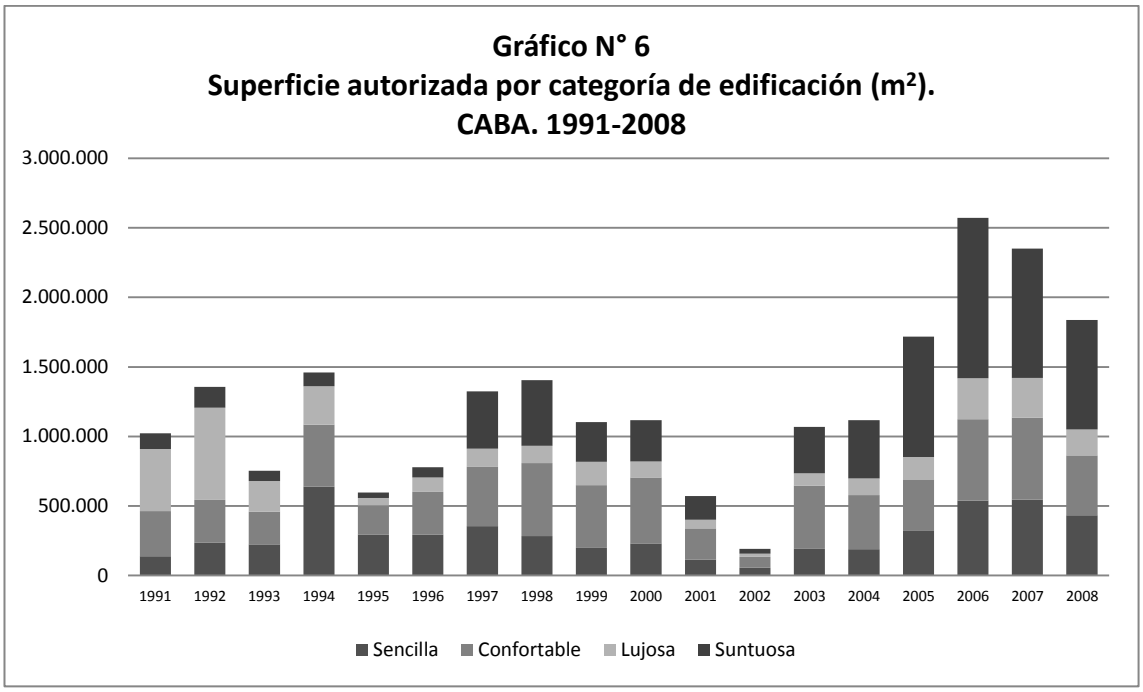
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Baer (2011)

Otra peculiaridad de la superficie permisada a partir del 2003 es la significativa concentración de los permisos de construcción otorgados dentro de la clasificatoria de mayor categoría. La Dirección General de Fiscalización de Obra y Catastro distingue los permisos de construcción solicitados en cuatro categorías de acuerdo a los niveles de terminación y confort de las viviendas, en función de las cuales cobra tasas diferenciales para el otorgamiento de los derechos de construcción. De menor a mayor categoría, la clasificación distingue entre vivienda sencilla, confortable, lujosa y suntuosa[1]. Si bien esta categorización es útil para caracterizar las viviendas

[1] De acuerdo a lo dispuesto por la Dirección General de Fiscalización de Obra y Catastro en una vivienda sencilla no podrán figurar más ambientes que: porche o vestíbulo; sala de estar o comedor; dormitorios; baño y toilette para cada cuatro locales de primera; cocina, lavadero, garaje, depósito; servicios centrales de calefacción, agua caliente y/o aire acondicionado. En la vivienda confortable no podrán figurar más ambientes que: escritorio, antecocina o antecomedor o comedor diario (siempre que su separación con el ambiente principal esté perfectamente definida); una habitación de servicio y un baño de servicio; un cuarto de planchar. El living y el comedor o el living-comedor no deben

construidas en el período, es preciso tener en consideración que la categoría de vivienda suntuosa es amplia y abarca proyectos de características y perfiles diversos. Puede incluir tanto a las torres countrie de Puerto Madero, como a un edificio entre medianeras, con departamentos chicos, si posee, por ejemplo, una pileta de natación, por más pequeña que sea.

Mientras que entre 1991 y 2001 la vivienda suntuosa representaba solamente el 19,1% de la superficie autorizada, entre 2003 y 2008 esa categoría alcanzó más del 40% (Gráfico N° 6).



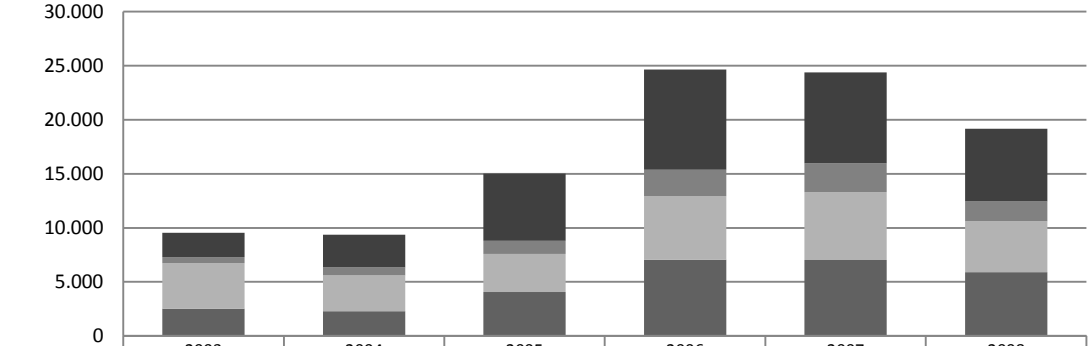
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC y Baer (2011)

El peso de la vivienda de alta categoría se reduce parcialmente si en lugar de tomar en consideración los metros cuadrados, se toma en cuenta la cantidad de viviendas. Así el 35,1% de las viviendas permisadas entre 2003 y 2008 fueron suntuosas y el 28,3% fueron sencillas. Si bien la cantidad de vivienda suntuosa permisada se incrementó significativamente, la cantidad de vivienda sencilla también creció, en

exceder en conjunto de 42 m² de superficie. En la vivienda lujosa no podrán figurar más que: ascensor en las unifamiliares; ascensor con acceso privado o un solo departamento por piso; ascensor de servicio, siempre que el mismo esté perfectamente caracterizado como tal; hasta tres habitaciones y tres baños de servicio; living o living-comedor que excedan de 42 m² de superficie. Por último, la vivienda suntuosa es aquella que reuniendo las características indicadas para vivienda lujosa, tengan su construcción complementada con detalles suntuosos e importantes ambientes de recepción, más de tres habitaciones y tres baños de servicio; pileta de natación, cuerpo independiente para vivienda de servicio, etc.

términos absolutos, de manera acentuada. Mientras que en 2003 se permisaron 2.540 viviendas sencillas, para 2007 ese número había crecido a 7.019 (Gráfico N° 7).

Gráfico N° 7
Viviendas nuevas autorizadas por categoria de edificación.
CABA 2003 - 2008

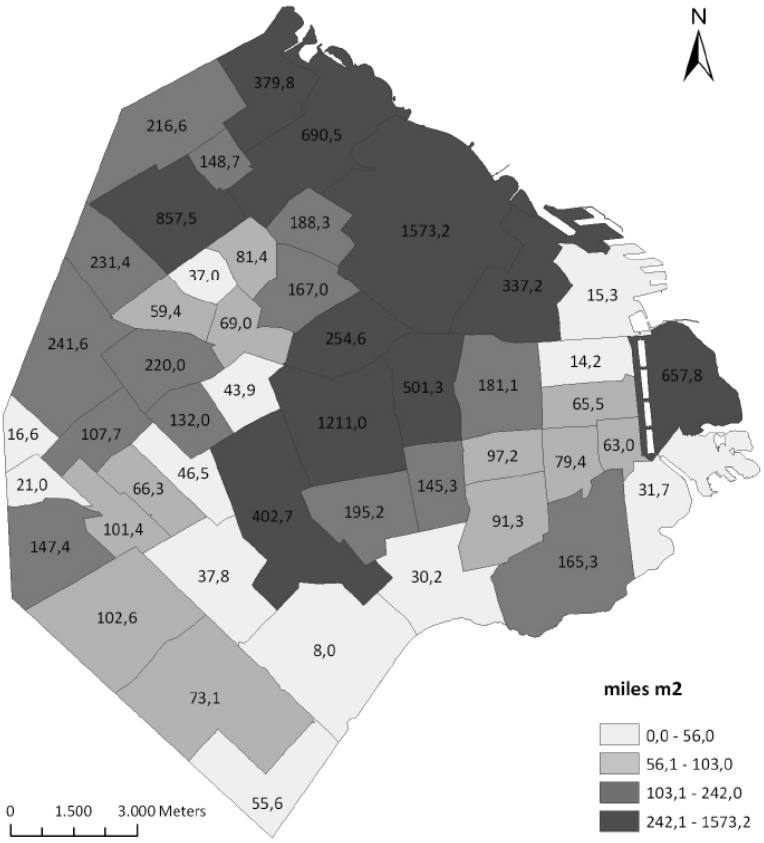


	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Suntuosa	2.250	3.033	6.217	9.267	8.412	6.712
Lujosa	561	736	1.224	2.448	2.664	1.831
Confortable	4.204	3.321	3.508	5.850	6.280	4.708
Sencilla	2.540	2.285	4.075	7.064	7.019	5.900

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

Otro rasgo saliente del desarrollo inmobiliario entre 2003 y 2008 fue la concentración territorial de los permisos de construcción. Son sólo cinco barrios los que explican en este período prácticamente la mitad de la superficie permisada: Palermo, Caballito, Villa Urquiza, Belgrano y Puerto Madero. Entre estos, Palermo por sí solo representó el 15% de los metros cuadrados permisados, seguido por Caballito, que abarcó el 12% de los mismos (Mapa N° 1).

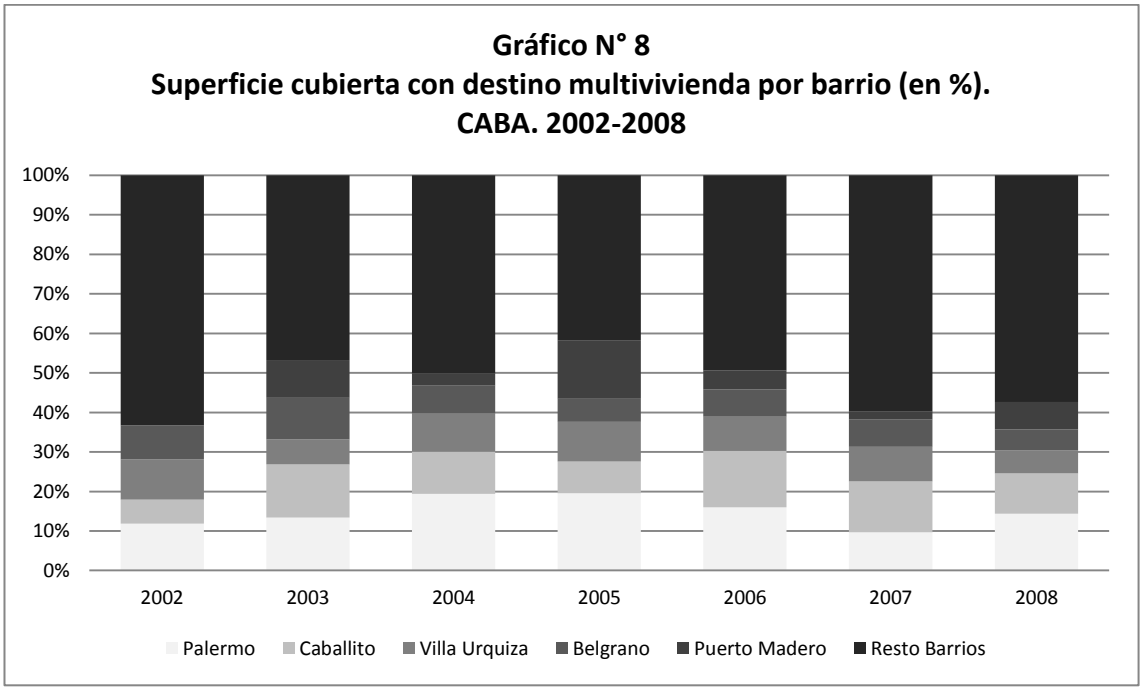
Mapa N° 1
Distribución territorial de la superficie autorizada (miles de m^2) para construir vivienda nueva por barrio. CABA. 2003-2008



Fuente: Baer, 2011:278

Es interesante señalar que el nivel de concentración fue incrementándose hasta el año 2005, para disminuir después. Mientras los metros cuadrados permisados en estos 5 barrios representaron el 60% de los metros totales permisados en la ciudad en el año 2005, para el año 2007, ese nivel había caído al 40%. Esa dinámica fue el resultado del propio proceso de crecimiento concentrado de la construcción, que generó un aumento del precio de la tierra al mismo tiempo que produjo una gran cantidad de oferta en las zonas más valorizadas de la ciudad, dificultando el traslado de los costos al precio de las viviendas y afectando la rentabilidad de las inversiones. Ese proceso incentivó un corrimiento de las inversiones a otros barrios de la ciudad, adyacentes a los de mayor desarrollo, como Almagro, Boedo, Villa Crespo, Chacarita y Nuñez. Estas zonas aumentaron su participación en la superficie permisada, aun cuando permanecieron muy por debajo de los barrios más valorizados (IERIC, 2007). De todas formas, en el año 2008, la superficie permisada disminuyó en prácticamente

toda la ciudad, excepto en Palermo y en Puerto Madero, mostrando la importancia del esquema de negocios centrado en la construcción en los barrios más dinámicos, y la debilidad de otros esquemas alternativos (Gráfico N° 8).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

Por otra parte, se tendió a la construcción de edificios de mayores dimensiones, con un mayor número de viviendas, cada vez más pequeñas, tanto en metros cuadrados como en cantidad de ambientes.

Desde el año 2003 al 2008, dentro de la categoría multivivienda se evidencia una leve tendencia a la mayor participación de permisos para proyectos de más de 2.500 m^2, y una menor incidencia de los permisos para emprendimientos de menos de 1000 m^2. Sin embargo, la mayor parte de los permisos solicitados siguió respondiendo a obras pequeñas, que representaron alrededor de la mitad de los permisos solicitados (Gráfico N° 9).

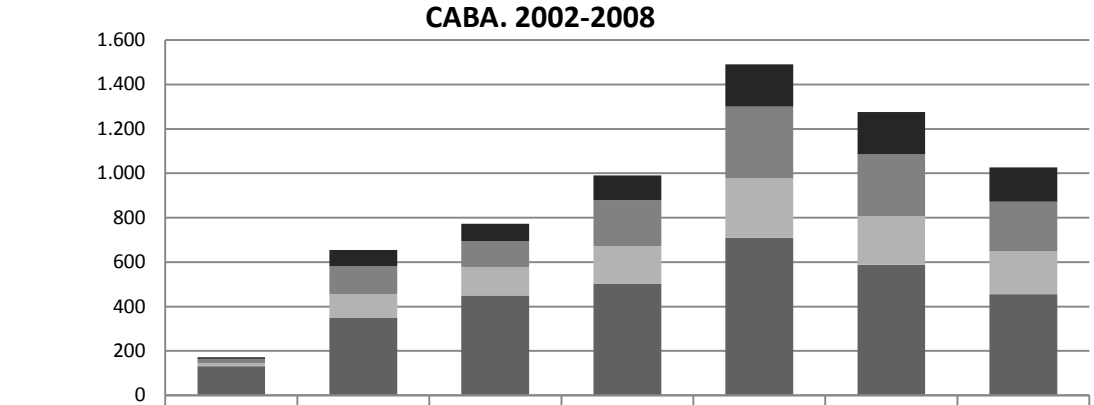


Gráfico N° 9
Permisos solicitados según tramo de superficie de obra.
CABA. 2002-2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2.501 m2 y más	7	73	78	111	190	191	154
1.501 - 2.500 m2	19	125	117	207	322	277	223
1.001 - 1.500 m2	15	105	128	168	269	220	193
Hasta 1.000 m2	131	351	450	504	709	588	456

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

A su vez, en términos de la superficie permisada, los emprendimientos de mayor escala fueron responsables de prácticamente la mitad de los m^2 construidos. Mientras los m^2 en obras de menos de 1000 m^2 estuvieron entre el 13,8% y el 16,8% del total de m^2 permisados, los correspondientes a obras de más de 2.500 m^2 oscilaron entre el 44,8% y el 50,5% de los m^2 totales (Gráfico N° 10).

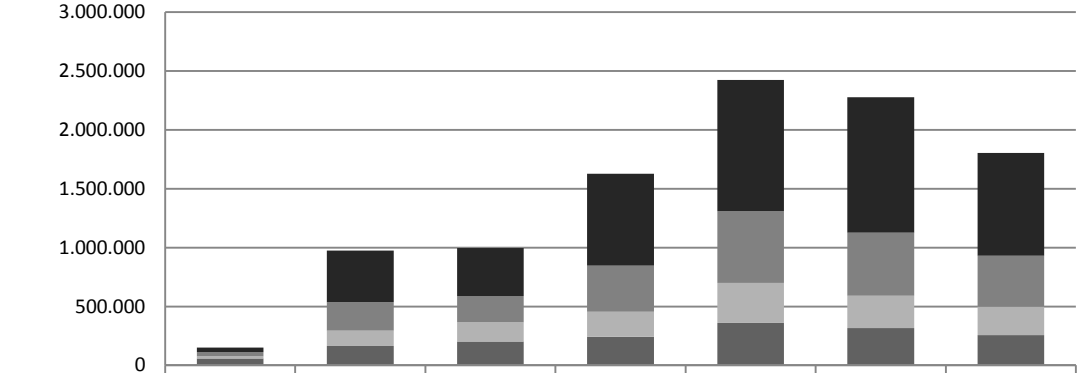
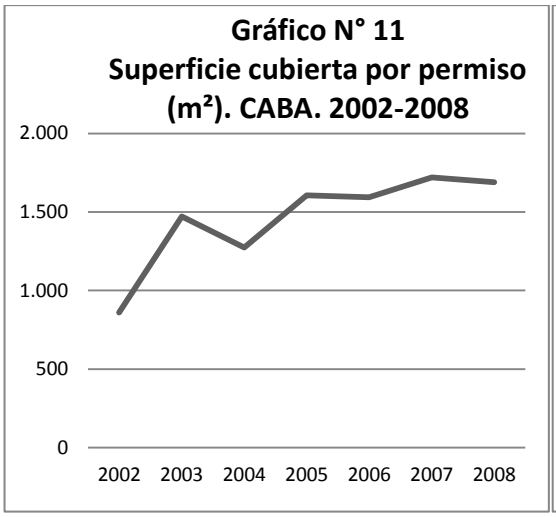


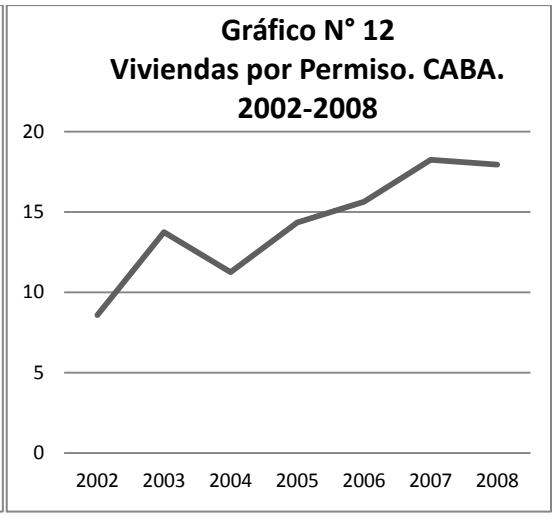
Gráfico N° 10
Superficie solicitada según tramo de superficie de obra (m^2).
CABA. 2002-2008

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
2.501 m2 y más	37.090	436.444	410.358	780.041	1.115.788	1.150.858	871.765
1.501 - 2.500 m2	37.234	241.842	221.965	392.217	609.302	534.232	433.125
1.001 - 1.500 m2	19.086	132.547	163.232	211.999	339.302	276.546	242.543
Hasta 1.000 m2	57.009	163.425	202.277	243.327	361.271	315.640	256.032

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

Si se analiza la evolución de los promedios de los metros cuadrados por emprendimiento, el incremento en el tamaño de los emprendimientos se vuelve más evidente. Mientras que en 2002 el promedio de metros cuadrados totales por permiso era de 874 m^2, para 2007 era de 1784 m2 (Gráfico N° 11). Esta tendencia también se presenta al analizar la cantidad de viviendas por emprendimiento. El promedio de viviendas por emprendimiento en 2007 era de 18,5, duplicando los valores de 2002, cuando sumaban 8,6 (Gráfico N° 13). El año 2004 escapa a las tendencias antes descriptas, sobresaliendo la participación de obras de menor tamaño, que alcanzaron el 58% de los permisos y el 20% de los m^2. De todas formas, estos valores registraron diferencias marcadas en los distintos barrios, en función tanto de las características del entorno, como de los precios del suelo y de la zonificación que autoriza diferentes densidades en el uso del suelo.

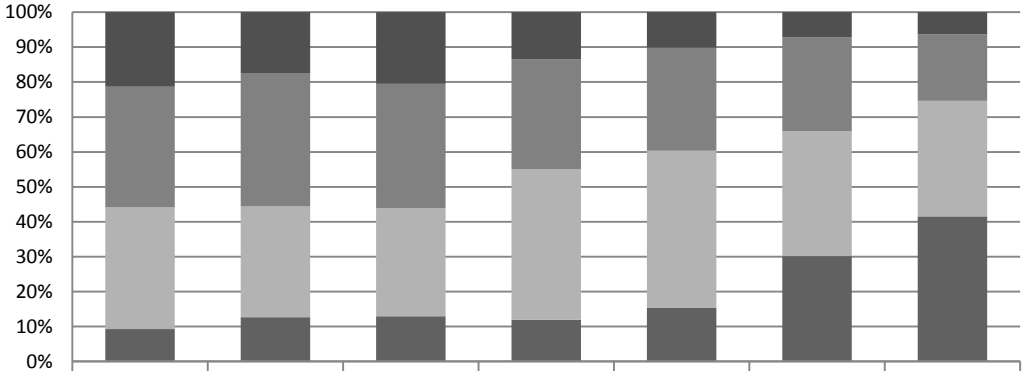




Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

En lo que hace a la cantidad de ambientes, se registra un acentuado crecimiento, en términos relativos y absolutos, de la cantidad de departamentos de un ambiente. Mientras que en 2002 los departamentos de un ambiente representaban sólo el 9,3% de los departamentos y las unidades de cuatro ambientes o más el 21,3%, en 2008 el 41,6% de los departamentos eran de un ambiente y sólo el 6,3% eran de cuatro ambientes o más. Así para 2005, más del 50% de las viviendas permisadas en la ciudad correspondían a departamentos de 1 y 2 ambientes, y para el 2008 esta tipología representaba poco menos que el 75% del total de los departamentos. Esta tendencia continuó acentuándose después del 2008, superando el 80% en el 2009 (Gráfico N° 13).

Gráfico N° 13
Viviendas nuevas solicitadas según cantidad de ambientes.
CABA. 2002-2008

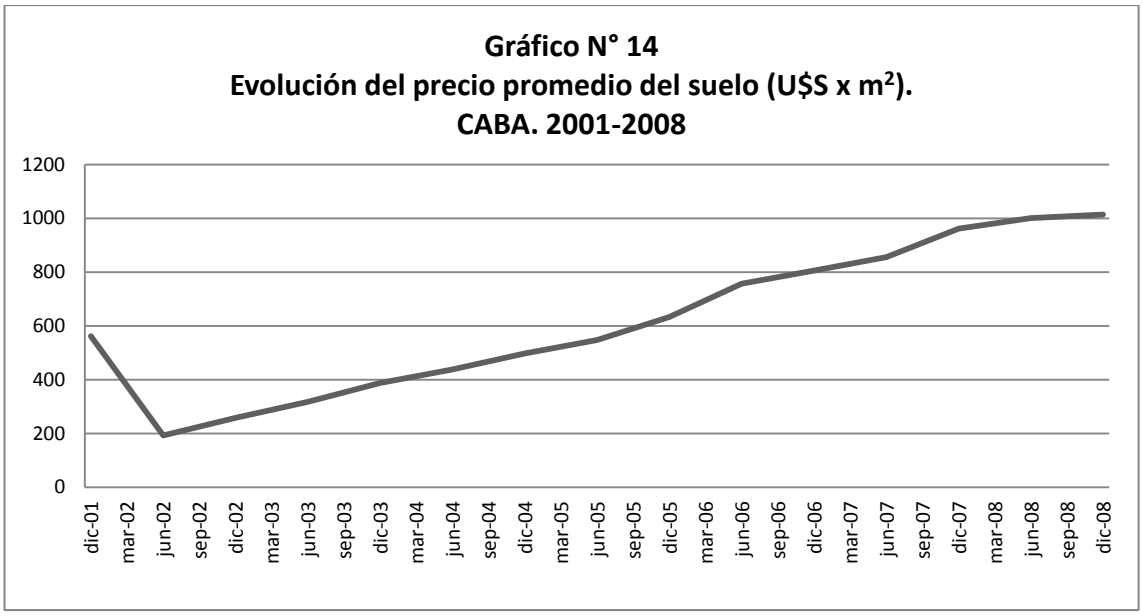


	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
4 o + amb	352	1.679	1.923	2.015	2.484	1.748	1.197
3 amb	572	3.626	3.328	4.718	7.256	6.518	3.641
2 amb	576	3.027	2.892	6.468	11.067	8.690	6.321
1 amb	153	1.205	1.215	1.793	3.761	7.326	7.946

Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

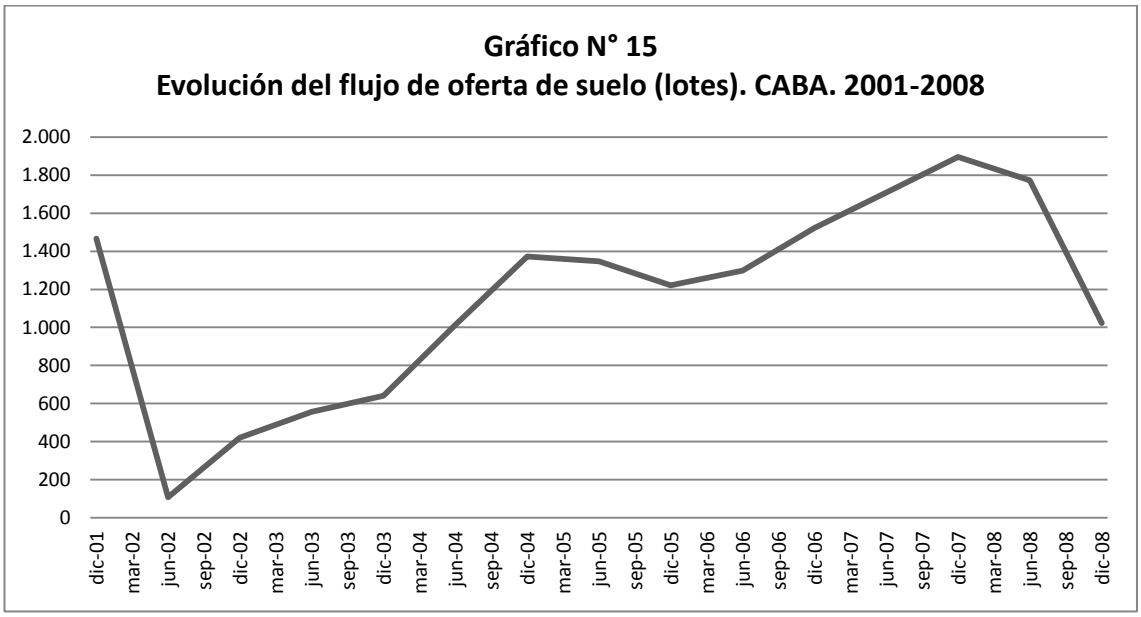
2.4 Precios del suelo y la vivienda

Luego de la crisis de 2001, se produjo una abrupta caída en la oferta y los precios del suelo en la ciudad de Buenos Aires. Los valores del suelo cayeron de 562 dólares el m^2 a fines de 2001, a 193 dólares el m^2 para junio de 2002, disminuyendo un 66% en seis meses (Gráfico N° 14). Esta caída de los precios se asocia a la devaluación de la moneda, que redujo drásticamente el poder adquisitivo de los bienes que cotizan en dólares, como los inmuebles. De esta forma, si bien los precios cayeron en dólares, se incrementaron en pesos (Baer, 2011: 240).



Fuente: Elaboración propia en bases a datos SSPLAN, 2012

Al mismo tiempo, la incertidumbre asociada a la crisis generó una drástica reducción de la cantidad de tierra ofrecida en el mercado. Mientras que en diciembre de 2001 se registraron 1.466 lotes en oferta, que implicaban una superficie total de 80 hectáreas, en junio de 2002 solamente se relevaron 107 lotes con una superficie de 5 hectáreas (Gráfico N° 15) (Baer, 2011: 244)

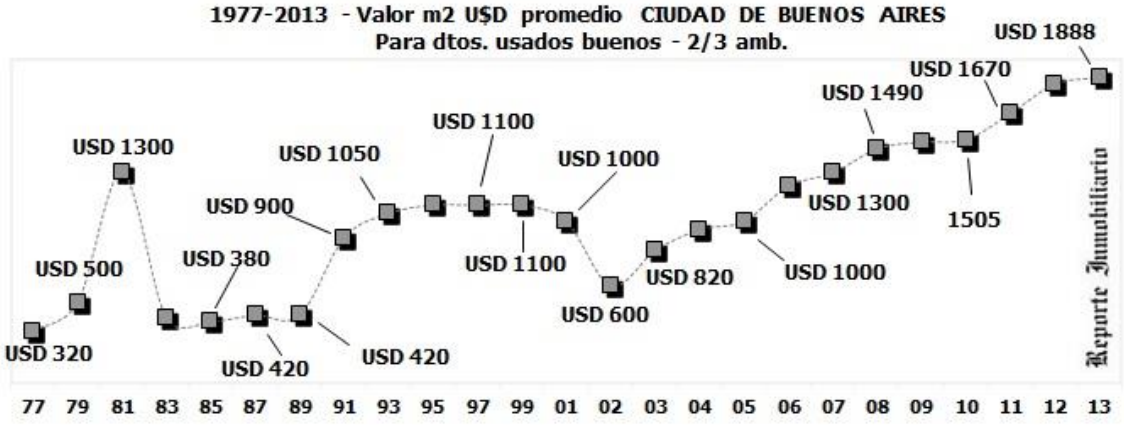


Fuente: Elaboración propia en bases a datos SSPLAN, 2012

Un comportamiento similar experimentaron los precios de los departamentos, que comenzaron a decrecer a partir del año 2001, acentuando su caída en el 2002, para

presentar rápidos signos de recuperación en el año 2003. Para el año 2006, los valores de los departamentos de 2 y 3 ambientes usados habían superado los registros más altos de la década de 1990 (Gráfico N° 16).

Gráfico N° 16

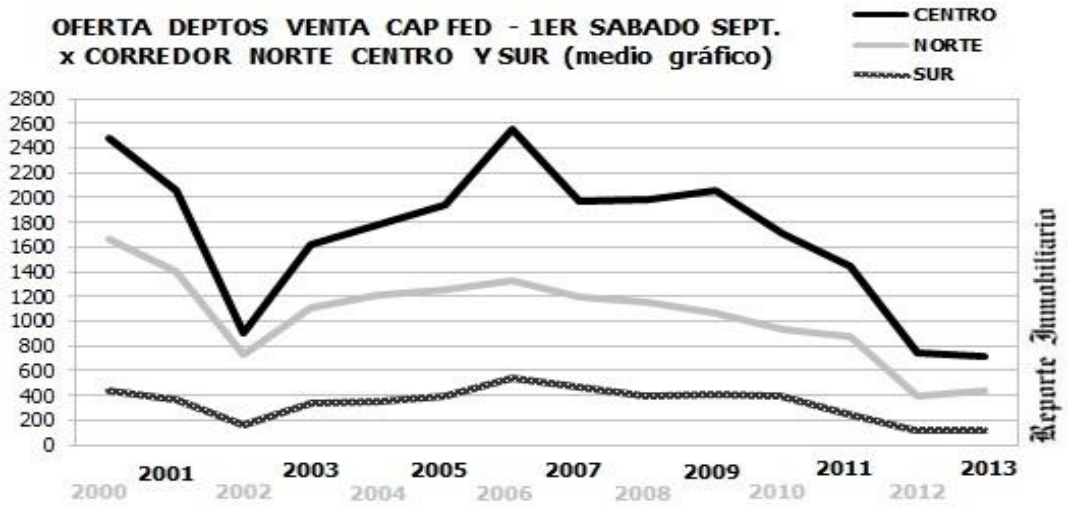


Fuente: Reporte Inmobiliario

En promedio, el valor por m^2 pasó de 891 dólares en 2001 a 505 dólares en 2002, para crecer a partir de entonces, con oscilaciones, a un ritmo superior al 20% anual hasta el año 2008 (SSPLAN, 2012).

Acerca del flujo de la oferta de departamentos se dispone de información menos confiable, pero los datos disponibles indican que también se contrajo, aunque en menor medida que la oferta de suelo (Gráfico N° 17).

Gráfico N° 17

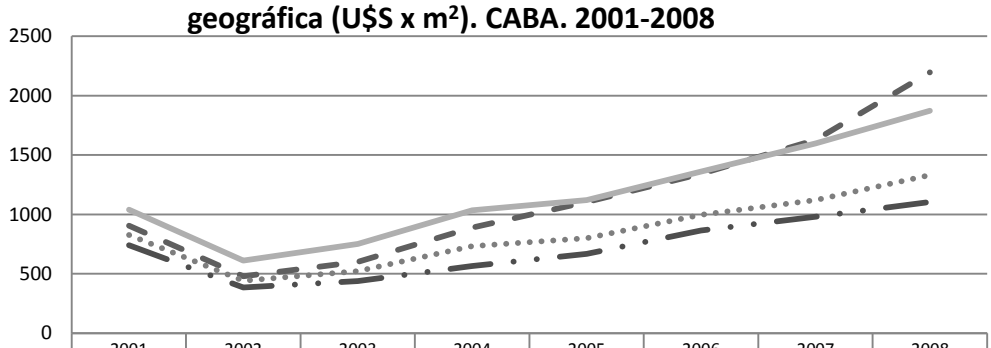


Fuente: Reporte Inmobiliario

Tanto la caída del nivel de oferta y de los precios como su recuperación presentaron matices territoriales. Entre 2001 y 2002, los precios cayeron menos en el eje norte (41,1%) que en el centro (47%), el oeste (46,4%) y el sur (48,2%). Sin embargo, en el período 2001-2008, las propiedades ubicadas en el centro de la ciudad fueron las que experimentaron una más rápida recuperación, aumentando su valor un 142,6%. En el mismo período, en cambio, el eje norte incrementó los valores un 79,9%, el oeste un 61,1%, y el sur un 48,8% (Gráfico N° 18).

Si bien como consecuencia de la caída generalizada del precio de los inmuebles se tendieron a achicar las brechas que separaban las zonas más y menos valorizadas de la ciudad, luego del 2003, las diferencias de precios se ampliaron aún más, contribuyendo a la segmentación de los precios del suelo y la vivienda.

Gráfico N° 18
Evolución de los precios de departamentos según distribución geográfica (U$S x m²). CABA. 2001-2008



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Centro	905	480	600	888	1.106	1.343	1.627	2.196
Norte	1.041	613	752	1.036	1.121	1.361	1.599	1.873
Oeste	826	443	522	732	800	997	1.122	1.331
Sur	742	384	439	565	668	864	982	1.104

Fuente: Elaboración propia en base a datos SSPLAN, 2012

De todas formas, al igual que con la superficie permisada, en los años 2006 y 2007 los barrios que más se valorizaron se encontraban entre aquellos que registraban valores más bajos. En particular, los datos disponibles señalan a Flores, Congreso y Agronomía como barrios en los que el precio aumentó de forma significativa. Esto es explicado como consecuencia de su tardía incorporación al movimiento de la construcción, encontrando por lo tanto una menor oferta disponible. La saturación de la oferta de departamentos en los barrios de mayor valorización dificultó el traslado del incremento de los costos al precio de venta. Así en estos años, los valores por m2

tendieron a aproximarse entre distintas zonas de la ciudad. De todas formas, para el año 2008, estos barrios disminuyeron el crecimiento de los precios, situándose nuevamente por debajo de los barrios más valorizados, y volviendo a incrementar la segmentación de los valores inmobiliarios. Los precios en los barrios menos valorizados tuvieron una elasticidad menor hacia el alza que los barrios más exclusivos, agotando para el 2007 la tendencia hacia su crecimiento, y volcando nuevamente el dinamismo de precios y superficie construida a los barrios más valorizados. En otras palabras, en un contexto en el que la rentabilidad del negocio comenzó a disminuir, los barrios más dinámicos continuaron concentrando las inversiones (Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2
Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la Ciudad de Buenos Aires y en ciudades del Gran Buenos Aires (U$S x m^2). 2005-2008

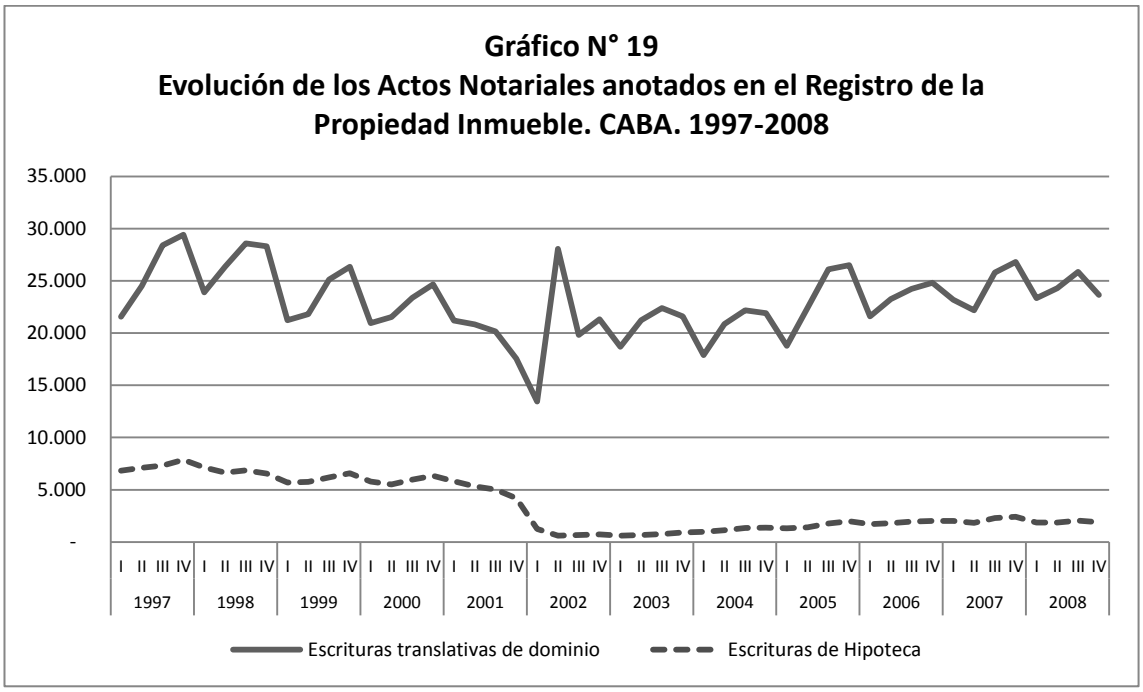
Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la Ciudad de Buenos Aires y en ciudades del Gran Buenos Aires (en U$S promedio por m^2) 2005-2008										
Año	**Palermo**	**Barrio Norte**	**Caballito**	**Puerto Madero**	**Villa Urquiza**	**Flores**	**Congreso**	**Agronomía**	**Avellaneda**	**Ramos Mejía**
2005	1195	1313	1036	2425	1003	752	724	746	695	800
2006	1304	1427	1156	2530	1143	921	909	861	911	1086
2007	1462	1601	1264	3145	1268	1176	1152	1100	1138	1214
2008	1673	1908	1427	3821	1423	1293	1278	1230	1271	1355
2005 2006	9,1%	8,7%	11,6%	4,4%	13,9%	22,5%	25,4%	15,3%	31,0%	35,8%
2006 2007	12,1%	12,2%	9,4%	24,3%	11,0%	27,7%	26,8%	27,7%	25,0%	11,8%
2007 2008	14,4%	19,2%	12,8%	21,5%	12,3%	9,9%	10,9%	11,9%	11,6%	11,6%
2005 2008	58,6%	53,6%	53,7%	64,6%	59,8%	96,3%	100,0%	81,6%	114,0%	111,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IERIC (2008)

El incremento de los precios de las viviendas en dólares estuvo por encima de los aumentos salariales en pesos, tornando el acceso a la vivienda cada vez más difícil para los sectores asalariados. Entre 2001 y 2009, el esfuerzo monetario para adquirir una vivienda se incrementó significativamente en todos los barrios de la ciudad, aunque de manera más pronunciada en los barrios más caros. Si adquirir una vivienda en un conjunto heterogéneo de barrios, insumía, en promedio, 9,7 años de ingresos medios en 2001, esa cifra había ascendido a 13,7 en 2009 (Baer, 2011: 306)

2.5 La dinámica de la demanda

Aun cuando la superficie permisada cayó de forma drástica y el suelo ofertado disminuyó notablemente entre 2001 y 2002, la cantidad de operaciones inmobiliarias se mantuvo relativamente estable. Experimentó una reducción menor a partir del año 2000 seguido de una rápida recuperación en el 2002. Hacia el cuarto trimestre del 2001, la cantidad de escrituras sin hipotecas atraviesa una caída del 13%, que se acentúa en el primer trimestre del 2002, con una caída adicional del 23,4%, para recuperarse en un 108% en el trimestre siguiente. Luego de la recuperación, la cantidad de escrituras se mantuvo estable en unas 83.000 escrituras anuales hasta el año 2005, cuando volvió a experimentar un importante crecimiento del 13,5%. En el año 2007 la cantidad de escrituras aumentó un 4,4%, llegando a las 98.000 escrituras traslativas de dominio al año (Gráfico N° 19).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Registro de la Propiedad Inmueble

Estos datos ponen en evidencia que la demanda de inmuebles fue elevada, aunque creció en menor medida que la cantidad de viviendas permisadas. Esta tendencia puede ser explicada como el resultado de la liberalización de los fondos retenidos por el "corralito"[2] y de la reticencia de los ahorristas a volcar nuevamente sus ahorros en

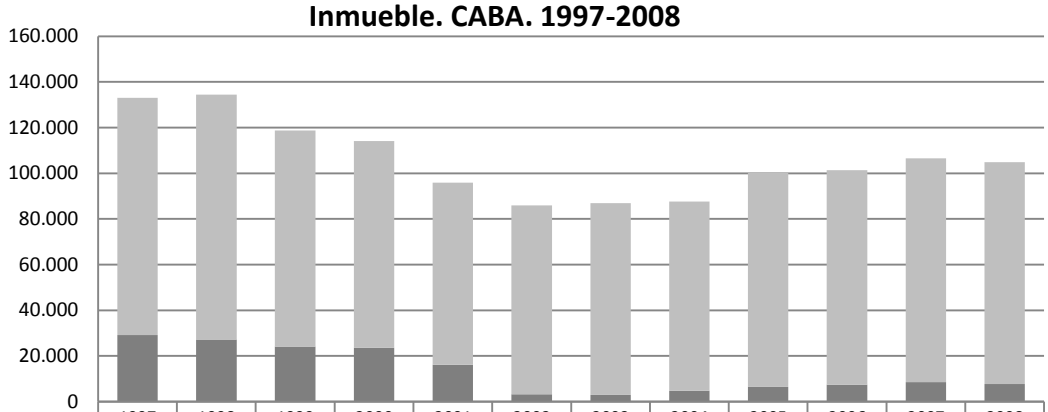
[2] El "corralito" fue una medida que generaba un mecanismo de bancarización forzosa que impedía el retiro de dinero del sistema bancario. Fue impuesto el 3 de diciembre de 2001, con el objetivo de

el sistema bancario. De este modo, se fue produciendo un cambio en el perfil de los compradores, que ya no compraban para vivir, sino como inversión (Rozados, Picasso y Ulivi, 2003).

Este proceso se vio favorecido por la ausencia de crédito hipotecario para sectores medios. De hecho, a partir del año 2002, la reactivación del mercado inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires descansó en la compra de inmuebles en efectivo, toda vez que la oferta de créditos hipotecarios estuvo inicialmente muy restringida. La participación de las hipotecas en el total de escrituras fue muy baja, alcanzando su máximo nivel en 2007, cuando representaron sólo el 8% del total de las escrituras realizadas (Gráfico N° 20).

La escasa participación de las hipotecas en el total de escrituras contrasta con la tendencia registrada durante la década de 1990. Luego de la crisis de fines de los años ’80, las hipotecas tuvieron una creciente participación, hasta alcanzar un 25,7% en 1994. A partir de entonces la participación se redujo sutilmente, manteniéndose hasta el 2001 siempre por encima del 20% (Gráfico N° 20) (Baer, 2011: 320; Socoloff, 2013).

Gráfico N° 20
Actos Notariales anotados en el Registro de la Propiedad Inmueble. CABA. 1997-2008



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sin Hipotecas	103.887	107.184	94.552	90.535	79.760	82.662	83.915	82.847	93.823	93.922	98.021	97.175
Con Hipotecas	29.106	27.202	24.176	23.628	16.174	3.256	2.950	4.764	6.451	7.474	8.566	7.662

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Registro de la Propiedad Inmueble

evitar la caída de los depósitos y la fuga de divisas que estaban generando un drenaje de las reservas (Rapoport. 2007).

El incremento sostenido de los precios de las propiedades implicó un aumento en los montos a financiar mediante crédito, que se trasladó necesariamente a las cuotas. En tanto los bancos exigían que la cuota no representara más del 30% o 35% del salario del deudor, los requisitos de ingresos dejaron fuera a los sectores de ingresos medios y medios bajos. Asimismo tampoco calificaban la gran cantidad de hogares que se encontraban fuera del mercado de trabajo formal (IERIC, 2005)

A finales del 2005, el crédito hipotecario comenzó a crecer a ritmo moderado, asociado al crecimiento de la economía y la mejora del salario y el empleo. Las entidades bancarias comenzaron a ofrecer productos hipotecarios en moneda local, a largo plazo y a tasas reales sustancialmente más bajas que en la década de 1990. De todas formas, a pesar de la política del Banco Central, que buscó flexibilizar la evaluación crediticia ampliando el margen de financiación permitido a la entidades bancarias al 90% en los créditos de hasta $300.000 y al 100% en los créditos de hasta $200.000, la proporción de hogares que calificaban seguía siendo reducida. En las condiciones más favorables, dejaba afuera a aproximadamente un 65% de los hogares, tomando en cuenta los valores de los cinco barrios menos valorizados de la ciudad de Buenos Aires (Banzas y Fernández, 2007).

De acuerdo a un estudio de la DGEyC de la CABA, en el año 2010 solamente 165.000 hogares de la ciudad calificaban para acceder a un crédito hipotecario, es decir un 13,5% de la población del distrito. Sin embargo, estima que sólo un 3% de los hogares que habitaban viviendas deficitarias, se encontraban en situación irregular de tenencia, o alquilaban la vivienda en la que vivían, podían acceder al crédito hipotecario (DGEyC, 2010).

Por otra parte, el incremento en los montos a financiar significó que el aumento en el *stock* de crédito no respondiera necesariamente a una mayor cantidad de operaciones financiadas, sino a operaciones de mayor volumen de dinero (IERIC, 2008)

La ausencia de crédito dificultó el acceso a la vivienda para los sectores medios y medios-bajos, que dependen del financiamiento de largo plazo para la adquisición de un inmueble.

2.6 Valores de los alquileres

Ante el crecimiento de la brecha entre el ingreso de los trabajadores y el valor de las viviendas, y frente a la ausencia del crédito hipotecario, las posibilidades de acceder a la vivienda en propiedad resultaron cada vez menores para las clases medias y medias bajas. En ese escenario, el alquiler se constituyó en una modalidad de acceso a la vivienda cada vez más extendida en la Ciudad de Buenos Aires.

Según datos censales, entre 2001 y 2010, los hogares inquilinos se incrementaron en la ciudad, pasando de un 22,2% a un 29,9%.

Si bien no se encontraron datos sistemáticos sobre la evolución del valor de los alquileres, la información disponible muestra que el valor locativo registró una dinámica similar al precio de los inmuebles, aunque menos oscilante. La caída del valor locativo entre 2001 y 2002 fue menos acentuada, y la recuperación menos drástica, aunque más sostenida (Cuadro N° 3).

Cuadro N° 3

INDICE VALOR LOCATIVO 3 AMB CAP FED											
2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
$ 436	$ 401	$ 472	$ 570	$ 720	$ 860	$ 1,088	$ 1,382	$ 1,611	$ 1,801	$ 2,063	$ 2,322
DIFERENCIA PORCENTUAL CON RELACIÓN AL AÑO ANTERIOR											
	-8.03	17.71	20.76	26.32	19.44	26.51	27.02	16.57	11.79	14.55	12.55
INDICE VALOR LOCATIVO AÑO 2001=100											
100	91.97	108.26	130.73	165.14	197.25	249.54	316.97	369.50	413.07	473.17	532.57

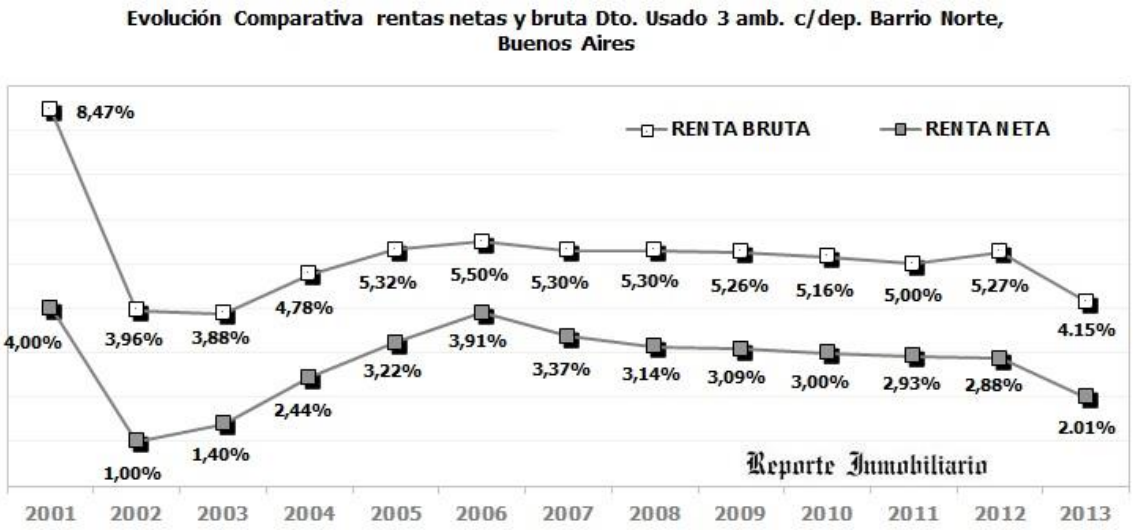
Reporte Inmobiliario

Fuente: Reporte Inmobiliario

Entre 2002 y 2008, el incremento del monto de los alquileres estuvo siempre por encima de la inflación. A medida que se recuperaba el poder adquisitivo, y que se volvía más difícil el acceso a la propiedad de la vivienda, los propietarios incrementaron los valores y las exigencias del alquiler.

De esta forma, la rentabilidad del alquiler como inversión fue recuperándose, sin alcanzar los niveles de la década de 1990 (Gráfico N° 21).

Gráfico N° 21



Fuente: Reporte Inmobiliario

El deterioro relativo de la rentabilidad del alquiler fue también señalado por el gerente de una importante inmobiliaria de Caballito:

> La renta como alquiler del inmueble también bajó, y mucho, en comparación a la relación valor de la unidad, y la relación que había antes, en la época, por ejemplo de Menem, que era el 1% del valor del inmueble. Hoy eso jamás se alcanza acá, en Caballito. Estamos muy por debajo del 0,30%. Es decir, del 1% estamos a un 0,30% mensual (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014).

2.7 Dinámica demográfica de la CABA.

Mientras que entre 2003 y 2008 se multiplicaron los metros cuadrados construidos, la ciudad de Buenos Aires experimentó sólo un leve incremento en su población. Desde 1947 la Capital Federal mantiene una población relativamente estable, apenas por debajo de los tres millones de habitantes. Entre los censos de 2001 y 2010, la población de la ciudad creció solamente un 4,1%, pasando de 2.776.138 a 2.890.151 de habitantes. Sin embargo, la cantidad de hogares se incrementó un 12,3% en el mismo período, es decir, tres veces más que su población.

Los datos censales muestran, además, una reducción en la cantidad de personas por hogar. Si se toma en cuenta la variación en la composición de los hogares, se puede observar que mientras que en el año 2001 el 54,6% de los hogares estaban compuestos por una o dos personas, en 2010 esa cifra era del 60,3%. Así, entre 2001

y 2010 la cantidad de hogares de cuatro o más integrantes disminuyó, y la de una y dos personas se incrementó en un 48% (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4
Cantidad de personas por hogar. CABA. 2001 y 2010

Cant. Personas	2001			2010			2001-2010
	Casos	%	Acumulado %	Casos	%	Acumulado %	% Var
1	264.219	25,7	25,7	343.967	29,9	29,9	30,2%
2	296.099	28,8	54,6	349.949	30,4	60,3	18,2%
3	190.548	18,6	73,1	203.633	17,7	78,0	6,9%
4	155.259	15,1	88,3	153.501	13,4	91,4	-1,1%
5	71.115	6,9	95,2	61.563	5,4	96,7	-13,4%
6	28.054	2,7	97,9	24.875	2,2	98,9	-11,3%
7	12.258	1,2	99,1	6.461	0,6	99,5	-47,3%
8 y más	9.013	0,8	100,0	6.185	0,5	100,0	-31,4%
Total	**1.026.565**	**100,0**	**100,0**	**1.150.134**	**100,0**	**100,0**	**12,0%**

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Los niveles de crecimiento poblacional y el incremento en la cantidad de hogares no fueron homogéneos a nivel de la ciudad (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5
Población y hogares por comuna. CABA. 2001 y 2010.

Comuna	2001		2010		% Var 2001-2010	
	Hogares	Población	Hogares	Población	Hogares	Población
Comuna 1	70.454	171.975	84.468	205.886	19,89	19,72
Comuna 2	70.903	165.494	73.156	157.932	3,18	-4,57
Comuna 3	74.583	184.015	80.489	187.537	7,92	1,91
Comuna 4	68.555	215.046	76.455	218.245	11,52	1,49
Comuna 5	68.708	173.769	76.846	179.005	11,84	3,01
Comuna 6	66.718	170.309	75.189	176.076	12,70	3,39
Comuna 7	67.519	197.333	81.483	220.591	20,68	11,79
Comuna 8	46.533	161.642	58.204	187.237	25,08	15,83
Comuna 9	51.562	155.967	56.495	161.797	9,57	3,74
Comuna 10	56.130	163.209	61.453	166.022	9,48	1,72
Comuna 11	65.666	189.666	71.460	189.832	8,82	0,09
Comuna 12	66.810	191.122	78.547	200.116	17,57	4,71
Comuna 13	90.708	228.226	100.506	231.331	10,80	1,36
Comuna 14	93.324	225.245	102.918	225.970	10,28	0,32
Comuna 15	66.225	182.627	72.465	182.574	9,42	-0,03
Total	**1.024.540**	**2.776.138**	**1.150.134**	**2.890.151**	**12,26**	**4,11**

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

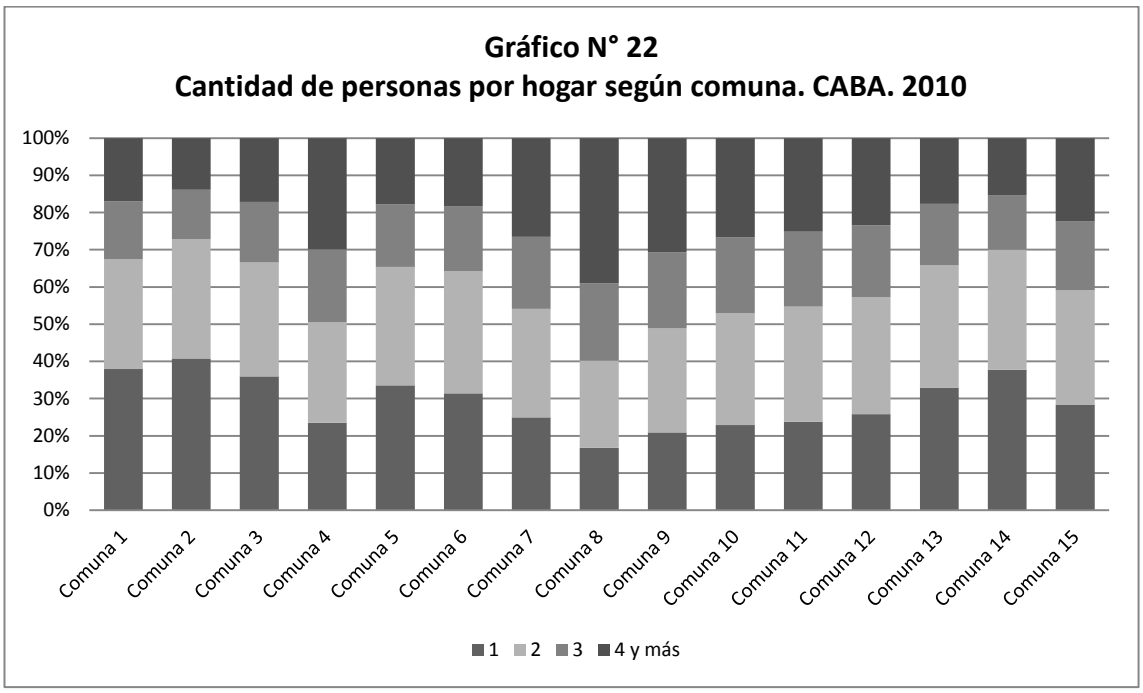
Mapa N°2
Barrios y comunas de la CABA

Fuente: GCBA

En términos generales, las comunas que más incrementaron su población fueron aquellas situadas en zona sur, donde se encuentran las villas más importantes de la ciudad, que fueron los sectores que más crecieron en población. La incidencia del crecimiento demográfico de la población que habita en barrios informales sobre el crecimiento total de la población de la ciudad fue muy significativa, cercana al 50%. De los 114.013 habitantes nuevos que la ciudad tuvo entre 2001 y 2010, 55.782 son nuevos habitantes de villas y asentamientos (CEyS, 2013). A su vez, los barrios de la zona sur tienen una mayor cantidad de hogares numerosos y mantienen una proporción de hogares de tres o más personas superior a la media de la ciudad.

Por otra parte, los barrios en los que se concentró la construcción de vivienda nueva, tendieron a mantener una población constante y un menor incremento en la cantidad de hogares. A su vez, en estos barrios se evidenció una importante participación de hogares de una y dos personas. En Palermo, por ejemplo, el 70% de los hogares eran

de estas características, en Belgrano, Nuñez y Colegiales el 65,8%, en Caballito el 64,3%, mientras que el promedio de la ciudad era 60,3% (Gráfico N° 22).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

De esta forma, si bien la dinámica poblacional de la ciudad de Buenos Aires da cuenta de la necesidad de construcción de nuevas viviendas de menores dimensiones, en respuesta al crecimiento de los hogares de una y dos personas, el análisis de los permisos de construcción solicitados muestra que la distribución de las viviendas construidas en la ciudad no se adecúa a las tendencias demográficas.

Mientras que la comuna 8 incrementó en 11.671 la cantidad de hogares entre 2001 y 2010, sólo se permisaron 1.651 viviendas entre 2002 y 2010. En sentido opuesto, Palermo y Caballito incrementaron en 9.594 y 8.471 respectivamente la cantidad de hogares entre 2001 y 2010, mientras que la cantidad de viviendas permisadas ascendió a 17.364 y a 15.289 entre 2002 y 2010. En la Comuna 12, de la que forma parte el barrio de Villa Urquiza, se permisaron 23.281, mientras que en el 2010 sólo se censaron 11.737 hogares más con respecto al 2001 (Cuadro N° 6).

Cuadro N° 6
Cantidad de nuevos hogares, de viviendas permisadas y de hogares en viviendas deficitarias por comuna. CABA 2001-2010

Comuna	Nuevos hogares 2001-2010	Viviendas permisadas 2002-2010	Diferencia entre viviendas permisadas y nuevos hogares	Desfasaje entre viviendas permisadas y nuevos hogares	Hogares en viviendas deficitarias[3] s/ total hogares (2010)	Hogares con hacinamiento[4] s/ total hogares (2010)
Comuna 1	14.014	7.062	-6.952	-50%	20%	19%
Comuna 2	2.253	4.226	1.973	88%	6%	6%
Comuna 3	5.906	4.392	-1.514	-26%	16%	15%
Comuna 4	7.900	4.301	-3.599	-46%	16%	19%
Comuna 5	8.138	9.116	978	12%	11%	9%
Comuna 6	8.471	15.289	6.818	80%	7%	5%
Comuna 7	13.964	8.342	-5.622	-40%	13%	14%
Comuna 8	11.671	1.651	-10.020	-86%	15%	23%
Comuna 9	4.933	4.318	-615	-12%	7%	10%
Comuna 10	5.323	6.118	795	15%	8%	7%
Comuna 11	5.794	9.130	3.336	58%	6%	5%
Comuna 12	11.737	23.281	11.544	98%	6%	6%
Comuna 13	9.798	15.275	5.477	56%	7%	5%
Comuna 14	9.594	17.364	7.770	81%	7%	6%
Comuna 15	6.240	9.105	2.865	46%	9%	8%
Total	**125.594**	**138.028**	**12.434**	**10%**	**10%**	**10%**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y de DGROC

Las comunas en las que más se incrementó la cantidad de hogares (Comunas 1, 7 y 8) no fueron aquellas en las que más viviendas se permisaron. A su vez, los barrios en los que el sector privado no proveyó de una cantidad de viviendas acorde a la dinámica demográfica, fueron aquellos en los que la cantidad de hogares habitando en viviendas deficitarias (por tipo de vivienda y por régimen de tenencia) y en condiciones de hacinamiento fueron mayores.

Estos datos no sólo muestran que el mercado inmobiliario no proveyó de una cantidad de viviendas acorde al crecimiento demográfico de las diferentes comunas, condicionando a los hogares a resolver su necesidad habitacional de formas precarias. También invitan a analizar en qué medida las características de la oferta de vivienda nueva contribuyeron a configurar la distribución de los hogares. El mayor crecimiento poblacional de las comunas del sur puede asociarse a las tendencias

[3] Incluye hogares en viviendas deficitarias por tipo de vivienda (rancho, casilla, pieza en inquilinato, pieza en hotel familiar o pensión, local no construido para habitación y vivienda móvil) y a quienes viven en casas o departamentos pero son propietarios de la vivienda solamente.
[4] Hogares con dos o más personas por cuarto

expulsivas de un mercado inmobiliario que vuelve a la vivienda un bien cada vez más exclusivo y empuja a las familias, especialmente a las más numerosas, a los sectores de la ciudad en los que el mercado inmobiliario tuvo menor dinamismo y los inmuebles son más accesibles. De hecho, en los barrios del sur de la ciudad, particularmente en las comunas 1, 4, 7 y 8, se concentra la población de menores ingresos, la mayor proporción de hogares en viviendas deficitarias, en situación irregular de tenencia y con altos niveles de hacinamiento (CEyS, 2013).

2.8 Conclusiones

A lo largo de este capítulo se caracterizó el escenario macroeconómico del país a la salida de la convertibilidad y se analizó la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires en el período comprendido entre 2003 y 2008.

A partir del año 2002, la economía argentina comenzó a exhibir señales de recuperación, y la situación social y laboral, que venía deteriorándose desde mediados de la década de 1990, mejoró. Los salarios y el nivel de empleo aumentaron, y disminuyeron la pobreza y la desigualdad social. La construcción fue uno de los sectores más dinámicos de la economía, y su participación en el PBI general creció en términos absolutos y relativos. En la ciudad de Buenos Aires, la construcción de viviendas para el mercado inmobiliario atravesó un crecimiento inédito. Entre 2003 y 2008 se otorgaron permisos para la construcción de más de 95.000 viviendas en 6.200 edificios. La oferta de vivienda se concentró en pocos barrios, y Palermo, Caballito, Villa Urquiza, Belgrano y Puerto Madero explicaron más de la mitad de la superficie cubierta permisada. A su vez, el 40% de la superficie cubierta solicitada correspondió a viviendas categorizadas por la DGROC como suntuosas. Los emprendimientos que se construyeron fueron cada vez más más grandes, con mayor cantidad de departamentos de pocos ambientes y menores dimensiones. En el año 2008, los departamentos de un ambiente representaron más del 40% de todas las viviendas permisadas.

Los precios del suelo y de los inmuebles crecieron de forma continua en dólares, por encima de los incrementos salariales en pesos, y el esfuerzo monetario para la compra de un departamento era mayor en 2009 que antes de la crisis de 2001. En un

contexto signado por la ausencia de crédito hipotecario, el acceso a la propiedad se volvió más difícil para los asalariados, y el alquiler se convirtió en una modalidad cada vez más extendida de tenencia. Aun así, la demanda de inmuebles se mantuvo relativamente estable. El nivel de escrituraciones experimentó una fuerte caída en el primer trimestre de 2002, pero a partir de entonces, la cantidad de escrituras sin hipotecas se recuperó y se mantuvo a niveles elevados.

La oferta de vivienda no acompañó la dinámica demográfica de la ciudad. Los barrios en los que se concentró el desarrollo inmobiliario no fueron aquellos que más crecieron en términos demográficos, y en algunas zonas se produjeron enormes desfasajes entre las viviendas permisadas y la cantidad de nuevos hogares.

En el próximo capítulo, a partir de un estudio de caso, se comenzarán a caracterizar a los principales actores que intervinieron en el desarrollo de la construcción en la ciudad de Buenos Aires en la posconvertibilidad.

Capítulo 3: La construcción de vivienda nueva en Caballito. Historia, actores y dinámicas.

A lo largo de este capítulo se caracterizará el desarrollo inmobiliario en Caballito. Para ello, en primer lugar, se reconstruirá sucintamente la historia del barrio y de su proceso de urbanización, y se describirá su actual estructura urbana y su localización relativa en la ciudad de Buenos Aires. Luego, en base a datos estadísticos, se procurará dar cuenta de las características y transformaciones en su estructura social y demográfica. Posteriormente, se analizará la dinámica de los permisos de construcción solicitados en el barrio entre 2003 y 2008, identificando su evolución a lo largo del tiempo y señalando sus particularidades en relación con las tendencias predominantes en la ciudad de Buenos Aires. Por último, se caracterizará a los principales actores que intervinieron en la construcción y comercialización de viviendas nuevas en el barrio, a partir del análisis de las funciones desempeñadas en el mercado y del estudio de la estructura del sector en el que se desenvuelven.

3.1.1 El proceso de urbanización.

El barrio de Caballito se sitúa en el centro geográfico de la ciudad de Buenos Aires y coincide administrativamente con la Comuna 6. Sus límites se encuentran definidos por la avenida Ángel Gallardo, la avenida San Martín, la avenida Juan B. Justo, la avenida Donato Alvarez, la avenida Directorio, la avenida La Plata y su prolongación Río de Janeiro. Abarca un total de 13.557 parcelas distribuidas en 484 manzanas. Limita al Norte con el barrio de Villa Crespo, al Noroeste con Paternal, al Oeste con Villa Gral. Mitre, hacia el Suroeste con Flores, al Sur con Parque Chacabuco y al Este con Boedo y Almagro.

Las tierras que actualmente conforman el barrio de Caballito formaban parte del Partido de San José de Flores, cuyo primer pueblo, homónimo, emergió hacia 1808 (Vapñarsky, 2000: 104). Hasta fines del siglo XIX, Caballito era una zona de quintas y chacras destinadas a la elaboración de tejas y ladrillos, que se extendía a lo largo de la avenida Rivadavia, entre la ciudad de Buenos Aires y el poblado de San José de Flores (Herz, 1988).

Caballito se integró a la Capital Federal en 1887, poco después de que la ciudad de Buenos Aires fuera definida como capital de la república, cuando se incorporaron los partidos de Flores y de Belgrano, ampliando sus límites hasta alcanzar su extensión actual.

El nombre del barrio surgió a partir de una veleta con forma de caballito, que se encontraba sobre el techo de una pulpería situada en la intersección de la avenida Rivadavia con la actual calle Emilio Mitre. La veleta era utilizada como punto de referencia por los viajantes para definir su ubicación, y con el tiempo terminó dando nombre a la localidad (Herz, 1988).

A partir de la construcción del primer ferrocarril del país en 1857, cuyo trazado unía la ciudad de Buenos Aires con algunas localidades del oeste de la provincia, el barrio comenzó a experimentar algunas transformaciones. En un principio, los trenes salían desde la Plaza del Parque (actual Plaza Lavalle), que en ese entonces constituía el borde exterior de la ciudad, y llegaban a Flores. Poco después de inaugurado ese primer tramo, la línea se extendió hasta Moreno e incorporó estaciones intermedias en Almagro y Caballito (Herz, 1988).

De todas formas, la distancia entre las estaciones y el alto valor de los boletos impidieron al tren volverse un medio de transporte popular. Fue recién en 1870, con la implementación del tranvía a caballo, que el barrio empezaría a cambiar su fisionomía. Este medio de transporte implicó un acortamiento de las distancias y permitió la expansión de la ciudad y la valorización de las tierras hasta entonces periféricas.

Un estudio publicado por el jefe de la Dirección General de Impuestos señaló que los precios de venta de la tierra urbana en la ciudad de Buenos Aires se incrementaron de 4.280 pesos en 1868 a 5.115 pesos en 1882, para alcanzar los 9.442 pesos en 1886. También identificó que mientras en 1868 casi todas las ventas fueron de propiedades ubicadas en el centro, para 1886 la mayor parte de las mismas correspondieron a lotes suburbanos (Scobie, 1986: 218-219).

En la década de 1880, los pasajeros del tranvía eran todavía funcionarios y profesionales de alto nivel, ya que el valor del pasaje seguía siendo inaccesible para los trabajadores. Sólo con la electrificación de los servicios y la consolidación del

sistema descendieron las tarifas y se incrementó la capacidad del tranvía para transportar al conjunto de la población (Scobie y Ravina de Luzzi, 2000).

Aun así, cuando en 1897 se electrificó el recorrido que unía la avenida Entre Ríos con Flores, el paisaje de la parte sur de Caballito seguía dominado por quintas, sembradíos, hornos de ladrillos, extensos baldíos y algunas mansiones señoriales (Herz, 1988). La parte norte del barrio, a su vez, ofrecía un panorama más desolador. Frecuentemente inundado por las crecidas del arroyo Maldonado, contaba con caminos intransitables y grandes pantanos en épocas de lluvia (Herz, 1988).

De todas formas, la extensión de la red tranviaria fue modificando progresivamente ese paisaje y contribuyendo a completar el tejido urbano del barrio. Para 1900, ya se había generado una franja de edificación continua de dos a seis manzanas de ancho a lo largo de la avenida Rivadavia, que cubría todo el recorrido entre el centro y Flores (Scobie, 1986: 41). En 1914, cuando el primer subterráneo de América Latina unió la Plaza de Mayo con Primera Junta, el barrio de Caballito ya se encontraba casi completamente edificado.

Si bien no se encontró información específica sobre la población que fue habitando el barrio, su patrón de ocupación parece similar al de otros barrios durante la expansión de la ciudad. Por un lado, el proceso de movilidad social ascendente de las primeras décadas del siglo XX, permitió a las clases medias altas instalarse alrededor de las zonas elegidas por las elites, construyendo pequeñas pero pretensiosas casas en las inmediaciones de Flores (Rapoport y Seoane, 2007).

Por otro lado, los datos censales muestran una importante participación de inmigrantes italianos entre los propietarios (Rapoport y Seoane, 2007), permitiendo pensar que el barrio también atravesó un proceso de edificación por parte de sectores trabajadores, cuyas “casas chorizo” todavía pueden encontrarse en el barrio (Herz, 1988). De hecho, en los primeros años del siglo XX, la mejora del salario y la difusión de los loteos en plazos permitieron el acceso a la propiedad a una importante porción de obreros, empleados, comerciantes y profesionales (Gutman y Hardoy, 2007).

En la década de 1930, comenzó a multiplicarse la construcción en altura en las principales avenidas del barrio, primero con edificios para alquiler y, después de

1947, con edificios construidos bajo el régimen de propiedad horizontal (Gutman y Hardoy, 2007: 219). A lo largo de los años sesenta y setenta, Caballito experimentó una densificación que trajo aparejados cambios en el perfil de sus calles y en el modo de vida, aunque menos acentuados que en otros barrios de la capital, como Belgrano, Barrio Norte y algunos sectores de Palermo (Gutman y Hardoy, 2007: 237).

Durante la década de 1980, el sector de la construcción experimentó una fuerte caída en toda la ciudad. Sin embargo en los años noventa, favorecido por las modificaciones al Código de Planeamiento Urbano introducidas en 1989, Caballito, y en particular el corredor de la Avenida Pedro Goyena, atravesó un importante proceso de densificación, a partir del desarrollo de edificios en torre y entre medianeras destinados a una demanda de clase media alta (Szajnberg, 2010; Szajnberg y Cordara, 2007).

Aun así, Caballito sigue siendo predominantemente un barrio de casas bajas. De acuerdo a un relevamiento de la Subsecretaría de Planificación del año 2011, el 64% de las construcciones de Caballito tenían 1 o 2 pisos de altura, y el 15,2% entre 3 y 5 (SSPLAN 2011). Las construcciones de baja altura se concentran particularmente en el sector noroeste, y los edificios de mayor altura en el sur, sobre avenida Rivadavia y en menor medida sobre Avenida La Plata (Mapa N° 3).

Mapa N° 3
Edificación de la Comuna 6

Fuente: SSPLAN, 2011: 39

En la actualidad, el barrio, y en particular su zona sur, dispone de múltiples y rápidas conexiones al centro financiero y administrativo de la ciudad. Cuenta con dos líneas de subterráneo que convergen en la Plaza de Mayo, la línea A que transita por debajo de la Avenida Rivadavia, y la línea E que lo hace por debajo de la avenida Directorio.

También se encuentra atravesado de este a oeste por el Ferrocarril Sarmiento, que tiene una de sus cabeceras en Plaza Miserere. Las vías ferroviarias generan una barrera urbanística, que divide el barrio en dos, ya que pueden cruzarse sólo por pocas calles (SSPLAN, 2011).

Las principales avenidas de Caballito también corren en sentido este-oeste: San Martín, Gaona, Díaz Vélez, Avellaneda, Rivadavia, Juan B. Alberdi, Pedro Goyena y Directorio.

El epicentro del barrio se encuentra en la intersección de la avenida Rivadavia con la avenida Acoyte – José María Moreno, que constituye la principal arteria norte-sur. Ese sector concentra gran parte de la actividad comercial, y alberga un *shopping* y un complejo de cines.

Por otro lado, la Comuna 6 cuenta con una importante red de instituciones vinculadas a la salud, como el Hospital Gral. de Agudos "Dr. Carlos G. Durand", el Hospital Municipal de Oncología "Marie Curie", el Hospital Naval de Buenos Aires y el Instituto Pasteur, entre otros, así como de establecimientos educativos primarios, secundarios y universitarios, públicos y privados.

3.1.2 La población de Caballito

La población del barrio de Caballito experimentó un importante crecimiento hasta los años noventa, período en el que sufrió un marcado descenso, que se revirtió parcialmente a lo largo de la década del 2000 (Cuadro N° 7).

Cuadro N° 7
Población de Caballito. 1970-2010

Población de Caballito 1970-2010					
Año	1970	1980	1991	2001	2010
Población	154.427	175.068	183.740	170.309	176.076
% Var. Intercensal	-	13,37%	4,95%	-7,31%	3,39%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC y de Szajnberg, 2010;

La evolución de los hogares del barrio registró, por su parte, otros valores. Si bien la cantidad de hogares también decreció entre 1991 y 2001, lo hizo de manera más débil que la cantidad de población, mientras que su crecimiento a lo largo de la década del 2000, fue más acentuado. En el último período intercensal, la población creció un 3,4%, y la cantidad de hogares se incrementó un 12,7% (Cuadro N° 8).

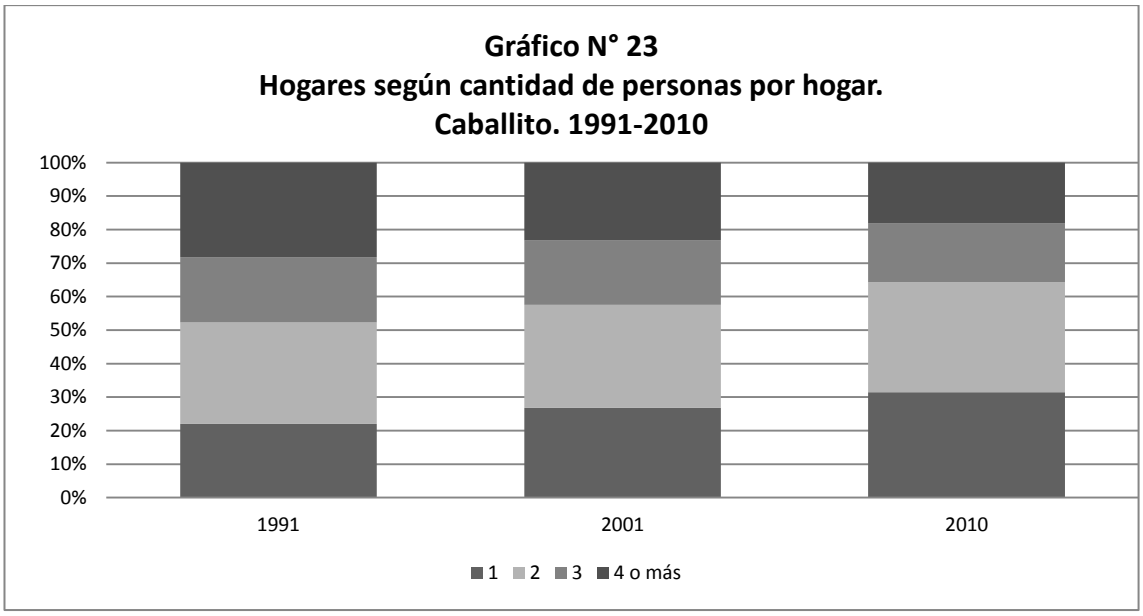
Cuadro N° 8
Hogares de Caballito. 1991-2010

Hogares de Caballito 1991-2010			
Año	1991	2001	2010
Hogares	67926	66718	75189
Var Intercensal (%)	-	-1,78%	12,70%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC

De esta forma, para el año 2010, en el barrio de Caballito vivían 176.076 personas en 75.189 hogares, representando un 6,1% de la población total de la ciudad y un 6,5% del total de hogares.

En cuanto a la composición de los hogares, la cantidad de personas por hogar mostró en Caballito una reducción incluso más acentuada que en el conjunto de la ciudad. En este barrio, los hogares de una y dos personas pasaron de representar el 52,3% del total en 1991, al 57,6% en 2001 y al 64,3% en 2010. En el conjunto de la ciudad, la participación de este tipo de hogares se incrementó del 54,6% del total en 2001, al 60,3% en 2010 (Gráfico N° 23).



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En términos de la distribución de la población, en Caballito pueden identificarse tres grandes sectores. El área de mayor densidad se extiende a lo largo de la avenida Rivadavia hacia el sur, unas cuatro manzanas. Por otro lado, al norte de las vías del Ferrocarril Sarmiento, la densidad disminuye, pero pueden diferenciarse dos zonas. Una, al este de la Avenida Honorio Pueyrredón, donde se mezclan diversas densidades, predominando las manzanas con más de 150 habitantes por hectárea. En cambio, al oeste de esta avenida, la densidad de población disminuye y predominan las casas bajas.

En cuanto a su composición social, Caballito es un barrio habitado mayormente por clases medias. Según datos del Censo del 2001, el 69,8% de los jefes de hogar del barrio había terminado el colegio secundario o alcanzado niveles educativos superiores, y un 20% había terminado sus estudios universitarios. Estos valores son superiores al promedio de la ciudad, aunque inferiores al de barrios como Palermo, Belgrano o Recoleta.

En términos de ingresos, los asalariados y los cuentapropistas de la comuna 6 tuvieron ingresos superiores a la media de la ciudad aunque inferiores a los percibidos en los barrios más valorizados. De acuerdo a datos de la Encuesta Anual de Hogares del año 2012, los asalariados de la ciudad ganaban en promedio $5.260 por mes, mientras que en Caballito el salario promedio alcanzaba los $6.246. Los

cuentapropistas, a su vez, tenían en promedio ingresos de $4.048 mensuales, mientras que en Caballito ese valor era de $4.506. En cambio, en la categoría de patrones o empleadores, los ingresos promedio en Caballito eran de $6.494, notablemente inferiores al promedio de la ciudad, donde alcanzaban $9.190. Por otra parte, Caballito era, en 2008, la comuna con menor índice de desocupación (4,1%), mayor índice de actividad (70,3%) y de empleo (67,4%) de toda la ciudad de Buenos Aires (EPH-INDEC).

En relación a la situación de tenencia de la vivienda, en el año 1991 el 69,7% de la población del barrio era propietaria del terreno y/o de la vivienda, y un 20,4% de la población era inquilina. Estos valores implicaban una proporción de propietarios levemente superior al promedio de la ciudad, en estos donde representaban el 67,1%. Al momento del censo de 2001, la proporción de inquilinos se había reducido a un 19,8% y los propietarios representaban el 72,2% de los hogares. Sin embargo, diez años después, la proporción de propietarios se contrajo al 66% y la de los inquilinos se incrementó al 27,1%, manteniendo de todas formas una proporción de propietarios superior al promedio de la ciudad, en donde los dueños de sus viviendas constituían un 62,5% de los hogares.

3.1.3 Caballito en la década del 2000. Transformaciones urbanas recientes

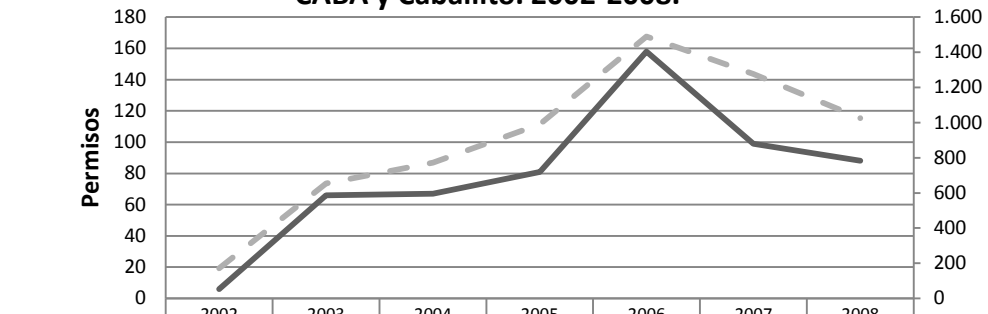
A partir del proceso de recuperación económica que siguió a la crisis de 2001, la construccción en Caballito experimentó un fuerte crecimiento, convirtiéndose, después de Palermo, en el barrio en el que más viviendas y más metros cuadrados se permisaron. En efecto, entre 2003 y 2008, en Caballito se permisó el 11,6% de las viviendas de la ciudad y de la superficie total.

La evolución de los indicadores asociados a los permisos de construcción solicitados en el barrio mostró una tendencia similar al conjunto de la ciudad. En Caballito, la cantidad de viviendas y la superficie cubierta de multiviviendas permisadas experimentaron una fuerte recuperación en el año 2003, creciendo un 1346,84% y un 1358,74% respectivamente respecto a los valores registrados en 2002. Estos indicadores permanecieron relativamente estables hasta el año 2006, cuando

volvieron a despegar, para caer levemente en 2007 y de manera más marcada en 2008.

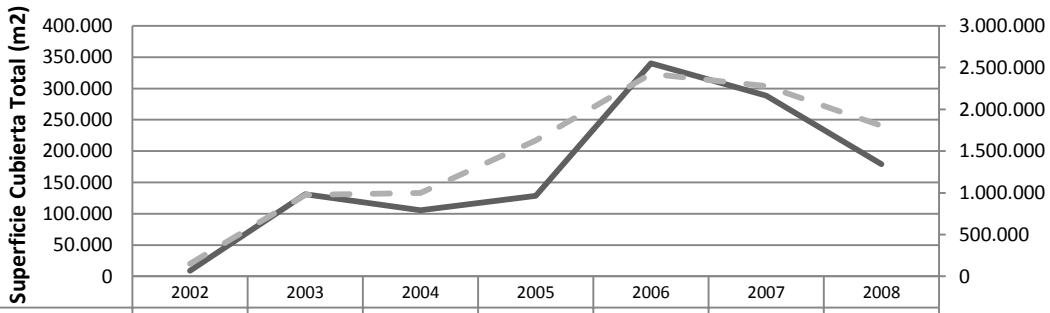
Mientras que a nivel de la ciudad la superficie permisada se incrementó un 63,1% entre 2004 y 2005, y un 49% entre 2005 y 2006, en Caballito esos valores fueron un 21,6% y un 165,1% respectivamente. Es decir, que el crecimiento de la actividad fue menos lineal y experimentó un salto exponencial en 2006. En términos absolutos, mientras que en 2005 se registraron 81 permisos que implicaban 128.257 m^2, en 2006 se registraron 158 permisos por una superficie de 340.047 m^2.

Gráfico N° 24
Cantidad de permisos solicitados.
CABA y Caballito. 2002-2008.



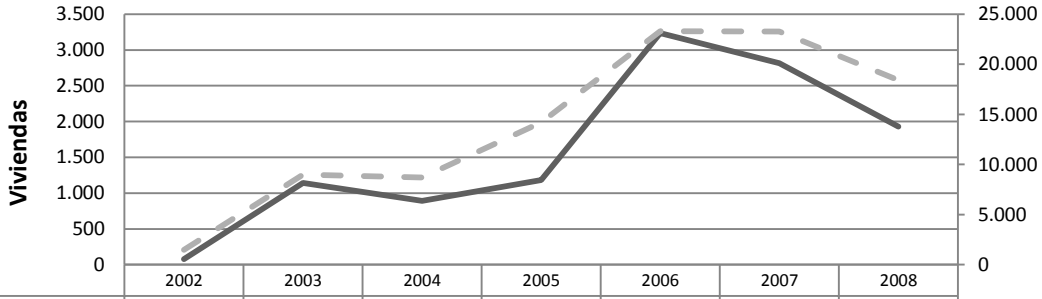
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Caballito	6	66	67	81	158	99	88
CABA	172	654	773	990	1.490	1.276	1.026

Gráfico N° 25
Superficie cubierta total permisada (m²).
CABA y Caballito. 2002-2008.



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Caballito	8.973	130.893	105.482	128.257	340.047	288.637	178.871
CABA	150.419	974.258	997.832	1.627.584	2.425.663	2.277.276	1.803.465

Gráfico N° 26
Cantidad de viviendas permisadas.
CABA y Caballito. 2002-2008.



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Caballito	79	1.143	890	1.181	3.235	2.817	1.929
CABA	1.475	8.982	8.697	14.195	23.307	23.279	18.411

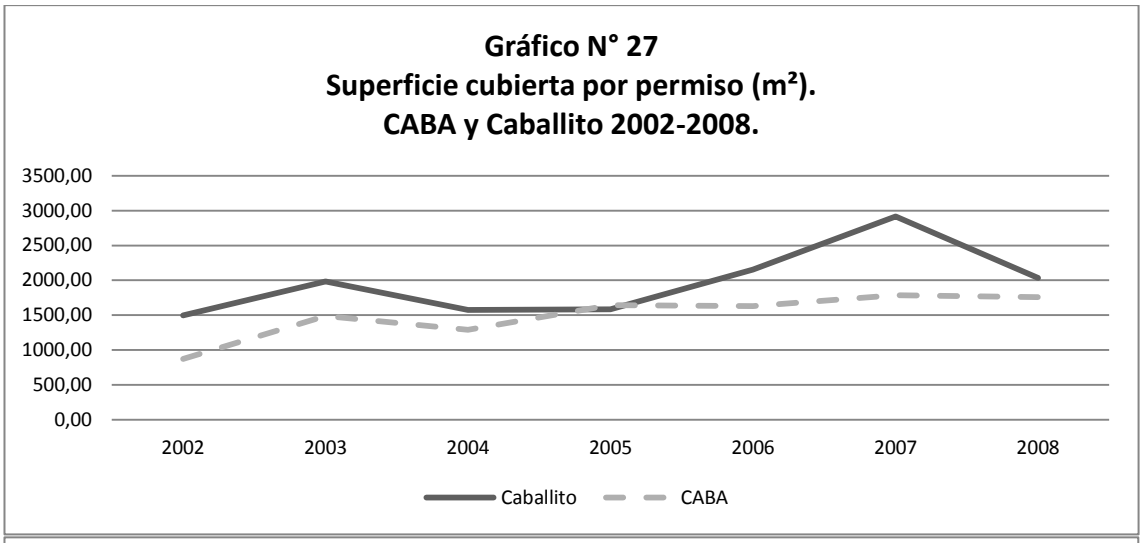
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DROC

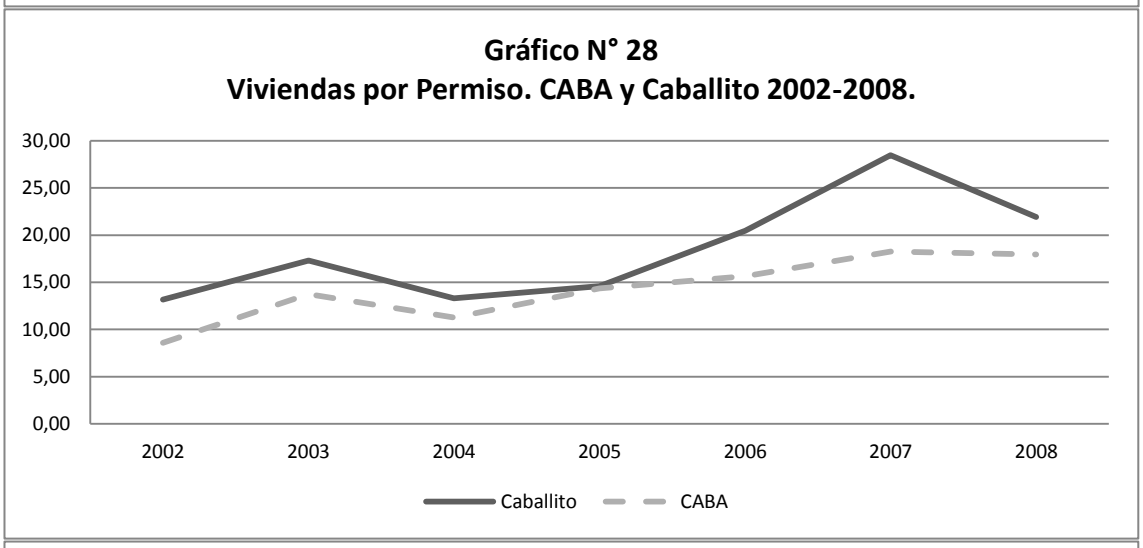
En relación a las características de las viviendas construidas, la superficie promedio de los emprendimientos desarrollados en el barrio entre 2003 y 2008 fue de 2.040 m^2, significativamente mayor que en el resto de la ciudad, cuyo valor promedio en el mismo período fue de 1.599 m^2 (Gráfico N° 27). La cantidad promedio de viviendas por emprendimiento también fue mayor que en el total de la ciudad. Mientras que entre 2003 y 2008, el promedio de viviendas permisadas por edificio fue de 15,2, en Caballito fue de 19,3 (Gráfico N° 28).

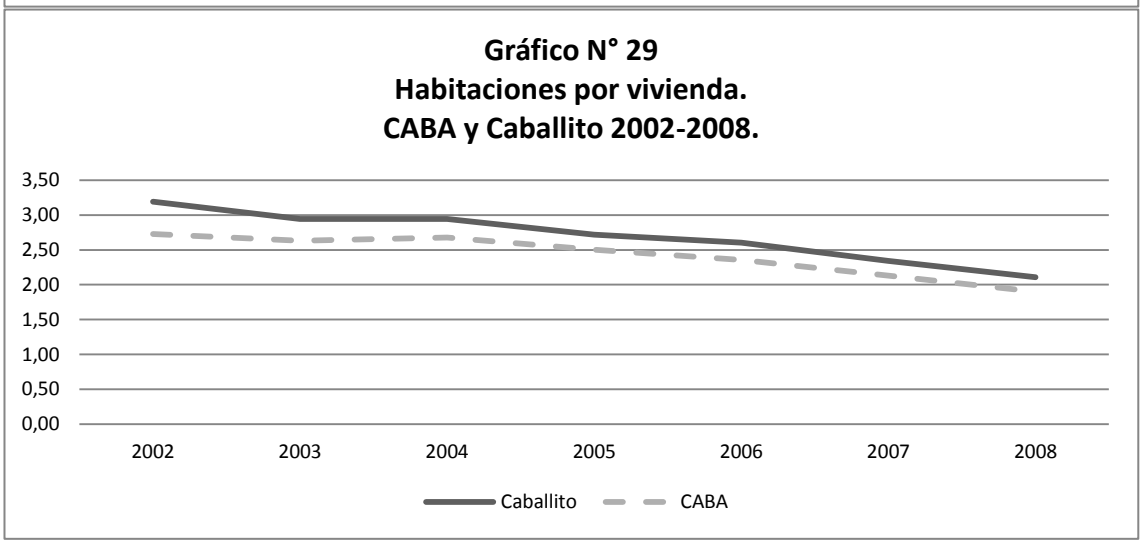
En el mismo período, la superficie promedio por vivienda, y la cantidad promedio de habitaciones por vivienda no difirió mucho con respecto al promedio de la ciudad. Mientras que, en promedio, los departamentos permisados en la capital tuvieron 103,8 m^2 y 2,3 habitaciones, en Caballito estos valores fueron de 106 m^2 y de 2,6 habitaciones (Gráfico N° 29).

De la misma manera que en el conjunto de la ciudad, la evolución de estos indicadores muestra una tendencia hacia la construcción de edificios de mayores dimensiones, con un mayor número de viviendas, cada vez más pequeñas, tanto en metros cuadrados como en cantidad de ambientes. Sin embargo, en el caso de Caballito, esta tendencia muestra rasgos más acentuados, con un quiebre importante entre 2005 y 2006.

En 2005, la superficie promedio por permiso fue de 1.583 m^2, en 2006 fue de 2.152 m^2 y en 2007 de 2.915 m^2 (Gráfico N° 27). Por otra parte, los edificios permisados entre 2005 y 2007 tenían, en promedio, 14,6 viviendas, 20,5 y 28,5 respectivamente (Gráfico N° 28). La cantidad de habitaciones, en cambio, experimentó una reducción más lineal y progresiva, similar a la que caracterizó al conjunto de la ciudad. Mientras que en 2002, los departamentos permisados contaban, en promedio, con 3,2 habitaciones, ese valor, en 2008, era de 2,1 (Gráfico N° 29).







Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

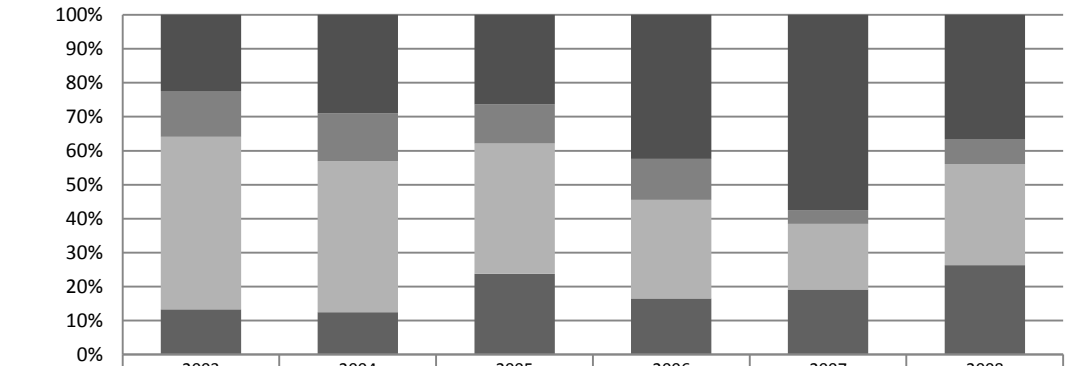
En cuanto a la categoría de las viviendas permisadas, Caballito muestra una mayor proporción de viviendas suntuosas y una menor proporción de viviendas sencillas respecto al promedio de la ciudad. En efecto, mientras que el 35,1% de las viviendas permisadas en la ciudad entre 2003 y 2008 fueron suntuosas y el 28,3% sencillas, en Caballito esos valores fueron 40,6% y 19% respectivamente (Gráfico N° 30).

Si se analiza la evolución de estos indicadores, nuevamente encontramos un salto importante entre 2005 y 2006, en contraste con la evolución menos pronunciada que se experimentó a nivel de la ciudad. La vivienda suntuosa en Caballito, que representaba el 26,4% de las viviendas permisadas en 2005, incrementó su participación al 42,4% en 2006 y al 57,5% en 2007. En términos absolutos, en 2005 se habían permisado 318 viviendas suntuosas y en 2007, 1.695 (Gráfico N° 30).

Resulta significativo que el crecimiento de la vivienda suntuosa entre 2005 y 2006 fue en detrimento de la participación de la vivienda sencilla, cuyo peso disminuyó del 23,8% al 16,5%, a la vez que el aumento de la vivienda suntuosa entre 2006 y 2007 fue en detrimento de la vivienda lujosa y confortable, que cayeron del 12% al 4% y del 29% al 19% respectivamente(Gráfico N° 30).

Por otra parte, la reducción en la cantidad de viviendas permisadas en el año 2008 se explica por la disminución de la cantidad de viviendas suntuosas. Mientras que en 2008 se permisaron 989 viviendas menos con respecto al año 2007, en ese mismo período la reducción en la cantidad de viviendas suntuosas fue de 978 unidades. En el 2008, por lo tanto, la participación de viviendas sencillas y confortables sobre el total de permisos solicitados fue significativamente mayor (Gráfico N° 30).

Gráfico N° 30
Viviendas nuevas autorizadas por categoria de edificación.
Caballito. 2003 - 2008



	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Suntuosa	258	260	318	1.435	1.695	717
Lujosa	156	126	138	407	119	143
Confortable	584	399	462	983	570	584
Sencilla	154	112	286	559	564	515

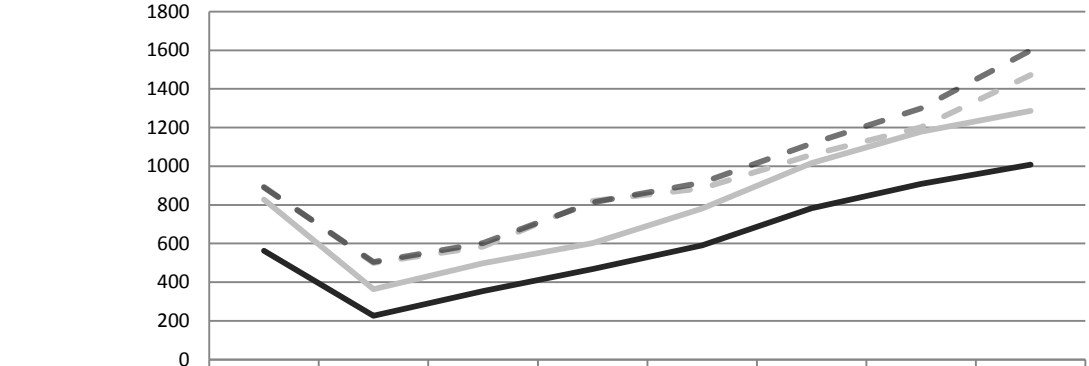
Fuente: Elaboración propia en base a datos de DGROC

Si bien los datos disponibles permiten pensar que el fuerte crecimiento que experimentó la construcción en el barrio entre 2005 y 2006 estuvo motorizado por proyectos de gran tamaño y de alta categoría, en términos relativos, la producción de vivienda de alta categoría no fue tan elevada en Caballito como en otros barrios de la ciudad, como Palermo, Recoleta o Belgrano.

Los datos sobre los precios son menos precisos. De todas maneras, la información disponible muestra que tanto los precios del suelo como de los departamentos siguieron una evolución similar a la del conjunto de la ciudad. Sin embargo, mientras que los precios del suelo registraron valores significativamente más elevados en Caballito, el precio de los departamentos fue equivalente, e incluso inferior, al promedio de la ciudad. De hecho, Caballito fue el barrio en el que el valor por m^2 de los departamentos aumentó menos entre 2003 y 2008. Comparando la evolución de los precios del suelo y de los departamentos se observan dos dinámicas interesantes. Por un lado, en el período comprendido entre 2001 y 2008, el incremento del precio de los departamentos fue superior al de los terrenos, aumentando un 65% y un 55% en dólares respectivamente. Por otra parte, entre los años 2004 y 2007, en los que la construcción experimentó un crecimiento muy acentuado en Caballito, los valores del suelo crecieron en mayor medida que los precios de los departamentos, con

incrementos del 96% y 46% respectivamente (SSPLAN, 2013). En ese período, los propietarios del suelo lograron captar una parte mayor de la rentabilidad de los emprendimientos, y la tasa de ganancia de los promotores disminuyó[5]. A partir de 2007, y con más claridad en 2008, los aumentos en los valores de los departamentos volvieron a ser superiores a los del suelo, en concordancia con la caída en la demanda derivada de suelo, producto del descenso generalizado de la actividad (Gráfico N° 31).

Gráfico N° 31
Evolución del precio promedio de suelo y de departamentos (U$S x m2). CABA y Caballito. 2001-2008



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dptos Caballito	894	500	584	821	885	1060	1201	1472
Suelo Caballito	828	364	498	603	781	1016	1179	1287
Dptos CABA	891	505	602	813	915	1117	1300	1599
Suelo CABA	562	226	354	469	591	782	909	1008

Fuente: Elaboración propia en base a SSPLAN, 2013

De acuerdo a informes del IERIC, confeccionados en base a los datos publicados en el suplemento de arquitectura de Clarín, el crecimiento del valor por m^2 en dólares de las viviendas a estrenar fue de 53,65% entre el 2005 y 2008, similar al de los demás barrios valorizados, pero inferior a Flores, Congreso o Agronomía. En general, en el período 2005-2008 el incremento de los precios fue menor en los barrios más valorizados, y comenzaron a valorizarse otros barrios que se encontraban más rezagados[6]. En valores absolutos, el m^2 de las viviendas a estrenar creció de U$S 1.036 en 2005, a U$S 1.427 en 2008 (Cuadro N° 9).

[5] Esta disminución de la tasa de ganancia de los emprendimientos inmobiliarios fue mencionada en las entrevistas realizadas a los promotores (Ver Capítulo 4.4).
[6] La evolución de los precios de los inmuebles en la ciudad de Buenos Aires fue abordada en el capítulo 2.4

Cuadro N°9
Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la Ciudad de Buenos Aires y en ciudades del Gran Buenos Aires (U$S x m^2). 2005-2008

Precio de viviendas a estrenar en los principales barrios de la Ciudad de Buenos Aires y en ciudades del Gran Buenos Aires. (en U$S promedio por M2) 2005-2008										
Año	**Palermo**	**Barrio Norte**	**Caballito**	**Puerto Madero**	**Villa Urquiza**	**Flores**	**Congreso**	**Agronomía**	**Avellaneda**	**Ramos Mejía**
2005	1195	1313	**1036**	2425	1003	752	724	746	695	800
2006	1304	1427	**1156**	2530	1143	921	909	861	911	1086
2007	1462	1601	**1264**	3145	1268	1176	1152	1100	1138	1214
2008	1673	1908	**1427**	3821	1423	1293	1278	1230	1271	1355
2005 2006	9,1%	8,7%	**11,6%**	4,4%	13,9%	22,5%	25,4%	15,3%	31,0%	35,8%
2006 2007	12,1%	12,2%	**9,4%**	24,3%	11,0%	27,7%	26,8%	27,7%	25,0%	11,8%
2007 2008	14,4%	19,2%	**12,8%**	21,5%	12,3%	9,9%	10,9%	11,9%	11,6%	11,6%
2005 2008	58,6%	53,6%	**53,7%**	64,6%	59,8%	96,3%	100,0%	81,6%	114,0%	111,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IERIC (2008)

3.1.4 Impactos en el barrio

El acentuado incremento de la construcción de grandes edificios a partir del 2005, produjo una serie de transformaciones en el barrio que se pueden desagregar en tres dimensiones: un proceso de verticalización, que implicó la demolición del tejido existente y su sustitución por usos más intensivos del suelo; cambios en los usos del suelo, sobre todo en predios que antes soportaban actividades productivas que se fueron replegando hacia fuera de la ciudad; y la aparición de las “torres country” o “torres amuralladas”, nuevas tipologías residenciales antes inexistentes en el barrio, que dan cuenta de las nuevas formas de habitar de los sectores medios (Azuela y Cosacov, 2013).

Estas transformaciones interpelaron a los vecinos de Caballito, que sintieron amenazado su modo de habitar y de vincularse con el entorno por el desarrollo de nuevos paradigmas espaciales, englobados bajo la categoría de torre (Cosacov, 2009). El acentuado crecimiento que atravesó la construcción de multivivienda de alta categoría en Caballito en el año 2006, seguramente incidió en las percepciones de los propietarios sobre la intensidad de las transformaciones que estaba atravesando el barrio.

A partir del año 2006, estos cambios comenzaron a suscitar resistencias por parte de grupos de vecinos, en su mayoría de clase media y propietarios de sus viviendas. Inicialmente, los vecinos comenzaron a juntar firmas para modificar la normativa

urbanística del barrio, pero luego decidieron organizar movilizaciones y cortes de calle, que los medios de comunicación cubrieron con particular atención. Finalmente, mediante recursos de amparo presentados por referentes de dos organizaciones que surgieron a partir de este conflicto, se introdujo el conflicto en el terreno jurídico[7] (Azuela y Cosacov, 2013).

Luego de un fallo favorable a una de las organizaciones, el Poder Ejecutivo decretó, en noviembre de 2006, la suspensión por noventa días del otorgamiento de permisos de obra para vivienda multifamiliar cuando superara la altura correspondiente a un distrito de baja densidad[8]. Esta suspensión afectaba no sólo a Caballito, sino que se extendía también a Villa Urquiza, Coghlan, Nuñez, Palermo y Villa Pueyrredón. El decreto se sustentaba en la necesidad de evaluar los efectos del crecimiento edilicio sobre la infraestructura de servicios disponible (Azuela y Cosacov, 2013).

La escalada del conflicto suscitó a su vez la reacción de las cámaras empresariales vinculadas a la construcción y al mercado inmobiliario, que se organizaron en rechazo a la suspensión del otorgamiento de permisos (Azuela y Cosacov, 2013). Algunos empresarios incluso formaron una organización autodenominada "emprendedores de Caballito", cuyo vocero era un arquitecto que desarrolló numerosos edificios en el barrio (Fuerte rechazo a la restricción a torres en Capital, 2007). Este grupo, con camiones y el apoyo de empleados de la construcción preocupados por el futuro de sus puestos de trabajo, cortó Acoyte y Rivadavía en una manifestación pública en noviembre de 2006 (Tomino, 2006).

Finalmente, en febrero de 2007, el Jefe de Gobierno levantó la suspensión mediante otro decreto[9], pero estableció la obligatoriedad de presentar un Certificado de Factibilidad Técnica e Hídrica en la solicitud de permisos para obras que superaran los 13,5 metros de altura[10] en los barrios alcanzados por el decreto anterior, excluido Núñez (Azuela y Cosacov, 2007:162).

---

[7] Los recursos fueron presentados por dos personas que residen en Caballito y que forman parte de dos organizaciones diferentes que surgieron a raíz de este conflicto: Carolina López de "Vecinos Agrupados de Caballito", de la zona sur del barrio, y José Fernández de "S.O.S. Caballito", de la zona norte (Azuela y Cosacov, 2013).
[8] Decreto N° 1929/06 del 13 de noviembre de 2006
[9] Decreto N° 220/07 del 15 de febrero de 2007
[10] Aproximadamente 5 pisos de altura

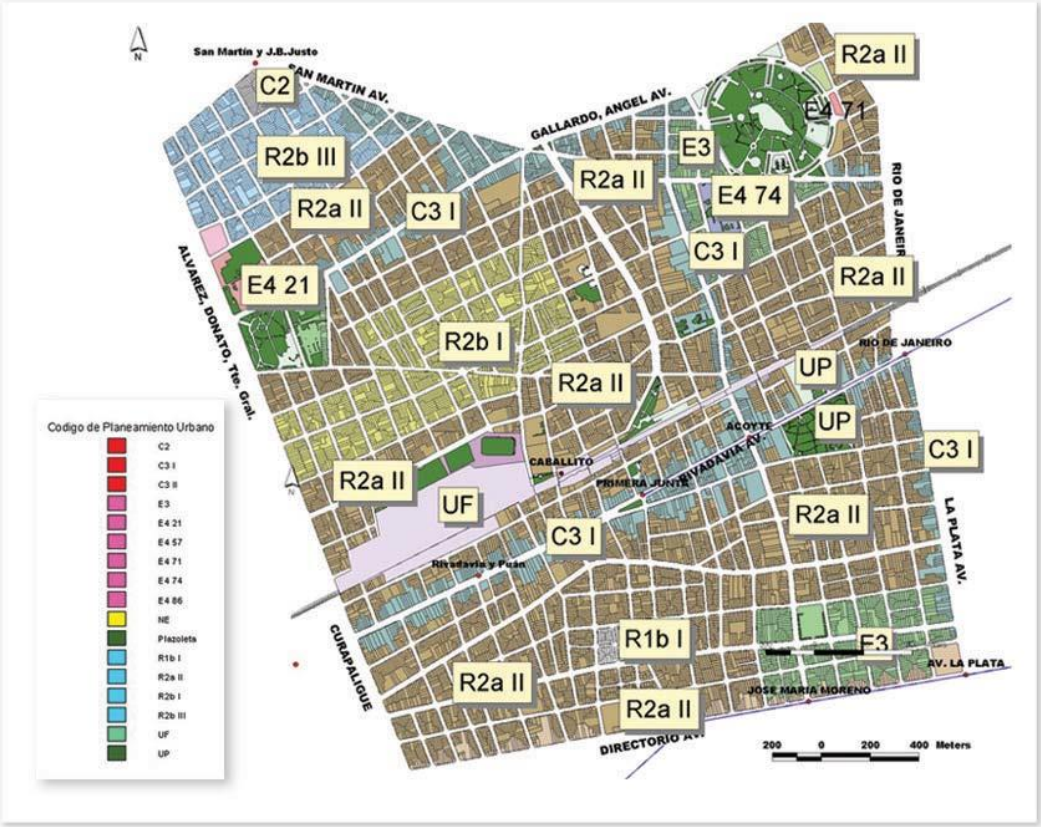
Al mismo tiempo, la presión de las organizaciones vecinales sobre la Legislatura llevó a la sanción de dos leyes, aprobadas en 2008, a través de las cuales se rezonificaron algunas áreas puntuales del barrio, sin brindar un tratamiento general sobre el problema del crecimiento de la ciudad, la densificación y la verticalización[11] (Azuela y Cosacov, 2007:165).

Hasta la introducción de estas modificaciones, el Código de Planeamiento Urbano afectaba al distrito R2aII el 62,2% de las parcelas del barrio y el 52,1% de la superficie, permitiendo la construcción residencial de alta densidad en la mayor parte de Caballito. Esta normativa habilitaba la construcción con un FOT de 3[12], con un máximo de 38 metros de altura en el caso de edificios entre medianeras, y sin restricciones en el caso de las torres.

[11] Ley N° 2721/08 y Ley N° 2722/08

[12] El FOT (Factor de Ocupación Total) es el coeficiente que multiplicado por la superficie total de la parcela da como resultado la superficie total máxima edificable en el terreno. El valor de este coeficiente depende de la zonificación asignada por el municipio.

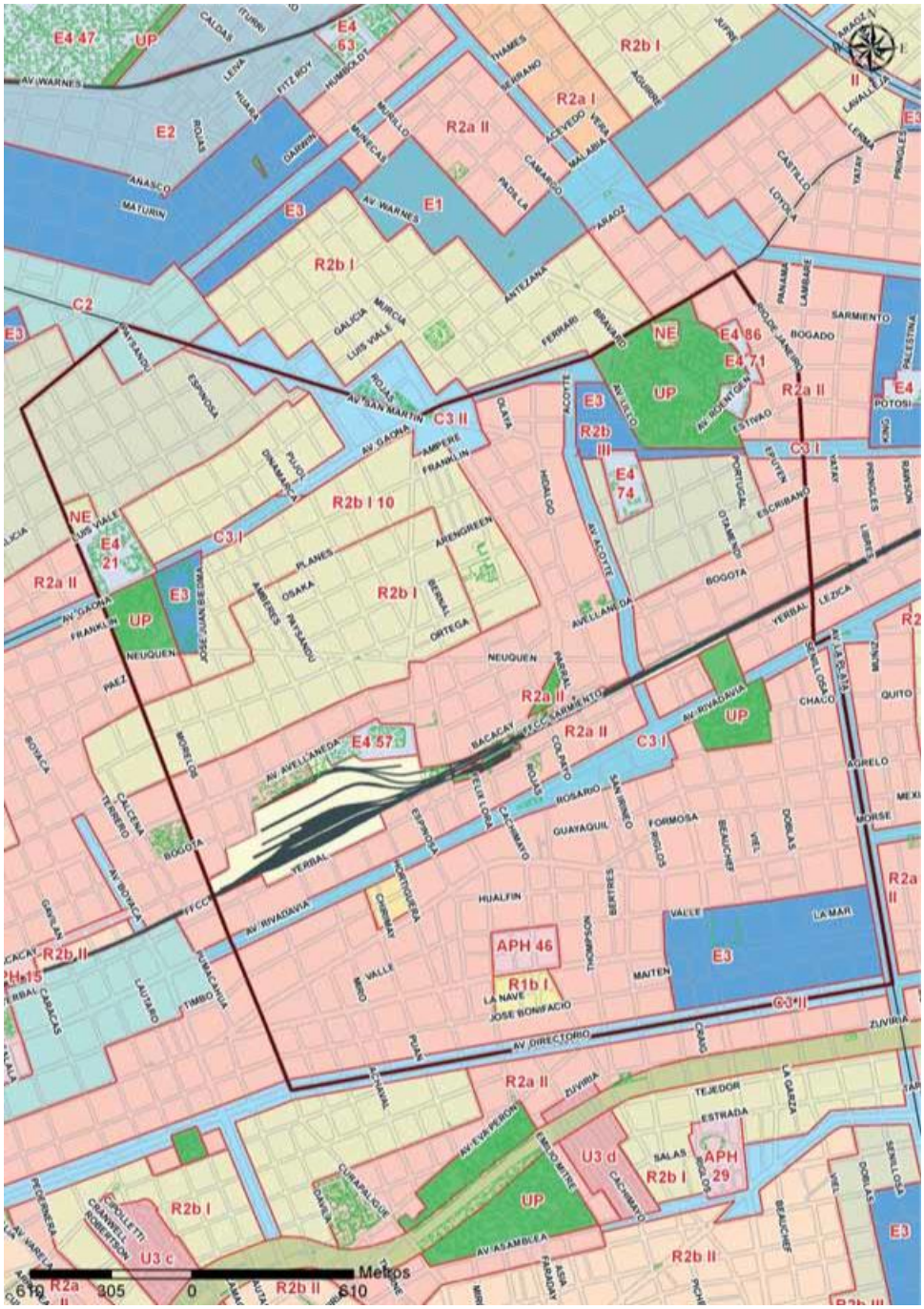
Mapa N° 4
Código de Planeamiento Urbano. Comuna 6. Año 2007



Fuente: DGEyC-USIG, 2007: 12

Luego de las modificaciones introducidas a raíz del conflicto, la superficie correspondiente al distrito R2aII se redujo. Sin embargo, este sector continuó ocupando el 45% de la superficie del barrio, cubriendo prácticamente todo el sector desde Avellaneda hacia el sur, y el comprendido entre Acoyte y Honorio Pueyrredón.

Mapa N° 5
Código de Planeamiento Urbano. Comuna 6. Año 2011



Fuente: SSPLAN, 2011: 29

3.2 Los actores del mercado de vivienda nueva en Caballito

El crecimiento de la construcción de edificios de vivienda multifamiliar en Caballito fue el resultado de la articulación de las prácticas de un conjunto de actores, que desempeñaron distintas funciones. En las próximas páginas se diferenciarán y caracterizarán estos actores, de acuerdo al papel desarrollado en dicho proceso.

3.2.1 Los promotores

Los promotores fueron el actor central del desarrollo inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires en la posconvertibilidad. Son el agente que compra un terreno y arma un proyecto, contratando a un arquitecto o a un estudio de arquitectura para que lo diseñe, y a una empresa constructora para construirlo. Una de las tareas centrales de los promotores consiste en gestionar el capital que se inmovilizará a lo largo de todo el proceso involucrado en la construcción de un edificio. Una vez terminada la obra, vende las unidades, recuperando los capitales comprometidos y obteniendo una ganancia, producto de la diferencia entre el costo de producción y el valor de venta (Topalov, 1979). Los promotores constituyen el nodo que articula, organiza y coordina a todos los actores que participan en la construcción y comercialización de viviendas a estrenar.

El término promotor para designar al agente que desempeña esta función es poco utilizado en Argentina, tanto en el mundo profesional como en el campo académico. El término desarrollador, si bien es de uso más corriente, tanto en la prensa como entre empresarios y funcionarios públicos, tampoco es universalmente aceptado. De hecho, ni la normativa ni la estadística económica definen la promoción o el desarrollo inmobiliario como una actividad autónoma (Socoloff, 2013: 56).

Al mismo tiempo, los actores entrevistados que desempeñaron esta función, mayormente manifestaron no sentirse interpelados por la categoría de desarrollador, y menos aún por la de promotor. En términos generales, se sintieron más identificados con el título de constructor, incluso en los casos en que no eran ellos quienes ejecutaban directamente la construcción de los proyectos inmobiliarios. Constructor es también el término que utilizan en mayor medida las inmobiliarias

para referirse a los empresarios que les proveen de las viviendas nuevas para comercializar.

Dentro del campo académico, promotor es la categoría que se encuentra más difundida en la literatura de la sociología urbana francesa (*promoteur*), mientras que en los estudios de cuño anglosajón esta figura es denominada desarrollador (*developer*) (Socoloff, 2013: 56).

A lo largo de esta tesis, los términos desarrollador y promotor se utilizarán como sinónimos para designar a los agentes que desempeñan la función de promoción, incluso en los casos en que interpreten, simultáneamente, otros roles.

Dentro del universo de agentes entrevistados, se encontró sólo un empresario que se desempeñó como promotor en forma pura o exclusiva. En la amplia mayoría de los casos, la promoción fue acompañada con otras funciones, obteniendo en consecuencia múltiples ganancias a lo largo del proceso productivo. La mayor parte de los promotores eran arquitectos o ingenieros civiles, que montaron una empresa pequeña en cuanto al personal, y se encargaron ellos mismos del diseño y de la búsqueda de inversores. En el único caso en que el encargado de la empresa no era un arquitecto, la empresa contaba con un arquitecto entre el personal, que se ocupaba del diseño. En otro caso, el promotor y principal inversionista era un arquitecto que se asoció con un estudio para el desarrollo del diseño del proyecto.

Por otra parte, todos los promotores se encargaron de la dirección de obra. Es decir, se ocuparon de coordinar y controlar el trabajo de los diferentes contratistas empleados para la construcción. En varios casos, además, ellos mismos contaron con una empresa constructora que se encargaba de la obra gruesa (el armado de las estructuras de hormigón y la construcción de las mamposterías), subcontratando las instalaciones de plomería y electricidad.

Una de las principales tareas del promotor es analizar la factibilidad de una operación. Esto implica decidir, en función del valor y la edificabilidad del lote, los costos de construcción, la ganancia deseada y los valores estimados de venta de las unidades, si se procede o no a la compra de un terreno y al desarrollo de un proyecto inmobiliario sobre el mismo.

También depende del promotor el diseño de la ingeniería financiera que va a acompañar la operación. De acuerdo a sus posibilidades, cada desarrollador debe definir cómo financiar la construcción, qué porción de capitales propios comprometer, qué tipo de inversores convocar, qué clase de arreglos establecer y cuándo iniciar la comercialización. En principio, una vez concluida la construcción, los promotores recuperan su inversión, distribuyen entre los inversionistas las ganancias resultantes de la operación, y vuelven a comenzar el proceso en otro terreno.

La venta de las unidades terminadas puede estar a cargo de la empresa promotora o, más habitualmente, de una inmobiliaria, otro actor de relevancia en el desarrollo urbano de Caballito. Como resultado de un relevamiento de avisos clasificados del diario *Clarín*, se constató que los anuncios publicados por los promotores representaron sólo el 5% de los avisos relevados, involucrando nada más que 17 de los 320 emprendimientos publicitados en ese medio gráfico (Cuadro N° 10).

Cuadro N° 10
Cantidad de emprendimientos comercializados por inmobiliaria. Caballito. 2003-2008.

Inmobiliaria	Ubicación de oficinas centrales	Emprendimientos Relevados	% s/ Total (Acumulado)		% s/ Total Inmobiliarias (Acumulado)	
D´Odorico Hermanos	Caballito	61	19%	(19%)	20%	(20%)
Héctor D´Odorico	Caballito	40	13%	(32%)	13%	(33%)
Pignataro	Caballito	39	12%	(44%)	13%	(46%)
D´Antonio	Caballito	27	8%	(52%)	9%	(55%)
Goyena Bienes Raíces	Caballito	23	7%	(59%)	8%	(63%)
Justevila	Caballito	22	7%	(66%)	7%	(70%)
Toselli & Fuentes	Caballito	16	5%	(71%)	5%	(75%)
Lepore	Caballito	15	5%	(76%)	5%	(80%)
Geraci	Caballito	13	4%	(80%)	4%	(84%)
Otros	Caballito	47	15%	(95%)	16%	(100%)
Promotores		17	5%	(100%)		
Total		320	100%			

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento de clasificados del diario *Clarín*[13]

[13] Se relevaron los avisos clasificados del diario Clarín entre 2003 y 2008, tomando las ediciones de los días sábados y domingos de las primeras quincenas de los meses de mayo y septiembre. Se tomaron las publicaciones destacadas de emprendimientos a estrenar correspondientes al barrio de

Resulta difícil determinar la cantidad de promotores que construyeron en Caballito en el período. La DGROC, que registra y publica los permisos de construcción solicitados, no brinda información sobre los solicitantes de los permisos. Además, según conversaciones sostenidas con personal de dicha área de gobierno, los permisos son mayormente registrados por Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, o por Fideicomisos formados específicamente para cada obra. Este dato se condice con la información provista por los desarrolladores entrevistados, que en su mayoría crearon una nueva sociedad para cada emprendimiento (ver Capítulo 4.2). Sin embargo, en función de los datos obtenidos en las entrevistas, se puede estimar que el número de desarrolladores que construyeron en el barrio fue muy elevado.

Según la información obtenida en las entrevistas, las empresas más grandes lograban llevar adelante, como máximo, 5 o 6 proyectos en simultáneo. Siendo que los emprendimientos tienen una duración de al menos 20 meses, estos desarrolladores podían solicitar, en el mejor de los casos, 3 permisos anuales. En las entrevistas realizadas, el número de desarrolladores grandes mencionados rondaba los 6 o 7. Asumiendo que estos solicitan todos los permisos en los límites jurisdiccionales del barrio de Caballito esto significaría que las empresas más grandes del sector, pueden dar cuenta de 20 de los permisos solicitados anualmente. Sin embargo, de acuerdo a los datos provistos por la DGROC, en el 2005 se solicitaron 81 permisos de multivivienda, y 158 en 2006. Es decir que incluso sobreestimando la posible participación de los empresarios más importantes, el número de emprendedores relativamente pequeños, que desarrollan dos proyectos al mismo tiempo y solicitan un permiso aproximadamente cada año y medio, fue amplio y no menor a los 60 promotores. Asimismo, es probable que haya sido significativa la cantidad de promotores eventuales, que decidieron iniciar el desarrollo de un edificio en un

---

Caballito. En total se relevaron 320 emprendimientos. La decisión metodológica se sustentó en el hecho de que los fines de semana el suplemento presenta mayor cantidad de anuncios, y a que estos meses presentaron altos niveles de escrituraciones en sus respectivos años. Se optó por relevar de forma sistemática solamente una quincena porque los anuncios de emprendimientos a estrenar tendían a repetirse a lo largo del mes,. La elección del diario Clarín fue el resultado de la mayor cantidad de emprendimientos de Caballito publicados en ese medio. Como se verá en el próximo capítulo, las inmobiliarias dividieron sus anuncios en distintos medios, de acuerdo al tipo de propiedad, y la mayor parte los emprendimientos se promocionaron a través del diario Clarín.

contexto de proliferación del negocio inmobiliario, pero que luego no lograron continuar en el sector.

En otras palabras, a partir de la información disponible, es posible afirmar que la oferta de vivienda nueva se encuentra relativamente atomizada en un conjunto muy amplio y heterogéneo de pequeños promotores cuyas prácticas y estrategias se caracterizarán en el próximo capítulo.

3.2.2 Las inmobiliarias

Las inmobiliarias ocuparon un papel protagónico en el período de expansión de la construcción de vivienda nueva en Caballito, desempeñando diversas funciones. En principio, en su rol de intermediarias, desarrollaron habitualmente dos tareas. Por un lado, facilitaron la tierra a los promotores, insumo fundamental para la construcción, al comercializar los lotes que los propietarios pusieron en venta. En el caso de Caballito, se trató principalmente de casas antiguas para ser demolidas. Por otro lado, comercializaron las unidades terminadas que los promotores vendieron. De alguna manera, operaron como nexo entre el universo atomizado de oferentes de suelo urbano y los promotores, y entre éstos y los dispersos consumidores de viviendas. Las modalidades en las que las inmobiliarias realizaron esas intermediaciones fueron bien diversas, y serán descriptas con mayor detenimiento en el próximo capítulo.

En el desarrollo de estas tareas, el campo de actividad de las inmobiliarias mostró una fuerte impronta territorial. La mayor parte de las inmobiliarias tenían una gravitación notablemente mayor alrededor del lugar en el que localizaban sus oficinas principales, y era posible asociar a las inmobiliarias más conocidas con diferentes barrios.

> Yo soy un convencido, de que las inmobiliarias fuertes, son zonales. Por ejemplo Toribio Achaval que es una inmobiliaria muy grande, con muchas sucursales, en Caballito no existe. Sí en Barrio Norte. Pero en Caballito no existe. Entonces, llegué a la conclusión de que me parecía que era mucho mejor tener un ancla muy fuerte en una zona y no tener varias sucursales desperdigadas que no sos nada en ningún barrio (…). Soy un mal vendedor para vender un departamento en Saavedra y soy un mal vendedor para vender un departamento en Parque Patricios. Primero que yo tengo muy agudizado el ojo en esta zona. Si vos me llevas hoy a Parque Patricios y me decís cuánto vale un departamento probablemente no sepa tasarlo. Porque no conozco… a

> ver… esto no es limitarme. Es simplemente ser consciente de que uno todas las zonas que abarque... a ver, el que te dice que abarca todas las zonas de capital federal no abarca ninguna, te lo digo así abiertamente, y segundo porque creo que hoy la especialización… jamás le daría un departamento en Barracas a un tipo de Caballito. Jamás. Ni le daría un departamento de Caballito a un tipo de Villa Devoto, jamás (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

De esta forma, los propietarios de inmuebles se acercaban, normalmente, a alguna inmobiliaria de su barrio para vender sus casas, y los promotores habitualmente acordaron la comercialización de los departamentos construidos con inmobiliarias de la zona en la que localizaban sus emprendimientos.

De hecho, tomando como referencia a las 9 inmobiliarias que más emprendimientos de Caballito publicaron en el diario Clarín entre 2003 y 2008, se observa que todas tenían sus oficinas centrales y una trayectoria asociada al barrio (Cuadro N° 10).

En muchos casos, las inmobiliarias desempeñaron también otras tareas. En algunos casos, y en particular las inmobiliarias que comercializaron viviendas a estrenar, participaron del desarrollo inmobiliario como inversores, o se ocuparon de conseguir inversores para los desarrolladores. La participación de la inmobiliaria como inversora fue, en muchas oportunidades, una condición exigida por los promotores para otorgarles la comercialización de las viviendas a estrenar.

En otras ocasiones, las inmobiliarias, habitualmente las pequeñas, ofrecieron créditos hipotecarios con capitales propios y también con capitales de terceros. Estos créditos podían ser destinados a la compra de una vivienda a través de la misma inmobiliaria, o bien a cualquier otro fin. El otorgamiento de préstamos hipotecarios era una actividad valorada negativamente por las inmobiliarias más importantes:

> Eso lo hacen mucho las inmobiliarias chicas porque no tienen comercialización. Tienen que buscar algún anexo. Nunca me gustó ser buitre de la misma persona que me está comprando. Es más, si alguien necesita un crédito, no se lo doy yo. Se lo llevo a algún amigo, escribano, o alguien, pero que se lo dé otro. En cambio, las inmobiliarias chiquitas son las que se dedican a prestar. Ya ahora es más difícil porque con el cepo cambiario[14] las

[14] El "cepo cambiario" refiere a un instrumento de control de cambios a través del cual se restringe la compra de moneda extranjera. A través de esta medida se busca limitar la compra de moneda extranjera con fines de atesoramiento y especulación, como forma de evitar la fuga de divisas y preservar el stock de reservas internacionales para afrontar las obligaciones de la deuda externa (Rapoport y Vicente, 2012).

> hipotecas en dólares es más difícil, corrés mucho riesgo. Pero normalmente era algo de las inmobiliarias chiquitas. Hacen de todo. Algunas hacen hasta sobre precio. Hacen cosas non sanctas. Mi prestigio, o el prestigio de las grandes, vale mucho más que una hipoteca. A parte no necesitamos (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

Muchas veces, las inmobiliarias oficiaron de asesoras para los promotores que buscaban construir en el barrio, brindándoles información acerca de los precios a los que se estaban vendiendo las propiedades y los terrenos, y sobre el tipo de unidades más demandadas. Esta información, junto con la publicada por diferentes consultoras, revistas especializadas y suplementos de arquitectura, fue tenida en consideración por los desarrolladores a la hora de emprender un proyecto.

> Ellos [los constructores/desarrolladores] me preguntan a mí, a cuánto vendés. Bueno, yo vendo a U$S 2.200 el m2. Entonces ellos tienen que tener un número, que saben que van a vender a U$S 2.200 el m2 (…). Entonces, si los costos de ellos les dan U$S 2.000, no lo pueden comprar (el terreno en cuestión). Si los costos de ellos le dan U$S 1.700 o U$S 1.600 lo van a comprar (Entrevista con inmobiliaria n° 3. CABA, enero de 2014).

> Nosotros tenemos acá el termómetro. El salón de ventas es el termómetro de lo que está buscando la gente. Las consultas telefónicas, las consultas a través de internet. Todo eso te va marcando la tendencia de lo que está buscando la gente en este momento (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014).

Si bien los desarrolladores tendieron a relativizar la importancia de las opiniones de las inmobiliarias en la decisión acerca de la viabilidad de un emprendimiento, parece claro que fueron una voz consultada y tenida en consideración.

La cantidad de inmobiliarias en Caballito es muy grande. Según un relevamiento de los usos de los locales comerciales a la vía pública realizado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires en 2011, en las 484 manzanas que componen el barrio, había 253 locales comerciales destinados a servicios inmobiliarios, representando el 19,1% del total de locales destinados al sector servicios (SSPLAN, 2011). Por otro lado, datos provistos por la página web del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires (CUCICBA), señalan que en enero de 2014 existían 283 matriculados en Caballito.

Sin embargo, a pesar de la enorme cantidad de inmobiliarias presentes en el barrio, este sector muestra niveles de concentración notablemente mayores que el de los desarrolladores que construyeron en Caballito, y dentro de ese conjunto amplio de empresas se encuentran actores muy heterogéneos en cuanto a tamaño, importancia y trayectoria. Tomando como referencia el relevamiento realizado, se observa que las 9 inmobiliarias que más emprendimientos a estrenar publicaron en el diario Clarín, representaron el 84% de todos los avisos publicados por inmobiliarias. A su vez, las tres empresas que más anunciaron en el medio, publicitaron entre 40 y 60 emprendimientos cada una, concentrando el 44% de los avisos relevados. En este sentido, tal como se explicará en el próximo capítulo, las inmobiliarias más chicas experimentaron muchas dificultades para acceder a la comercialización de emprendimientos a estrenar, y prácticamente no vendieron unidades nuevas (Cuadro N° 10).

> Normalmente se lo dan a uno, esto ya viene con los años, tenemos más o menos divididos los arquitectos. Yo conozco a casi todos pero no tengo a todos, Lépore conoce a casi todos, pero no tiene a todos (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

Para las inmobiliarias más grandes, la comercialización de unidades a estrenar fue la principal actividad del período, representando aproximadamente el 70% de su cartera de propiedades. Estas inmobiliarias tenían carteras de alrededor de 300 propiedades en venta, entre nuevas y usadas, y tenían un flujo de 30 ventas por mes entre 2003 y 2008. Al mismo tiempo, administraban una centena de departamentos en alquiler. Las inmobiliarias más pequeñas, en cambio, prácticamente no comercializaban emprendimientos a estrenar, y tenían un flujo de propiedades significativamente menor, de 5 operaciones de venta por mes aproximadamente. (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014; Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

3.2.3 Los inversores

El impulso que cobró la construcción en el período analizado exigió continuas y cuantiosas inversiones volcadas al sector inmobiliario. El desarrollo de un edificio mediano, de 1.500 m^2, en Caballito, insumía alrededor de 1.500.000 U$S en el año

2008, sumando el precio del terreno y los costos de construcción. La gran cantidad de capital que se invierte y queda congelada en el curso de cada obra dificulta, para los promotores, el desarrollo de varios emprendimientos en simultáneo con capital propio.

En la década de 1990 era habitual que los constructores recurrieran al crédito bancario para el fondeo de la construcción. Muchas veces, además, la misma institución financiera otorgaba créditos hipotecarios a los compradores de las unidades una vez terminadas, pudiendo así generar múltiples negocios con un mismo proyecto inmobiliario. Sin embargo, en el período analizado, el crédito bancario desapareció prácticamente de escena, tanto para constructores como para compradores. Luego de la crisis de 2001, los promotores entrevistados se fondearon exclusivamente con capital propio o capital de inversores.

Los agentes que invirtieron en el desarrollo inmobiliario durante este período fueron notablemente heterogéneos. Los constructores recurrieron a inversores de distinta escala. A veces, con cuatro o cinco inversores lograron reunir el capital necesario para terminar la construcción, y otras veces debieron recurrir a un número casi tan grande de aportantes como la cantidad de unidades a construir. Podían ser personas que canalizaban parte de su ahorro a partir de la financiación ofrecida por los promotores, o actores económicos que buscaban instrumentos de inversión seguros y rentables.

Se puede diferenciar entre diversos tipos de inversores. El motor de la producción de vivienda parece haber sido los inversores que se asociaban con el promotor, a partir de la compra de unidades o de un porcentaje del emprendimiento. Si compraban unidades, estas eran habitualmente vendidas junto con el resto de los departamentos. En el caso de que se participara por porcentajes, cada inversor terminaba recibiendo ese porcentaje de la ganancia total de la operación inmobiliaria. Una vez recuperada la inversión, estos inversores volvían a volcar su capital en otro emprendimiento del mismo desarrollador. En general, estos inversores solían ser conocidos y familiares de los promotores y podían tener algún poder de decisión sobre el emprendimiento a desarrollar.

Otro tipo de inversor fue aquel que compró departamentos desde el pozo, a un valor inferior al que iban a ser vendidos una vez finalizada la obra. Este inversor, que

compraba para vender o para alquilar, podía haber conocido el emprendimiento por la inmobiliaria que lo comercializaba o por el propio promotor. A diferencia del primer caso, se inserta en un proyecto ya encaminado, y no puede decidir sobre sus características. El lugar para este tipo de inversores depende de la ingeniería financiera del emprendimiento. Si el promotor y los inversores originantes del proyecto ya disponían de todo el capital necesario para solventar la obra, podían decidir no vender unidades hasta tanto el edificio no esté terminado.

Como se explicará en el próximo capítulo, los inversores siempre se consiguieron entre los círculos de amigos, familiares y conocidos, poniendo en evidencia la importancia del capital social en la actividad de los promotores (Bourdieu, 1980). El peso de las redes y los contactos interpersonales se relacionaba especialmente con el papel que la confianza tiene en este tipo de inversiones de largo plazo y con significativos niveles de incertidumbre (Granovetter, 1985).

3.2.4 Las empresas constructoras, los contratistas y los subcontratistas

La edificación es el resultado de la labor de trabajadores diversamente calificados en diferentes procesos constructivos que trabajan para sí, o para empresas constructoras. La construcción de vivienda exige una combinación de materiales y procesos productivos, que se ejecutan y coordinan en el lugar. En ese proceso intervienen una amplia cantidad de oficios, como albañiles, plomeros, electricistas, gasistas, pintores, yesistas, herreros, etc., que varían en términos de la cantidad de trabajo desarrollado, la formación necesaria, y el valor en el mercado de trabajo. Sus tareas se tienen que coordinar en el tiempo. Algunos de ellos se desarrollan simultáneamente en una obra, y en ocasiones el inicio de ciertos procesos depende de la finalización de otros.

Si bien existen empresas constructoras “llave en mano”, que cuentan con el personal y los equipamientos necesarios para desarrollar la totalidad del proceso constructivo, entregando al promotor un edificio terminado y listo para ser comercializado, los pequeños y medianos desarrolladores recurrieron a diversas empresas que realizaron diferentes instancias del proceso productivo.

En términos generales, estas empresas no requieren grandes inversiones en capital fijo, por lo que las barreras de entrada suelen ser bajas, y el número de empresas que

ingresan y salen del mercado habitualmente es elevado. Las inversiones más importantes se dan en capital humano, particularmente cuando se trata de mano de obra especializada (Eccles, 1982).

La parte más costosa y prolongada de la construcción es lo que se conoce como "obra gruesa", la construcción de la estructura de hormigón del edificio y las mamposterías. Las empresas que realizan este proceso son las que cuentan con mayor personal. Luego, lo habitual es que en una misma obra intervengan diferentes contratistas, contratados separadamente, que emplean trabajadores especializados que llevan adelante diferentes partes del trabajo de construcción.

De acuerdo a los datos provistos por el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), la cantidad de empresas constructoras en actividad en la Ciudad de Buenos Aires se incrementó un 32,7% entre 2005 y 2008. En términos absolutos, el promedio de empresas en actividad en 2005 fue de 3.278 empresas, y en 2008 esa cifra ascendió a 4.351. Dentro del conjunto de empresas, la participación de constructoras, contratistas y subcontratistas se mantuvo notablemente estable en el tiempo. Las primeras representaron alrededor del 63% del total de empresas, las contratistas el 27% y las subcontratistas el 10%. Lamentablemente, no existen datos acerca de las actividades a las que se dedican estas empresas dentro del sector de la construcción, ni tampoco es posible asociar el carácter de la empresa a una función específica dentro del proceso productivo, siendo que en la práctica a veces los límites son difusos, en particular entre empresas constructoras y contratistas.

Tal como se consignó en la introducción, en esta tesis no se analizará el sector de las empresas que proveen servicios de construcción. Si bien en las entrevistas con promotores se indagó acerca del tipo de vínculo que establecieron con las empresas constructoras, no se problematizó esa relación desde la perspectiva de los actores que proveen los servicios, como sí se hizo con las inmobiliarias.

Esta decisión fue tomada principalmente por la escasa visibilidad que tienen estas empresas, lo que las hace difícilmente contactables. Su visibilidad y nivel de formalidad en términos generales es incluso menor que la de los desarrolladores. No obstante, en términos generales, la búsqueda y contratación de empresas constructoras no fue descripta como una instancia conflictiva por los promotores.

3.3 Conclusiones

En este capítulo, se analizó el desarrollo inmobiliario en Caballito y se caracterizó a los principales actores que configuraron el polo de la oferta en el mercado de vivienda nueva en el barrio entre 2003 y 2008.

Caballito se localiza en el centro geográfico de la ciudad de Buenos Aires, y cuenta con una amplia variedad de medios de transporte que lo comunican con el centro financiero y administrativo de la Capital. Su proceso de urbanización se inició a partir de la década de 1870, con la implementación del tranvía a caballo, que permitió la expansión de la ciudad y la valorización de tierras hasta entonces periféricas. Para la llegada del subterráneo, en 1914, el barrio ya se encontraba casi completamente edificado. Desde entonces, comenzó un lento proceso de densificación de su tejido urbano, que se aceleraría durante las décadas de 1960 y 1970. Luego de una relativa interrupción en los años ochenta, la construcción se reanudó con fuerza en la década siguiente, y en particular, a la salida de la crisis de 2001. Entre 2003 y 2008, Caballito se convirtió en el segundo barrio, después de Palermo, en el que más viviendas y metros cuadrados se permisaron. En ese lustro, se otorgaron permisos para la construcción de más de 11.000 departamentos en 559 edificios. Al igual que en el conjunto de la ciudad, el análisis de los permisos solicitados en Caballito exhibe una tendencia hacia la construcción de emprendimientos grandes, con cada vez mayor cantidad de unidades pequeñas y de pocos ambientes, y un peso significativo de las viviendas categorizadas como suntuosas.

La evolución de los precios del suelo y de las viviendas también fue similar a la del conjunto de la Capital. Sin embargo, mientras que los precios del suelo estuvieron siempre por sobre el promedio de la ciudad, los valores de los departamentos fueron equivalentes, e incluso inferiores a la media. Entre 2001 y 2008 los departamentos aumentaron su valor un 65% en dólares, mientras que el suelo lo hizo un 55%. Para el año 2008, el m^2 en departamentos a estrenar costaba en Caballito U$S 1.427, muy por debajo de Barrio Norte, Puerto Madero o Palermo, pero por encima de barrios como Flores, Agronomía o Congreso.

El dinamismo que asumió la construcción en la posconvertibilidad fue el resultado de la articulación de una serie de funciones, desempeñadas por diversos actores. Los agentes económicos más importantes fueron los promotores, cuya principal función fue la gestión del capital necesario para la compra del terreno y el inicio de la construcción. Los promotores de Caballito fueron relativamente pequeños, y desempeñaron simultáneamente otras tareas. En general también estuvieron a cargo del diseño de los proyectos y de la dirección de obra. La cantidad de promotores que construyeron en el barrio fue amplia, y se puede estimar que la oferta de vivienda nueva estuvo atomizada en no menos de 60 promotores pequeños y medianos.

Para el financiamiento de los emprendimientos, los promotores recurrieron a inversores convocados entre familiares o círculos de amigos y conocidos. El motor de la producción en el sector inmobiliario estuvo dado por el desarrollo de relaciones estables entre promotores e inversores, que tras la venta de los departamentos reinvertían los capitales y las ganancias en un nuevo emprendimiento.

Las inmobiliarias también desempeñaron importantes roles en el desarrollo inmobiliario. Por un lado, actuaron como intermediarias, tanto entre los dueños del suelo y los promotores, como entre los promotores y los consumidores finales. Por otra parte, en ocasiones intervinieron como inversores o facilitando inversionistas a los promotores. Por último, oficiaron de consultores, conocedores de los precios en la zona y de las tendencias de la demanda. Si bien la cantidad de inmobiliarias fue muy significativa, muy pocas lograron acceder a la comercialización de emprendimientos a estrenar. De las aproximadamente 250 inmobiliarias del barrio, sólo 9 concentraron la mayor parte de la oferta de emprendimientos a estrenar.

Por último, las empresas constructoras emplearon a trabajadores capacitados en diferentes oficios y fueron las encargadas de la producción material de las edificaciones. El universo de las empresas constructoras es amplio y dinámico. Las bajas barreras de entrada, producto de los pocos capitales necesarios para ingresar a la actividad, favorecieron la entrada y salida de empresas al sector.

Las estrategias de estos actores se abordarán en profundidad en el próximo capítulo, a partir del análisis de entrevistas efectuadas a promotores e inmobiliarias.

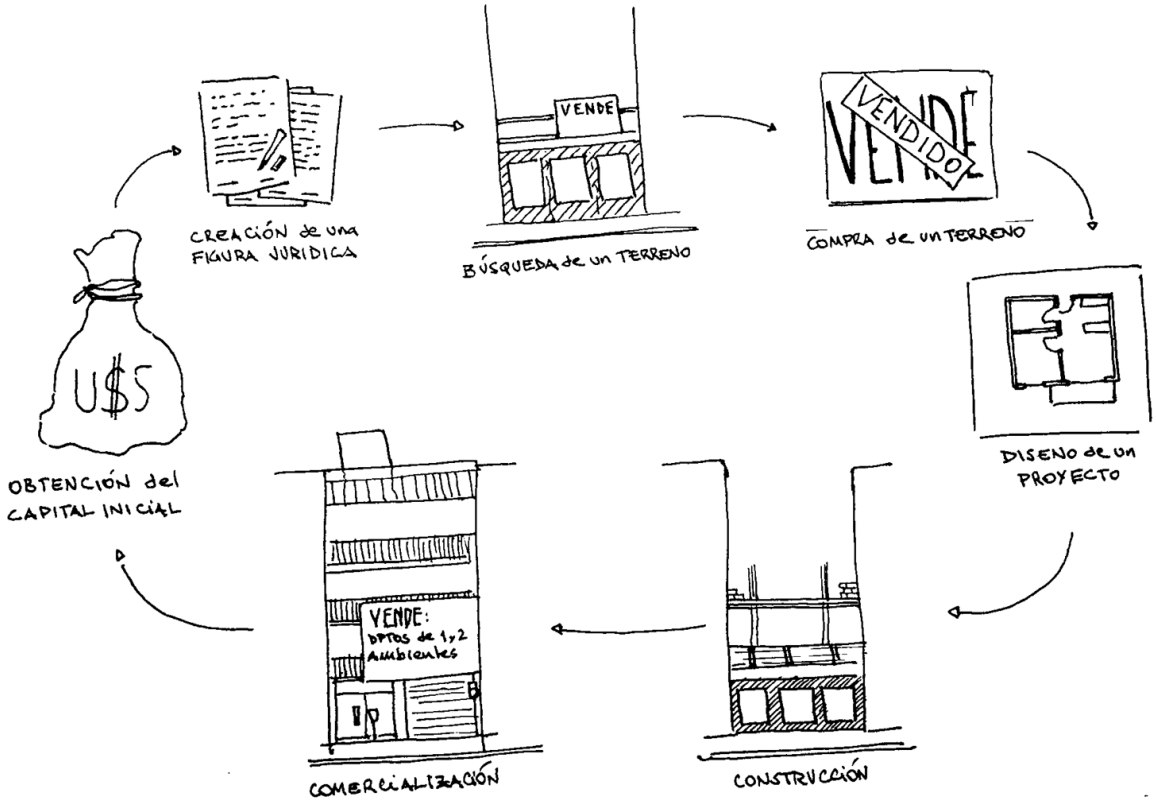
Capítulo 4: Estrategias y articulaciones de los actores del mercado de vivienda nueva en Caballito.

A lo largo de este capítulo se caracterizarán las estrategias desplegadas entre 2003 y 2008 por promotores e inmobiliarias que trabajaron en el barrio de Caballito, como forma de comprender la configuración de la oferta de vivienda nueva en la posconvertibilidad. Para ello, se describirán las prácticas de estos actores, el modo en el que organizaron su actividad y la forma en la que se vincularon con otros agentes económicos. En particular, se analizará el modo en que las estrategias orientadas a la construcción de relaciones estables con proveedores, clientes y competidores, así como las estructuras y las reglas que regulan el desarrollo inmobiliario, tendieron a producir una oferta concentrada geográfica y tipológicamente.

Con fines expositivos, el capítulo se estructurará en siete apartados de acuerdo a las diferentes fases en las que se puede dividir analíticamente el proceso de desarrollo inmobiliario. Las etapas se corresponden con diversas tareas que los promotores desempeñaron: la obtención del capital inicial, la creación de una figura jurídica, la búsqueda de un terreno, la compra de un terreno, el diseño de un proyecto, la construcción, y la comercialización. Estas fases no necesariamente coinciden con una clasificación compartida por los propios promotores, ni se suceden siempre de forma consecutiva y diferenciada.

Se adoptó una perspectiva centrada en la actividad de los promotores, ya que estos actores económicos actuaron como pivot del proceso, organizando y coordinando la actividad de todos los otros agentes que intervinieron en la producción y comercialización de vivienda nueva.

Gráfico N° 32
Fases del desarrollo inmobiliario



Fuente: Elaboración propia

4.1. Obtención del capital inicial

La construcción de vivienda es una actividad productiva que exige la inmovilización de importantes sumas de capital durante prolongados períodos de tiempo. En Caballito, el desarrollo de un emprendimiento mediano, de 1.500 m^2, involucraba, en el año 2008, una inversión de alrededor de U$S 1.500.000. La tarea central del promotor consiste precisamente en convocar y gestionar ese capital, que actúa como capital de circulación para la rotación del capital industrial involucrado en el proceso material de producción de las edificaciones (Topalov, 1979).

Según se pudo indagar en el campo, los promotores que construyeron en Caballito eran en su totalidad independientes, no vinculados directa u orgánicamente a grupos económicos o financieros para solventar las obras. Estos promotores buscaron valorizar sus propios capitales y constituirse en canales de inversión para capitales patrimoniales de otras personas físicas (Topalov, 1987). Para sostenerse en el tiempo,

los promotores necesitan disponer del capital necesario, propio o ajeno, para continuar produciendo viviendas.

Algunos promotores, por su trayectoria o por su origen, dispusieron del capital suficiente para financiar por su cuenta las operaciones inmobiliarias. A medida que fueron acumulando capital en el sector, buscaron ir disminuyendo la participación de inversores, como forma de reducir la distribución de las ganancias de cada operación.

> En los primeros lo hicimos sin capital, porque no teníamos. Ahora lo hacemos con capital, porque el inversor se transforma en un socio, y ya de por sí tenés uno que es el Estado nacional, que se lleva, del beneficio, el 35%. Así que si ponés a otro más… (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014)[15].

Sin embargo, lo más habitual fue que los promotores buscaran canalizar recursos de otros sectores hacia la construcción. Establecer relaciones estables con inversores, proveedores del capital, fue la estrategia más extendida entre los promotores que construyeron en Caballito. En particular, con diverso grado de éxito, intentaron hacerse de un círculo de inversionistas que los acompañara, aportando capitales en los diferentes emprendimientos. Así, buscaron generar una dinámica por la cual, parte de la ganancia obtenida por los inversores al comercializar un emprendimiento, fuera reinvertida junto con el capital en un nuevo proyecto.

> La gente trata de hacer la rueda. Un ahorro forzoso. Los años fueron buenos entonces les dieron buenas rentabilidades, entonces les fue bien y siguió invirtiendo. Muchos lo toman como aparte de su trabajo día a día. Con los ahorros, cobro todos los meses tanta plata, pago parte de la cuota y parte pago con lo que vendí el departamento anterior (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014).

En la búsqueda de inversores, la importancia de las redes fue fundamental, toda vez que estos círculos se compusieron de familiares, amigos o conocidos:

> Me llama un amigo, al cual le sembré la necesidad, no, no le sembré la necesidad; él un día estábamos cenando para fin de año y le quiere dejar, es

[15] En el marco de la investigación se realizaron veintidós entrevistas en profundidad. Quince a promotores y siete a dueños o gerentes de inmobiliarias. La mayor parte de las entrevistas tuvieron lugar entre octubre de 2013 y junio de 2014. Todas consistieron en encuentros personales, excepto dos entrevistas que fueron telefónicas. Dos promotores fueron entrevistados en dos oportunidades. Cuatro no pudieron ser grabados, por no mediar autorización por parte del entrevistado. Notablemente, a excepción de una arquitecta que trabajaba junto con un promotor, todos los entrevistados fueron hombres.

> un ingeniero de TGN y me dice 'mirá Marito[16], quiero dejarle algo a mis hijos' y yo le dije 'mirá, tenés dos opciones, o salís y lo comprás, o armás con tu gente conocida, con tus amistades, un edificio. Te armás los inversores y yo te lo construyo'. Le quedó picando. Me llama un mes y pico después y me dice, 'escuchame, tengo gente para hacer un edificio'. Entonces la semana pasada tuvimos una primer reunión, con un tipo que sería, digamos, una décima parte, tengo dos décimas partes. Les dije 'junten, cuando vos tenés de pronto el 80% o el 70%, yo abroquelo a mis inversores'. Yo en este momento no quiero invertir porque tengo mercadería sin vender. Yo puedo volcar adentro mis honorarios o lo que sea, después veremos cómo (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

Los vínculos entre promotores e inversores no siempre surgieron a partir vínculos fuertes, sino que en ocasiones estas relaciones se fueron fortaleciendo con el correr del tiempo. De hecho, en muchos casos, vínculos débiles fueron los que permitieron ampliar la red de inversores por fuera de círculos endógenos (Granovetter, 2000).

> Los inversores son conocidos, amigos, son los mismos que a través de los años nos conocemos, pueden venir nuevos, gente que de pronto te conoce. A ver…, ¿cómo se puede dar un inversor nuevo? Le vendiste un departamento para la hija, y el tipo te dice 'en el próximo edificio quiero hacerlo porque me gusta cómo construís, me gusta lo que hacés, etcétera, llamame', por ejemplo (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

La cantidad de inversores y los recursos que cada promotor logró atraer fueron notablemente heterogéneos, dependientes del volumen de capital social poseído (Bourdieu, 1980). Algunos desarrolladores trabajaron con grandes inversores y pudieron, con pocos socios, reunir fondos suficientes para comprar un terreno e iniciar un emprendimiento. Incluso, algunos promotores dispusieron de una red de inversores lo suficientemente amplia y solvente como para llevar adelante hasta cinco emprendimientos en simultáneo. Para otros desarrolladores, el proceso de búsqueda de inversores fue más largo y complejo, exigiendo reunir una enorme cantidad de pequeños inversionistas, antes de poder dar inicio a un emprendimiento inmobiliario.

La importancia de las relaciones y los vínculos en la búsqueda de inversores radica, en gran medida, en las características propias de la inversión inmobiliaria. La inversión en la construcción no sólo involucra la inmovilización de grandes sumas de

[16] El nombre del promotor fue modificado para preservar la identidad del entrevistado, pero se sostuvo el uso del diminutivo para reflejar el tono del trato que se desprende del relato.

dinero por períodos relativamente prolongados. También implica elevados niveles de incertidumbre en relación a los plazos que efectivamente insumirá la obra, la calidad y las terminaciones del producto entregado, así como sus posibilidades de venta, sus costos finales, y su valor una vez terminado. El enraizamiento de las relaciones económicas entre promotores e inversores en relaciones sociales constituye, por lo tanto, un elemento esencial para reducir la incertidumbre y construir la confianza necesaria para el desarrollo de esta actividad económica (Granovetter, 1985).

> No es ir a comprar una camisa a un shopping. Te gustó, te la comprás y te vas. Es una inversión a largo plazo. Tenés que tener confianza en quien lo hace (…). El trabajo nuestro es a muy largo plazo, tiene muchas cosas que solucionar, entonces nos pasó que gente que nos compró, después siguió invirtiendo porque sabe que cumplimos, porque sabe que los materiales son buenos, que si hubo algún problema intentamos solucionarlo (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014).

> Porque ahí hay un poco eso de confianza, de bueno, estás metiendo un paquete de guita y estás comprando papelitos, planitos (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

No sólo para el inversor es importante conocer al promotor. El desarrollador también necesita confiar en los inversionistas. En la búsqueda de los capitales iniciales, y siempre de acuerdo a sus necesidades y posibilidades, los promotores buscaron sostener ciertos criterios en la selección de los inversores. Por un lado, por razones económicas. Un inversor que no cumple con sus pagos, puede complicar el desarrollo de toda la operación. Retrasa el final de la obra y, en contextos inflacionarios, incrementa los costos, disminuyendo la tasa de ganancia.

> Yo también, como desarrollador, no puedo meter a cualquiera en mi grupo. Tiene que ser gente que conocés bien, gente recomendada. ¿Por qué? Porque me tengo que asegurar que va a pagar la cuota (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014).

> En estas cosas, es muy importante que lo sepas, tiene mucho que ver no mezclar la agenda, no podés poner un grupo inversor muy heterogéneo. Si vos ponés un grupo inversor muy heterogéneo, lo más probable es que tengas muchos conflictos, y que la obra en algún punto se pudra. Y no terminar una obra es un problema. Porque vos tenés algo que no te sirve a vos, y no le sirve al que lo va a comprar. Mucha plata metida en un lugar que no le sirve a nadie (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

De este modo, los promotores mejor posicionados dentro del mercado fueron aquellos que lograron estabilizar sus relaciones con los inversores, incrementando sus probabilidades de sostenerse en el tiempo.

Por otro lado, en ocasiones, los promotores también eligieron a los inversores por afinidad personal, buscando hacer el trabajo más agradable.

> Los inversores son un grupo acotado. No es que abro la puerta y digo pasen 'los que quieran invertir'. Los inversores sí los elijo yo. Los compradores de departamentos, no. No los elijo. El que quiere comprar compra y el que no, no (…). Nosotros queremos que sea alguien conocido. Tiene que haber una relación. Hay un grado de confianza de la otra parte para con nosotros, más allá de los papeles. En lo personal, cuando elegimos inversores lo que queremos es que no te rompan los huevos. Que vienen, te llaman '¿Y, cuándo se vende? ¿Cuándo se compra? ¿Cuándo se vende? ¿Por qué el edificio no arranca? ¿Por qué tiene yeso? ¿Por qué tiene color azul?' Eso molesta. Entonces, si hay alguien de eso que nos toco una vez, al otro edificio no lo vamos a invitar a que participe (…). Mientras podamos elegir prefiero al que no me jode que al que me jode (…). El que invierte con nosotros, por ahí un grupo de cinco o diez personas ya nos conoce, que no te pregunta nada (Entrevista con promotor n° 4. CABA, junio de 2014).

> No ponés un aviso en el diario 'busco inversionista' (…). Me parece que son más los problemas que podés llegar a tener que los beneficios, porque es gente que no conocés. Depende de cómo quieras trabajar. Nosotros hacemos como si fuesemos una familia. El que entra termina siendo también parte de una familia y el día a día, no hay grandes tabúes, nadie se la cree (…). Si querés ser el presidente y no hablar con nadie, querés manejarlo en forma tan jerárquica por ahí no te importa nada, tener un inversionista que nunca vas a ver. Depende de cómo quieras trabajar (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

Por lo antedicho, puede concluirse que en Caballito, la construcción de vivienda estuvo principalmente motorizada por promotores inmobiliarios que canalizaron recursos de inversores al sector de la construcción. En su mayoría, estos inversores eran familiares, amigos y conocidos de los promotores, que colocaban ahorros y excedentes en un emprendimiento, y que tras la venta de los departamentos, volvían a invertir el capital y parte de sus ganancias en un nuevo proyecto inmobiliario.

4.2. La elección de la figura jurídica

La forma de financiar la operación inmobiliaria orientó también la decisión sobre la figura jurídica que los promotores utilizaron para desarrollar su actividad. La figura jurídica condiciona la estructura de financiamiento que va a tener la operación, al definir la forma en la que se van a incorporar los diversos capitales, y en la que se van vender las unidades.

Los promotores de Caballito recurrieron a distintos andamiajes legales, y los utilizaron de diferentes maneras. En general, lo más habitual fue la constitución de sociedades[17].

> No es un fideicomiso, es mejor, en cuanto a que si pasa algo con la sociedad anómima vos podés vender acciones, si estás, o tenés un problema, o se muere alguien, no traba. Lo que vos tenés que buscar es que no se trabe la construcción del edificio. En algún punto si le pasa algo a un inversor, o si se accidentó, lo que sea, no te frene todo. Por que entra en una sucesión (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

Normalmente, la duración de las sociedades se acotó a un único emprendimiento, aunque en algunos casos se sostuvieron a lo largo del tiempo. En este sentido, solamente dos promotores mantuvieron la misma figura jurídica una vez terminado un proyecto. En estos casos, no incorporaron inversores a la sociedad. La sociedad compraba los terrenos y financiaba las obras, en un caso con capitales propios, y en el otro, a partir de la venta de departamentos "desde el pozo". Esa venta se realizaba a un valor inferior al precio de mercado, y quien compraba podía hacerlo como una inversión o en tanto usuario final, pero los departamentos se comercializaban siempre entre personas conocidas. En otro caso, un promotor recurrió alternativamente a dos sociedades anónimas, que fue sosteniendo en el tiempo, para llevar adelante sus emprendimientos.

> Nosotros somos S.R.L. (…). Siempre estamos, cambiamos, no cambiamos, cambiamos, y siempre la misma tuvimos. Casi todos cambian. Una sociedad

[17] La constitución de una persona jurídica posibilita incorporar a los inversores como partícipes del proyecto. Si el emprendimiento se hace bajo la forma de una sociedad comercial, Sociedad Anónima (S.A.) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), las ganancias del proyecto se distribuyen como utilidades, a medida que las mismas se vayan generando a partir de la venta de las unidades y se reflejen en los balances anuales de la sociedad. No hay diferencias significativas entre uno u otro tipo societario, teniendo la S.R.L. un costo de constitución y operativo algo menor que la S.A., pero, en contrapartida, es más complicada y costosa la transferencia de las participaciones de los socios entre sí o a terceros.

> por obra. Bueno, nosotros no. A quién vamos a engañar. Y nos quedamos siempre con la misma. Mucha gente lo hace por los quilombos que puede tener con las otras obras, con no sé qué. Nosotros dijimos, si no vamos a matar a nadie. Entonces dijimos vamos a quedarnos siempre con la misma y listo (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

De todas formas, en el período analizado, lo habitual fue la creación de una nueva sociedad para cada desarrollo inmobiliario.

> Cambian porque cambian los socios. En este edificio puso plata Juan, Pedro y Carlos y en el otro puso Juan, Carlos no, el primo de Pedro, entonces armamos una sociedad, y así. Cada edificio es una sociedad (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

> Generalmente en los edificios no conviene arrastrar porque por ahí imaginate que en el nuevo edificio hay un solo componente que varió, un solo integrante que cambió, uno se fue y entró otro. ¿Por qué ese que entró se tiene que comer los problemas derivados de una obra anterior? Porque vos podés tener un problema todavía sucedáneo de una obra anterior. Un juicio de un obrero, o lo que sea que pueda recaer sobre el edificio. Entonces no conviene (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

Entre aquellos que no recurrieron a sociedades, un promotor construía y vendía a título personal, y otros dos formaron fideicomisos. La baja participación de los fideicomisos en Caballito contrasta con la importancia que esta figura jurídica ocupó en los medios de comunicación especializados[18].

Los promotores que recurrieron al fideicomiso fueron significativamente diferentes entre sí. En un caso, se trató de un promotor que trabajaba con fideicomisos por acciones, en donde pocos fiduciantes formaban un fideicomiso para la construcción

[18] La figura del fideicomiso se instituyó a partir de la Ley 24.441 de 1994, de financiamiento a la vivienda y la construcción. En su artículo primero, la ley dispone que el fideicomiso se genera en el momento en que una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario. El fideicomiso busca facilitar la supervisión de los fondos integrados por parte de los inversores, y separa completamente el patrimonio del fideicomiso, quedando protegido en caso de convocatoria o quiebra de cualquier participante jurídico vinculado al proyecto (Cosentino, 2002:24). En el fideicomiso, lo habitual es que el inversor reciba, como beneficiario, la propiedad de determinadas unidades como contraprestación de su inversión. El aporte puede ser en dinero o en forma de bienes o servicios, y tanto el propietario del suelo como otros proveedores pueden participar total o parcialmente como fiduciantes. Al terminarse el proyecto los fiduciantes reciben las unidades de las que eran beneficiarios, si no han cedido antes sus derechos a terceros. Esta cesión se realiza a través de un acto jurídico simple y de bajo costo.

de un edificio. En este caso, la elección de la figura jurídica se debió principalmente a los beneficios impositivos con los que originalmente contó.

> Es un poco más flexible que la sociedad anónima, y en su momento, un poco para incentivarlo, impositivamente no tenía varias cosas, pero cuando todos hicimos fideicomisos y querían recaudar, y entonces ya metieron todo (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014)

En el otro caso, se trataba de una gran empresa que construía plantas industriales y que como complemento de su actividad, se dedicaba a la construcción de multivivienda. Los clientes que tenían de la empresa constructora, junto con otros conocidos y amigos, formaban fideicomisos para la construcción de viviendas, como forma de inversión.

Resulta interesante señalar que, exceptuando este último caso, los promotores no parecieron considerar la elección de la figura jurídica como una decisión clave del proceso de promoción, sino más bien como una cuestión burocrática, parte de la rutina de trabajo necesaria para el desarrollo de su actividad.

> Vos lo que necesitás básicamente es el grupo inversor, el lugar, y después ves. La forma que le des, sea consorcio, sea fideicomiso, sea una sociedad anónima, una S.R.L., lo que sea, es anecdótico (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

De este modo, las relaciones sociales aparecieron como factores más importantes para generar la confianza y desincentivar conductas oportunistas que los contratos y arreglos institucionales (Granovetter, 1985). De hecho, prácticamente no se mencionaron conflictos legales que afectaran la actividad, y el recurso a los contratos y al poder judicial como mecanismo de resolución de diferencias fue sólo mencionado en una oportunidad[19]. Apoyándose justamente en estas relaciones sociales, los problemas que surgieron, se resolvieron a partir del diálogo entre los actores involucrados.

[19] De acuerdo al testimonio de un promotor, una compradora le exigió que le cambiara el piso del departamento que había comprado porque estaba en mal estado. El promotor se negó, alegando que el departamento había sido entregado en condiciones, y que el piso se había estropeado porque su perro orinaba en el interior. La disputa se trasladó a la arena judicial, y el juez terminó fallando a favor del promotor. El episodio fue relatado como algo excepcional, y en donde la opción de litigar en el campo judicial fue producto de que, justamente, el conflicto con la mujer se había vuelto algo personal.

4.3. Búsqueda del terreno

La tierra es el insumo central de la construcción. Toda actividad productiva necesita una base espacial, pero la producción inmobiliaria es el único sector para el cual cada proceso productivo implica el uso de un nuevo suelo (Topalov, 1979). Para sobrevivir en el tiempo, los promotores deben generar permanentemente nuevos proyectos, y esto requiere, necesariamente, de la adquisición de nuevos terrenos.

Sin embargo, como se señaló en el primer capítulo, el suelo urbano, aun cuando tiene un precio y circula como una mercancía, no es una mercancía, y la propiedad del suelo plantea obstáculos a su acceso por parte de los constructores (Topalov, 1979). La tierra es un medio de producción que está por fuera del control del capital. Ninguna rama de la producción produce tierra, y muchas de sus características particulares son irreproducibles. Pero además de irreproducible, es monopolizable, y quien ejerce el dominio sobre la propiedad jurídica del suelo, el propietario, controla un factor de producción que es la condición de la acumulación en el sector de la promoción. De esta forma, el propietario del suelo, sin participar en la producción, puede exigir una parte de la ganancia asociada a la producción como condición de autorización para el acceso del capitalista al suelo, bajo la forma de renta (Jaramillo, 2009).

En áreas centrales y en contextos de expansión de la construcción, el suelo urbano constituye un bien escaso. En Caballito, el acceso al suelo se produjo a raíz de la densificación del tejido existente, es decir a partir de la demolición de viviendas unifamiliares para la construcción de edificios de departamentos (Azuela y Cosacov, 2013).

En el acceso al suelo, las inmobiliarias desempeñaron un papel central. En virtud de su presencia en los barrios, su trayectoria, sus contactos, o su renombre, las inmobiliarias recibían consultas y pedidos de tasación de dueños de casas y terrenos, pudiendo así, agrupar la oferta de suelo de un universo disperso y atomizado de propietarios. Para contar con un flujo de terrenos y reducir la incertidumbre asociada al acceso al suelo, muchos promotores buscaron generar relaciones estables con inmobiliarias.

> Lo que hacemos nosotros es que si viene una inmobiliaria más o menos normal, y nos da un terreno, después nosotros le dejamos la venta (…). Si es

> una inmobiliaria que tiene una oficina, que ves que labura, que son confiables, nosotros le damos después la venta de las unidades al que nos trajo el terreno. Nosotros así nos aseguramos que nos venga mercadería de terreno y armar la rueda. Si yo trabajo sólo con una y esa no me trae terrenos, yo digo 'listo ya está' (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

De esta manera, se producen vínculos que estructuran las relaciones entre promotores e inmobiliarias, y que dan forma a un mercado de tierra que no refleja los supuestos y los puntos de partida previstos por la teoría económica neoclásica. La información completa, condición necesaria para la competencia perfecta y la toma de decisiones ajustadas al modelo de la racionalidad instrumental, no tiene lugar en este mercado. Los terrenos sólo excepcionalmente se publicaban en los avisos clasificados. En el desarrollo de su actividad, las inmobiliarias fueron construyendo vínculos con diferentes desarrolladores, de modo que cuando recibían terrenos para comercializar, no precisaban publicarlos, simplemente llamaban telefónicamente a sus promotores conocidos. De esta forma, la información sobre la oferta de tierra, tanto en términos de cantidad como de precio, se encontraba altamente fragmentada y desigualmente distribuida.

> [Se vendieron] Muchísimas tierras, casas que se transforman en emprendimientos, que valen más por metro cuadrado construible de unidad a estrenar que por la casa. (…) No hacía falta publicarlas, ya estaban vendidas de antemano (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

> Cada inmobiliaria tiene su grupo también, si no construiría todo yo. A mí me llama alguno, otro llama a otro. Otro dice, 'no, hoy no'. Lepore: 'Che Juan, -el que le publica Lepore-, hay uno'. 'No, no tengo guita, no me interesa'. '¿Pedro?' Ya se lo ofreció a los cuatro más cercanos y no lo quiso. Le dice a un colega, 'che por qué no se lo ofreces a uno de los tuyos', y ahí aparezco yo como primero de otro grupo (…) Cada uno tiene su orden telefónico. Llamo a este, este, este, no se pudo, llamo a este y se termina vendiendo (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

Las relaciones entre promotores e inmobiliarias, como resultado de la propia territorialidad de la actividad de las inmobiliarias, contribuyeron a que los promotores recibieran mayor cantidad de ofertas en los barrios en los que sus inmobiliarias conocidas eran más fuertes, favoreciendo, a su vez, a que los promotores continuaran construyendo en una misma zona.

Por otra parte, muchos promotores accedieron al suelo a través de propietarios de casas que se acercaron a obras en curso próximas a su inmueble y las ofrecieron en venta. En estos casos, en los que no intervinieron inmobiliarias, también se generaron incentivos para la permanencia de los desarrolladores en una misma zona.

Mantenerse en una misma zona, a su vez, reduce otras fuentes de incertidumbre de los promotores, tanto en relación a la obtención de financiamiento como a la comercialización del espacio producido.

En cuanto al financiamiento, permanecer en una misma zona reduce la incertidumbre sobre la disposición de los inversores de participar de un negocio inmobiliario. Aún cuando no fueran quienes proveyeran el suelo, ni participaran en la búsqueda del terreno, los inversores también incidieron en la definición de la localización de los emprendimientos. En muchos casos, las expectativas acerca de la recepción de una determinada propuesta por parte de los inversores orientaron la búsqueda de terrenos.

> Si el número está bueno, entran. Si el número no está bueno no entran. Miran el número. Probablemente más allá del número, si yo les digo… hubo por ejemplo gente que en Rodríguez no quiso entrar. Nosotros estamos haciendo ahora en General Rodríguez. Hubo gente que 'y, no, por ahora no', 'y… se venderá, no se venderá, a quién' un poco le produce incertidumbre. Le decís zonas premium, te van a decir que sí. Yo les digo 'che estamos armando algo en Lugano' por ahí te dicen, '¿en Lugano? ¿Te parece?'. Por ahí te pueden llegar a decir, sí, se está vendiendo bien, y por ahí se bajan. Pueden llegar a bajarse. Tiene que ver la zona (Entrevista con promotor n° 4. CABA, junio de 2014).

> Algunos [inversores] son más clásicos y no quieren… Cuando fue lo de Caballito, para muchos que invertían en Belgrano o Palermo, un día agarré con el auto, los llevé dimos una vuelta, les mostré, y ahí entraron, porque veían que podía tener rentabilidad (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014).

> El hacer todo por Caballito se da porque uno está en la zona, el arquitecto con el que yo trabajo vive acá, en Viel y Alberdi, en un edificio que hizo él (…). Generalmente los terrenos aparecen por algún conocido que te dice 'vendo un terreno acá'. En algún caso una que compró un departamento que habíamos hecho tenía una casa, acá en Valle y Riglos y ahí hicimos uno de los edificios, y todo se va dando por ahí. Y a los inversores les gusta mantener la misma zona, entonces seguimos por Caballito (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

En cuanto a la venta de las unidades una vez terminado el emprendimiento, mantenerse en una misma zona reduce las probabilidades de que el producto no se adecue a la demanda del barrio, y permite hacerse de un nombre que genere confianza.

> ¿Por qué esta zona? Normalmente uno [permanece] donde se siente cómodo, conoce la zona, conoce el barrio, conoce los vecinos, y además te hacés fuerte en una zona. Hoy vos acá, no cualquiera, pero a la gran mayoría le hablás de un edificio [nuestro][20] y lo conoce. En general, en todo el barrio. Porque por ahí, en veinte cuadras a la redonda hay ocho o nueve edificios de la misma desarrolladora. Si tenés un buen lineamiento, un buen comportamiento, te sirve. Si tenés un mal comportamiento no te sirve laburar siempre en la misma zona. Como tenemos un buen lineamiento, tenemos un buen producto, nos mantenemos en esa línea (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

> Satura Caballito, y todos buscan por ahí, como que no le vas a pifiar tanto. Como que ya más o menos tenés, no una fórmula, pero algo que ya más o menos lo entendés y bueno, vamos 5 cuadras para allá. No nos vamos a… Porque las tipologías por barrio cambian mucho también. Lo que se pide, lo que se necesita. Los materiales. Y eso lleva un tiempo de aprendizaje. A mi papá una vez le había pasado que en Belgrano hizo pisos de cuatro ambientes con una cochera, o semipisos con una cochera. Y era normal, no era una locura. Y allá, si no tenía dos cocheras, no hacías nada… (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

De esta forma, los promotores, al momento de la búsqueda de un terreno, se apoyaron en dispositivos sociales que crearan rigideces, que acotaran el universo de opciones y que volvieran sus acciones predecibles, reduciendo la incertidumbre. Aun cuando estas estrategias no cumplieran con los criterios de una acción optimizadora, si las posibilidades de no interpretar adecuadamente la situación eran elevadas, la rigidez se constituyó en una alternativa preferible a la flexibilidad (Beckert, 1996, 2003).

Por otra parte, también entraron en juego otras variables, que no hacían a la rentabilidad de la operación o a la reducción de la incertidumbre, como la comodidad con respecto a las oficinas del promotor, que fue repetidamente tenida en consideración al momento de elegir una localización. Muchos de los promotores que construyeron en Caballito, vivían y tenían su estudio en el barrio.

[20] El nombre de los edificios se sustituyó para preservar la identidad del entrevistado.

> Nos vinimos para Caballito que encontramos tierras más o menos, en lugares similares, porque eran similares o tal vez mejor, más bonito, y a un precio más razonable (…). En Urquiza en ese momento estaba subiendo, en Caballito estaba estable, y dijimos 'mirá, para movernos, como somos de esta zona [Parque Avellaneda] y de Flores, nos queda mal ir a construir a Villa Urquiza, es muy a trasmano para nosotros, es muy a trasmano. Tenés que ir, dos veces por día, una vez por día (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

Se generaban, de este modo, una serie de incentivos que favorecieron que los promotores concentraran sus emprendimientos en un mismo barrio, y efectivamente, la mayor parte de los promotores entrevistados, durante el período analizado, construyeron sólo en Caballito y zonas aledañas, como Flores, Parque Chacabuco o Almagro.

A pesar de los incentivos que existieron para permanecer en una misma zona, algunos promotores prefirieron mantener una mayor flexibilidad en la búsqueda de suelo, como forma de encontrar buenos terrenos en zonas que aun no se habían valorizado tanto, buscando anticipar futuras valorizaciones. También, en ciertas oportunidades, el ofrecimiento de un terreno por parte de un conocido, podía impulsar a un promotor a construir en zonas en las que anteriormente no habían trabajado. Normalmente, los promotores que adoptaron estrategias de localización más flexibles, decidieron la ubicación en función de cálculos explícitos en los que sopesaron diferentes dimensiones.

> A veces lo que te lleva a construir en un determinado terreno son las características que te brinda el factor de ocupación del suelo, el FOT, el FOS y todo eso, y en Urquiza lo que teníamos eran calles anchas, son calles de 20 metros, las calles usualmente tienen 17. Cuando vos tenés 20 metros, no sólo tenés una calle asoleada, sino que te permite hacer uno o dos pisos más. Y de hecho, por eso se construyó tanto allá. Empezaron a desaparecer las casas. El tipo que tenía una casa se la pagaban muy bien, se iba a un barrio en un R2b2, en un barrio de menor densidad, y con lo que le pagaban la casa se cambiaba el auto, se iba de viaje, se mudaba a la casa nueva (…). En ese momento era un área que te permitía hacer un edificio, la incidencia del metro de tierra sobre el metro cuadrado terminado era razonable, entonces fuimos ahí. Cuando eso dejó de ser así, nos corrimos. Nada más que por eso (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

> Cuando empezás a analizar ves zonas que…, Belgrano o Palermo estaban consolidadas, el valor del m2 por ahí es mucho más caro y tenés mucha más

> competencia. Entonces, por ahí en su momento, Urquiza al estar muy cerca de Belgrano empieza a crecer, Caballito, algunas zonas de Caballito, Pedro Goyena todo eso estaba consolidado, pero después como que empieza a expandirse a zonas por ahí de menos obra en altura. A partir de eso, vas y mirás en la zona. Hacés una averiguación. Vas viendo cómo están construyendo y ahí vas eligiendo los lotes (Entrevista con promotor n° 2. CABA, marzo de 2014).

> Antes de comprar un terreno caminamos el barrio, la zona, vemos lo que hay, lo que no hay, lo que se ofrece, lo que no se ofrece, qué valores, cómo, de qué manera (…). Yo voy, me camino el barrio y veo lo que hay. A la hora de comprar un terreno digo, 'bueno, vamos a ver. Acá, ¿hay necesidad de renovación? ¿Hay necesidad de vivendas nuevas en esta zona? ¿Es un barrio con capacidad para estas unidades, con capacidad económica? Sí. Muy bien. ¿A cuánto se venden las unidades? ¿Qué precios hay? Entonces, hoy me cierra. Pero si con los precios que hay, a mi no me cierra, no me va (Entrevista con promotor n° 6. CABA, enero de 2014).

De todas formas, incluso entre los promotores que tuvieron una estrategia de localización más flexible, el universo de zonas en las que analizaban invertir era relativamente limitado. El cálculo de los precios del suelo y de las viviendas terminadas se limitaba a algunas zonas de la ciudad, y ningún promotor tenía conocimiento de los precios que se manejaban en barrios como Lugano o Mataderos.

Por último, la búsqueda del terreno no sólo se orienta por las preferencias de localización de los promotores. Los propietarios venden los terrenos por un valor relativo a su superficie edificable, de acuerdo a lo dispuesto por el Código de Planeamiento Urbano, y todos los promotores buscan generar proyectos que aprovechen al máximo esa superficie. Por lo tanto, para los promotores, la elección del terreno implica también una elección sobre la escala del emprendimiento a desarrollar. Los grandes emprendimientos, para aquellos que pueden costearlos, implican mayores volúmenes de inversión y un proceso de construcción más prolongado pero un menor costo por m2. Se dividen mejor algunos gastos fijos, como los ascensores, y se consiguen mejores precios para proveedores y contratistas.

Si bien la mayor parte de los promotores de Caballito construyó edificios entre medianeras, en lotes convencionales de 8,66 m, algunos promotores establecieron algún mínimo de superficie cubierta, por debajo de la cual no construían. Por lo

tanto, estos promotores se limitaron a buscar terrenos aptos para el tipo de emprendimientos que pretendían desarrollar.

> Menos de 1000 metros no conviene. El análisis es que menos de 1000 no hace viable la rentabilidad, y más, la limitación es el efectivo. Financiación y efectivo (Entrevista con promotor n° 7. CABA, junio de 2014).
>
> Para que sea medianamente rentable, para que sea un poco el negocio y no cambies el tiempo, tiene que tener 2000 metros, 1800 metros vendibles. Si tiene 1000, es un negocito chiquitito. No vas a perder. El esfuerzo para hacer, y esto es importante, un edificio de 1000 metros y uno de 2000, es el mismo. El mismo esfuerzo. Y ojo, tiene otra ventaja el de 2000. Cuando vos vas a comprar sanitarios, vos vas a comprar, por ahí, 62 baños, y en el otro vas a comprar 30. Entonces vos vas a hacer más fuerza y vas a bajar más el costo del de 2000 que el de 1000 (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

En otro caso, un promotor se abocó solamente a la construcción de edificios de pocos metros.

> Nosotros hacemos PH de pocos metros, de menos de 1000 metros, sin portería para que el tema de expensas no sea un factor importante. Hacemos edificios, en ese caso fueron 6 unidades, o 7, 7 unidades. (…) Porque nosotros trabajamos sobre la zonificación R2b1, hacemos 4 pisos. Son consorcios económicos. Tratamos de buscar terrenos, no fue este el caso, terrenos de buena profundidad así el FOT nos permite hacer algo más, pero punto. Esa es la escala que manejamos nosotros. (…) Porque lo hacemos todo nosotros, y tenemos un equipo armado con gente como para hacer este volumen. Hicimos dos emprendimientos de mayor envergadura y ya implica contratar más gente, más descontrol, y esta es una escala que nosotros podemos controlar bien. 600 m. de construcción, los hacemos, y lo hacemos con nuestros 20 albañiles, nuestros 3 pintores, 3 plomeros, 3 electricistas. Si tenemos que hacer más, es todo más largo, más laxo, tarda mucho más. No sé, por lo menos nos dio resultado por este lado (Entrevista con promotor n° 8. CABA, abril de 2014).

Se producían, así, economías de escala que favorecían a los promotores que manejaban más capital y que podían encarar emprendimientos de mayor envergadura, asegurándoles mejores rentabilidades, y contribuyendo a la reproducción de las posiciones dentro del campo de los desarrolladores.

En síntesis, si bien parecieran existir amplios márgenes de libertad para elegir dónde emplazar un emprendimiento, de acuerdo a su posición en el mercado, los promotores encontraron limitaciones e incentivos que acotaron el universo de alternativas disponibles en materia de localización.

Por un lado, para acceder al suelo en ciertas áreas de la ciudad, se necesitaban niveles de capital que no todos los promotores de Caballito poseían. En estas zonas, que ofrecían mayores niveles de rentabilidad y más rápida velocidad de rotación del capital, los precios del suelo se transformaban en barreras de entrada, que operaban para la reproducción de las posiciones en el campo. Del mismo modo, para comprar terrenos que permitieran la construcción de emprendimientos de mayores superficies y que dieran lugar a economías de escala, se requerían volúmenes de capital notablemente mayores.

A su vez, en el desarrollo de su actividad, los promotores buscaron generar vínculos estables con inmobiliarias y con inversores, como forma de reducir la incertidumbre en relación a la provisión de la tierra y del capital, indispensables para la supervivencia en el mercado. Esas relaciones sociales operaron como estructuras que acotaron el universo de opciones disponibles, generando incentivos para concentrar la producción de vivienda en una misma zona de la ciudad.

4.4. La compra de la tierra

El proceso por el cual se concreta la compra de la tierra es clave en el desarrollo inmobiliario. En esta instancia se visibiliza el efecto que el precio de la tierra tiene como barrera de entrada a la promoción inmobiliaria, se reproducen y se vuelven inteligibles las relaciones entre promotores e inmobiliarias, y se determina la factibilidad del emprendimiento, operación en la que se manifiestan el peso de la estructura del campo y de muchas de las reglas no escritas que configuran la dinámica del desarrollo inmobiliario.

En el momento de la compra de la tierra, los propietarios del suelo y los desarrolladores negocian el precio final y el modo de efectivizar el pago del suelo. De acuerdo a la capacidad, los recursos, las estrategias y la necesidad de los actores, el pago de la tierra se puede efectivizar de múltiples maneras: al contado, en efectivo con un anticipo y cuotas, parte en efectivo y parte en metros cuadrados del edificio terminado, o totalmente en metros cuadrados.

Los promotores no necesariamente siguieron una lógica única en relación a cómo encarar la compra del terreno. Ofrecer metros cuadrados del edificio una vez terminado tenía ventajas y desventajas.

El valor del terreno constituye una parte muy significativa de la inversión total. En el período analizado, en Caballito, el valor del terreno podía representar entre un quinto y poco menos de la mitad de la inversión total, de acuerdo a sus características y localización. Por lo tanto, ofrecer al propietario del suelo metros cuadrados del edificio a construir, disminuía significativamente el nivel de inversión necesaria.

Sin embargo, el pago en metros cuadrados implicaba también menores márgenes de libertad por parte del promotor.

> A nosotros nos obliga mucho. Nos obliga a: 'ya te dije esto, ya te tengo que cumplir'. Distinto es compré el terreno, bueno, después veo, conseguí la guita, no la consigo (…). Cuando estás en esa ya está, le ofreciste tanto, y tenés que terminar, y tenés tiempo, y ya empieza a correr el reloj. Eso es lo que a veces te da más temor para hacerlo. Para nosotros es más sano decir, dame el terreno y yo te doy este departamento, este y este, [departamentos no vendidos de obras anteriores], y con el terreno después yo hago lo que quiero" (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

Por otra parte, no siempre resultaba sencillo llegar a acuerdos.

> En general casi siempre hemos pagado la tierra (…). A veces cuando no conocés al propietario, puede ser un potencial problema. El tipo no te conoce entonces por ahí no le interesa. También él dice '¿será un garca este?' (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

> En ese momento habían tantos que compraban que… obviamente conviene pagar en m2, pero si el vendedor entre darlo en m2 y darlo en efectivo, mientras haya quien lo pague en efectivo, lo vende en efectivo. Lo rige el mercado. Si hay constructores que lo pagan en efectivo, quedás afuera buscando en m2 (Entrevista con promotor n° 7. CABA, junio de 2014).

De esta forma, en un contexto marcado por una fuerte demanda derivada, los promotores que tenían acceso a capital suficiente para la compra del terreno en efectivo tuvieron una posición ventajosa, mientras quienes sólo podían pagar el suelo en m2, experimentaron dificultades para acceder a los terrenos más codiciados. El mecanismo de compra del suelo se constituyó así, en una barrera de entrada al

negocio, que contribuyó a su vez, a la reproducción de las posiciones dentro del campo de los promotores.

En el momento de la compra del terreno se expresan, se producen y se reproducen las relaciones entre promotores e inmobiliarias. Así como generar vínculos estables con inmobiliarias constituye para los promotores una estrategia que permite reducir la incertidumbre asociada a la búsqueda de terrenos, para las inmobiliarias, establecer vínculos con los promotores constituye una forma de asegurarse un flujo de unidades a estrenar para comercializar. El negocio de las inmobiliarias se produce a partir del cobro de comisiones, y la operación más redituable entre 2003 y 2008 fue la comercialización de emprendimientos a estrenar (ver Capítulo 3.2.2).

> Generalmente la inmobiliaria vende el terreno, y trata de que la obra se la den a la inmobiliaria (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014).

Para obtener la comercialización de unidades a estrenar, las inmobiliarias desplegaron simultáneamente dos estrategias. Por un lado, ofrecían los terrenos a sus promotores conocidos, dispuestos a comercializar las viviendas a través de su inmobiliaria. Por otro lado, negociaron sus honorarios. De acuerdo a lo establecido en el sector, en las operaciones de compra-venta las inmobiliarias cobran un 7% del valor de la propiedad en concepto de comisión. Un 3% a cargo del vendedor, y un 4% a cargo del comprador. En la compra-venta de tierra para desarrollos inmobiliarios, sin embargo, fue habitual que las inmobiliarias estuvieran dispuestas a renunciar a la comisión a cargo del comprador, si acordaban con el promotor la ulterior comercialización de las unidades una vez terminada la obra. De esta forma, resignando la comisión del promotor, que actuaba en la operación de compra-venta de suelo como comprador, buscaban asegurarse luego el cobro de comisiones del 4% por la venta de cada uno de los departamentos construidos. La diferencia en las ganancias obtenidas era muy significativa. Tomando como referencia valores de 2008 en Caballito, una inmobiliaria que desplegaba con éxito esta estrategia, renunciaba a una comisión de U$S 14.000 en la venta de un terreno de 1.000 m^2 construibles, para obtener a cambio U$S 46.400 en concepto de comisiones por la comercialización de los 800 m^2 vendibles del emprendimiento.

Esta disposición a renunciar a parte de la comisión, no fue simplemente el resultado de estrategias individuales, sino que se vincula a cambios en las reglas que estructuraron la competencia en el mercado de los servicios inmobiliarios (Fligstein, 2002). Alrededor del año 2005, para obtener más emprendimientos para comercializar, algunas de las principales inmobiliarias dejaron de cobrar comisión a los promotores. Por su peso dominante en el sector, las demás inmobiliarias debieron rápidamente acatar la regla y adoptar esa misma estrategia para sostenerse en el mercado.

De todas formas, en términos generales, las inmobiliarias tuvieron dificultades para hacerse de la comercialización de emprendimientos a estrenar, por fuera de su círculo de promotores conocidos. Por la importancia que adquiere la confianza en el comercializador, cuando no conocían a la inmobiliaria, los promotores normalmente prefirieron pagar la comisión correspondiente al comprador. De esta manera, las relaciones entre inmobiliarias y promotores tendieron a reproducirse en el tiempo, aun cuando su nivel de hermetismo y reciprocidad no fue en todos los casos, absoluto.

> El aprendizaje que tuvimos con mi papá es que bueno, ellos como que eran la lealtad absoluta hacia ellos, pero ellos, no era recíproco. Lo más normal es lo de ahora. Que a veces te pasen uno a vos, uno a otro, y así. Ellos querían llegar a la idea de un constructor y una inmobiliaria, y que ahí se maneje la sinergia del laburo. Pero la realidad es que hay un montón de inmobiliarias y un montón de constructores. Mi viejo tenía la idea esa: nosotros las obras te las entregamos a vos, y los terrenos tuyos me los entregás a mí. Entonces fue pasando que no todos los terrenos te los entregó a vos, y en un momento vos no tenías terreno, entonces ahí se fue abriendo un poco el juego (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014)

Por último, al momento de la compra de un terreno, en función del precio exigido por el propietario del suelo, el promotor debe calcular la factibilidad del emprendimiento. En tiempos de crecimiento de la construcción, en particular en zonas de fuerte desarrollo inmobiliario, la compra de la tierra tiene que ser una operación relativamente veloz, y los promotores deciden la compra a través de un cálculo rápido y simple. En función del precio del terreno y de la superficie edificable, se calcula la incidencia del suelo por metro cuadrado. A ese valor se le suman los costos de construcción por metro cuadrado, estimados en función de sus propios

antecedentes en obras anteriores e índices publicados por diferentes revistas y suplementos especializados. Se comparan esos valores de producción con los precios a los que se están vendiendo los departamentos a estrenar en la zona, y se calcula la ganancia potencial del emprendimiento.

> Cinco minutos. Yo lo que necesito saber es cuántos metros puedo construir ahí, cuál es la línea de frente interno, cuánto FOT tengo en el lote, y si es APH[21] la vivienda, cosa que no lo pueda tirar, si es patrimonio histórico, pero no muchos más estudios (Entrevista con promotor n° 8. CABA, abril de 2014).

Para estimar los valores de venta que pueden tener las viviendas, los promotores que trabajaron con inmobiliarias, consultaron a sus comercializadores. Caso contrario, ellos mismos relevaron los valores de venta de departamentos a estrenar en la zona. Si el cálculo ofrecía una perspectiva de negocios interesante, el promotor procedía a la compra del terreno. Para los desarrolladores de Caballito, una rentabilidad normal estaba en el orden del 25% o del 30% en dólares por proyecto. Sin embargo, en función del fuerte incremento en los precios de los departamentos que caracterizó todo el período analizado, se obtuvieron tasas de ganancia extraordinarias que podían alcanzar, de acuerdo a un promotor, al 100% en el plazo que duraba la inversión, es decir, aproximadamente 24 meses.

Al momento de calcular la factibilidad, todos los promotores siguieron las mismas reglas y métodos, adoptando un modo muy similar de llevar adelante el negocio. Estas reglas, que constituyen un saber práctico, incorporado a raíz de la inmersión en el campo (Bourdieu, 2010), les permitieron a los promotores sobrevivir en el tiempo. Realizando una operación rápida y sencilla, simplificaban un proceso largo y complejo, en el que intervienen un conjunto amplio de actores, limitando y estabilizando el número de variables contempladas, interpretadas en su mayoría como exógenas. Para contar con costos y precios de referencia que les permitieran reducir la incertidumbre, los promotores dependían de que los emprendimientos

[21] Las Áreas de Protección Histórica (APH) son zonas, espacios o conjuntos urbanos que poseen características particulares, en las que se reconoce a un legado del pasado, no necesariamente remoto y con influencias de variado origen. Abarca ámbitos que por sus valores históricos, arquitectónicos, simbólicos y ambientales poseen un alto significado patrimonial, siendo merecedores de un tratamiento de protección de sus características diferenciales. Estas protecciones reducen las posibilidades de desarrollar emprendimientos inmobiliarios sobre los terrenos afectados a APH.

proyectados no se apartaran demasiado de los proyectos desarrollados por ellos mismos, o por colegas en el pasado. Se generaban así, incentivos para la réplica de esquemas exitosos y para el desarrollo de estrategias conservadoras, que no necesariamente reflejaban decisiones maximizadoras, emergentes de cálculos exhaustivos basados en información completa.

4.5. Diseño del proyecto

Una vez comprado un terreno, los promotores deben generar un proyecto para desarrollar sobre el mismo. El diseño es una responsabilidad diferente a la del desarrollador, que en su forma pura, delega la tarea en un estudio de arquitectura contratado a tal efecto.

Sin embargo, en Caballito, la amplia mayoría de los promotores eran arquitectos o empleaban arquitectos en sus firmas, y se encargaban ellos mismos del diseño. De esta manera, los promotores lograron captar múltiples ganancias por cada emprendimiento, generando una mayor elasticidad y reduciendo la incertidumbre asociada a la rentabilidad de cada proyecto.

> Nosotros seguimos construyendo por dos motivos. Uno, porque construimos en las duras, en las más duras, en las buenas, en las malas, hemos construido siempre. El otro, porque tenemos una actividad integrada. De cabo a rabo. Entonces está ahí metido todo nuestro valor agregado profesional. Digamos, nosotros contamos para el desarrollo de la actividad con algo diferente a lo que es un desarrollador puro, también estamos poniendo nuestro trabajo profesional. Al fin y al cabo es una cobertura (…) Eso nos permite tener un margen, en última instancia, a nosotros nos sirve, con capital propio, si desde el punto de vista del capital eso no rindió. Si lo que se puso en un año se recuperó cuatro años después igual, con cero rendimiento, pero me pagó mi actividad profesional. In extremis eso nos sirve (Entrevista con promotor n° 6. CABA, enero de 2014).

Fueron pocos los casos en los que los promotores contrataron a un arquitecto o a un estudio de arquitectura para el diseño de los proyectos, y en este campo nunca se dieron transacciones estrictamente mercantiles[22] (Weber, 2008). Un promotor contrataba siempre al mismo arquitecto, al que le pagaba honorarios del 5% del costo de la obra, y del 8% en el caso de las obras chicas, pero lo consideraba parte de la

[22] Sobre los supuestos de las transacciones mercantiles ver Capítulo 1.2.2.1

empresa promotora. Lo asesoraba y asistía incluso con problemas que pudieran surgir de obras desarrolladas anteriormente, por otros arquitectos.

En otro caso, si bien el promotor era arquitecto, desde el año 2007 se asoció con un colega para que colaborase con el diseño del proyecto:

> Porque me parecía que había que darle un valor estético, y que nosotros por ahí en la vorágine y en la velocidad, no nos daba el tiempo, ni nos sentábamos a pensar, ni nada. Porque uno está en la vorágine todos los días, entonces valía la pena que alguien se siente y la piense un poco más. Nos dio resultado (Entrevista con promotor n° 8. CABA, abril de 2014).

En el proceso de diseño se definen todas las características físicas y arquitectónicas del emprendimiento: la cantidad de unidades y la cantidad de ambientes de los departamentos, las terminaciones, la construcción de *amenities* y de cocheras.

Este proceso debe realizarse de forma rápida, para poder presentar la documentación en la Dirección General de Registro de Obras y Catastro, para su aprobación por el Gobierno de la Ciudad. Se trata de un trámite obligatorio, con un costo que no fue considerado como significativo por parte de los promotores, pero sí con plazos que podían extenderse por varios meses. Por eso, una vez comprado el terreno, resultaba importante presentar la documentación a la brevedad, de forma de no demorar el inicio de la obra.

Diferentes factores condicionaban el diseño de los proyectos, reduciendo significativamente los márgenes de libertad con los que los promotores podían encarar los emprendimientos: el imperativo de optimizar la superficie edificable, las características del terreno y su localización, así como la estructura y capacidad de financiamiento del proyecto inmobiliario.

Por su posición subordinada en el mercado, los promotores que construyeron en Caballito debieron tomar los precios del suelo y de las viviendas como dados (Bourdieu, 2010). Compraron el suelo a un valor relativo a su superficie edificable, que los propietarios del suelo fijaron de acuerdo a los crecientes precios que los emprendimientos a estrenar estaban registrando en la zona. Por lo tanto, para amortizar el precio de la tierra y reducir la incidencia del precio del suelo, los promotores se vieron forzados a construir la máxima superficie permitida de acuerdo al Código de Planeamiento.

Bajo este imperativo, los promotores terminaban de definir el diseño según las características del terreno. De acuerdo a su forma y orientación, los promotores buscaban combinar departamentos con diversa cantidad de ambientes, de manera tal de maximizar la superficie vendible sobre la superficie total.

> También depende un poco del terreno que tenés. El terreno medio que te limita el proyecto que podés hacer. Adónde podés ventilar. Hay tipos de terrenos que te dan para hacer tres y cuatro ambientes, cuatro al frente y tres al contrafrente, por el tipo de ventilaciones que podés hacer. Entonces eso también te limita (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

El diseño del emprendimiento dependió también de los capitales reunidos por cada promotor y por el modo en el que organizaron el proceso de financiamiento de la obra. Los promotores que financiaron la construcción a partir de la comercialización de unidades desde el pozo, construyeron principalmente unidades pequeñas, adquiribles por un universo más amplio de inversores.

> También depende de cómo lo vas a comercializar. Es otro tema. Si vos querés fondear la obra de movida, hacé monoambientes y dos ambientes. Si vos querés venderlos todos al final de la obra, te podés tirar a hacer unidades más grandes. Porque es más fácil conseguir el público en cuotas más bajas, que uno que te compre tres ambientes… Un cuatro ambientes en pozo es una locura. El que te compra un departamento grande lo quiere ver listo, terminadito, 'a ver la llave, está todo pintado, vengo y te lo compro'. El que compra un monoambiente dice 'bueno, vení, dale, ¿Cuánto hay?' Paga la cuotita y listo. Entonces, depende tu política de financiamiento, también va un poquito de la mano con la tipología que elegís (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

> Nosotros teníamos, por ejemplo, ahí en Caballito, creo que 800 m2, 700 m2, y hacíamos unidades de 100, 120. Y se hacía más difícil venderlo, porque el mercado es más chico. No operó tanto el inversor, sino que los que compraron fueron tipos que fueron a vivir, y que hasta el día de hoy viven. Nadie se mudó. Eso tiene que ver con que la unidad grande tiene eso. No actúa para el inversor. Al hacer unidades chicas, empezaron a aparecer los inversores (Entrevista con promotor n° 8. CABA, abril de 2014).

> Fue cambiando. En el 2005, cuando yo entré a trabajar estaban en un edificio que tenia departamentos muy grandes, de 160 m2 en dos pisos. Acá en Alberdi al 200. Después, cuando empezamos una obra nueva, hicimos todo lo contrario. Eran departamentos de uno, dos y tres ambientes. Porque encima, la verdad que esos departamentos no son fáciles de vender, y generalmente se venden para gente que después los va a habitar. Un inversor no entra, es

difícil que entre en un departamento de 160 m2. Generalmente los inversores, como después lo quieren vender en el plazo de la obra, o cuando se termina, buscan dos ambientes, un ambiente. Entonces la obra siguiente fue de uno, dos y tres ambientes. Que recién empezaba lo del monoambiente. Hicimos pocos. En un edificio que tenía 47 unidades, hicimos 12 monoambientes, y después de dos y de tres. Siempre con medidas cómodas. Son monoambientes de 38 m2. Hay de dos ambientes de esa superficie. Y volaron los monoambientes. Entonces ahí empezamos a ver que… no somos inmobiliaria, así que tampoco tenemos una visión más macro de lo que dicta el mercado. Generalmente por lo que van pidiendo los inversores: "Yo quiero entrar con esta plata", para esto llegás a un monoambiente, a un dos ambientes. Entonces ahí pasamos a hacer uno, dos y tres ambientes (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

Por otra parte, las decisiones sobre la tipología a construir dependieron de las lecturas de los promotores acerca de la demanda.

Según el lugar, según lo que uno cree, según dos cosas. Un proyecto se piensa de dos maneras. Según lo que te da la tela, que es el terreno. Es decir, según lo que el terreno te puede permitir, porque no en cualquier terreno podés hacer cualquier cosa, ni mucho menos. Y según lo que creés, que en ese momento y en ese barrio va a tener demanda. El cruce de las dos cosas (Entrevista con promotor n° 6. CABA, enero de 2014).

Te lo va dando el mercado. La cantidad de ambientes es por tendencias de necesidad, porque vos te vas dando cuenta que por ejemplo, hace veinte años el caballito de batalla era el tres ambientes con dependencia. La sociedad también fue cambiando, la sociedad se va atomizando. Los chicos se van a vivir solos, en mi edificio viven muchas chicas solas o pibes solos, en monoambientes o dos ambientes. Cuanto mayor poder adquisitivo, el que más tiene te compra o se alquila un dos ambientes. El que no, un monoambiente. Entonces pasó que faltaban monoambientes y la gente demandaba y demandaba, y el último lo hicimos de monoambientes. ¿Por qué? Los piden todos. Ahora, ¿Qué pasó? Nos fuimos todos a construir monoambientes, y ahora está faltando unidades grandes. Si una persona, a la que le fue bien, y que tiene dos hijos, quiere comprarse un tres, un cuatro ambientes, no tiene. Hay muy poco. Muy pero muy poco. ¿Por qué? Porque venderlo también es complicado. Eduardo Acevedo fue el caso. Teníamos dos ambientes, bastantes dos ambientes. Teníamos tres ambientes. No había monoambientes. Los dos ambientes salieron todos así. Primero los más chicos, después los que le seguían, ah y había monoambientes divisibles. Esos salieron al toque. Había ocho tres ambientes y te venían a verlos. Eran tres ambientes grandes, muy cómodos, pero quizá porque tenían unos metros de más, no podíamos competir con los de la vuelta que eran más baratos. Entonces no te los compraban (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

En las interpretaciones sobre la evolución de la demanda, los promotores recurrieron a diversas fuentes, y muchas veces las inmobiliarias se constituyeron en una fuente de consulta privilegiada.

> Las inmobiliarias te asesoran, no siempre bien, pero bueno, te asesoran. Tenemos contactos con inmobiliarias. Las inmobiliarias te van diciendo también, 'ahora la tendencia es esta, está saturado el mercado de esto'. Vos escuchás. Ellos mueven muchas propiedades. Entonces: inmobiliarias, trato directo, colegas, digamos, personas que te cruzas y te van informando o mismo revistas, diarios, lo que sea, lo que vos vas percibiendo. Cuando vos vas por la calle vas viendo también: monoambiente, monoambiente, monoambiente, monoambiente. Y vos te preguntás: ¿Si queda una familia en pie, a donde se va a ir a vivir? ¿Dónde compra una unidad nueva? Tiene que ir a morir al usado, y a veces no le gusta el usado. Entonces vos te vas informando de muchas maneras. Vas percibiendo el ambiente, vas mirando, te van contando (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

> Nosotros tenemos la gimnasia de ir y preguntar a ver qué falta en las inmobiliarias, en la inmobiliaria con la que generalmente trabajamos (…). Nuestro termómetro lo tienen más ellos que nosotros. Nosotros más o menos vemos, pero es una opinión válida la de ellos para nosotros (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

Las inmobiliarias, a su vez, también asumieron ese papel de asesores:

> Los colegas cuando tienen los lotes analizan las posibilidades de construcción que tienen los lotes. En función de eso, la empresa constructora que desarrolla un proyecto, y generalmente somos nosotros los que aprobamos ese proyectos por las características que tiene el proyecto. Los que estamos hace muchos años sabemos qué es lo que busca el barrio, qué es lo que quiere, qué tipo de ambientes, las características, terminaciones. Todo lo que necesita la construcción (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014).

Las interpretaciones sobre las características de la demanda reconocían, en términos generales, matices barriales. De este modo, los promotores que construyeron en diferentes barrios tendieron a adaptar sus diseños, en particular las terminaciones, calidades constructivas y cantidad de cocheras, a las zonas en las que construyeron, buscando así, adaptarse a lo que entendían como una demanda diferenciada.

> Capaz si nos moviéramos de zona, sí tendríamos que bajar un poco los costos, porque no podés vender el m2, pasando Avenida La Plata para allá [Almagro], a U$S 2.500, como se está vendiendo por acá. Entonces uno para

> eso tiene que bajar los costos (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

Con el mismo criterio, otros promotores que no estaban dispuestos a modificar el tipo de producto que desarrollaban, no construyeron en ciertos barrios porque consideraban que departamentos de determinadas características podían no encontrar demanda en ciertas zonas.

4.6. Construcción

Una vez definido el proyecto y aprobados los planos, el promotor inicia la construcción. La construcción requiere combinaciones únicas de trabajos manuales especializados e insumos materiales, que se deben desarrollar y coordinar en el lugar (Eccles, 1982): la demolición de la estructura preexistente, la construcción de la estructura de hormigón, la albañilería, las carpinterías, las instalaciones sanitarias, eléctricas y de gas, la instalación de ascensores, la yesería, el revestimiento de las paredes, la pintura, etc. La coordinación de estas tareas es central, en la medida en que el inicio de ciertas labores, depende de la finalización de otras.

Existen diversas maneras de encarar la construcción de un edificio: contratando una empresa constructora llave en mano que entrega un edificio terminado, contando con una empresa constructora que realice la totalidad del proceso constructivo, contando con una empresa constructora que realice una parte de la construcción y subcontratando algunos gremios, o bien contratando separadamente a todos los contratistas.

Entre los promotores que construyeron en Caballito, lo más habitual fue poseer una empresa constructora que realizara parte del proceso constructivo y subcontratara a los demás gremios, o directamente subcontratar todos los oficios.

Los promotores que contaban con una empresa constructora que realizaba una parte del proceso productivo, con su empresa se encargaron normalmente de la “obra gruesa”, es decir de la construcción de las estructuras de hormigón y de los trabajos de albañilería. En términos generales, estas tareas se extienden a lo largo de gran parte del proceso de construcción del edificio y son claves para controlar el conjunto

del trabajo de producción. Por otra parte, se llevan adelante por mano de obra poco especializada que puede, por lo tanto, emplearse para diferentes tareas, incluso como ayudantes de los oficios más especializados, facilitando la integración y la generación de economías de escala (Eccles, 1982).

> Como empresa constructora principal sí, pero después vos tercerizás. Carpintería metálica o de aluminio lo comprás afuera, carpintería de madera lo mismo, los pisos los comprás a Barugel Azulay o a Blaistein, vas comprando, vas formando el conjunto. La empresa constructora principal es la que se encarga de hacer la estructura de hormigón y la albañilería, y todo lo demás, la plomería, el electricista, eran contratos separados, aparte, de gente que conocemos nosotros (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

> Con gente nuestra nosotros hacemos mampostería, o sea albañilería, levantamos las paredes, los revoques, el hormigón, la pintura, contrapisos. Plomería nada, instalación eléctrica tampoco, carpinterías las colocamos nosotros pero lo compramos. Los yeseros también los contratamos. No hacemos nosotros yesería. Conductos de ventilación contratamos, es una empresa que viene y te pone todos los tubitos, cielorraso contratado, piso y zócalo contratado. Amueblamiento de cocina también contratamos. Las más grandes hacemos nosotros. Las que demandan más mano de obra ahí adentro (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

> Porque lo podés llegar a tener más manejado. Es más fácil manejarlo, lo tenés más manejado. Ya tenemos la estructura armada. Qué se yo, mañana si hubiese tenido cuatro pintores que les pago siempre yo, entran y listo. No arreglo más con este muchacho [contratista]. Pero depende, ya la estructura de hormigón y mampostería la tengo, entonces se mantiene (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

La otra modalidad habitual de encarar la construcción fue contratando separadamente a diferentes contratistas, que se ocuparon de las distintas instancias de la construcción. En estos casos, los promotores se encargaron de la dirección de la obra.

> De alguna manera licitamos en forma casera los distintos gremios. Si bien se intentó, no era la idea tener una empresa constructora. O estás en el negocio comercial, o en el día a día de la obra (…). Una cosa es la dirección de la obra y otra cosa es ser el que toma lista a los obreros en el día a día (Entrevista con promotor n° 7. CABA, junio de 2014).

El recurso a la subcontratación es una característica de la industria de la construcción. La gran cantidad de empresas que existen en el sector reduce la incertidumbre en relación a la disponibilidad de constructores, a la vez que la complejidad de los procesos productivos hace difícil prever la necesidad futura de mano de obra, generando incentivos para el recurso extensivo de la subcontración (Eccles, 1982). Como se señaló en el primer capítulo, para una empresa constructora no es sencillo sostener una amplia cantidad de trabajadores especializados constantemente ocupados, debido a la incertidumbre sobre la demanda de mano de obra por especialidad, por período de tiempo y por localización, teniendo en cuenta la dificultad de trasladar a los empleados entre trabajos distanciados. Más aún cuando muchos oficios representan una proporción relativamente pequeña del trabajo requerido para el total de la obra. Los contratistas sirven como fuentes de mano de obra para el promotor o la empresa constructora general, en la medida en que son los responsables de reclutar, entrenar, asignar y controlar la fuerza de trabajo especializada. Habitualmente, los contratistas trabajan para distintos promotores y en diferentes emprendimientos de un mismo promotor, intentando mantener su fuerza de trabajo estable y productivamente ocupada. A su vez, al recurrir a contratos con valores preestablecidos, los subcontratistas absorben parte de la incertidumbre y el riesgo enfrentado por el promotor. El nivel de subcontratación es proporcional a la complejidad del tipo de construcción, a la escala del proyecto, y a la extensión del mercado (Eccles, 1981).

Entre los que trabajan con contratistas, tanto aquellos que realizan una parte del trabajo con su empresa y el resto lo subcontratan, como quienes tercerizan la totalidad del proceso constructivo, lo habitual fue sostener a los contratistas en el tiempo. Se genera así un modo de contratación que puede definirse como “cuasiempresa”, punto medio entre la integración vertical, relaciones bilaterales entre el promotor y un único contratista para cada oficio, y un conjunto de empresas vinculadas por relaciones netamente mercantiles. En este esquema se hace un uso extensivo de la subcontratación, pero cada promotor utiliza sólo un número limitado de contratistas para cada oficio, que se sostienen por períodos largos de tiempo. En muchos casos se trata de contratistas que aportan sólo la fuerza de trabajo, mientras que los materiales son provistos por el promotor (Eccles, 1982).

Si bien los promotores periódicamente trasladaron a los contratistas a una arena mercantil como forma de negociar los precios, el recurso a una contratación competitiva, en la que se impusiera automáticamente el contratista que ofreciera el menor presupuesto, no se utilizó en ningún caso.

En un trabajo en el que hay mucho capital en juego, que se despliega en un período largo de tiempo y en el que los resultados dependen principalmente de la precisión con la que se ejecutan actividades prácticamente artesanales, la confianza apareció en primer plano como el elemento esencial que los promotores tenían en cuenta a la hora de contratar empresas. De hecho, la confianza fue tal vez la principal herramienta de negociación con la que contaron los contratistas en una relación asimétrica. Aun cuando los promotores colocaban a los contratistas en un escenario de competencia, cotizando y presupuestando los diferentes trabajos y materiales que se necesitan para la construcción, los constructores sabían que un cambio de contratista implicaba siempre una cuota de incertidumbre sobre el cumplimiento de la calidad y los plazos estipulados.

> Generalmente son los mismos contratistas. Cotizamos y tenemos afinidad. Cuando cambiamos uno, nos cuesta. A veces, ahora cambiamos el plomero pero nos costó un montón. Vino otro recomendado, con precio mucho más bajo y nos costó un montón cambiarlo. Porque es un flaco que ves todos los días, que estás... Me senté a hablar con el flaco y le dije mirá, éste es el otro presupuesto, qué hacemos, sí, no, sí, no, y en un momento ya dije, bueno, vamos con el otro, probemos otro (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

> Los proveedores son siempre los mismos, uno ya conoce, pide precio y se queda con el viejo conocido (…). Hacemos cotizaciones con distintos contratistas para apretar más al conocido y quedarnos con él. Siempre se cotiza (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

> Sí, generalmente son siempre los mismos. Tanto el que hace la yesería, electricidad, plomería, pintura. Porque ya te conocés. Conocés los tiempos. Saben cómo vos trabajás. Renegás igual, pero tenés… salvo que a veces pasa que vienen y lo que ya te dije, ¿cuánto va a costar esto?, y diez pesos. Y viene Tomás y te dice, yo por hacerte eso te cobro 6. Por ahí a Tomás no lo conozco. ¿Me va a cagar o no? Y averiguo, ¿en dónde hiciste trabajo? Y acá. ¿Che, te laburó Tomás? Sí, y laburó bien. Che este me cobra 6, vos me cobrás 10 ¿qué hacemos? Yo prefiero laburar con el de 10, porque conozco, pero hay 4 pesos de diferencia. Es mucho. Bueno está bien, te cobro 8 (Entrevista con promotor n° 4. CABA, junio de 2014).

En cuanto a la modalidad de pago, aun cuando en alguna oportunidad algún promotor pagó a los contratistas con m2, la forma más ampliamente utilizada fue el pago contra servicios prestados en dinero. Si bien en algún momento el pago en metros fue más habitual, y los promotores prefieren en ocasiones esta modalidad pago, en la práctica presenta muchas dificultades. En particular, el contratista debe realizar un volumen de trabajo considerable como para equiparar el valor de una unidad funcional, y por otra parte, debe estar en condiciones económicas de sostener con su propio capital, los jornales de sus empleados.

En Caballito, ningún promotor contrató a una empresa constructora llave en mano, y los que contaban con empresas constructoras capaces de realizar la totalidad del proceso constructivo fueron excepcionales. Solamente dos desarrolladores trabajaron de esa manera. Uno de ellos se abocó a la producción de emprendimientos sencillos y de pequeña escala, por lo tanto los incentivos hacia la subcontratación eran menores:

> Yo te voy a decir cómo empiezo a tener una empresa constructora. Vos empezás a construir. Llamás gremios. En vez de reclamarle a los gremios, la gente te reclama a vos. Entonces yo digo, 'pará, pará, ¿cuál es este negocio?'. Yo te hago una casa a vos, vos me pagás 10% de honorarios, y de pronto el plomero pone algo mal y te enojás conmigo. Entonces yo me voy a hacer cargo del tipo, me vas a pagar más del 10% y yo voy a correr el riesgo. Entonces me vas a pagar el 25%. Yo te voy a cobrar el 25% y el día que tenés un problema, el plomero va y te lo arregla, y yo me hago cargo con el 25 que me pagaste. Porque si vos me pagás el 10, yo te traigo el plomero, y cuando el plomero salió algo mal porque salió algo malo, porque el caño malo, por lo que fuera, y vos te la agarrás conmigo, el plomero está en otro lado. Entonces viene el tipo, yo tengo que poner plata de mis honorarios, y todo un quilombo. Nos terminamos enojando. El gran quilombo de los propietarios que se enojan con los arquitectos. Yo dije: 'basta, ¿Sabés qué? Si yo me voy a hacer cargo de mis tipos, porque terminás haciendo eso, yo me pongo mi empresa. Chau. O contrato una empresa llave en mano. Pero resulta que el tipo no me lo quiere pagar la empresa. 'No, pará, traeme un plomero, un electricista, un pintor, un albañil'. Ah bárbaro, pero si hay quilombo me lo reclamás a mi, y me lo sacás de mi 10%. Entonces ahí armé una empresa. Yo me hago cargo de mi gente. Bueno, entonces gano sobre mi gente. Si no hay ningún quilombo, me gané el 25% (Entrevista con promotor n° 8. CABA, abril de 2014).

4.7. Comercialización

La comercialización de las unidades es otra fase central del desarrollo inmobiliario. En esta instancia pueden gestionarse los capitales necesarios para la finalización de la obra, o concretarse la realización de la mercancía, generando la ganancia que incentivó la construcción, y poniendo nuevamente el capital de promotores e inversores a disposición para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

La comercialización de las unidades puede iniciarse antes o después de que el edificio esté terminado y habitable. La amplia mayoría de los promotores entrevistados recurrió a una comercialización anticipada. Por un lado, la comercialización temprana permite fondear la obra, permitiendo encarar un emprendimiento aun cuando no se disponga de la totalidad de los capitales necesarios para concluirlo. En muchas ocasiones, los promotores reúnen en una sociedad o en un fideicomiso por acciones los capitales para comprar un terreno, pero dependen de la venta anticipada para financiar la construcción. Por otro lado, la venta de departamentos es un proceso extenso y, por lo tanto, los promotores prefirieron iniciarlo cuanto antes, buscando aumentar la velocidad de rotación del capital comprometido, aun cuando implicó vender las unidades a un precio menor al que tendrían terminadas:

> Nosotros solemos vender cuando ya tenemos la estructura de hormigón armado prácticamente terminada, lo cual implica ya un avance de obra y de inversión importante, pero no al final. No al final por varios motivos: primero porque implicaría una inversión y capital mayor. Pero además de eso, porque vender te cuesta mucho. O sea, si vos arrancaste con la demanda, con el inversor, pero el inversor se va a llevar un departamento, vos no dependés de la venta. Mejor dicho, no sólo no dependes, ya la vendiste de entrada, no tenés que vender. Si vos tenés que vender al usuario real, hay que vender. Un edificio de 50, 60, 70, 80, 100 departamentos hay que venderlos. Lleva años. Entonces como no empecés antes de terminarlo, no terminás nunca (Entrevista con promotor n° 6. CABA, enero de 2014).

Si bien la venta antes de la finalización de la obra fue la estrategia más extendida, en algunas ocasiones los promotores esperaron a terminar el edificio para iniciar la comercialización, para poder apropiarse de la máxima rentabilidad de cada unidad.

> Cada desarrollo tiene su característica. Compramos este terreno, se juntan 5 personas, ponen un peso cada una, y dicen '¿qué hacemos acá? ¿Cuánto vale hacer el edificio?'. 'Pusimos cinco para el terreno, hay que poner un peso más

> cada uno y hacemos el edificio. No vendemos nada. Esperamos al final' (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

Otro promotor, que tiene una empresa constructora y hace la totalidad de la obra, no vende hasta que no tiene terminado los edificios:

> Es muy antigua nuestra metodología, pero es la que funcionó a nuestros antecesores, y es la que te da un poco de estabilidad, y la que vos te vas manejando de acuerdo a la que tenés (Entrevista con promotor n° 9. CABA, junio de 2014).

Sin embargo, este tipo de prácticas fue excepcional. Probablemente, en este último caso se trabajó así porque para el promotor el desarrollo inmobiliario constituía un ámbito de negocios secundario. Trabajaba junto a un grupo de inversores que se diversificó en otros sectores que no tenían relación con la construcción. Quizá por eso mantuvieron un esquema de negocios que no priorizaba una rotación rápida del capital.

Los promotores también deben definir cómo van a comercializar las unidades. Esto implica decidir si lo harán de forma directa o por intermedio de una inmobiliaria.

Trabajar con inmobiliarias tiene una serie de ventajas. Por un lado, contribuye a fortalecer lazos con estos actores, que pueden resultar útiles para la obtención de terrenos y para contar con información confiable sobre las características de la demanda y los precios de los inmuebles. Por otra parte, significa tercerizar una parte del proceso de desarrollo inmobiliario, delegando el esfuerzo de la comercialización en un intermediario que se especializa en esa tarea, y evitando ampliar la carga laboral, tanto en términos de horas de trabajo, como de cantidad de personal:

> ¿Por qué no lo vendemos nosotros? Y porque es como abrir otro negocio más. Es como cualquier rubro. Vos de cualquier cosa podés ir metiéndote más. Eso implica fines de semana guardia, un montón de movidas. Nosotros laburamos en la semana. Eso ya implicaría que los fines de semana tenés activado un quilombito de que no le abrió la puerta, que no sé qué. Empezar a laburar los fines de semana. En un momento lo masticamos y yo siempre dije que yo no quería (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

Por otro lado, las inmobiliarias, por su trayectoria, su visibilidad y su presencia en el territorio, pueden generar más confianza que los promotores, que muchas veces son absolutamente desconocidos para los compradores.

> También pasa que la gente a las inmobiliaras como que les tiene más confianza. Fui yo, y levanté un edificio, '¿y este quién es? ¿De dónde salió?'. La inmobiliaria está ahí, estuvo siempre ahí, si querés ir y romperle el vidrio, vas y lo rompes. Vos hiciste un edificio, y de dónde saliste. Cuántos edificios hiciste, de dónde sos. La inmobiliaria tiene una trayectoria, le da como más confianza a la gente, me parece (Entrevista con promotor n° 3. CABA, marzo de 2014).

Recurrir a inmobiliarias sirve también a los promotores para tomar distancia de los compradores y desentenderse de diferentes complicaciones que puedan surgir una vez que el edificio sea ocupado.

Sin embargo, tercerizar la comercialización encarna el riesgo de que la inmobiliaria no priorice la venta del emprendimiento. Por lo tanto, qué inmobiliaria elegir es una decisión importante. Por un lado, las más grandes y conocidas del barrio pueden generar mayor confianza y expectativas para promotores y compradores, sobre la calidad del servicio de venta. Los promotores que trabajaron con inmobiliarias, recurrieron habitualmente a aquellas con trayectoria y prestigio en el barrio.

> Comercializar un emprendimiento a estrenar es la Ferrari de la inmobiliaria, pero para una inmobiliaria chiquita es casi imposible. No tienen know-how. Los arquitectos también no son tontos, van donde hay prestigio, donde hay un nombre, una trayectoria. Para una inmobiliaria chiquita es casi imposible comercializar (…). El gran universo de los constructores debe estar atomizado en 7 empresas (…). Ahora, ¿por qué se da eso? Y bueno, porque creo que los actores del mercado logramos dar la transparencia, la confiabilidad, y también hay otra ida y vuelta. Los constructores, en lugar de ir a ver al tipo, por más que es un tipo macanudo, amigo del country, de la inmobiliaria "Mi Casita" vienen a verme a mí, porque dicen 'este tiene chapa, la gente lo va a ir a ver a él'. Es cierto y no es cierto. Pero algo de eso también hay. La gente quiere codearse con los mejores. Si vos tenés un equipo de fútbol, quisieras tener a Messi, ¿o no? (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

La venta de emprendimientos a estrenar fue uno de los principales negocios de las inmobiliarias, y la competencia por su comercialización incidió en la articulación que éstas establecieron con los promotores. Del mismo modo que aconteció con la

comisión correspondiente a la compra de la tierra (ver 4.4 en este capítulo), producto de esta competencia, por un lado, los promotores dejaron de pagar comisión por la venta de los departamentos.

> Antes sí, los constructores pagaban comisión. Después el mercado, algunos colegas, que actuaron de forma deshonesta nos llevó a actuar de esa forma, a no cobrar a los desarrolladores. Hubo gente que… uno trabaja con honorarios. Es un tema ético por otro lado, vos vendés. O sea si no le cobrás a los vendedores, no le cobrás nada, los vendedores a dónde se van a ir. A donde no les cobrés. Entonces empezó un tema de competencia, que nos jodió a todos nosotros, concretamente (Entrevista con inmobiliaria n° 1. CABA, enero de 2014).

Pero también, fue habitual que presionaran a las inmobiliarias a que invirtieran en los emprendimientos para acceder a su comercialización.

> Siempre te tira, por supuesto la empresa constructora, te dice 'che, bueno, ¿vos con cuánto vas a entrar? ¿cuántos departamentos me vas a comprar?', 'bueno, mirá no sé, dos, tres', por ahí a lo mejor te traigo un inversor. Es como si se lo vendiera yo, porque le estoy acercando gente que me conoce a mí, no a ellos (Entrevista con inmobiliaria n° 2. CABA, abril de 2014).

> La realidad es que uno lo que le ofrece son inversores del pozo, que son clientes nuestros, que invierten desde el pozo en distintas unidades, y después tomás el edificio a la venta. Va mucho en eso, también te puede pasar que venga un constructor y te diga 'tomá el edificio a la venta'. Pero lo habitual es que uno participe metiendo inversores en la obra. Cuando lo agarrás de pozo. Entonces viene la constructora a ofrecerte un proyecto, y vos se lo ofrecés a tus clientes, a inversores, como un negocio, y tomás la obra. Vendés las unidades de los inversores y tomás la obra a la venta (Entrevista con inmobiliaria n° 4. CABA, abril de 2014).

Esta dinámica reforzó las dificultades de las inmobiliarias más chicas para acceder a la comercialización de emprendimientos a estrenar. Sin el prestigio ni el capital de las inmobiliarias más importantes, prácticamente no pudieron incorporar unidades a estrenar en su cartera de propiedades, y la oferta de vivienda nueva se concentró en pocas manos (Ver Capítulo 3.2.2):

> Hubo una época en que con un compañero de acá nos dedicábamos, todos los días, a caminar todas las construcciones. Sobrecitos, reuniones, y no lo lográbamos. Tenés que haber puesto plata. No se logra por relación, por buena onda, porque tengas el nombre. Nosotros tenemos un nombre bárbaro, sano, muchísimos años. Te dicen 'sí, sí, tu empresa la re conozco. Es más si

> querés te dejo que lo comercialices, si tenés algún comprador traelo, yo te dejo'. Hasta ahí. Pero darte la comercialización, firmar un contrato de comercialización, especificado. Te lo dan porque tenés que poner plata. Sólo al que pone plata (Entrevista con inmobiliaria n° 5. CABA, abril de 2014).

Estos mecanismos contribuyeron a la reproducción de las posiciones dominantes y subordinadas dentro del campo de las inmobiliarias, incluso en un contexto de dinamismo de las operaciones de compra-venta.

Pero este tipo de articulaciones entre promotores e inmobiliarias también generó incentivos para que los comercializadores priorizaran la venta de los emprendimientos en los que estaban comprometidos como inversores, dejando en segundo plano los demás proyectos inmobiliarios.

De hecho, algunos promotores que se hicieron pasar por potenciales compradores para analizar el servicio que estaban recibiendo por parte de la inmobiliaria, encontraron diferentes expresiones de falta de profesionalismo o mala fe. A veces, a partir de los anuncios financiados por el promotor, la inmobiliaria llevaba sistemáticamente a los potenciales clientes a una obra cercana y no publicada. En otros casos, se quejaron de que la inmobiliaria enviaba vendedores que no conocían el emprendimiento, por la falta de interés y por la gran cantidad de emprendimientos en venta.

> Teníamos inmobiliaria, Geraci, hasta Alberdi y Curapaligüe, y ahí decidimos hacerlo por nuestra cuenta porque no se vendían los departamentos. Iba un conocido a preguntar a Geraci por un departamento, en ese lugar, en esa calle, para que sea el nuestro, y lo mandaban a todos los que tiene él. Generalmente las inmobiliarias construyen también y lo primero que quieren hacer es vender lo que ellos construyen. Queda como que de última, si no te gusta nada de lo que yo construyo, tengo esto. Era muy de última. Entonces lo empezamos a comercializar nosotros (Entrevista con promotor n° 5. CABA, abril de 2014).

De esta manera, para los promotores, fortalecer los lazos con las inmobiliarias, no sólo sirvió para recibir ofertas de terrenos, sino también para reducir la incertidumbre asociada a los servicios que la inmobiliaria puede proveer.

La importancia que tiene la confianza a la hora de definir el comercializador, se evidencia también en la decisión de algunos promotores de delegar la venta de las

unidades en algún conocido que tuviese experiencia en el sector, aunque no tuviera la estructura ni el renombre de una gran inmobiliaria. Esta práctica se observó solamente en dos casos, y en ambos se trató de personas que habían trabajado en inmobiliarias importantes, con las que los promotores habían vendido sus emprendimientos y que, cuando se independizaron, lograron sostener el vínculo.

Más habitual fue que por malas experiencias con inmobiliarias, por los costos, con la intención de ofrecer otro tipo de servicio, e incluso por cuestiones valorativas o ideológicas, algunos promotores optaran por comercializar ellos mismos las unidades que produjeron.

> Mi experiencia me da que te desprendés totalmente del desarrollo y de la construcción. Nosotros estamos muy involucrados en el desarrollo y la construcción. Ya te digo, voy a ser yo el que te va a ir a firmar, soy yo el que te va a cobrar, soy el que si tenés un problema me vas a llamar y me vas a decir 'el aire no me anda' o 'se me pinchó un caño', que pasa. En ese tipo de proyectos, mi opinión, es que cuando ponés una mega-inmobiliaria, casi no tenés vínculo con la constructora. El comprador casi no tiene vínculo con la constructora. La constructora se abre en algún punto. De hecho me pasa que te dicen: '¿viste lo que está haciendo Lepore?'. Lepore no hace nada. Lo hace un desarrollador, lo hace una constructora. Lepore pone cuatro carteles, cinco avisos, gasta 50.000 pesos en publicidad. Él no hace absolutamente nada. No es que estoy ninguneando a las inmobiliarias. Pero tienen un rol en todo esto muy cómodo. Muy cómodo. Yo estoy sentado, tengo una persona acorde, tengo habilidades para vender, hasta ahí nomás, porque Lepore es Lepore. Por ahí es muy hábil para vender, pero el que viene es una señora de 65 años que por ahí no tiene la más pálida idea de lo que es un termotanque. Le pagan 100 pesos cuatro horas, y si vende le pagan el 0,01 del no sé qué.
>
> Si vos vendés tu producto, nada mejor que vos mostrarlo, que vos defenderlo. A mí me ha pasado de que lo están mostrando y yo me hago el tonto, estoy con un obrero y dicen: '¿y acá se puede poner una torre Eiffel?', 'Sí, claro, se puede poner una torre Eiffel'. Y yo digo, qué claro si no se puede poner nada. Las inmobiliarias dicen todo que sí: '¿y acá va a haber lavarropas?' 'Sí, claro que va a haber'. Mentira. Pero bueno.
>
> Ya te digo, tienen un rol muy cómodo. Vendió, cobró. Si vos tenés algún problema con el edificio, vos comprador, las inmobiliarias: 'no sé, tomátela con la constructora'. Y la constructora, si este tipo te hace juicio porque la canilla en vez de abrir a la izquierda abre a la derecha, la inmobiliaria… ya está, salió del rol. ¿Y qué inversión tuvo? Ya te digo, dos carteles, una señora y 40.000 pesos en un diario. ¿Qué inversión tenés? ¿Qué riesgo tenés? Yo tengo un riesgo que es un monstruo, y el comprador tiene un riesgo (Entrevista con promotor n° 4. CABA, enero de 2014).

En varias entrevistas los promotores dejaron entrever cierta tensión e incluso desprecio por la función que desempeñan las inmobiliarias, sosteniendo que con bajos niveles de riesgo e inversión podían obtener, en la comercialización de un emprendimiento, ganancias incluso mayores que las percibidas por el desarrollador.

Aun así, la comercialización de emprendimientos a través de grandes inmobiliarias parece haber sido la estrategia más extendida. El 95% de los desarrollos relevados en el diario Clarín, se vendían a través de una inmobiliaria. A su vez, el 80% de estos anuncios se concentraban en sólo 9 inmobiliarias, de las cuales, las 3 más importantes representaban el 44% (ver Capítulo 3.2.2).

Tanto las inmobiliarias como los promotores que comercializaban sus propias unidades, recurrieron, en el período estudiado, a la publicación en diarios, a la cartelería de obra, y a la folletería como principales herramientas de venta. Fue habitual que los emprendimientos se promocionaran en diferentes medios gráficos, según las características de los inmuebles. Los departamentos más caros, más exclusivos y de mayor metraje, normalmente se publicaban en el diario La Nación, buscando acceder a una demanda de clase media alta. En cambio, las propiedades más convencionales se publicaban en Clarín, buscando acceder a una demanda más extendida, en función de la mayor tirada del medio. De hecho, por las características de la oferta del barrio, la mayor parte de los emprendimientos se promocionaron a través del diario Clarín, que registró una cantidad de anuncios para el barrio de Caballito significativamente superior a La Nación.

En el período analizado, la compra de unidades tuvo mucho dinamismo y la comercialización de las unidades era un proceso relativamente veloz, en particular, para los departamentos chicos.

El precio de las unidades, normalmente lo fijaban los promotores de acuerdo a sus costos y a los valores que las propiedades a estrenar tenían en la zona, asesorándose con inmobiliarias que podían efectuar tasaciones, pero siempre manteniendo la última palabra.

> [Los precios de venta de las unidades] los dicta el mercado. Nos asesoramos con inmobiliarias, y vos intentás un poquitito siempre más, y siempre tenés la contraoferta, o sea que eso te lo regula el mercado. Vos pedís 10 pesos, viene un tipo y te dice: 'te pago 9'. Vos venís y decís, ¿me sirve 9? Sí, dale. Me

> sirve 9 desde el punto de vista impositivo, y desde todo punto de vista (Entrevista con promotor n° 1. CABA, marzo de 2014).

A medida que se iban vendiendo las unidades, los promotores distribuían las ganancias entre los socios. Los compradores de pozo, también podían vender al terminar la obra y hacer una diferencia. Con los capitales y la ganancia, quienes invirtieron en la construcción como mecanismo de acumulación, tendieron a volver a comprometerse en una nueva inversión, con un mismo promotor, o bajo los consejos de la misma inmobiliaria.

4.8. Conclusiones

En el presente capítulo, se abordó el modo en que los promotores de Caballito organizaron y llevaron adelante cotidianamente su actividad en el período comprendido entre 2003 y 2008. Para eso, se dividió el proceso de desarrollo inmobiliario en una serie de fases que responden a tareas que los promotores desempeñaron: la obtención del capital inicial, la creación de una figura jurídica, la búsqueda de un terreno, la compra del terreno, el diseño de un proyecto, la construcción, y la comercialización. A lo largo de todo el proceso, los promotores desplegaron diversas estrategias y se vincularon de diferentes maneras con otros actores económicos que desempeñaron distintas funciones en la producción y comercialización de viviendas a estrenar.

A pesar de las diferencias en los recursos y capitales movilizados, se encontraron una serie de estrategias que fueron seguidas prácticamente por todos los promotores. Éstas se orientaron, en términos generales, a reducir las fuentes de incertidumbre asociadas al proceso de desarrollo inmobiliario.

En primer lugar, para sobrevivir en el tiempo, los promotores buscaron generar relaciones estables con consumidores y proveedores, intentando asegurarse la provisión de recursos, insumos y servicios necesarios para la construcción. En ese sentido, pretendieron hacerse de un círculo de inversores que acompañaran y financiaran los diferentes emprendimientos. Tendieron también a estabilizar vínculos con empresas constructoras, como forma de reducir la incertidumbre en torno al cumplimiento de los plazos, costos y calidades pautadas en la construcción del

emprendimiento. Asimismo, muchos promotores generaron relaciones estables con inmobiliarias, que fueron relevantes para la provisión de suelo y la búsqueda de consumidores finales para las unidades construidas.

Las relaciones económicas que estos actores establecieron estuvieron enraizadas en relaciones sociales, mediadas por el conocimiento previo, o por contactos y recomendaciones. Estas relaciones sociales tuvieron un lugar más relevante que los contratos y las figuras jurídicas en la construcción de la confianza necesaria para reducir la incertidumbre y permitir el desarrollo de la actividad.

En segundo lugar, buscando disminuir la incertidumbre en relación a los costos de producción y los precios y plazos de venta de las unidades construidas, los promotores se apoyaron en dispositivos sociales, en reglas y rutinas, que condicionaron sus estrategias y acotaron sus márgenes de libertad. Estas normas, que todos los promotores siguieron al momento de definir la compra de un terreno, dependían de que los promotores se apartaran poco de lo hecho por ellos mismos o por colegas en el pasado. De esta forma, se favorecía la réplica de esquemas exitosos y se incentivaban lógicas conservadoras, que brindaban precios de referencia y reducían la incertidumbre, pero que no se adecuaban necesariamente a estrategias optimizadoras, que maximizaran utilidades en base a cálculos exhaustivos e información completa.

Las relaciones sociales sobre las que se construyeron las relaciones económicas y las reglas que orientaron la actividad de los promotores, generaron incentivos para la permanencia en una misma zona y para la producción de viviendas en áreas en las que existían antecedentes positivos. A su vez, en función de las modalidades de financiamiento y de comercialización adoptadas, que priorizaron la rápida rotación del capital, se tendió a la construcción de departamentos pequeños.

En las reflexiones finales, se proseguirá este análisis, indagando con mayor profundidad las formas en las que las estructuras sociales de los mercados favorecieron el desarrollo de la oferta concentrada territorial y tipológicamente descripta en los capítulos anteriores.

Reflexiones finales

El desarrollo inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires experimentó un crecimiento inédito en la última década motorizado, fundamentalmente, por la construcción residencial. A pesar de la importancia que asumió este sector en la posconvertibilad, es poco lo que se conoce sobre los actores involucrados en la producción y comercialización de viviendas, en particular acerca de los promotores pequeños y medianos, responsables de la mayor parte de la construcción orientada al mercado. La caracterización de estos actores y de sus estrategias es una dimensión de análisis clave para comprender las dinámicas del desarrollo inmobiliario, que incidieron fuertemente en la configuración del espacio urbano y en las oportunidades de acceso a la vivienda de los distintos sectores de la población.

El análisis de las estrategias de estos actores se inserta en la intersección de dos campos disciplinarios diferentes: la sociología económica y la sociología urbana. Nutriéndose de aportes de ambas perspectivas, el cruce de estos enfoques permitió, al mismo tiempo, enriquecer el marco teórico y trazar puentes que contribuyeran a saldar ciertas áreas de vacancia propias de cada disciplina. Por un lado, la sociología urbana aporta elementos importantes para analizar los procesos que orientan el desarrollo urbano en las sociedades capitalistas, y para identificar actores y lógicas que intervienen en la producción de la ciudad. Sin embargo, existe un déficit relativo de investigaciones empíricas en los estudios urbanos, que aborden cómo estos actores operan en situaciones concretas. Por su parte, la sociología económica, ofrece un amplio andamiaje teórico y metodológico para el desarrollo de estudios de caso sobre las estrategias de los actores en diferentes mercados, pero tiende a soslayar el análisis de los efectos espaciales de las prácticas económicas, y a dejar de lado la dimensión espacial como una dimensión constitutiva de toda práctica social.

Desde un enfoque que cruza ambas perspectivas, en esta tesis se analizaron las estrategias desplegadas por los principales actores que conformaron el mercado de vivienda nueva en Caballito entre 2003 y 2008, como forma de comprender la configuración de la oferta de propiedades a estrenar en el barrio, y de contribuir al análisis de las tendencias más generales del mercado inmobiliario en la ciudad de

Buenos Aires. Mediante un estudio empírico, sustentado en entrevistas en profundidad, se investigó el modo en que promotores e inmobiliarias concibieron y organizaron cotidianamente su actividad, y las formas en las que se vincularon entre sí, con inversores y empresas constructoras. En lugar de entender la oferta de vivienda nueva como producto de las decisiones de individuos atomizados que buscan maximizar sus ganancias, con preferencias claras y estables e información completa, se estudió el desarrollo inmobiliario como el resultado de estrategias de actores económicos insertos en relaciones sociales, que buscan sobrevivir en el tiempo. Cuestionando el supuesto de una adaptación automática de las estrategias económicas al marco en el que se desarrollan, se recuperó el punto de vista de los actores para problematizar el vínculo existente entre el contexto económico, la acción empresarial y el resultado de la acción (Fligstein, 1990, 2001; Gaggero, 2012).

El mercado de vivienda nueva y sus actores

La construcción fue una de las actividades más dinámicas en el proceso de recuperación económica que siguió al abandono del régimen de la convertibilidad. Tanto en términos absolutos, como en cuanto a su participación en el PBI, el sector de la construcción experimentó un fuerte y sostenido crecimiento a partir del año 2002. En la ciudad de Buenos Aires, la edificación con fines residenciales tuvo un peso sustancial, representando el 81% de la superficie autorizada para construcciones nuevas entre 2003 y 2008. Después de haber alcanzado en el año 2002 el nivel más bajo desde el que se tiene registro, la cantidad de metros cuadrados solicitados en permisos para la construcción se recuperó rápidamente, superando en 2006 el nivel máximo de la década de 1990 (Baer, 2011). Los bajos valores del suelo a la salida de la crisis de 2001 y el rápido crecimiento de los precios de los inmuebles, favorecieron la inversión en el sector y permitieron la obtención de ganancias extraordinarias en los primeros años de la posconvertibilidad.

Caballito fue uno de los barrios que protagonizaron este crecimiento de la construcción en la ciudad de Buenos Aires. Entre 2003 y 2008, se otorgaron permisos para la construcción de 559 edificios en el barrio, con un total de 11.195 viviendas. Luego de Palermo, fue el segundo barrio en el que más viviendas y metros

cuadrados se permisaron. Las características sociales de Caballito, habitado actual e históricamente por capas medias, y de la oferta residencial, compuesta mayormente por edificios entre medianeras con precios que se encuentran próximos al promedio de la ciudad, hacen del barrio un caso interesante para analizar el desarrollo inmobiliario. Con una baja participación de las torres country, los emprendimientos de Caballito son representativos del tipo de proyectos inmobiliarios que explican gran parte de las viviendas producidas en la ciudad. Analizar la forma en la que se construyó la oferta en Caballito constituye, por lo tanto, un aporte importante para comprender cómo se produce y reproduce la ciudad.

La promoción inmobiliaria fue la forma predominante de producción de vivienda, y los promotores fueron el actor central del desarrollo inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires en la posconvertibilidad. Actuaron como un nodo, articulando, organizando y coordinando la actividad de los distintos agentes que participaron de la construcción y comercialización de viviendas a estrenar.

Los promotores que construyeron en Caballito fueron, en su mayor parte, relativamente pequeños. Normalmente iniciaban un nuevo emprendimiento recién cuando estaban concluyendo el anterior, desarrollando un proyecto y medio a la vez. La construcción de un edificio mediano en Caballito, de 1500 m2, insumía alrededor de 1.500.000 U$S en el año 2008, sumando el terreno y los costos de construcción. Los promotores más grandes, capaces de llevar adelante tres o más emprendimientos en simultáneo fueron pocos, y explican una porción minoritaria de la oferta. En función de los permisos de construcción otorgados, se puede estimar que la oferta de inmuebles a estrenar entre 2003 y 2008 estuvo atomizada en más de 60 pequeños promotores. También existieron promotores eventuales que, atraídos por la rentabilidad del sector en los primeros años de la posconvertibilidad, desarrollaron algún edificio pero luego no permanecieron en la actividad.

En su forma pura, los promotores son el agente económico que gestiona el capital, compra el terreno y contrata a estudios de arquitectura y empresas constructoras para el desarrollo del emprendimiento (Topalov, 1979). Sin embargo, ningún promotor de Caballito se desempeñó como promotor puro. Todos acompañaron la promoción con otras funciones, como el diseño, la dirección de obra, la construcción o la comercialización. Este bajo grado de especialización posiblemente responda a la

reducida escala de los capitales movilizados, que incentivaron la búsqueda de múltiples ganancias como forma de incrementar la rentabilidad de cada emprendimiento.

Las estrategias de los actores del mercado de vivienda nueva

Para analizar la actividad de los promotores, se dividió el proceso de desarrollo inmobiliario en una serie de fases que responden a las distintas tareas que desempeñaron: la obtención del capital inicial, la creación de una figura jurídica, la búsqueda y la compra de un terreno, el diseño de un proyecto, la construcción y la comercialización.

A lo largo de todo el proceso, los promotores se vincularon de diversas maneras con diferentes actores que desempeñaron distintos papeles en el desarrollo inmobiliario: dueños de la tierra, inmobiliarias, empresas constructoras, contratistas, estudios de arquitectura, inversores. Las relaciones que establecieron con estos actores incidieron y modelaron sus prácticas, las cuales, a su vez, condicionaron las relaciones.

En función del análisis realizado, se observa que en cada instancia del proceso de desarrollo inmobiliario los promotores buscaron estabilizar sus relaciones con proveedores y consumidores (Fligstein, 2001).

En primer lugar, en el escenario de la posconvertibilidad, caracterizado por la ausencia de crédito hipotecario bancario, estabilizar la relación con los inversores, proveedores del capital indispensable para el desarrollo inmobiliario, resultó central. Los promotores se fondearon exclusivamente con capital propio y capital de inversores, y la articulación entre estos actores fue el motor del desarrollo inmobiliario en este período. Para asegurarse fuentes de financiamiento para sus emprendimientos, los promotores intentaron que una vez vendidas las unidades los inversores reinvirtieran el capital en un nuevo proyecto inmobiliario.

Los inversores se obtenían entre familiares, amigos y conocidos, por lo que el capital social (Bourdieu, 1980) de los promotores constituyó un recurso central para la actividad. El club, el *country* y la escuela de los hijos, fueron algunos de los espacios en donde los promotores consiguieron inversionistas. El peso de las redes y los contactos interpersonales en la búsqueda de inversores se vincula a la importancia

que asume la confianza en este tipo de inversiones de largo plazo y con altos niveles de incertidumbre (Granovetter, 1985). Los inversores enfrentan incertidumbre en relación a los plazos y la calidad de terminación que efectivamente tendrá el proyecto del promotor. A su vez, los promotores dependen de que los inversores desembolsen los fondos acordados en los plazos estipulados, para que la obra no se atrase y se sostenga la rentabilidad prevista.

Una vez reunidos los capitales iniciales, los promotores procedían a la búsqueda y la compra de un terreno en el que generar un emprendimiento. Los promotores que lograban reunir mayores volúmenes de capital, podían acceder a terrenos mejor ubicados y con mayor capacidad constructiva, que permitían una más rápida rotación del capital y el desarrollo de economías de escala. Las obras grandes, de más de 2.000 m^2 de superficie, en la medida en que permitían absorber mejor algunos costos fijos y generar economías de escala en la compra de materiales y en la contratación de empresas constructoras, arrojaban mayores márgenes de ganancia. De esta forma, los costos del suelo operaron como barreras de entrada al desarrollo inmobiliario y favorecieron la reproducción de posiciones dentro del mercado (Bourdieu, 2010).

Tanto en la obtención de suelo como en la comercialización de las unidades una vez terminadas, las inmobiliarias desempeñaron un papel particularmente importante, actuando como intermediarios entre los propietarios del suelo y los promotores, y entre éstos y los consumidores finales.

La actividad de las inmobiliarias registró una acentuada territorialidad, y tuvieron una gravitación notablemente mayor alrededor del lugar en el que localizaban sus oficinas. La amplia mayoría de las propiedades que componían su cartera eran del barrio de Caballito. En función del peso que lograban en una zona, las inmobiliarias accedían a la comercialización de las casas para ser demolidas y de departamentos a estrenar para ser vendidos.

Para los promotores, las inmobiliarias constituyeron un actor importante que contribuía a estabilizar la relación con proveedores y consumidores, en un mercado en donde unos y otros se encuentran dispersos. No existen en la ciudad de Buenos Aires, grandes proveedores de tierra ni importantes consumidores de espacio residencial. Tanto los propietarios de suelo como los consumidores finales se encuentran relativamente atomizados. Por lo tanto, generar relaciones estables con

las grandes inmobiliarias era una forma de asegurarse un flujo de tierras y de clientes para sus emprendimientos.

A su vez, para las inmobiliarias, establecer relaciones estables con los promotores era importante para ampliar su cartera de propiedades para comercializar. De todas formas, acceder a la comercialización de emprendimientos a estrenar no era una tarea sencilla y realmente muy pocas lo lograron. En principio, los promotores elegían comercializar sus emprendimientos con las inmobiliarias de mayor renombre y trayectoria del barrio, que pudieran generar más confianza en los compradores. Sin embargo, en ocasiones, los promotores también exigían a las inmobiliarias que invirtieran o que consiguieran inversores para los emprendimientos. En consecuencia, las inmobiliarias pequeñas, sin renombre ni capital, no lograban acceder a la comercialización. Si bien en Caballito existen más de 280 matriculados en CUCICBA, los datos analizados muestran que muy pocas inmobiliarias comercializaron emprendimientos a estrenar, y que fueron sólo 9 empresas las que concentraron el 80% de la oferta publicada en el diario Clarín entre 2003 y 2008. La comercialización de emprendimientos a estrenar fue la actividad que más ganancias produjo y, por lo tanto, se generaban estructuras que permitían a las principales empresas reproducir su posición en el mercado, haciendo difícil para las inmobiliarias chicas mejorar su posición (Flistein, 2001; Bourdieu, 2010). De esta manera, el universo de las inmobiliarias se encontraba notablemente más concentrado que el de los promotores, con muy pocos actores reúnen gran parte de la oferta.

Las inmobiliarias, en función de su proximidad con la demanda final en la zona, actuaron también, en muchos casos, como asesores de los promotores, sugiriendo tipologías constructivas y precios de venta, útiles para calcular la factibilidad de un emprendimiento.

El diseño del emprendimiento recaía en el promotor que, si no era arquitecto, contaba con un arquitecto como empleado. En todos los casos, buscaron utilizar al máximo la capacidad construible del terreno, y maximizar la superficie vendible sobre la superficie total. En función de ese imperativo, antes de comprar un terreno calculaban la factibilidad del emprendimiento, tomando todos los precios como dados. De acuerdo al precio del terreno y a la superficie edificable, calculaban la

incidencia del suelo por metro cuadrado. A ese valor le sumaban los costos de construcción por metro cuadrado, estimados en función de sus propios antecedentes en obras anteriores e índices publicados por diferentes revistas y suplementos especializados. Se comparaban los costos de producción con los valores en los que se estaban vendiendo los departamentos a estrenar en la zona, y se calculaba la ganancia potencial del emprendimiento. La ganancia ordinaria estaba en el orden del 25% en dólares por emprendimiento, pero en los primeros años de la posconvertibilidad, por el marcado incremento de los precios de las propiedades, esa tasa podía alcanzar el 100%.

El cálculo de la factibilidad era una de las instancias decisivas de todo el desarrollo inmobiliario. La precisión de esta operación rápida y sencilla dependía de que los promotores no se apartaran demasiado del tipo de emprendimiento desarrollados anteriormente por ellos mismos o por colegas, lo que generaba fuertes incentivos para reproducir esquemas y tipologías constructivas que brindaran precios de referencia. Este esquema de cálculo disminuía la incertidumbre asociada al desarrollo de un emprendimiento y permitía establecer algunas previsiones sobre el futuro, al precio del despliegue de estrategias conservadoras, que no necesariamente constituían estrategias maximizadoras (Beckert, 1996).

La cantidad de ambientes de los departamentos dependía de la estructura de financiamiento de la operación, siendo habitual que quienes necesitaban reunir gran cantidad de pequeños inversores construyeran muchas unidades pequeñas, pero también dependía de las lecturas del mercado, y en todos los casos primó la construcción de departamentos de pocos ambientes.

Para la construcción, los promotores recurrieron a contratistas que se encargaron de diferentes aspectos del proceso constructivo. Las relaciones que establecieron con ellos fueron notablemente estables y prolongadas en el tiempo. Para elegir un contratista, los promotores se orientaron más por recomendaciones y referencias, que por los precios de los servicios a contratar. Los plazos y las calidades de la construcción, dependían del modo en que se ejecutaban tareas casi artesanales, por lo que la confianza en los constructores era fundamental para reducir la incertidumbre en relación a las características que iba a tener el producto terminado.

Los promotores iniciaron la comercialización de las unidades antes de la finalización de las obras, ofreciendo algún tipo de financiación hasta el momento de la entrega definitiva. En general, los promotores preferían comenzar lo antes posible la venta, como forma de aumentar la velocidad de rotación del capital y de obtener los recursos para iniciar un nuevo emprendimiento. La comercialización podía correr por cuenta del promotor o estar en manos de alguna inmobiliaria. Si bien al momento de vender un emprendimiento las inmobiliarias podían brindar mayor seguridad al consumidor final que un promotor desconocido, en ocasiones, las inmobiliarias priorizaban la venta de los emprendimientos en los que participaron como inversores, relegando la venta de ciertos proyectos. A su vez, como el prestigio de la inmobiliaria dependía de que el proyecto comercializado se adecúe a lo previsto, preferían comercializar en primer lugar los emprendimientos de los promotores que conocían, y que sabían que terminaban las obras en los plazos y con la calidad estipulada. La construcción de confianza con la inmobiliaria resultaba vital para recibir un buen servicio de comercialización. De todas formas, por malas experiencias e incluso por rechazo al rol de las inmobiliarias, que según algunos promotores obtenían grandes ganancias sin inversiones ni riesgos, algunos desarrolladores prefirieron ocuparse ellos mismos de la comercialización de sus emprendimientos. La comercialización de las unidades permitía a los promotores recuperar los capitales, distribuir ganancias entre los inversores y encarar un nuevo emprendimiento.

La importancia de la confianza

La confianza apareció siempre como la condición de posibilidad del negocio en el desarrollo inmobiliario, y los promotores que mejores resultados obtuvieron fueron justamente aquellos que lograron estabilizar sus relaciones con inversores, inmobiliarias y constructores. Fortaleciendo vínculos con inmobiliarias para que los proveyeran de terrenos y para recibir un buen servicio de venta, intentando generar un círculo de inversores que los acompañase en los distintos emprendimientos, sosteniendo aunque presionando a los contratistas que trabajaban bien, los promotores intentaron sobrevivir en un mercado en el que las distancias entre las transferencias y las contratransferencias tienden a estar separadas en el tiempo. El

inversor vuelca su capital alrededor de dos años antes de poder ver el emprendimiento terminado. El promotor pone a disposición de los contratistas enormes sumas de dinero en forma de materiales de construcción, que deben ser utilizados del modo previsto y en los plazos estipulados. Promotores e inmobiliarias acordaban la comercialización de un emprendimiento meses antes de que estuviera terminado. La confianza constituyó el principal modo de reducir la incertidumbre asociada a cada una de las etapas del proceso constructivo. Esta confianza, cimentada en relaciones sociales, en el conocimiento previo de los actores y en recomendaciones, mucho más que los contratos y las figuras jurídicas, fue el elemento que permitió el desarrollo de esta actividad económica (Granovetter, 1985).

De hecho, entre los promotores que construyeron en Caballito, los contratos y las figuras jurídicas se presentaron como alternativas tributarias y decisiones burocráticas, antes que como instrumentos legales que brindaran la seguridad necesaria a los actores económicos. Nunca se presentaron como la condición de posibilidad del desarrollo inmobiliario. En las entrevistas prácticamente no se mencionaron conflictos legales que afectaran la actividad. Los problemas que surgieron, se resolvieron a partir del diálogo entre los actores involucrados, sean inversores, empresas constructoras o inmobiliarias (Granovetter, 1985).

Las relaciones sociales impregnaron fuertemente la actividad profesional de los promotores, que hicieron de los amigos, inversores, y de las inmobiliarias y los contratistas, amigos. La mayor parte de los intercambios se produjeron entre actores económicos que se conocían previamente, y las transacciones estuvieron siempre mediadas por contactos y recomendaciones (Granovetter, 1985). Los intercambios entre desconocidos y anónimos fueron realmente marginales.

En estas relaciones, la dimensión espacial no es inocua. Las relaciones sociales se producen en el espacio y contribuyen a comprender sus transformaciones. Gran parte de los promotores que construyeron en Caballito vivían en Caballito, al igual que los inversores. Las inmobiliarias con las que trabajaron también eran del barrio y tendieron, por lo tanto, a ofrecer terrenos en la zona y a invertir en emprendimientos que se encontraran dentro de su área de influencia, para tener mayores facilidades en la comercialización. Del mismo modo, si aportaban inversores, era para producir viviendas que ellos pudieran comercializar, localizadas preferentemente dentro de su

área de incidencia. Quienes querían vender su casa, se acercaron a las obras en construcción cercanas. De esta forma, las relaciones sociales que se producían en el espacio generaban incentivos que favorecían que los promotores se sostuvieran en una misma zona.

Para los promotores, la ciudad no constituyó un tablero vacío en el que comparar precios e incidencias de la tierra, valores de venta, distancias al centro y cantidad de líneas de colectivos. Incluso para quienes se movieron con mayor libertad dentro del plano de la ciudad, las localizaciones también tuvieron su inercia, y convencer a los inversores de cambiar de zona requirió esfuerzos adicionales e implicó mayores niveles de incertidumbre. Los promotores evaluaron inversiones sólo en pocas zonas, y no conocían ni los precios del suelo ni de los departamentos en la mayor parte de los barrios de la ciudad.

De hecho, el éxito económico que encontraron los promotores y los inversores en los proyectos que llevaron adelante en Caballito contribuyó a que permanecieran en el barrio, incluso cuando los precios del suelo experimentaron un fuerte y sostenido incremento, y la rentabilidad de los emprendimientos disminuyó. Los buenos resultados llevaron a los promotores a reproducir esquemas, propios y ajenos, y a intentar generar rutinas que produjeran estabilidad y previsibilidad en un negocio en el que la incertidumbre parece irreductible (Beckert, 1996).

Así, ciertas estrategias aparecieron replicadas por prácticamente todos los promotores: hacerse de un círculo de inversores, formar una nueva sociedad para cada proyecto, permanecer en una misma zona a lo largo de varios emprendimientos, maximizar la superficie vendible sobre la superficie total, sostener en el tiempo a los mismos contratistas, vender unidades desde el pozo y construir departamentos pequeños.

Los condicionantes estructurales que incidían en las estrategias de estos promotores y que permiten comprender sus similitudes, se vuelven más inteligibles al situar a los desarrolladores que construyeron en el barrio dentro del universo más amplio de promotores inmobiliarios de la ciudad de Buenos Aires. Los promotores que construyeron en Caballito constituyeron agentes subordinados dentro del mercado. A diferencia de desarrolladores más grandes, no tuvieron acceso ni influencia sobre el Estado y no lograron modificar usos del suelo. No tuvieron control sobre capitales

suficientes como para realizar inversiones que pudieran modificar los precios del suelo, comprando suelo barato y valorizándolo con sus propias inversiones. Tampoco pudieron contratar consultoras inmobiliarias, con capacidad para producir y procesar mayores niveles de información, que redujeran fuentes de incertidumbre. Por lo tanto, en lugar de analizar entre inversiones inmobiliarias de diferente tipo y en distintos barrios, localidades y ciudades del país y del mundo, se limitaron a construir departamentos en algunos pocos barrios de la ciudad. Para reducir la incertidumbre, se apoyaron en relaciones y dispositivos sociales que les permitieran estabilizar sus vínculos con consumidores y proveedores (Fligstein, 2002; Beckert, 1996). Ocuparon una posición tal que sólo podían limitarse a acatar y reproducir las reglas formales e informales que regulan la actividad, reglas que tendieron a reproducir su propia posición subordinada (Fligstein, 2001; Bourdieu, 2010). Tomaron todos los precios como dados y acompañaron la dinámica de un mercado de suelo sobre el que no pudieron ni pretendieron incidir (Bourdieu, 2010). Los mejor posicionados dentro del mercado dispusieron de un abanico de alternativas más amplio, que les permitió obtener mayores márgenes de ganancia. Sin embargo, todos se mantuvieron, dentro del universo de promotores, en una posición secundaria, incapaces de desafiar y generar nuevas reglas (Fligstein, 2001; Bourdieu, 2010). Independientemente del capital disponible, todos los promotores de Caballito resolvían la construcción de la misma forma. Con una calculadora, evaluaban pocas variables, costos y precios de venta, y replicaban diseños y tipologías que funcionaban, aun cuando no necesariamente eran las estrategias maximizadoras.

A modo de cierre

Los resultados de la investigación desarrollada ponen en evidencia la relevancia del análisis de las estrategias de los actores que conforman el polo de la oferta en el mercado de vivienda nueva, para comprender las características que asumió la oferta residencial en Caballito. En un marco en el que las transacciones mercantiles en sentido estricto estuvieron prácticamente ausentes, un enfoque que incorpore los puntos de vista de los actores que intervinieron en la producción y comercialización de viviendas a estrenar, aporta más a la comprensión de la oferta que lecturas

sustentadas en la ficción de un *homo economicus*, que orienta sus decisiones hacia la maximización de sus utilidades, de acuerdo a una lógica mecánicamente calculadora.

La oferta de vivienda en la ciudad mostró una fuerte concentración en pocos barrios. Más del 50% de la superficie cubierta permisada entre 2003 y 2008 se concentró en sólo cinco barrios de la ciudad: Palermo, Caballito, Villa Urquiza, Belgrano y Puerto Madero. Por otra parte, se observó la tendencia hacia el desarrollo de emprendimientos de mayor escala, con más departamentos, de menores dimensiones. En el 2008, las unidades de 1 y 2 ambientes llegaron a representar poco menos del 75% del total de los departamentos. Por otra parte, aun cuando la categoría de vivienda suntuosa deba ser matizada, el 40% de la superficie permisada correspondió a esta clasificación.

Esta oferta no acompañó a los patrones de crecimiento demográfico de la ciudad. Si bien los hogares reducidos aumentaron significativamente, las comunas que más hogares incorporaron entre 2001 y 2010, no fueron aquellas en las que más viviendas se construyeron. En la comuna 8, por ejemplo, en donde se incorporaron 11.671 nuevos hogares, se persmisaron solamente 1.651 viviendas. A su vez, en las comunas en donde se concentró el desarrollo inmobiliario, la cantidad de viviendas construidas superó ampliamente la cantidad de nuevos hogares. En las comunas 6, 12 y 14, la cantidad de viviendas permisadas prácticamente duplicó la cantidad de hogares nuevos. De esta forma, el desfasaje espacial entre las viviendas construidas y la evolución de hogares en la década del 2000 fue muy significativo.

La concentración de la oferta en pocos barrios no fue simplemente el resultado de decisiones individuales de promotores atomizados que evaluaron sus diferentes posibilidades de inversión, a través de cálculos exhaustivos basados en información completa. Fue más bien el resultado de la imitación y reproducción de estrategias satisfactorias, antes que óptimas, de actores económicos que pretenden sobrevivir en el tiempo. Estrategias que se vieron condicionadas por las relaciones sociales en las que los actores se encontraban inmersos y por la estructura del mismo mercado que contribuyeron a configurar. Una estructura que acotaba las alternativas disponibles para los actores económicos y que incentivaba estrategias tendientes a reducir los riesgos y los niveles de incertidumbre, dando por resultado la construcción de edificios similares en pocos barrios de la ciudad.

En definitiva, analizar el modo en el que los actores organizan su actividad y dar cuenta del peso de la estructura del mercado en sus estrategias, es fundamental para comprender cómo se transforma el paisaje de la ciudad, a partir de la construcción de edificios idénticamente diferentes, que van completando y renovando paulatinamente el tejido urbano de Buenos Aires.

En futuras investigaciones se intentará avanzar en el análisis de algunas de las preguntas que surgieron durante el desarrollo del trabajo de campo y que quedaron fuera del alcance de la presente tesis. En particular, a raíz de las modificaciones en el Código de Planeamiento Urbano que se introdujeron en el año 2006, emergen una serie de interrogantes sobre el papel del Estado y su incidencia, a través del marco regulatorio, en las estrategias de todos los actores que participan del mercado de vivienda. Por otro lado, una ampliación del número de casos analizados, de modo de abarcar diversas localizaciones, permitiría una más completa caracterización de la heterogeneidad de actores involucrados en la producción del espacio habitable en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Un estudio empírico de esas características contribuiría, sin dudas, a una más cabal comprensión de la multiplicidad de agentes y estrategias que simultáneamente operan sobre la ciudad, modelando su estructura urbana y transformando las formas de habitar.

Referencias bibliográficas

Azuela, A., y Cosacov, N. (2013). Transformaciones urbanas y reivindicaciones ambientales: En torno a la productividad social del conflicto por la construcción de edificios en la Ciudad de Buenos Aires. *EURE* (Santiago), 39(118), 149-172.

Baer, L. (2008). Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda: el caso de la ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002. *Ciudad y Territorio*, 40(156), 345-360.

Baer, L. (2011). *El mercado de suelo formal de la ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano. Dinámica de los precios de terrenos, desarrollo inmobiliario y acceso a la vivienda en la década de los dos mil*. (Tesis de doctorado no publicada). Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Baer, L. (2012). Mercados de suelo y producción de vivienda en Buenos Aires y su área metropolitana: tendencias recientes de desarrollo urbano y acceso a la ciudad. *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, (8), 43-58.

Ball, M. (1987). La cuestión de la vivienda ¿hacia una revisión teórica?. *Sociológica*, 2(4), 71-101.

Ball, M. (1998). Institutions in British Property Research: A Review. *Urban Studies*, 35(9), 1501-1517.

Ball, M. (2003). Markets and the structure of the housebuilding industry: an international perspective. *Urban Studies, 40*(5-6), 897-916.

Banzas, A. y Fernández, L. (2007). *El financiamiento a la vivienda en Argentina, Historia reciente, situación actual y desafíos*. Documento de Trabajo, 18. Buenos Aires: CEFIDAR.

Beccaria, L. (2002). Empleo, remuneraciones y diferenciación social en el último cuarto del siglo XX. En VV. AA. *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los 90*, (pp. 27-54). Buenos Aires: Universidad General Sarmiento, Biblos.

Beccaria, L. y Maurizio, R. (2008). Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso. En J. Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina* (pp. 71-114). Buenos Aires: Eudeba.

Beckert, J. (1996). What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action. *Theory and society*, 25(6), 803-840.

Beckert, J. (2003). Economic sociology and embeddedness: how shall we conceptualize economic action?. *Journal of Economic Issues*, 3, 769-787.

Bourdieu, P. (1980). Le capital social. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(1), 2-3.

Bourdieu, P. (2010). *Las estructuras sociales economía*. Buenos Aires: Manantial.

Castells, M. (2004). *La cuestión urbana*. México: Siglo XXI Editores

Clichevsky, N., Prévôt Schapira, M.F. y Schneier, G. (1990) Loteos populares, sector inmobiliario y gestión local en Buenos Aires: el caso del Municipio de Moreno. *Cuadernos del CEUR: CREDAL*, (29).

Clichevsky, N. e Iglesias G. (1996) Sector de la construcción y excepciones a la política urbana en Buenos Aires. *Cadernos IPPUR*, 10 (2), 117-133.

Connolly, P. (1989). Promoción inmobiliaria en la ciudad de México (1920-1940) El caso de la colonia Anzures. *Sociologica*, (9), 77-110.

Conti, H. (2009). *Cuentos Completos*. Buenos Aires: Emecé.

Consejo Económico y Social (CEyS) (2013). *Diagnóstico socio-habitacional de la ciudad de Buenos Aires*. Recuperado de http://www.consejo.gob.ar/dictamenes/Informe%20Vivienda%20Final.pdf

Cosacov, N. (2009). Dinámica del capital y movilización de vecinos. Aproximaciones a un análisis microespacial de un conflito urbano en un barrio de la Ciudad de Buenos Aires. *Intersticios. Revista sociológica de pensamiento crítico*, *3*(2).

Cosacov, N. (2014). *Habitar la centralidad. Trayectorias residenciales y usos cotidianos del espacio urbano de residentes en Caballito, Buenos Aires*. (Tesis de

doctorado no publicada). Facultad de ciencias sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Cosentino, A. (2002). *Esquemas Innovativos de Financiamiento al Sector Productivo. Project Finance y Productos Estructurados. Condiciones de Aplicabilidad en Argentina*. Mimeo.

Dirección General de Estadística y Censos (2007). *Usos del suelo. Caballito*. Recuperado de http://ssplan.buenosaires.gob.ar/dmdocuments/caballito_2007merge.pdf

Dirección General de Estadística y Censos (2010). *Mercado inmobiliario, situación habitacional y demanda potencial de créditos hipotecarios en la Ciudad de Buenos Aires*. Informe de Resultados, 431. Recuperado de http://www.buenosaires.gob.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/431_credito_hipotecario.pdf

Eccles, R. G. (1981a). The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2(4), 335-357.

Eccles, R. G. (1981b). Bureaucratic versus craft administration: the relationship of market structure to the construction firm. *Administrative science quarterly*, 26(3), 449-469.

Eyles, J. (1987). Housing advertisements as signs: locality creation and meaning-systems. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 93-105.

Fligstein, N. (2001). *The architecture of markets: An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton: Princeton University Press.

Fligstein, N., & Dauter, L. (2007). The sociology of markets. *Annual Review of Sociology, 33*, 105-128.

Forcinito, K. y Tolón Estarelles, G. (2009). *Reestructuración neoliberal y después… 1983-2008: 25 años de economía argentina*, Buenos Aires, Biblioteca Nacional y Universidad General Sarmiento.

Fuerte rechazo a la restricción a torres en Capital (7 de febrero de 2007). *Infobae*. Recuperado de http://www.infobae.com/2007/02/07/300503-fuerte-rechazo-la-restriccion-torres-capital

Gaggero, A. (2012). Estado, Mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*, 6(9), 37-57.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.

Granovetter, M. S. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y sociedad*, (33), 41-56.

Gutman, M. y Hardoy, J. E. (2007). *Buenos Aires 1536-2006: Historia urbana del Área Metropolitana*. Buenos Aires: Infinito.

Harris, R. (2009). The birth of the housing consumer in the United States, 1918–1960. *International Journal of Consumer Studies*, *33*(5), 525-532.

Herz, E. G. (1988). *Caballito. Historia del barrio y del Parque Rivadavia*. Buenos Aires: Ediciones Marymar.

Herzer, H. M. y Di Virgilio, M. M. (2011). Las necesidades habitacionales en la Ciudad de Buenos Aires: cuántos, quiénes, cómo y por qué. *Realidad Económica*, 262, 131- 158.

Instituto De Estadistica Y Registro De La Industria De La Construccion (IERIC) (2005). *Informe anual de la construcción*. Recuperado de http://www.ieric.org.ar/publicaciones.asp

Instituto De Estadistica Y Registro De La Industria De La Construccion (IERIC) (2007). *Informe anual de la construcción*. Recuperado de http://www.ieric.org.ar/publicaciones.asp

Instituto De Estadistica Y Registro De La Industria De La Construccion (IERIC) (2008). *Informe anual de la construcción*. Recuperado de http://www.ieric.org.ar/publicaciones.asp

Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Ediciones Uniandes.

Lanciotti, N. S. (2006a). El pequeño y mediano empresariado inmobiliario en las ciudades argentinas: organización y prácticas de negocios, 1870-1914. En Systems of

Small and Middle Size Enterprises in Latin America and Southern Europe. *XIV International Economic History Congress*. Helsinki, Finlandia.

Lanciotti, N. S. (2006b). Perspectivas en crisis: transformaciones en el comportamiento empresarial a partir de la experiencia de la crisis de 1890 – El caso del sector inmobiliario (Rosario, Argentina). *Historia económica & Historia de empresas*, 9(1), 79-113.

Lie, J. (1997). Sociology of markets. *Annual Review of Sociology*, 23, 341-360.

Nemiña, P. (2011). *La relación entre el FMI y los gobiernos tomadores de créditos. Los procesos de negociación con la Argentina durante el estallido y la salida de la crisis de la convertibilidad (1998-2006)*. (Tesis de doctorado no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Nemiña, P. (2012). Argentina: Camino del desendeudamiento (1991-2011). *Ola Financiera*, 5(12), 70-88.

Palm, R. (1976). The role of real estate agents as information mediators in two American cities. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 58(1), 28-41.

Panaia, M. (2004). *El sector de la construcción: un proceso de industrialización inconcluso*. Buenos Aires: Nobuko.

Polanyi, K. (2011). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Rapoport, M. (2007). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé Editores

Rapoport, M. y Seoane, M. (2007). *Buenos Aires. Historia de una ciudad*. Buenos Aires: Planeta.

Rapoport, M. y Vicente, R. (18 de diciembre de 2012). ¿Control o cepo? Donde mueren las palabras. *Página 12*. Recuperado de http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-210067-2012-12-18.html

Rozados, J. G., Gómez Picasso, G. y Ulivi, R. (2003). Devaluation and Real Estate Values: The Argentine Case. *Real Estate Issues*, *29*(2).

Sánchez, S. I. (2009). Las torres en el mercado inmobiliario de Buenos Aires de los últimos veinte años: indicios de una cultura urbana en proceso de transformación. *Revista Theomai*, (20), 81-104.

Schteingart, M. (1979). Sector inmobiliario capitalista y formas de apropiación del suelo urbano: el caso de México. *Demografía y economía*, 13(4), 449-466.

Schteingart, M. (1983). La promoción inmobiliaria en el área metropolitana de la ciudad de México (1960-1980). *Demografía y economía*, 17(1), 83-105.

Schteingart, M. (2001). *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. México: El Colegio de México

Scobie, J. R. (1986). *Buenos Aires. Del centro a los barrios 1870-1910*. Buenos Aires: Ediciones Solar.

Scobie, J. R. y Ravina de Luzzi, A. (2000). El centro, los barrios y el suburbio. En J. L. Romero y L. A. Romero (Dirs.), *Buenos Aires. Historia de cuatro siglos* (Tomo II). (pp. 167- 188). Buenos Aires: Altamira.

Socoloff, I. C. (2013). *Reflexiones en torno a las relaciones entre empresa, Estado y ciudad: un estudio a partir del caso IRSA en Buenos Aires (1991-2012)* (Tesis de doctorado no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Subsecretaría de Planeamiento (SSPLAN) (2011). *Comuna 6: Caballito*. Recuperado de http://ssplan.buenosaires.gov.ar/dmdocuments/comuna_06.pdf

Subsecretaría de Planeamiento (SSPLAN) (2012). *2001-2012. Relevamiento del mercado inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires*. Recuperado de http://www.ssplan.buenosaires.gov.ar/documents/10anios.pdf

Subsecretaría de Planeamiento (SSPLAN) (2013). *Mercado inmobiliario de la ciudad de Buenos Aires. Precio de oferta de venta de departamentos.* Recuperado de http://ssplan.buenosaires.gov.ar/files/Departamentos_Marzo_2013.pdf

Szajnberg, D. (2010). *Torres amuralladas: su protagonismo en la densificación residencial de Buenos Aires desde los años 90*. Buenos Aires: Nobuko

Szajnberg, D. y Corda, C. (2007). Las políticas urbanas en su laberinto. El Código de Planeamiento Urbano de Buenos Aires o la quimera de la Planificación: la

densificación vertical de la Avenida Pedro Goyena, en Caballito y Flores. *Revista digital Café de la Ciudades*. Disponible en: http://www.cafedelasciudades.com.ar/

Tomino, P. (15 de noviembre de 2006). Rechazan el freno a las edificaciones. *La Nación*. Recuperado de http://www.lanacion.com.ar/858829-rechazan-el-freno-a-las-edificaciones

Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.

Topalov, C. (1987). *Le logemente en France. Histoire d'une mechandise imposible*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Torrado, S. (2010). Modelos de acumulación, regímenes de gobierno y estructura social. En S. Torrado (dir.), *El costo social del ajuste (Argentina 1976-2002), Tomo I* (pp.21-61). Buenos Aires: Edhasa.

Vapñarsky, C. (2000). *La Aglomeración Gran Buenos Aires: expansión espacial y crecimiento demográfica entre 1869 y 1991*. Buenos Aires: Eudeba.

Vitelli, G. (1976). *Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción: el caso argentino*. Programa BID/CEPAL sobre Investigación en Temas de Ciencia y Tecnología, Buenos Aires

Vitelli, G. (1978). Cambio tecnológico, estructura del mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina. *El trimestre económico*, 45(180).

Weber, F. (2008). Transacciones económicas y relaciones personales. Una etnografía económica después de la Gran División. *Revista Crítica en Desarrollo*, 2, 63-91.

Welch Guerra, M. y Valentini, P. (2005). Torres jardín en Buenos Aires. Proyecciones de una tipología habitacional. En M. Welch Guerra (ed.), *Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes*. Buenos Aires: Biblos.

Yujnovsky, O. (1984). *Claves políticas del problema habitacional argentino: 1955-1981*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.