



**Universidad Nacional
de General Sarmiento**

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

2010-2025

Acreditación de la CONEAU (47/2020)

Tesis para Obtener el grado de
Doctor en Ciencias Sociales

Título de la Tesis:

La unión hace la fuerza. Un acercamiento al problema del financiamiento habitacional en Argentina a través del caso de las compañías de Crédito Recíproco, 1935-1955.

Alumno: Juan Lucas Gómez

Director: Dr. Andrés Regalsky

08/2025

Resumen

Esta tesis analiza el desarrollo del crédito hipotecario para viviendas en Argentina entre 1935 y 1955 a través del estudio de las empresas de Crédito Recíproco. Dichas compañías aplicaron una modalidad de financiamiento de bajo o nulo interés, inspirada en las *Building Societies* anglosajonas, y desempeñaron un papel significativo en el mercado de crédito durante un período de acelerada urbanización, grandes transformaciones económicas y redefiniciones en el papel y las capacidades del Estado.

Mediante el análisis de fuentes estadísticas, normativas, institucionales y empresariales se examina la configuración del mercado hipotecario urbano y se problematizan sus principales transformaciones, así como las estrategias de los distintos actores involucrados. En esa clave, la investigación analiza la dinámica del segmento de compañías de Crédito Recíproco y su vinculación con las políticas del Banco Hipotecario Nacional, debido a su centralidad en la etapa estudiada. Además, incorpora un estudio de caso sobre F.I.N.C.A S.A. Esta firma llevó adelante diversas obras entre las que se destacó la construcción de Ciudad Jardín Lomas del Palomar, ubicada en el Gran Buenos Aires, donde se levantaron más de 3400 viviendas entre 1943 y 1955, lo que la convirtió en una de las urbanizaciones cuantitativamente más importantes del período.

La tesis, enmarcada dentro de la historia económica, propone una lectura que revisa críticamente algunos consensos historiográficos a partir del estudio de procesos, actores y fuentes poco explorados por los estudios previos. En esa línea, la investigación aporta un análisis más profundo y detallado acerca de la dinámica del mercado de crédito para viviendas en la etapa clásica de industrialización sustitutiva, así como nuevos insumos para cubrir un vacío historiográfico relevante.

Palabras Clave

Crédito Hipotecario, Vivienda, Empresas de Crédito Recíproco, Historia Económica.

Unity makes strength: an approach to the problem of housing finance in Argentina through the case of Reciprocal Credit companies, 1935–1955

Abstract

To fill in the gap within the historiography, this dissertation analyzes the development of mortgage credit for housing in Argentina between 1935 and 1955, focusing on Reciprocal Credit companies. Inspired by Anglo-Saxon Building Societies, these firms implemented a low -or no- interest financing model and played a significant role in the credit market during a period of rapid urbanization, major economic transformations, and shifting roles and capacities of the state.

Through the analysis of statistical, regulatory, and business sources, this thesis examines the structure of the market and explores its main transformations, along with the strategies of the various actors involved. The research analyzes the dynamics of the segment and its relationship with the policies of the Banco Hipotecario Nacional (National Mortgage Bank), due to its centrality in the period. It also includes the case study of F.I.N.C.A. S.A., a firm that undertook various housing projects, most notably Ciudad Jardín Lomas del Palomar, a neighborhood located in Greater Buenos Aires, where more than 3,400 homes were built between 1943 and 1955, making it one of the most significant urban developments of the period.

This dissertation contributes to a broader understanding of the historical process of the construction of the housing credit market during the classic phase of import-substitution industrialization, and provides new empirical evidence to reconsider the structural conditions that hindered the reversal of the persistent housing deficit. This thesis is situated within the field of economic history and offers a critical reassessment of key historiographical interpretations through the study of actors and sources that, until now, have received little attention.

Keywords

Mortgage credit, Housing, Credit Reciprocity Companies, Economic History.

Índice de principales abreviaturas

AMBA: Área Metropolitana de Buenos Aires.

ANV: Administración Nacional de la Vivienda.

BABS: Buenos Aires Building Society.

BCRA: Banco Central de la República Argentina.

BHA: Banco El Hogar Argentino.

BHN: Banco Hipotecario Nacional.

BNA: Banco de la Nación Argentina.

BNV: Banco Nacional de la Vivienda.

BS: Building Societies.

CAE: Cajas de Ahorro para la Edificación.

CAGB: Comisión Asesora del Gran Buenos Aires.

CAVP: Comisión Asesora de la Vivienda Popular.

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CERSAV: Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda.

CHN: Censo Hipotecario Nacional.

Ciudad Jardín: Ciudad Jardín Lomas del Palomar.

CNAP: Caja Nacional de Ahorro Postal.

CNCB: Comisión Nacional de Casas Baratas.

CR: Crédito Recíproco.

EHO: El Hogar Obrero.

EPBA: Estudio del Plan de Buenos Aires.

IGJ: Inspección General de Justicia.

PGM: Primera Guerra Mundial.

R.E: Reglamento Específico.

R.G: Reglamento General.

R.S: Revista Sudamericana.

SGM: Segunda Guerra Mundial.

SLDT: Estudio Sánchez, Lagos y de la Torre.

Índice

Resumen	2

Índice de principales abreviaturas	4

Introducción	8

Objetivos, Planteo del Problema y Argumentos	8

Consideraciones Teóricas y Metodológicas	16

Estado de la Cuestión	26

El Crédito Hipotecario	26

Expansión Urbana y Vivienda	32

Crédito Recíproco	35

Organización de la Tesis	39

Capítulo 1. Evolución Urbana y Cuestión Habitacional en Argentina

en la Primera Mitad del Siglo XX.....	41

Introducción	41

Urbanización y Vivienda Durante la Primera Mitad del Siglo XX.....	45

Evolución Histórica de la Industria de la Construcción y del Segmento de Viviendas en la Primera Mitad del Siglo.....	55

Mercado Inmobiliario y Construcción de Viviendas en Capital Federal, Gran Buenos Aires y Rosario.....	63

Conclusiones	73

Capítulo 2. El mercado hipotecario urbano. Transformaciones, instituciones

y actores, 1935 y 1945	76

Introducción	76

El Crédito Para Viviendas Durante las Primeras Décadas del Siglo XX.....	79

El Crédito Para Viviendas Entre 1935-1945.....	89

El Crédito Recíproco y su Participación en el Mercado de Crédito	100

Conclusiones	108

Capítulo 3. El Mercado Hipotecario Urbano y las Políticas de Vivienda.

El Banco Hipotecario Nacional Entre 1946 y 1955	111
Introducción	111
El BHN y su Participación en el Mercado de Viviendas Hasta la Llegada del Peronismo	117
La Mayor Cantidad de Viviendas en el Menor Tiempo Posible: el BHN entre 1946-1949	123
Barajar y Dar de Nuevo: el BHN y la Necesidad de Estabilizar las Finanzas 1949-1952	130
Un Paso Atrás, Dos Adelante. El BHN y el Segundo Plan Quinquenal	138
Conclusiones	142

Capítulo 4. El Ahorro Compartido y la Casa Propia:

de las Building Societies al Crédito Recíproco	144
Introducción	144
Una Aproximación a la Historia de las Building Societies.....	149
La Experiencia Local: de las Building Societies al Crédito Recíproco	157
El Crédito Recíproco.....	162
Conclusiones	173

Capítulo 5. El Crédito Recíproco y la Construcción del Marco Regulatorio.

Normas, Actores y Estrategias (1935-1949).....	176
Introducción	176
La Dinámica de las Empresas de CR y los Primeros Intentos de Regulación. Una Mirada Panorámica sobre el Funcionamiento del Segmento	180
Del Reglamento General al Decreto 4853 (1937-1943)	186
De la Conversión de las Carteras al Régimen de Garantía del BCRA (1943-1947)	196
De la Incorporación al BCRA a la Liquidación del CR (1947-1949).....	203
Conclusiones	208

Capítulo 6. ¿Quién es quién? Redes de Negocios y Trayectorias

de las Empresas de CR	212

Introducción	212
La Evolución del CR Antes del Reglamento Específico de 1941.....	216
La Evolución del CR Después del Reglamento Específico de 1941	233
Una Mirada Integradora Sobre el Segmento de CR.....	237
Conclusiones	245

Capítulo 7. F.I.N.C.A y Ciudad Jardín: del Crédito Recíproco a la Planificación

Urbana (1935-1955).....	248
De Beccar a Ciudad Jardín (1935-1943).....	250
Ciudad Jardín, Ciudad Sin Par, Ciudad Jardín Lomas del Palomar (1943-1949)	260
Del CR y Ciudad Jardín Lomas del Palomar al BHN y Ciudad Jardín Eva Perón (1949-1955).....	273
Conclusiones	284

Consideraciones Finales	287
Aspectos Específicos.....	287
Aspectos Generales	292

Bibliografía	300

Anexo 1. Gráficos de Empresas de Crédito Recíproco.....	321

Anexo 2. Imágenes.....	341

Agradecimientos.....	358

Introducción

Objetivos, Planteo del Problema y Argumentos

El fenómeno de la urbanización ha sido uno de los rasgos más destacados en el crecimiento demográfico que experimentó la Argentina en las primeras décadas del siglo XX. Como parte de dicho proceso, el incremento de las grandes ciudades como la Capital Federal, el Gran Buenos Aires y Rosario, entre otras, ha sido profusamente estudiado. Al mismo tiempo, los debates acerca de los patrones urbanísticos y la intervención de las políticas públicas sobre el denominado “problema de la vivienda” (Larrosa, 1947) también fueron importantes, sobre todo aquellos promovidos por las investigaciones interesadas en las transformaciones introducidas por el peronismo (Ballent, 2005). De hecho, el déficit habitacional constituye uno de los problemas más persistentes de la historia argentina y de su realidad contemporánea¹, por lo que el tema ha motivado importantes trabajos (Yujnovsky, 1984). Sin embargo, aunque la vivienda es una mercancía dependiente del crédito (Capel, 2013), la historiografía ha prestado escasa atención a los modos en que históricamente se configuró y funcionó el financiamiento habitacional. Dentro de este escenario, el objetivo de esta tesis es analizar la evolución del crédito hipotecario para la vivienda urbana entre 1935 y 1955 a través del estudio de las empresas de Crédito Recíproco (CR), ideadas para contribuir a resolver los problemas de financiamiento.

Dichas compañías aplicaron una modalidad de ahorro y préstamo de bajo o nulo interés, inspirada en el modelo de las Building Societies (BS) anglosajonas (Bellman, 1926; Martín, 1943)², y alcanzaron un rol protagónico en el mercado en un contexto inicial de débil participación del Estado. A partir de 1947, luego de la reforma del sistema financiero del año anterior (Rougier, 2018), estas firmas fueron incorporadas al régimen de garantía del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y debieron articular su funcionamiento en acuerdo con sus políticas. Finalmente, en 1949 el mecanismo de financiamiento que utilizaban fue eliminado, las sociedades liquidadas y su cartera transferida al Banco Hipotecario Nacional (BHN)³, transformado durante el peronismo en la institución rectora del mercado hipotecario urbano. No obstante, algunas de las principales empresas pudieron continuar sus actividades,

¹ De acuerdo con los datos del Censo Nacional de 2010, entre el 32% (4.000.000) y el 55% (6.400.000) de los hogares habita en viviendas deficitarias dependiendo de las metodologías de medición. Boix, Di Virgilio, González Redondo, Marco y Murillo (2023).

² Para mensurar la gravitación del segmento, vale señalar que la transferencia de la cartera de las CR al BHN implicó un aumento de alrededor de 25% de sus obligaciones. BHN, Memoria, 1950, p. 21.

³ El origen de estas sociedades se remonta a finales del siglo XVIII en Inglaterra. Inicialmente organizadas como sociedades de ayuda mutua para la edificación de viviendas, las BS se expandieron por Gran Bretaña y Estados Unidos, consolidándose desde mediados del siglo XIX como actores importantes del mercado hipotecario. Su gravitación alcanzó, desde la perspectiva de la temporalidad de esta investigación, un punto culminante en el período entre las décadas de 1930 y 1940, tanto en el Reino Unido (Samy, 2016) como en Estados Unidos (Mason, 2004), cuando muchas de ellas se institucionalizaron como intermediarios financieros especializados en el ahorro y préstamo para la vivienda.

ahora exclusivamente como sociedades constructoras, contando con financiamiento estatal a través del BHN. El derrocamiento del gobierno en 1955 nuevamente modificó las condiciones del mercado e implicó un final definitivo para las firmas estudiadas. En función de lo expuesto, el análisis presta también especial atención a las políticas del Banco y su impacto en el mercado de crédito, así como en la dinámica del segmento.

Dentro del conjunto de sociedades de CR, unas dieciocho empresas para 1943, esta investigación se focaliza en la historia de F.I.N.C.A S.A como estudio de caso debido a su gravitación en términos comerciales dentro del segmento, la dimensión de sus obras y el acceso a un amplio reservorio de fuentes. Esta firma desarrolló diversos emprendimientos entre los que se destacó Ciudad Jardín Lomas del Palomar (*Ciudad Jardín*), una localidad de más de 3.400 viviendas construida en el conurbano bonaerense entre 1943 y 1955 e inspirada en las ideas de Ebenezer Howard (Harispuru y Domínguez, 2011). En función de su envergadura, la experiencia constituyó una de las urbanizaciones más ambiciosas que tuvieron lugar durante el peronismo y muestra no sólo la importancia que alcanzó el CR en la expansión del tejido urbano, sino también la participación que tuvieron algunas empresas y empresarios en la planificación urbana y en el financiamiento a bajo costo, más allá de los importantes proyectos habitacionales de iniciativa estatal gestados durante dicho gobierno (Ballent, 2005; Aboy, 2005).

La elección de dicho caso se funda también en consideraciones metodológicas. Los estudios de caso son una herramienta ampliamente difundida en la historia de empresas e implican un camino inductivo en la construcción del conocimiento en el que el análisis empírico constituye el insumo central para la formulación de conclusiones más amplias. En esa línea, Alfred Chandler (1990) argumenta que la comparación entre experiencias individuales es lo que posibilita la elaboración de generalizaciones. En diálogo con dicho campo, el análisis del caso escogido adopta un enfoque cualitativo centrado en F.I.N.C.A, pero en el marco del examen del CR y, a través suyo, del crédito para viviendas. En efecto, aunque su inclusión establece un vínculo con la historia de empresas, el objetivo principal de la tesis es analizar la historia del mercado hipotecario urbano durante la etapa clásica de industrialización sustitutiva⁴, que constituye hasta ahora un área de vacancia historiográfica. En rigor, aun reconociendo su centralidad tanto para la dinámica económica como para la definición de las políticas públicas (Vitelli, 1976), la historiografía le ha prestado escasa atención a dicho mercado.

⁴ Para una revisión actualizada de los debates en torno a los orígenes de la industrialización en Argentina, ver Barbero (2016). Para un análisis clásico que, aun resaltando la centralidad de los procesos previos a 1930, identifica una intensificación del crecimiento industrial desde mediados de la década del treinta, ver Villanueva (1972).

Al respecto, es oportuno destacar que el punto de partida de esta tesis fue un proyecto de investigación radicado en la Universidad Nacional de Tres de Febrero y centrado en la historia de *Ciudad Jardín*⁵. En el marco de este trabajo inicial surgió el interés por indagar en los mecanismos de financiamiento que habían permitido su construcción, lo que condujo a identificar la relevancia de las compañías de CR. A partir de allí, el análisis se orientó a la historia del segmento, sus vínculos con el BHN y, progresivamente, hacia una mirada más amplia que permitió abordar la conformación y evolución del mercado hipotecario urbano en su conjunto. Este derrotero metodológico contribuye a explicar no sólo el lugar que ocupa el estudio de F.I.N.C.A dentro de la tesis, sino también una parte importante del recorrido de la investigación.

La temporalidad de la investigación también merece algunas precisiones. El surgimiento de las compañías de CR coincide con la creación del BCRA en 1935, mientras que su desaparición definitiva tuvo lugar con el golpe de estado de 1955 que, a la postre, modificó una vez más las condiciones del mercado e implicó un cambio cualitativo en la intervención estatal. La tesis también aborda un período signado por el desarrollo de un fuerte proceso de industrialización (Belini, 2009) y, en forma paralela, por otro no menos intenso de urbanización que se centró en aquellas áreas donde el crecimiento industrial fue más importante (Torres, 1975). Debe destacarse, además, que desde inicios de los años treinta el déficit habitacional se profundizó e, identificado como el “problema de la vivienda”, ocupó un lugar cada vez más importante en la discusión pública, transformándose en una de las principales cuestiones cuya solución se propuso el peronismo (Gaggero y Garro, 1996; Aboy, 2005).

En ese contexto, al menos desde mediados de la década del treinta, el mercado de crédito experimentó significativas transformaciones que respondieron al incremento de la demanda y abrieron paso a nuevos actores. Entre ellos, las compañías de CR ocuparon un papel protagónico en la dinámica del financiamiento habitacional y en la discusión pública (Liuni, 1942; Perotti, 1944). También intervinieron en las modificaciones de la arquitectura del sistema financiero, así como en los objetivos y herramientas de las políticas públicas que tuvieron lugar a partir de 1946 (Arregui, 1967). De este modo, la investigación parte de una coyuntura inicial en la que la disponibilidad de crédito se había contraído por efecto de la crisis de 1929 y las entidades oficiales dirigían su acción en otras direcciones, y analiza la evolución del segmento más importante de sociedades de ahorro y préstamo hasta la caída del gobierno peronista.

⁵ El equipo de investigación estuvo dirigido por Jorge Gilbert e integrado por Adela Harispuru, Edgardo Domínguez y Juan Lucas Gómez.

Por otra parte, la tesis se inscribe en una tradición que concibe a la historia como una disciplina centrada en la comprensión de procesos sociales y cuyo método se apoya en el estudio denso y situado de procesos, actores y relaciones (Bloch, 1982). Desde esta perspectiva, al estudiar el mercado de crédito para viviendas, esta investigación busca también contribuir a la comprensión de los procesos históricos que explican la persistente dificultad de la sociedad argentina para responder a las necesidades habitacionales de su población. Su objetivo no es validar o corroborar teorías generales, sino reconstruir y analizar las formas en que se articuló y desarrolló el mercado hipotecario urbano en un contexto particularmente relevante de la historia económica. En este sentido, la tesis se posiciona a favor de las interpretaciones que sostienen que la historia es una disciplina que busca comprender procesos temporal y espacialmente situados, con la vocación de avanzar hacia generalizaciones a través de la evidencia empírica y la búsqueda por reponer la agencia de los actores históricos (Thompson, 2012; Barbero, 2016).

En esta tesis se asume, asimismo, que el conocimiento histórico no se opone al diálogo con la teoría, sino que se construye en interacción con ella. Por ello, por ejemplo, se retoman herramientas de la historia de empresas, no para describir trayectorias individuales, sino para analizar las prácticas, lógicas organizativas, redes comerciales (Granovetter, 1985) y dispositivos institucionales (North, 1990) que estructuraron la acción colectiva de las firmas que intervinieron en el mercado de crédito hipotecario. En esa línea, de forma coherente con la propuesta de entender a la historia como problema (Febvre, 1982), esta tesis se interroga: ¿Cómo se configuró y funcionó el mercado de créditos para viviendas entre 1935 y 1955? Lo cual implica problematizar ¿Cómo se desarrolló el mercado hipotecario urbano durante el período clásico de industrialización sustitutiva? ¿Cómo se construyeron y qué características tuvieron las políticas públicas? ¿Cómo impactaron en el mercado? ¿Cuáles fueron las estrategias del sector empresario?

El estudio de las compañías de CR constituye un mirador privilegiado para responder estos interrogantes debido a su peso relativo en el mercado y al interés que despertaron entre los actores contemporáneos. En efecto, su dinámica provocó debates intensos reflejados en la prensa económica, en las agendas de diferentes instituciones y en las intervenciones de los empresarios involucrados. Estas discusiones cobraron mayor relevancia conforme se consolidaron posiciones que reclamaban reconocer a la cuestión habitacional como un problema social (Bunge, 1940), cuya solución requería de la intervención del Estado a nivel crediticio en articulación con la actividad privada (Fitte, 1942). En este proceso, la construcción del marco regulatorio del segmento resultó particularmente conflictivo. En efecto, las sociedades de CR estuvieron bajo la supervisión de la Inspección General de Justicia (IGJ) y fueron objeto de una legislación específica, en cuya definición tuvo lugar un arduo proceso de

negociaciones entre las autoridades y los empresarios. Luego, como se ha señalado anteriormente, el segmento fue incorporado al régimen del BCRA. Esto abrió paso a nuevos problemas asociados a un escenario en el cual el financiamiento dependió de los criterios de asignación de las autoridades políticas, al tiempo que la solución del déficit habitacional se transformó en un eje central de las políticas públicas.

El argumento que se propone en esta tesis sostiene que las sociedades de CR representaron un intento singular de articular mecanismos de financiamiento de raigambre mutualista con la lógica empresarial, inspirado por el éxito internacional de las BS (Mason, 2004; Samy, 2016). Así, las compañías de CR recuperaron una tradición mutualista gestada durante la Revolución Industrial, pero que había atravesado por transformaciones que dieron lugar a procesos de hibridación con lógicas capitalistas (Boleat, 1981). A la vez, aunque esto no ha sido debidamente percibido por la historiografía, la experiencia de las BS también tuvo una importante influencia sobre el mercado local de ahorro y préstamo para viviendas desde comienzos del siglo XX y hasta la Primera Guerra Mundial.

En este sentido, el CR no fue un caso marginal, sino parte de un ecosistema complejo de instituciones y organizaciones (North, 1990) que articulaban negocios financieros, inmobiliarios y de construcción con demandas sociales. Al mismo tiempo, constituyó una respuesta empresarial a las oportunidades de negocios que se abrieron a partir de la recuperación económica de mediados de la década de 1930, así como del aumento de la demanda de viviendas resultante de la intensificación del proceso de urbanización. Para ello, el segmento proponía adoptar un modelo que prometía atraer el ahorro popular hacia el sistema financiero, ampliar el mercado de capitales y contribuir a solucionar el déficit de viviendas, sin arriesgar grandes capitales propios ni absorber los destinados a otros sectores. Esta potencialidad resultó atractiva para las instituciones encargadas de su regulación porque, a través de su vinculación con las BS anglosajonas, reconocieron en ella una herramienta capaz de ampliar el crédito habitacional sin comprometer recursos fiscales significativos. En consecuencia, no solo diferentes gobiernos intentaron promover su desarrollo, sino que, en diferentes momentos, el CR fue considerado complementario a los objetivos de la política habitacional.

Inicialmente, en términos formales, las compañías de CR se organizaron como sociedades anónimas que obtenían ganancias por los cobros de administración de los círculos de ahorro y préstamo que gestionaban. Sin embargo, en varios casos, la adopción del sistema formó parte de una estrategia comercial orientada a captar capitales e invertirlos en los negocios conexos de las propias firmas en un contexto marcado por la escasez de financiamiento y predominio de canales informales. De hecho, las primeras sociedades de CR fueron fundadas por empresas y empresarios que operaban en el mercado inmobiliario y en la industria de la construcción. Por ello, además de intervenir en la intermediación

financiera, algunas compañías de CR también funcionaron como constructoras, lo que le granjeó al segmento la capacidad de argumentar, con cierto nivel de éxito y reforzando su declamada asociación con objetivos sociales, que realizaba una contribución significativa a la solución del problema de la vivienda. Desde la óptica de los adherentes, ello se transformó en una ventaja competitiva porque su atractivo principal no radicaba solo en la posibilidad de acceder a préstamos económicos sino, de concretar el “sueño de la casa propia”.

Paulatinamente, el segmento adquirió un lugar relevante dentro del mercado hipotecario urbano, al capturar una parte significativa de los depósitos de ahorro totales. También se diferenció (Porter, 2008) por operar a través de un modelo de negocios (Osterwalder y Pigneur, 2011) que, además de reivindicar valores cooperativos y sociales, incorporaba criterios de asignación particulares, como la regularidad de los pagos durante la etapa de acumulación. A la vez, las empresas de CR financiaban el 100% de las viviendas que los ahorristas pretendían comprar o construir, a diferencia del resto de los actores del mercado que usualmente cubrían hasta el 50% de las tasaciones y se orientaban preferentemente a la adquisición de terrenos. Desde la perspectiva de los tomadores de los préstamos, las sociedades de CR ofrecían comprar una casa en cuotas mensuales en un entorno en que esa posibilidad era excepcional.

En ese contexto, la capacidad para materializar construcciones de las empresas que lideraron el segmento resultó una ventaja competitiva decisiva, sobre todo en la etapa pre peronista, y un elemento central para comprender los apoyos recibidos por el CR. El caso de F.I.N.C.A evidencia con nitidez esta particularidad. De hecho, uno de los aspectos más relevantes de la historia de la compañía fue su capacidad para posicionarse como un actor integral en el circuito de urbanización, financiamiento y producción de viviendas. A través del análisis de *Ciudad Jardín*, esta tesis muestra cómo F.I.N.C.A articuló un modelo de negocios que combinaba el crédito a bajo costo, el acceso a la propiedad, la planificación urbana y la edificación de viviendas. La firma asumió, además, la fabricación de insumos para las obras, la provisión de servicios y equipamiento urbano y de espacios de socialización, articulando un proyecto diseñado como “una ciudad modelo”.

De esta manera, la operatoria de F.I.N.C.A articulaba componentes diversos que sólo pueden ser comprendidos cabalmente desde una perspectiva que, como la desarrollada en esta investigación, integre sus diferentes dimensiones. En ese marco, su trayectoria adquiere especial relevancia, no sólo porque materializó una de las urbanizaciones cuantitativamente más importante de la etapa, sino también porque constituye un ejemplo de iniciativa empresarial que no se limitó a la búsqueda de rentabilidad económica, sino que se vinculó con otros objetivos sociales y urbanísticos. De hecho, la adopción del CR y del modelo de las ciudades de jardín de Howard evidencian un compromiso con estrategias financieras de

raigambre mutualistas y con concepciones vinculadas al reformismo urbano. Por su parte, a la postre, estas decisiones estratégicas constituyeron una ventaja competitiva que facilitó su éxito comercial. También su capacidad para mantener ciertos márgenes de autonomía frente al BHN cuando se liquidó el CR y la empresa dependió de sus préstamos. De este modo, el caso permite analizar cómo funcionaron las firmas de CR antes y después de 1945. En efecto, el BCRA y el BHN, además de transferir recursos a las compañías entre 1947 y 1949 y asumir sus contratos desde entonces, intervinieron en la financiación de *Ciudad Jardín*. Por esta vía, la tesis da cuenta de cómo la experiencia del CR sugiere que la reconfiguración del crédito hipotecario a partir del peronismo no sólo estuvo atravesada por elementos rupturistas, sino también por continuidades.

El Golpe de Estado de 1943 supuso un punto de inflexión al introducir la planificación económica (Berrotarán, 2003) y al colocar en el centro del accionar estatal la solución del problema de la vivienda mediante la expansión del crédito. No obstante, también abrió paso a proyectos de mayor alcance, concebidos para articular la iniciativa privada con la intervención pública, que buscaron reconfigurar la arquitectura institucional del mercado con las empresas de CR como uno de los pivotes centrales. En ese sentido apuntaban, por ejemplo, las propuestas de la Comisión Asesora de la Vivienda Popular (CAVP), a pesar de que las investigaciones la asocian usualmente solo con la construcción de un barrio ubicado en el conurbano bonaerense (Ballent, 2005), y también de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda (CERSAV). Aunque ambos proyectos contaron con la adhesión de los empresarios, tal como se evidencia en la tesis, su desarrollo se vio frustrado por los avatares de la coyuntura política.

Al mismo tiempo, sus diseños y objetivos revelan que la reforma financiera de 1946, al menos en el caso del CR, constituyó tanto un punto de partida como de llegada. De hecho, desde 1947 dichas sociedades fueron probablemente uno de los pocos actores del mercado de crédito hipotecario urbano que integraban depósitos antes de recibir créditos, lo que evidencia cierta continuidad con la etapa precedente. No obstante, reconocer esas relaciones no implica soslayar que la reforma financiera de 1946 modificó profundamente el marco institucional, desenhebró la relación entre ahorro y préstamo y, como resultado de la dinámica inflacionaria, desalentó la captación de depósitos. Tampoco supone extrapolar las singularidades del CR al conjunto del sistema financiero que presentaba, previamente a dicha reforma, serias dificultades para cubrir la demanda habitacional. Antes bien, interesa subrayar que el análisis del segmento aporta nuevos insumos para refinar los debates sobre la evolución del crédito para viviendas en la etapa bajo estudio.

En esa línea, el enfoque desarrollado en esta investigación se diferencia de las perspectivas historiográficas predominantes. Por un lado, de aquella que sugiere que el crédito para viviendas enfocado en los sectores medios y los trabajadores era prácticamente inexistente antes del peronismo y que, a pesar del aumento de la demanda, los empresarios no desarrollaron estrategias de financiamiento para aprovecharla (Gaggero y Garro, 1996). Por otro, de las interpretaciones que, con el objetivo de relativizar las transformaciones impulsadas por dicho gobierno, sobredimensionan la capacidad del mercado en el período previo (Cortés Conde, 2001). En este sentido, la experiencia del CR abona la hipótesis de que el peronismo no operó sobre un terreno vacío, sino sobre un mercado con actores de larga trayectoria, conflictivo, segmentado y en expansión. También que su arribo significó un quiebre para el funcionamiento del mercado. Hasta entonces, la intervención estatal en materia habitacional se limitó a experiencias puntuales y de alcance restringido. En contraste, a partir de 1946 la solución del problema de la vivienda se transformó en un eje de la planificación de las políticas públicas (Berrotarán, 2003).

La tesis evidencia cómo el gobierno amplió la participación del Estado e implementó un programa de financiamiento masivo que llevó al crédito y a la edificación de viviendas a sus picos históricos. Además, transformó las reglas del juego concentrando la asignación del financiamiento en el BHN e incorporando a su operatoria criterios sociales y de fomento a la producción. Desde entonces sus políticas atravesaron una tensión estructural debido a las restricciones impuestas por la sustentabilidad financiera y por las respuestas del mercado. A la vez, la expansión del Estado desplazó a un conjunto diverso de actores privados, exponiendo al sistema a una mayor dependencia de la inversión oficial. De hecho, la reforma financiera de 1946 condicionó el crédito a la disponibilidad de recursos públicos, lo que comprometería la capacidad para desarrollar herramientas de ahorro y apuntalar la política de créditos. Sin embargo, las decisiones de política económica sostuvieron la expansión del programa habitacional hasta la caída del gobierno, lo que operó como un estímulo para experiencias como las de F.I.N.C.A.

En todo caso, la incorporación de las sociedades de CR al régimen de garantía en 1947 constituyó una señal de reconocimiento por parte del gobierno y fue muy bien recibida por los empresarios. Estos actores asociaron la decisión a sus reclamos previos por la construcción de un sistema de redescuentos oficial, inspirados en la intervención del New Deal sobre las BS norteamericanas (Snowden, 2003; Rose, 2014), y con los proyectos de la CAVP y la CERSAV. De esta manera, en una primera etapa, las políticas expansivas permitieron que el BCRA respaldara al segmento. En cambio, cuando a finales de 1948 el gobierno resolvió implementar una política de “racionalización” financiera para controlar la inflación, la experiencia del CR encontró su fin.

En síntesis, a través de la historia del CR en esta tesis se analizan las transformaciones que tuvieron lugar en el crédito para viviendas entre 1935 y 1955, al tiempo que se aportan nuevas evidencias sobre el papel que desempeñaron los distintos actores involucrados. Asimismo argumenta que, a diferencia de lo que indica la agenda historiográfica, el mercado de crédito hipotecario desempeñó un rol decisivo para la dinámica económica, la actividad empresarial y el diseño de las políticas públicas durante toda la etapa. En este sentido, la investigación demuestra que la experiencia del CR interpeló los desafíos que suponía la construcción de un mercado de crédito hipotecario capaz de operar a largo plazo mediante créditos accesibles y criterios de asignación que permitieran incorporar a los trabajadores y las clases medias. Se trataba de una cuestión central, dado que los procesos de urbanización y expansión industrial requerían no sólo de un aumento de la cantidad de viviendas, sino también del desarrollo de un mercado de capitales capaz de financiar el crecimiento económico. Además, porque el déficit habitacional se transformó en un problema cada vez más importante. En ese contexto, las compañías de CR adquirieron protagonismo en los debates y en el diseño de las políticas públicas porque, a partir de las experiencias internacionales que pretendían emular, prometían expandir la inversión en viviendas y el acceso a la propiedad sin comprometer los recursos necesarios para apuntalar otros sectores, e incluyendo a los asalariados. Por último, la tesis demuestra que estas empresas buscaron ocupar un lugar intermedio entre la lógica privada y la creciente intervención estatal consolidada por el peronismo. Así, más que como esferas contrapuestas, las estrategias empresariales y las políticas públicas convivieron con diferentes niveles de articulación y conflictos dentro del mercado de crédito para viviendas.

Consideraciones teóricas y metodológicas

En esta tesis se parte de un enfoque histórico que concibe al mercado de crédito como un proceso socialmente situado (Bourdieu, 2010), protagonizado por actores con agencia, y cuya comprensión requiere de la combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, así como de reconstrucciones empíricas densas (Geertz, 1995). En esa clave, el abordaje escogido parte del nivel macro (contextualización del objeto de estudio y transformaciones del mercado de crédito), avanza a uno intermedio (segmento de CR) y culmina con el análisis de un caso representativo y de gran envergadura (F.I.N.C.A). En cada instancia, la metodología escogida responde a las características de los procesos y actores bajo análisis. Al mismo tiempo, las decisiones teóricas y metodológicas adoptadas en esta investigación están estrechamente vinculadas a las características históricas del mercado de crédito para viviendas durante la primera mitad del siglo XX. En efecto, los argumentos desarrollados en el apartado anterior se construyeron, en buena medida, sobre la base de una problematización de su funcionamiento,

así como de las estrategias de sus principales actores. Recuperar esta trayectoria no sólo contribuye a contextualizar el objeto de estudio y el recorte temporal, sino también a delimitar las preguntas e interpretaciones que guían la tesis. De igual forma, la estrategia teórico-metodológica responde a la disponibilidad de fuentes y busca producir conocimiento histórico contextualizado, en diálogo con las interpretaciones teóricas a partir de la evidencia empírica recabada y con atención a las racionalidades y estrategias de los actores históricos. En función de lo expuesto, antes de avanzar conviene revisar los procesos que permiten situar la historia del CR.

Desde comienzos del siglo XX la acelerada urbanización generó un déficit habitacional que, al menos hasta la llegada del peronismo, continuó incrementándose. Aunque existieron iniciativas públicas, como la creación de la Comisión Nacional de Casas Baratas (CNCB) en 1915, durante las primeras décadas del siglo predominó una lógica liberal que delegaba en los mecanismos de mercado la asignación de los recursos (Yujnovsky, 1974). Así, en aquel escenario, el acceso a la propiedad quedó restringido a la capacidad del mercado y estuvo asociado al crecimiento de los suburbios, a la venta en cuotas de terrenos y a la autoconstrucción (Scobie, 1977). Sin embargo, hasta la Primera Guerra Mundial, el mercado de crédito creció notablemente a través de la proliferación de los rematadores y de diversas compañías hipotecarias. Dentro de este último grupo, tuvieron una importante participación algunas sociedades de ahorro y préstamo que, al igual que en el caso del CR, buscaron emular a las BS anglosajonas y que fueron las que tuvieron una mayor perdurabilidad en el mercado.

A partir de mediados de los treinta, el crédito hipotecario nuevamente se expandió. Sin embargo, no lo hizo en el volumen suficiente, presentó una segmentación que no alcanzaba a los asalariados y estuvo dominado por mecanismos informales que operaban a corto plazo y cubrían usualmente hasta la mitad de las tasaciones. Por su parte, hasta 1943 la participación del BHN, que ya en esta década era la principal institución pública de crédito para viviendas, fue poco gravitante y se concentró en el mercado de alquileres. En este escenario de expansión desigual y de aglutinación de los recursos en sectores que disponían de capitales y en viviendas de renta, el surgimiento de las sociedades de CR introdujo una modalidad que intentaba ampliar el acceso al crédito más allá de las restricciones del mercado privado y de las limitaciones del accionar estatal. En ese contexto, las políticas públicas tuvieron un papel oscilante, con una actitud inicial favorable al segmento pero que fue tropezando con dificultades originadas en el proceso de construcción de su marco regulatorio. Posteriormente, durante su etapa más expansiva, el peronismo incorporó a las firmas de CR al régimen de garantía del BCRA y ató su destino a las decisiones de política económica.

De este modo, comprender el entramado que moldeó la historia del CR exige combinar enfoques y escalas de análisis. Por un lado, requiere analizar las tendencias del mercado de crédito, los cambios en el sistema financiero, en las políticas económicas y en la dinámica institucional (North, 1990). Por otro, examinar y comparar los modelos de negocios y las decisiones estratégicas de las firmas (Osterwalder y Pigneur, 2011). En ese sentido, la historia de empresas ofrece herramientas útiles para recuperar el rol de estos actores y analizar cómo se relacionaron con los cambios económicos e institucionales, pero también cómo influyeron sobre dichos procesos. Como se ha señalado anteriormente, dicho campo de estudios sostiene que el análisis de casos constituye el insumo principal a partir del cual se pueden inducir generalizaciones (Chandler, 1990). Esta historiografía también plantea que el análisis de las firmas revela lógicas y objetivos que no siempre concuerdan con las grandes narrativas. De hecho, una de sus hipótesis centrales sostiene que el estudio de “la mano visible del mercado” posibilita problematizar la teoría neoclásica que concibe a las compañías como meros agentes pasivos, impulsados exclusivamente por la búsqueda de la maximización de los beneficios (Coriat y Weinstein, 2011).

A partir de esta premisa, la propuesta metodológica de este campo de estudios es doble. En primer lugar, facilita el análisis de las compañías como actores pasibles de contener múltiples racionalidades y objetivos, sin negar la centralidad del cálculo económico. Ello resulta un insumo importante porque el CR no fue sólo un dispositivo financiero. También constituyó un mecanismo integrado por compañías inmobiliarias, constructoras y desarrolladoras urbanas que, en ciertos casos, contuvieron ideas reformistas y objetivos sociales. Por otra parte, la reconstrucción de casos permite acceder a dimensiones que no son fácilmente identificables desde aproximaciones macro, como los recursos y redes involucradas en las decisiones de las empresas y los empresarios (Barbero, 2016). En efecto, las compañías poseen un conjunto de recursos (Penrose, 1959) de cuya combinación dependen no sólo sus decisiones administrativas (Simon, 1972) sino también sus estrategias. En suma, lo que resulta valioso de esta historiografía es que vehiculiza una perspectiva que permite reponer la agencia de los actores históricos involucrados en esta pesquisa. Al mismo tiempo, ofrece herramientas para analizar a las firmas como sujetos que son, a la vez, resultado y productores de las condiciones de los mercados en los que operaron (Sapelli, 1993).

De acuerdo con María Inés Barbero (2016), en el contexto argentino, la historia de empresas se consolidó en la década de 1980 como una vertiente dinámica dentro de la historia económica⁶.

⁶ Su desarrollo tiene antecedentes que se remontan a la década de 1960, cuando, en paralelo al avance de la historia económica y social, comenzaron a publicarse los primeros estudios académicos sobre empresas y empresarios desde una perspectiva histórica. Para un análisis historiográfico, ver Barbero (2007; 2016) y García Heras (2008).

Inicialmente los trabajos, centrados en mayor medida en el período agroexportador, destacaban la debilidad institucional de los empresarios industriales respecto de los agropecuarios y la atribuían a su origen migrante. Se argumentaba, además, que ello habría dificultado la articulación de propuestas políticas favorables al fomento industrial (Cornblit, 1960). En la década de 1970, desde una perspectiva trotskista, Milciades Peña (1974) cuestionó esta interpretación y señaló la existencia de un empresariado al que describió como “multi implantado”, aludiendo a su participación en diferentes sectores económicos, pero también a la ausencia de una lógica sectorial en la definición de sus intereses.

Jorge Federico Sábato (1979) retomó esta perspectiva en un influyente trabajo sobre la configuración y rasgos del empresariado local. Su argumento sostenía que, desde el siglo XIX, se habría consolidado una “clase dominante” cuya característica era la diversificación sectorial de sus inversiones, con una orientación más comercial y financiera que industrial. El problema era que esta élite privilegiaba la liquidez y mantenía bajos niveles de inversión, estrategia heredada de cierta aversión al riesgo, lo que habría limitado el desarrollo manufacturero. Independientemente de la validez de las hipótesis reseñadas, estos estudios instalaron en la agenda académica una serie de problemáticas fundamentales para la historia económica argentina, como las características y estrategias del empresariado y su relación con el desarrollo económico. Así, aunque el trabajo de Sábato carecía de un análisis empírico sólido, estimuló investigaciones tanto en defensa de su interpretación (Schvarzer, 1991) como en oposición a ella (Hora, 2000). Por esta vía, proliferaron investigaciones monográficas que refinaron los debates con enfoques más matizados y empíricamente fundamentados, así como revisiones metodológicas que alimentan el enfoque de esta tesis (Barbero, 2016). En esa clave, en lugar de estudiar con detalle el estado del arte de dicho campo, la tesis recupera sus avances como insumo estratégico de acuerdo con su objetivo principal.

Como se ha señalado anteriormente, la investigación estudia la historia del mercado hipotecario urbano durante la etapa clásica de industrialización sustitutiva en Argentina y está motivada en parte por la identificación de un vacío historiográfico. En efecto, la historiografía le ha prestado escasa atención a pesar de su centralidad para la dinámica del mercado interno y para las políticas públicas. Por ejemplo, aunque existen trabajos sobre el sistema bancario (Rougier, 2001; Rougier y Sember, 2018; Regalsky y Rougier, 2023), el BHN recibió una atención menor (Gómez y Gilbert, 2016). Este vacío contrasta incluso con estudios contemporáneos que reconocían la relación entre el desempeño de la industria de la construcción, la solución del déficit habitacional y la dinámica del crédito (Bunge, 1940; Fitte, 1942)⁷. Por su parte, los estudios sobre la política de viviendas del peronismo privilegiaron los procesos

⁷ A ello se suma el consenso, tanto de los análisis reseñados como de investigaciones posteriores (Vitelli, 1976; Yujnovsky, 1984; Panaia, 1985; Pegoraro, 2023), respecto de la dependencia de la industria de la construcción, sector intensivo en mano de obra y clave para el crecimiento económico de la etapa, del financiamiento.

urbanísticos (Ballent, 2005; Aboy, 2005) y distributivos (Gaggero y Garro, 1996; Torre y Pastoriza, 2002), relegando, en última instancia, los mecanismos de financiamiento que la sustentó. Precisamente allí se ancla esta tesis, al reconstruir cómo operó el crédito para viviendas y cuáles fueron sus efectos.

Sin embargo, antes de continuar avanzado, resulta necesario realizar otras precisiones sobre el abordaje escogido. En primer lugar, en el marco de esta investigación el concepto de vivienda no refiere sólo a las unidades individuales, sino también a los “servicios habitacionales proporcionados en un cierto período de tiempo en una configuración espacial urbana (...) de una sociedad determinada”⁸. Luego, según plantea la literatura especializada (Topalov, 1979; Castells, 2004), el proceso de urbanización involucra diversos agentes cuyas estrategias están delimitadas por la existencia de la propiedad privada del suelo y motivadas por la maximización de las rentas y ganancias. Así, en términos esquemáticos, los propietarios de la tierra obtienen una renta. Los capitalistas, en cambio, realizan sus ganancias a través de la actividad industrial, comercial o financiera, según el patrón de sus inversiones se concentre en la construcción, comercialización o financiación de viviendas o, incluso, en la producción de nuevas tierras urbanas. A la vez, esta separación analítica no implica que los actores económicos cumplan exclusivamente sólo una función o no intercambien roles en diferentes contextos. Es decir, se trata de una división que no supone límites rígidos para el análisis empírico de las estrategias de los diferentes agentes. El cuadro tampoco obtura la existencia de otros mecanismos de producción de viviendas. Por ejemplo, la construcción a cargo del Estado, cuya intervención puede estar orientada no sólo por objetivos económicos, o de las distintas estrategias asociativas ligadas a los trabajadores (Yujnovsky, 1984).

No obstante, aunque la vivienda puede ser abordada desde múltiples perspectivas, como las impulsadas por los estudios urbanos (Yujnovsky, 1984) o la historia social (Aguilar, 2014), un aspecto decisivo para reponer su historicidad es que se trata de una mercancía dependiente del crédito (Capel, 2013). Históricamente, esta característica estimuló la emergencia de sociedades mutuales y cooperativas orientadas a financiar a los trabajadores (Guide, 1932). De acuerdo con la experiencia internacional, las primeras instituciones que surgieron como una respuesta al avance de la economía de mercado y la privatización del suelo (Polanyi, 2011; Capel, 2013) fueron las sociedades mutuales de ahorro y préstamo conocidas como BS (Mason, 2004; Samy, 2016). A la vez, progresivamente florecieron empresas que adoptaron estrategias similares, y también su denominación, para captar recursos de los sectores sin acceso al crédito, pero con capacidad de ahorro, y operar como sociedades de construcción y financiamiento a bajo costo (Boleat, 1981), de las que, en parte, las sociedades de CR fueron herederas (Martín, 1943).

⁸ Yujnovsky (1984), p. 19.

En esta línea, reconocer los mecanismos de intermediación financiera propuestos por el CR como un intento de adaptación del modelo de las BS anglosajonas, tal como indican las fuentes, permite analizar su dinámica dentro de debates y problemas que exceden la experiencia local. Estas últimas firmas, además de canalizar el ahorro popular hacia el acceso a la propiedad de la vivienda, desempeñaron un rol importante en la configuración del espacio urbano y en la institucionalización de prácticas financieras que combinaron objetivos y estrategias mutualistas con intereses empresariales (Bodfish y Theobald, 1940; Iwama, 2003). Así, lejos de ajustarse mecánicamente a oposiciones entre intereses sociales y lógicas de acumulación privadas, al menos en algunos casos, su trayectoria sugiere la existencia de formas híbridas basadas en la articulación entre prácticas y lenguajes cooperativos, racionalidades empresariales y objetivos sociales y urbanísticos (Samy, 2016; Boleat, 1981). Tanto las BS como las firmas de CR operaron a partir de la articulación entre el pequeño ahorro y el desarrollo de capacidades para construir y financiar viviendas. En ese sentido, ambas experiencias constituyen un punto de observación privilegiado para analizar las relaciones entre el funcionamiento del crédito hipotecario, los procesos de urbanización, las estrategias de los empresarios y de los asalariados, y las demandas sociales (Mason, 2004; Scott, 1996; Iovine, 1947).

También debido a su valor, la compra o construcción de una casa supone para los trabajadores una de las inversiones cuantitativamente más importantes de su vida y, en general, es motivo de esfuerzos que históricamente habilitaron cierta asociación entre la ética del trabajo, el ahorro y la propiedad (Bourdieu, 2010; Topalov, 2006; Armus y Hardoy, 1990). Además, como bien de uso, sus costos, ya sea por compras o alquileres, representan un componente central de la canasta de consumo (del Campo, 2005; Lanata-Briones, 2023). En cambio, para otros actores como los empresarios, la vivienda es una mercancía que forma parte del proceso de acumulación y cuya producción o comercialización requiere la obtención de utilidades (Yujnovsky, 1984). No obstante, no toda vivienda es concebida inicialmente como tal. Según Topalov (1979), para que ello ocurra debe producirse una separación entre los agentes que intervienen en su producción o comercialización y quienes la destinan al uso⁹. En función de lo expuesto, cuando esta tesis refiere a la categoría vivienda enfatiza su condición de bien de cambio y recurre al término “hogar” o “casa” para destacar su posición como bien de uso.

⁹ En esa separación la vivienda puede dejar de ser únicamente un valor de uso para transformarse en soporte de la valorización del capital. Aunque que esta transformación no necesariamente ocurre desde el origen. Una vivienda puede haber sido construida para fines de uso y posteriormente ser vendida, reconfigurando su rol en el circuito económico (Topalov, 1979). Para un análisis más enfocado en la renta del suelo urbano, ver Jaramillo González (2012) y para estudios que ponen en juego estas dimensiones teóricas aplicadas al caso argentino, ver Cutrúneo (2015) y Yujnovsky (1984).

Comprender cómo estas lógicas generales se articularon en casos concretos resulta clave para analizar la dinámica del mercado hipotecario. En este sentido, las firmas de CR constituyeron un caso singular en el mercado local porque fueron sociedades anónimas que se dedicaban a financiar la comercialización y construcción de viviendas a través de la acumulación de ahorros de los propios interesados. A la vez, reportaban ganancias por los cobros de administración y eventualmente por la canalización de las inversiones en negocios conexos de las propias compañías ligados a la actividad inmobiliaria, la financiera y la construcción. En efecto, el CR no fue una iniciativa filantrópica. Se trató de una estrategia empresarial que apuntaba a captar capitales de los asalariados a través de un esquema de financiamiento que se apoyaba en prácticas mutualistas, en un escenario en que el mercado de crédito se concentraba en otras inversiones. No obstante, más allá del aprovechamiento de un nicho de mercado, algunos de los empresarios del segmento estuvieron motivados por otros intereses. De hecho, las empresas de CR presentaron su operatoria vinculada a objetivos sociales, que incluían la valoración de la propiedad del hogar, la solución del déficit habitacional y la promoción de ciertas ideas urbanísticas. Aunque esta apelación pudo ser funcional en las negociaciones con las autoridades, tal como muestra esta tesis, el accionar de algunas firmas sugiere un compromiso, al menos parcial, con estos principios.

La vivienda posee, además, otros rasgos singulares. No sólo satisface una necesidad básica, sino que su apropiación condensa dinámicas que desbordan el plano individual (Topalov, 1979). Usualmente asociada a la familia como “hogar”, su adquisición supone una inversión tanto económica como social. En rigor, las estrategias emparentadas al acceso a la propiedad están imbricadas en procesos de reproducción de las familias y de estratificación social, en tanto la casa constituye un patrimonio duradero, de elevado valor y transmisible (Bourdieu, 2010; Yujnovsky, 1984). Estas decisiones, muchas veces, no son meramente individuales sino que incluyen la colaboración de las familias u otros grupos de pertenencia, con mayor o menor grado de institucionalización, que prestan colaboración. De este modo, la vivienda no solo responde a su valor de uso como refugio, sino que su acceso y las estrategias económicas que lo rodean están cargados de significaciones simbólicas y materiales más generales en las que se cruzan factores económicos, sociales, culturales y políticos (Topalov, 1979).

Al mismo tiempo, su papel en la morfología de las ciudades provocó que las condiciones habitacionales recibieran un interés estatal, inicialmente enfocado en los problemas sanitarios (Aguilar, 2014). Rápidamente también, las discusiones depositaron su mirada en los presuntos efectos morales del hacinamiento. Fenómenos como el alcoholismo, la violencia y otras manifestaciones de la degradación de la vida en las grandes urbes fueron atribuidos a las condiciones habitacionales de los obreros. Así, la vivienda unifamiliar en propiedad progresivamente pasó a ser vista como un medio para construir una

ciudadanía "moralmente sana" y para neutralizar la conflictividad social (Iwama, 2003; Ballent, 2005; Aboy, 2005). Sin embargo, su solución demandaba importantes volúmenes de capital. Asimismo, la ampliación del financiamiento requiere de planeamiento a mediano plazo, lo que explica por qué la intervención del Estado tiene una incidencia central. En términos históricos, la articulación entre oferta y demanda en el mercado de viviendas estuvo fuertemente condicionada por las políticas de vivienda (Bourdieu, 2010).

En función de lo expuesto, el análisis de esta tesis no se resume al estudio de los guarismos del mercado, sino que también problematiza los objetivos y estrategias de los diferentes actores, así como las condiciones propuestas por las políticas públicas. A la vez, este recorte metodológico está orientado por la hipótesis de que las estrategias económicas en el mercado de viviendas no dependen exclusivamente de las decisiones individuales de los agentes, sino de las condiciones que estructuran sus decisiones. Por caso, el volumen de capital necesario para financiar las operaciones varía según la cantidad de unidades de viviendas disponibles en el mercado. En la misma línea, el acceso al crédito hipotecario depende de factores como los flujos de capitales, las dinámicas sectoriales, el poder de compra de los salarios y la estabilidad política, entre otros. Sobre dichos escenarios también las políticas públicas que, a través de una batería de normativas y reglamentaciones, contribuyen a delimitar tanto la disponibilidad de la oferta, por ejemplo, mediante los códigos de edificación que determinan cuánto, dónde y cómo se puede construir, como de la demanda, a partir de su política de ingresos o de financiamiento (Bourdieu, 2010).

En el caso argentino, históricamente la intervención del Estado sobre el crédito hipotecario fue particularmente influyente toda vez que, como se ha señalado anteriormente, el sector privado ofreció un financiamiento que fue crónicamente escaso. Así, en las etapas en que su volumen permitió contener el déficit habitacional fue debido a los planes oficiales, pero a su vez la falta de canales de ahorro colocó límites a dicha expansión (Yujnovsky, 1984). Usualmente, la historiografía atribuyó esta evolución en parte a la existencia de un marco institucional frágil e inestable que no habría estimulado la inversión (Gerchunoff y Llach, 1998). En general, las interpretaciones no estuvieron acompañadas de investigaciones empíricas, sino que tendieron a proyectar conclusiones resultantes de estudios sobre otros sectores.

No obstante, estos debates remiten al rol de las políticas públicas. Una primera observación de carácter general sugiere, de acuerdo con Yujnovsky (1984), que toda política económica o social incide directa o indirectamente sobre el mercado de viviendas. Luego, una revisión histórica indica que la intervención del Estado sobre el crédito hipotecario urbano no fue uniforme ni lineal. Por el contrario, fue el resultado

de las transformaciones económicas, sociales e institucionales que contribuyeron a definir sus orientaciones, segmentación e instrumentos. También de los cambios en las capacidades y escalas de las políticas públicas (Plotkin y Zimmerman, 2012). Desde esa perspectiva, la transición del predominio de políticas liberales, con un bajo nivel de regulación y enfocadas en garantizar la rentabilidad de las inversiones, hacia otras más intervencionistas se tradujo en la creación de organismos especializados y dispositivos normativos que concentraron la asignación de recursos en manos del Estado y buscaron solucionar el déficit habitacional a través del acceso a la propiedad (Clichevsky, 1975; Oszlak, 1988; Aguilar, 2014; Cravino, 2016). De este modo, en términos metodológicos, el análisis del crédito para viviendas implica considerar no sólo las orientaciones de las políticas públicas, sino también las transformaciones en las capacidades del Estado.

Este enfoque analítico, además, resulta particularmente importante para la etapa bajo estudio porque los cambios en el mercado de crédito también requirieron el desarrollo de nuevas capacidades administrativas y regulatorias. En ese proceso, por ejemplo, las particularidades del modelo de financiamiento aplicado por las firmas de CR exigieron a los funcionarios de la IGJ desarrollar conocimientos técnicos que permitieran fiscalizar su operatoria con mayor especialización. A la vez, a medida que el segmento se expandió, las autoridades tuvieron que intervenir en un mercado caracterizado por altos niveles de informalidad, asimetrías en el acceso a la información y prácticas irregulares. Para mediados de la década de 1940 y a través de los cambios en el marco normativo del CR y también de las empresas de capitalización, el mercado del crédito hipotecario pasó de operar en un escenario caracterizado por la ausencia de controles a otro en que desarrollaron normativas específicas basadas en el estudio de la legislación internacional y en la acumulación de información sobre el mercado local (Iovine, 1947; Pardo, 1947). En este proceso la IGJ no se subordinó a los intereses privados, sino que sus decisiones reflejaron una autonomía relativa respecto de las demandas de los empresarios, apoyada en parte en la consolidación de saberes especializados.

Sin embargo, los cambios no fueron sólo regulatorios. La llegada del peronismo implicó una redefinición del rol de las empresas públicas (Regalsky y Rougier, 2015). Además, a partir de 1946, la intervención del BHN se dio en el marco de una reorganización de la arquitectura institucional del sistema financiero que modificó las reglas del juego, y cuyo análisis es un insumo clave. La tesis reconstruye la historia del Banco para identificar dichos cambios y su impacto en el mercado. Al mismo tiempo, esta transformación institucional no se puede comprender al margen de las tensiones y negociaciones entre los diferentes actores que también disputaban los sentidos y alcances del financiamiento habitacional. En suma, el análisis de la historia del financiamiento hipotecario urbano, tal como propone esta tesis, exige

reconstruir los cambios en los marcos normativos y en las decisiones de política económica que definieron, en última instancia, los límites y las posibilidades del acceso a la vivienda. La asunción de esta lectura que combina empresas, mercados y políticas públicas responde a la búsqueda de incluir al estudio del crédito hipotecario urbano no sólo dentro de la cuestión urbana (Castells, 2004), sino también de los procesos más generales que estructuraron la historia económica argentina en la etapa.

El trabajo de fuentes se construyó articulando diferentes registros para reconstruir la historia de un segmento caracterizado por una gran opacidad de fuentes. Dado que los datos sobre el mercado de crédito para viviendas entre 1935 y 1955 son escasos, fragmentarios y dispersos, la estrategia metodológica combinó distintas herramientas y documentos, que se explicitan oportunamente en cada capítulo. Sin embargo, es posible señalar que la investigación se sustentó en un cuerpo documental amplio y diverso. En primer lugar, se consultaron fuentes producidas por las instituciones públicas que intervinieron en el mercado de viviendas o sobre el CR como el BCRA, el BHN, la CNCB, la CAVP, la Administración Nacional de la Vivienda (ANV) y la IGJ. Luego, se utilizaron también los censos nacionales de población (1914, 1947, 1960) e hipotecarios (1936-1945) y anuarios estadísticos nacionales, provinciales y municipales. Estas fuentes permitieron construir series sobre los principales indicadores del mercado de crédito para viviendas y caracterizar sus tendencias, los principales actores y los puntos de inflexión. Asimismo, contribuyeron al análisis de las orientaciones, capacidades y cambios en los organismos públicos y en las políticas específicas.

Para el análisis de las empresas de CR se examinaron sus memorias y balances, las revistas institucionales editadas por algunas compañías (A.R.C.A, Revista del Hogar y Revista F.I.N.C.A), diferentes publicaciones periodísticas especializadas y entrevistas a los empresarios registradas también en la prensa. Para el estudio de las redes empresariales se incorporaron, además, diversas guías de sociedades anónimas, registros societarios y diccionarios biográficos. En el caso de F.I.N.C.A, la pesquisa incorporó también circulares internas, informes elevados a los organismos oficiales y las memorias personales de su presidente.

La cobertura mediática del CR, especialmente de la Revista Sudamericana, Veritas, Temas Económicos, Balances, La Información y La Prensa, fue utilizada en diferentes tramos de la investigación y con distintos objetivos. Además, el acervo documental incluye un conjunto de tesis contemporáneas que refieren al segmento y que ofrecen datos de difícil acceso a través de otros registros. Por último, interesa destacar que muchas de estas fuentes han sido escasamente utilizadas por la historiografía, de modo que su sistematización no sólo amplía el conocimiento sobre el segmento, sino que refuerza el aporte de esta tesis al análisis del mercado de crédito para viviendas. En parte por ello, con el objetivo

de facilitar su verificación y eventual reutilización por otros investigadores, en diferentes tramos de la tesis se optó por la estrategia de incorporar citas extensas y cuadros en lugar de gráficos¹⁰.

En suma, en esta tesis se propone combinar diferentes escalas de análisis y enfoques conceptuales y metodológicos para reconstruir la historia del crédito para viviendas como una dimensión central de los procesos económicos, sociales y demográficos, del rol del Estado en la configuración de los mercados, y de los diferentes actores involucrados. La hipótesis de que el acceso a la vivienda fue estructurado históricamente por las relaciones entre empresas, instituciones y políticas públicas guía el abordaje analítico y empírico desarrollado, que permitió integrar evidencias dispersas para ofrecer una reconstrucción sobre el funcionamiento del mercado hipotecario.

Estado de la Cuestión

Como se ha señalado en los apartados anteriores, la relativa falta de estudios específicos dificulta las posibilidades de establecer diálogos directos con la historiografía. Sobre tal escenario, la revisión de la literatura inicia con los trabajos vinculados al crédito hipotecario. Luego, continúa con los interesados en la vivienda y la expansión de las ciudades. Por último, se examinan las investigaciones sobre el CR y F.I.N.C.A.

El Crédito Hipotecario

El rol del crédito y la banca en el desarrollo económico ha sido un tópico clásico en la historia económica (Cameron, 1974), mientras que la crisis internacional de 2008 colocó nuevamente al mercado hipotecario urbano en el centro de los debates internacionales (Marichal, 2010; Bernanke, 2023). En ese escenario, diferentes estudios se volcaron al análisis de la dinámica de las asociaciones de ahorro y préstamo, herederas de las BS británicas (Bodfish y Theobald, 1940), para establecer comparaciones entre las crisis de 1929 y 2008 (White, Snowden y Fishback, 2014). Desde una mirada heterodoxa, también se desarrollaron estudios que colocaron el acento en el funcionamiento del sistema bancario (Krugman, 2009). Si bien buena parte de las discusiones apuntaron a los organismos de control, otras posturas argumentaron que la crisis internacional de 2008 fue resultado de un desplazamiento del patrón de acumulación hacia la inversión financiera, con un fuerte protagonismo de la especulación con activos inmobiliarios (Harvey, 2012).

¹⁰ En una línea similar, en diferentes tramos de la investigación se repiten notas al pie con información sobre los directorios de las compañías de CR. El objetivo es agilizar la lectura y, dado que la entrega de esta tesis es en formato PDF, evitar que los evaluadores deban volver atrás sobre sus avances para identificar a las empresas y los empresarios.

En Argentina, estas perspectivas tuvieron una buena acogida de parte de la sociología urbana (Socollof, 2019). En cambio, la historiografía no atravesó una renovación similar y, pese al reconocimiento del crédito como variable clave para la historia económica (Rougier, 2011), predominan aproximaciones generales¹¹. Además, los estudios sobre la banca usualmente abordaron otros sectores¹², mientras que los interesados en el crédito hipotecario se focalizaron en la etapa comprendida entre finales del siglo XIX y principios del XX (Cortés Conde, 2011) o en la posterior al peronismo (Yujnovsky, 1984). Por su parte, las investigaciones sobre el período bajo estudio privilegiaron una línea centrada en el rol de los bancos públicos y su relación con los cambios en las capacidades estatales y en las orientaciones de la política económica. Dentro de este campo destacan los aportes de Marcelo Rougier (2018), Florencia Sember (2018), Laura D'amato y Javier Ortíz Batalla (2020) sobre el BCRA; Noemí Girbal sobre el Banco de la Provincia de Buenos Aires (1992; 2012) y el Banco de la Nación Argentina (BNA) (2023); y también de Rougier sobre el Banco de Crédito Industrial (2001) y el BNA (2023). En ese contexto, los análisis de Cortés Conde (2011) referidos anteriormente y de Horacio Gaggero y Alicia Garro (1996) resultan de particular interés para esta tesis porque se concentran en el BHN.

En conjunto, estas investigaciones evidencian que, aunque las estrategias de dichas instituciones respondieron a los objetivos de los diferentes gobiernos, su impacto en el mercado de crédito, condicionado por las demandas y estrategias del sector privado, no siempre coincidió con el diseño de la política económica. A la vez, se reconoce que el crédito barato y abundante durante el peronismo fue clave para la expansión de la producción (Rougier, 2018) y el mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores (Gaggero y Garro, 1995; Torre y Pastoriza, 2002). También se han señalado las debilidades de dicho modelo, especialmente cuando los saldos positivos de la balanza comercial se revirtieron (Gerchunoff y Antúnez, 2002)¹³. En ese contexto, las tensiones entre los objetivos de estabilidad y desarrollo dieron lugar tanto a modificaciones en la política como a interpretaciones historiográficas encontradas (Gerchunoff, Heymann y Jauregui, 2022).

¹¹ Al mismo tiempo, desde perspectivas disímiles, se ha insistido en que las insuficientes tasas de inversión fueron un obstáculo para el desarrollo económico (Cortés Conde, 2005; Ferrer, 2012; Gerchunoff, Heymann y Jauregui, 2022; García Heras, 2008). Otros autores también destacaron las dificultades derivadas de un marco institucional inestable como un factor que dificultó el financiamiento a largo plazo (Mallon y Sourrouille, 1973; Gerchunoff y Llach, 1998). También se ha sugerido que las estrategias de asignación de la banca pública, influidas por criterios políticos, habrían desalentado la productividad (Alemann, 1970).

¹² Para un balance historiográfico sobre la banca, ver Regalsky (2012).

¹³ Berrotarán, Gilbert, Rougier y Tenewiki (2006) señalan que la historiografía abordó la dinámica inflacionaria de esta etapa en función de tres grandes ejes: el comportamiento de la demanda agregada, la evolución de los costos y ciertos factores de carácter estructural. En esa línea, argumentan además que los trabajos de Diamand (1973), Mallon y Sourrouille (1973) y Díaz Alejandro (1970) son representativos de las distintas teorías.

En ese escenario, en los últimos años se reabrieron los debates sobre las políticas del BCRA y sus efectos en la etapa bajo estudio. Rougier y Sember (2018) identifican dos posiciones teóricas sobre las funciones de la institución. Una ortodoxa, centrada en la estabilidad macroeconómica y la prescindencia de la política, y otra proclive a la promoción del desarrollo. Sin embargo, también advierten que las experiencias históricas muestran el predominio de realidades intermedias. Aun así, Sember (2018) argumenta que la creación del BCRA priorizó metas de equilibrio, mientras que Rougier (2018) que el peronismo transformó al Banco en un instrumento para financiar el crecimiento, dentro de un esquema inicial que no priorizó la disciplina fiscal, aunque la crisis de 1949 abrió paso a estrategias estabilizadoras.

D'amato y Ortiz Batalla (2020), en cambio, ponen el acento en los efectos negativos de la política del BCRA sobre los precios. Según su interpretación, hasta 1946 el Banco sostuvo la estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, desde entonces, se convirtió en una herramienta del gobierno para la expansión del gasto. La estrategia, argumentan, se tradujo en un aumento de la inflación que, acompañada por tasas de interés negativas, desalentó la generación de ahorros en pesos, revirtió los avances logrados "desde principios de siglo"¹⁴ y dio lugar a un proceso de desintermediación que condicionó la capacidad del sistema financiero incluso durante las siguientes décadas. En la misma línea, Corso y della Paolera (2020) arguyen que la reforma financiera de 1946 constituyó el punto de partida de la erosión del valor del peso como reserva y como medio para canalizar el crédito. Además, sostienen que también creó las condiciones iniciales, reforzadas luego por otras "disrupciones financieras", para la dolarización de los activos financieros y la utilización de los inmuebles, también dolarizados, como instrumento de ahorro¹⁵.

El argumento de Corso y della Paolera sostiene que hasta la llegada del peronismo los créditos se realizaban en pesos, a tasa fija y a largo plazo. Para respaldar su hipótesis, utilizan como caso paradigmático la evolución de la Cédula Hipotecaria Argentina (CHA), denominación de los bonos del BHN hasta su eliminación en 1946. En realidad, retoman las conclusiones de Cortés Conde (2011), quien sostiene que la CHA tuvo una alta participación en la Bolsa de Buenos Aires y permitió que amplios sectores accedieran a una casa propia antes de 1945. No obstante, estos planteos merecen algunas objeciones. En primer lugar, los plazos de la CHA, hasta 36 años, no fueron la regla entre 1935 y 1945. De hecho, como evidencia esta tesis, los Censos Hipotecarios Nacionales (CHN) registran el predominio de operaciones de corto plazo. También los guarismos indican una escasa participación de la CHA en la Bolsa y en el crédito hipotecario urbano, lo que sugiere que no debería ser tomada como un ejemplo

¹⁴ D'amato y Ortiz Batalla (2020), p. 119.

¹⁵ Corso y della Paolera (2020), p. 153. Así, estos autores atribuyen a la reforma financiera una influencia notable sobre uno de los principales problemas del mercado inmobiliario en las últimas décadas, a pesar de que Alejandro Gaggero y Pablo Nemiña (2022) ubican la dolarización del mercado de viviendas a finales de 1970.

típico del mercado. De hecho, los prestamistas denominados como Particulares eran los actores dominantes. Ello implica que también es problemático sugerir que el financiamiento se canalizaba a través de canales institucionalizados, como parecen suponer los autores analizados.

La perspectiva de esta tesis se acerca a la de Rougier (2001; 2018), quien sostiene que los problemas del mercado de crédito durante la etapa bajo estudio no se pueden circunscribir a los instrumentos de la política financiera y sus efectos, sino que deben incluir las relaciones y estrategias de los diferentes actores. Este argumento fue también postulado junto a Pablo López en un artículo sobre el mercado de valores durante la segunda posguerra (Rougier y López, 2012). Allí se sostiene que las dificultades de la plaza para ofrecer financiamiento a largo plazo no derivaron sólo de la inflación ni del volumen de los ahorros sino también, en términos más generales, de los ciclos de expansión y retroceso que alimentaban estrategias de corto plazo, estimuladas a su vez por la inestabilidad política. En diálogo con dicha mirada, esta investigación interpreta que los problemas del crédito hipotecario no resultaron exclusivamente de las decisiones de política financiera, sino también de las interacciones entre el Estado, las empresas y el mercado. Además, que el estudio del BHN y las compañías CR permite explorar estas relaciones desde experiencias oficiales y empresariales y analizar los límites y potencialidades de los mecanismos estatales y privados para garantizar el financiamiento de largo plazo.

Como se ha señalado al inicio de esta introducción, lamentablemente existen pocos estudios sobre el BHN. No obstante, es posible identificar dos tipos de abordajes historiográficos. El primero, centrado en la intermediación del crédito rural durante el período agroexportador (Cortés Conde, 2011). El segundo, focalizado en el peronismo (Gaggero y Garro, 1996; Gómez, 2021). Los análisis sobre la etapa agroexportadora se ocuparon mayormente de la articulación entre los mecanismos formales e informales de crédito (Palacio, 2004). Así, para los estudios del crédito rural (Tulchin, 1978; Adelman, 1990), el BHN constituía una pieza fundamental en el financiamiento de largo plazo que complementaba la acción que, en el crédito de corto y mediano, realizaba el BNA articuladamente con los comerciantes rurales (Lluch, 2006; Regalsky, 2010). Otro enfoque, que se ocupó parcialmente del BHN en este período, es el interesado en la cuestión urbana. Los pioneros estudios James Scobie (1977) y Oscar Yujnovsky (1974) registraron que el Banco incorporó comienzos del siglo XX líneas de créditos para viviendas que, aunque no fueron cuantitativamente importantes, evidenciaban algunas transformaciones que efectivamente habrían de intensificarse a partir de 1920.

Por otro lado, las cédulas del BHN fueron durante un largo período uno de los mecanismos más atractivos para la inversión extranjera lo que atrajo la atención de los análisis sobre la inserción de Argentina en el mercado de capitales (Williams, 2004; Ferns, 1992; Regalsky, 2002; Jones, 2018). Estos

trabajos usualmente llevaron sus investigaciones hasta 1914. Empero, Cortés Conde (2011) analizó a la CHA desde sus orígenes hasta su abandono en 1946. Este autor, como se ha señalado anteriormente, también plantea que ya desde la década de 1930 el BHN favoreció el acceso a la propiedad. No obstante, como se apreciará en esta tesis, los propios registros del BHN sugieren que su estrategia seguía lineamientos diferentes (BHN, 1986).

Al respecto, en esta tesis se sostiene que el BHN se reorientó hacia el mercado urbano desde finales de la década del 1920, cuando la crisis internacional deprimió la producción agropecuaria y el aumento de las tasas de urbanización desplazaron la demanda hacia dicho mercado. Sin embargo, su volumen de crédito se contrajo y se focalizó en edificios de renta. En efecto, no fue sino hasta 1946 cuando el BHN redefinió sus objetivos. En síntesis, desde los años treinta el Banco fue un actor del mercado hipotecario urbano con un perfil conservador, y recién con la llegada del peronismo se transformó en un instrumento del fomento económico y social, orientado a ampliar el acceso a la vivienda propia.

Usualmente, los estudios presentan al BHN en esta etapa como un canal de transmisión de las políticas sociales del gobierno sin problematizar su funcionamiento y su relación con otros actores del mercado financiero (Ballent, 2005). En ese escenario, el libro de Gaggero y Garro (1996) sistematizó información empírica relevante, aunque metodológicamente el análisis se limitó a los documentos editados por el Banco. A su vez, Torre y Pastoriza (2002) asocian la ampliación de los créditos a la “democratización del bienestar” promovida por el peronismo, argumento en que coinciden otras interpretaciones (Lecuona, 1992; Torres, 1993). Desde una perspectiva interesada en las políticas de vivienda pero que recupera los debates de la historia económica, Oscar Yujnovsky (1984) sostiene que el Banco promovió la construcción con el objetivo de fomentar la industria y los mecanismos distributivos, interpretación que retoma Víctor Pegoraro (2023) para la ciudad de Mar del Plata. Aunque Yujnovsky se ocupó muy parcialmente de la etapa bajo estudio, su lectura inscribe a la producción de viviendas dentro del conjunto de relaciones económicas y sociales y también destaca la centralidad del crédito. En esa línea, quien suscribe, junto con Jorge Gilbert (2016), hemos propuesto un abordaje desde la historia financiera, que permite apreciar que, si bien las políticas del Banco permitieron ampliar el acceso a la propiedad y fomentar la construcción, no lograron desarrollar instrumentos de ahorro para apuntalar el programa con inversiones del sector privado. Estas limitaciones no sólo respondieron al diseño de la política económica o a las dificultades para consensuar con los empresarios, sino además a los problemas para cumplir con los objetivos sociales del programa habitacional sin afectar la estabilidad financiera (Gómez, 2021).

La operatoria del BHN en este período también captó el interés parcial de los estudios sobre la vivienda, que retomaron algunos problemas formulados por la historiografía sobre la expansión urbana

de comienzos de siglo (Torres, 1993) y ordenaron ciertas discusiones sobre la intervención estatal¹⁶. En particular, Anahí Ballent (2005) y Rosa Aboy (2005) analizaron los vínculos entre la arquitectura y la política y subrayaron el papel de los debates urbanísticos en la formulación de las políticas habitacionales. A la vez, sus trabajos sobre la de intervención del peronismo en la ciudad (Ballent, 2005) y sobre el barrio Los Perales (Aboy, 2005) identifican patrones generales de los créditos del BHN. A diferencia de la literatura previamente reseñada, estos trabajos destacan que la vivienda integra bienes y servicios más amplios que su materialización como objeto físico e individual. También se interrogan por otras dimensiones claves de las políticas de vivienda, como las diferentes concepciones sobre los modos de habitar y el diseño urbano. Sin embargo, tienden a presentar un abordaje en que dichos debates y definiciones parecen autonomizados de los problemas financieros, un aspecto que esta tesis considera central para comprender las políticas de vivienda.

Probablemente por ello, esta línea de estudios tiende, además, a soslayar que durante la década del treinta comenzó a consolidarse un consenso que sostenía que la solución del déficit habitacional era un problema económico. La cuestión para buena parte de los analistas contemporáneos no era sólo urbanística o social, sino cómo conseguir los capitales para financiar la construcción de viviendas accesibles¹⁷. Este abordaje no desestimaba la relevancia de la planificación urbana ni las discusiones sobre la morfología de las ciudades (Migone, 1940), pero subrayaba que las soluciones requerían de grandes inversiones y, por ello, interpelaba a las potencialidades del CR (Perotti, 1944) y de las instituciones públicas (Lercari, 1945), tal como se propone en esta investigación.

El balance de la historiografía sobre el crédito revela que, aunque los trabajos sobre urbanismo y vivienda problematizaron las formas de intervención estatal y visibilizaron la centralidad del BHN, los abordajes del mercado hipotecario urbano entre 1935 y 1955 son panorámicos y fragmentarios. Este cuadro contrasta con los progresos alcanzados por los estudios sobre la expansión urbana de comienzos del siglo XX que también identifican la temprana emergencia de sociedades de ahorro y préstamo, lo que constituye un insumo para comprender los antecedentes locales del CR.

¹⁶ Básicamente la idea del déficit habitacional como problema de las políticas públicas, la tensión entre propiedad y alquiler y el uso de los créditos del BHN como herramienta redistributiva. Desde estos enfoques, investigadores usualmente formados en arquitectura realizaron valiosas contribuciones influidas por el marxismo cultural de Raymond Williams y Antonio Gramsci, así como por Michael Foucault, Bourdieu y Manfredo Tafuri. Al respecto, ver Rigotti (2011) y Ballent y Liernur (2014).

¹⁷ Ver, Fitte, (1942); Liuni; (1942); Martín (1943) Perotti, (1943; 1944); Lercari, (1945); Ferrer, (1945); Larrosa, (1947).

Expansión urbana y vivienda

El surgimiento de dichas empresas fue resultado de un acelerado proceso de urbanización iniciado a partir de las últimas décadas del siglo XIX y que concentró a la población en ciudades sin la infraestructura necesaria (Bourdé, 1977; Germani, 1987). Los análisis, usualmente enfocados en la Capital Federal, caracterizaron al mercado inmobiliario como dominado por los alquileres en los conventillos (Rivas, 1977) y su insalubridad (Yujnovsky, 1983)¹⁸. También destacaron la relación entre el crecimiento urbano y las estrategias financieras ligadas a la producción y comercialización del suelo urbano, especialmente a partir de la primera década del siglo XX (Yujnovsky, 1974; Sargent, 1974; Scobie, 1977).

La combinación de estabilidad monetaria y crecimiento económico creó condiciones propicias para la retracción de las compras al contado y la expansión del crédito hipotecario (Yujnovsky, 1974). En ese contexto, proliferaron los rematadores, las compañías financieras hipotecarias y surgieron las primeras sociedades de ahorro y préstamo inspiradas en las BS anglosajonas. Aunque estas últimas experiencias han sido registradas por las investigaciones, no se problematizaron sus implicancias (Scobie, 1977; Ballent, 1989)¹⁹. Sin embargo, la historiografía tempranamente incorporó enfoques interesados en el crédito. Estos estudios mostraron que la especulación inmobiliaria no se limitó a los centros urbanos, sino que se extendió a zonas periféricas que fueron absorbidas como nuevos barrios, e involucró a actores como los loteadores, terratenientes, compañías hipotecarias y de transportes (Yujnovsky, 1974; Scobie, 1977; Sargent, 1974; Lanciotti, 2009)²⁰. Además, se identificó la centralidad de los rematadores en la articulación entre los mecanismos formales y los informales de crédito (Scobie, 1977; Yujnovsky, 1974), perspectiva retomada para la etapa bajo estudio por Nora Clichevsky (1975), Horacio Torres (1993) y Ana Gómez Pintus (2024). En una línea similar, pero desplazando el foco hacia la historia económica, el análisis de Norma Lanciotti (2009) demostró que la especulación inmobiliaria fue un componente central de la actividad empresarial y que sus estrategias de valorización del suelo, apoyadas en densas redes

¹⁸ Aquella fue la denominación que recibieron viejas casonas céntricas convertidas en viviendas de alquiler en las que se rentaban habitaciones, pero se compartían servicios como cocinas y baños. Su precariedad y los precios de los alquileres provocaron una proliferación de informes y reclamos contemporáneos y también intensos debates historiográficos (Rivas, 1977; Gutiérrez, 1981; Suriano, 1983).

¹⁹ También interesa remarcar que este proceso de articulación entre el crecimiento económico, la expansión urbana y la canalización de una parte del excedente en los mercados inmobiliario y financiero no constituyó una singularidad local, sino que fue también propio de otros procesos de "urbanización capitalista" (Capel, 2013; Harvey, 1985; Lucena, 2020).

²⁰ La literatura subrayó el papel estratégico de las compañías transporte en el desarrollo urbano y la valorización del suelo (Walter, 1993). Durante la primera década del siglo los tranvías permitieron expandir el tejido urbano, sobre todo en Rosario (Lanciotti, 2009) y en la Capital, donde al final de la etapa se sumó también el subterráneo (González Leandri, 1990). A partir de la década de 1930, este patrón se reconfiguró en términos espaciales. El Gran Buenos Aires emergió como nuevo epicentro de la expansión urbana, ahora con una creciente gravitación de los ferrocarriles y los colectivos como medios de transporte popular (Torres, 1993; Gómez Pintus, 2013).

comerciales, contribuyeron a moldear las formas de la expansión urbana, así como las condiciones de funcionamiento del crédito. Estos aportes resultan importantes para esta tesis, que también examina cómo las redes empresariales incidieron en la configuración del CR y en su articulación con los procesos de urbanización. Asimismo, en conjunto, este cuerpo de investigaciones muestra que la producción y comercialización de lotes y viviendas urbanas exigió la creación de canales de financiamiento accesibles, lo que permite inscribir el surgimiento del CR como una continuidad con experiencias previas.

Otra línea de interés para esta pesquisa, desarrollada sobre todo desde la década de 1980 al calor de la historia social, se concentró en las condiciones de vida de los trabajadores. Bajo la influencia de los debates sobre la Revolución Industrial Británica, investigaciones como las de Leandro Gutiérrez (1981) y Juan Suriano (1983), indagaron en la vida en los conventillos, el peso de los alquileres en la canasta obrera y los conflictos sociales que provocaron. Estos trabajos evidenciaron un panorama de gran precariedad, lo que implicaba debatir en qué medida el crecimiento económico del período (1880-1914) había mejorado las condiciones de vida de los sectores populares. La interpretación, de tinte pesimista, se articulaba con la de Yujnovsky (1974) que sostenía que el acceso a la propiedad fue restringido una porción reducida de la población. También, en sintonía con la perspectiva de Federico Engels sobre el problema de la vivienda en Europa, argumentaba que la expansión del crédito fue un mecanismo controlado por la "oligarquía" para capturar el excedente provocado por el crecimiento económico. Los debates incluyeron también cuestiones metodológicas. Yujnovsky estimó la proporción de propietarios a partir de los mayores de 14 años y supuso un uso individual de las viviendas. En cambio, Korn y de la Torre (1985), desde una perspectiva optimista, utilizaron como universo a los mayores de 22 años, siguiendo las disposiciones del Código Civil, y asumieron un uso familiar de las casas. Esta diferencia arrojó estimaciones considerablemente más altas, similares a las que registraron Lanciotti (2009) y Cerda (2011) para Rosario y Mendoza, respectivamente.

Paralelamente, en un influyente artículo publicado a mediados de 1980, Francisco Liernur (2014) cambió el foco del debate. En primer lugar, advirtió que la compra de un lote en cuotas era apenas el inicio de un largo proceso de autoconstrucción a cargo de las familias. Luego, sostuvo que el horizonte de la vivienda obrera unifamiliar y en propiedad enfrentó resistencias no sólo de "las clases dirigentes", como postula la mirada pesimista, sino también de los propios sectores populares, usualmente migrantes que concebían a su estadía en Argentina como transitoria. Así, para Liernur, la propiedad adoptó un contenido político orientado a "radicar y controlar" a la población. Esta lectura fue rebatida por Armus y Hardoy (1990), quienes argumentaron que "el casapropismo" fue una aspiración de los sectores populares

como símbolo de ascenso social y como refugio frente a la precariedad ofrecida por los conventillos y el peso de los alquileres.

La perspectiva de esta tesis se acerca a la interpretación de Armus y Hardoy. Primero, porque los esfuerzos en capital y trabajo que implicó la "autoconstrucción" difícilmente se explican sin asumir una voluntad de acceso a la propiedad. Luego, porque Liernur se apoya en la supuesta ausencia de debates, en el Partido Socialista local, como los que el socialismo europeo sostuvo sobre el problema de la vivienda a finales del siglo XIX. Sin embargo, omite que dicha polémica giró en parte en torno a la naturaleza de las BS, que fue justamente el modelo que El Hogar Obrero (EHO), fundado por dicho partido en 1905, buscó replicar (Repetto, 1976; Carracedo, 1980). Esta filiación entre el modelo de las BS y EHO refuerza la hipótesis de que el CR se montó no sólo sobre la experiencia internacional, como indica literatura sobre el segmento (Martín, 1943; Perotti, 1944, Iovine, 1947), sino también en experiencias locales que tuvieron lugar desde comienzos del siglo XX.

Para el período posterior a 1914 los estudios disponibles son más escasos. Aunque la literatura (Torres, 1975; Hardoy y Gutman, 1992) avanzó en el análisis del proceso de urbanización, se basó en los censos nacionales de 1914 y 1947, lo que dificulta captar con precisión los procesos iniciados a partir de 1930. Aun así, existe consenso en que desde esa década se consolidaron nuevas dinámicas vinculadas al proceso de industrialización (Schteingart y Torres, 1973). Entre ellas, destaca la conformación del Gran Buenos Aires en continuidad espacial con la Capital Federal, proceso que se aceleró desde la década del veinte (Hardoy y Gutman, 1992; Torres, 1993). Los análisis sugieren que en este conglomerado urbano se desplegaron estrategias de acceso al suelo y de comercialización y financiamiento de las viviendas que retomaban las experiencias previas y que luego fueron adoptadas por las sociedades de CR.

A la luz de esta perspectiva, adquieren relevancia algunos estudios de caso que permiten observar cambios en las políticas habitacionales durante la década de 1920. Entre ellos se destacan la construcción del barrio Nazca, desarrollado por la Compañía de Construcciones Modernas (CCM) en la Capital Federal (González Leandri, 1990), y la Vivienda del Trabajador en Rosario, donde también participó la CCM (Rigotti, 2011), en ambos casos en articulación con los municipios. Además, resulta significativo el trabajo de Jimena Cutrúneo (2015) sobre los orígenes de El Edificador Rosarino, empresa que posteriormente tendría vínculos con el CR. Asimismo, su tesis doctoral analiza el rol y las prácticas de los arquitectos en el mercado inmobiliario de Rosario (2015), ámbito en que tuvieron una fuerte participación las empresas de CR.

Para el período posterior a 1930 los análisis son aún más escasos, incluso sobre el Gran Buenos Aires, que fue la región que tuvo el mayor dinamismo demográfico (Armus y Bohoslavsky, 2015). Según Torres

(1993), durante la década del treinta, y sobre todo del cuarenta, uno de los procesos distintivos, además del crecimiento demográfico, fue el aumento en la proporción de propietarios. Esta expansión estuvo favorecida primero por la venta en cuotas de tierras de reciente incorporación, al compás del avance de los trenes y los colectivos, y luego por las políticas del peronismo. En ese contexto, el análisis de Clivchesky (1975) sobre el Partido de La Matanza permite caracterizar la composición y tendencias del mercado de tierras, así como la participación de sociedades urbanizadoras y financieras en integración con terratenientes que subdividían sus terrenos.

A la vez, esta autora y Horacio Torres (1993), coinciden en que los loteos en el Gran Buenos Aires tuvieron una impronta popular, lo que refuerza la importancia de analizar los circuitos alternativos de crédito. Sin embargo, Ana Gómez Pintus (2013) analizó el crecimiento de los denominados “barrios parque” y subrayó el peso de los sectores medios en estas iniciativas. En esa línea, Perret y Soldano (2017) identifican patrones de sociabilidad asociados a las clases medias en *Ciudad Jardín*, lo que remite también a la relevancia de estudiar el CR y su participación en el proceso de urbanización. En efecto, la estructuración social del espacio constituye un tópico de los debates sobre los procesos de urbanización. Diferentes estudios señalaron cómo las desigualdades en el acceso a la infraestructura urbana delimitaron un límite material, y también simbólico, en el que “derecho a la vivienda” y “a la ciudad” no fueron sinónimos (Oszlak, 2017; Lefebvre, 1978). El crecimiento de las denominadas “villas miserias” durante la década del treinta ilustra muy bien dicho problema (Snitcofsky, 2022).

En suma, para la etapa que se extiende hasta 1914, la historiografía evidenció las relaciones entre la urbanización, la especulación inmobiliaria, la subdivisión de lotes, el acceso a la vivienda y el crédito hipotecario. Además, ofrece valiosos análisis sobre los modos en que se articularon las estrategias empresariales y las prácticas populares que permiten reconstruir antecedentes locales del CR. Sin embargo, los trabajos que estudian el financiamiento como dimensión estructurante del mercado de viviendas son escasos, especialmente para la etapa bajo estudio, cuando las dinámicas urbanas y la intervención del Estado transformaron la escala del mercado. De este modo, esta tesis retoma estos aportes como antecedente para contextualizar el estudio del mercado hipotecario urbano y, particularmente del CR, entre 1935 y 1955.

Crédito Recíproco

El CR ha sido escasamente abordado por la historiografía (Gómez, 2021). Esta omisión resulta llamativa si se considera que el segmento fue objeto de amplios debates mientras estuvo en vigencia. Así, por ejemplo, fue analizado tanto por distintas tesis doctorales presentadas en la Facultad de Ciencias

Económicas de la Universidad de Buenos Aires entre las décadas de 1940 y 1960, como por analistas interesados crédito hipotecario (Lamas, 1950), empresarios (Martín, 1943) y funcionarios públicos (Iovine, 1947; Pardo, 1947; Fitte, 1942).

El primer trabajo específico identificado es el de José Martín (1943) que, en su carácter de gerente de la primera sociedad de CR, describió el modelo de financiamiento y la influencia de las BS sobre la experiencia. Además, Martín defendió su utilidad como mecanismo para canalizar los ahorros populares y expandir el acceso a la vivienda, argumento compartido por varias publicaciones. De hecho, Raúl Prebisch al prologar un libro de Adolfo Lamas (1950) sobre el sistema de financiamiento que utilizaban las sociedades de CR, sostuvo “...no tengo duda acerca de que el Ahorro y Préstamo es el medio más eficaz para contribuir a solucionar el problema de la habitación en nuestros países de América Latina, especialmente en lo concerniente a las clases de reducidos ingresos”²¹. También Raúl Fitte (1942), en un informe encargado por el BHN para evaluar las condiciones de la vivienda popular y proponer soluciones, identificaba a las compañías de CR como actores claves con los que las políticas públicas debían articular sus estrategias. Desde una perspectiva asociada a la divulgación, Eduardo Perotti publicó dos libros (1943; 1944) en los que, además de expresar argumentos similares a los de Martín, sostenía que la solución del déficit habitacional era fundamentalmente una cuestión financiera, punto en que también convergían otras perspectivas (Fitte, 1942). En esa clave, también existían coincidencias en que el CR era una herramienta que permitía movilizar recursos sin comprometer capitales públicos (Liuni, 1942). En conjunto, estos trabajos no sólo constituyen los aportes más tempranos, sino que permiten identificar las características del modelo financiero implementado, así como su asociación con las BS.

Por su parte, las tesis doctorales de José Iovine (1947) y Adolfo Pardo (1947), ambos funcionarios de la IGJ, aportan datos importantes sobre la regulación del CR. En particular, Iovine analizó la evolución del marco normativo, las formas contractuales y los mecanismos financieros. Su trabajo identifica límites en la aplicación del sistema (tiempos de espera, fragilidad financiera, exposición a fraudes), pero también subraya el éxito internacional de iniciativas similares. De allí que, al igual que Perotti, intentó identificar cuáles serían las normas más adecuadas para promover el segmento. Iovine, además, aporta datos empíricos relevantes de difícil acceso en otros documentos, lo que convierte a su tesis en una fuente ineludible. Otros datos fragmentarios, también fueron registrados por otras tesis doctorales interesadas en la cuestión vivienda, pero que subrayaban la importancia del crédito, que referían someramente y a modo descripto al CR (Liuni, 1942; Lercari, 1945; Larrosa, 1947).

²¹ Lamas (1950), p. 6.

Por su parte, en 1950, Fondo de Cultura Económica publicó el referido libro de Lamas con prólogo de Prebisch, lo que sugiere una mayor gravitación de este modelo en los debates, así como en otras experiencias latinoamericanas. De hecho, Lamas abordó la temática en clave regional. Así, vinculaba al CR con los problemas estructurales del financiamiento de viviendas en economías con mercados de capitales poco desarrollados. En rigor, Lamas, y según su participación también Prebisch, entendía que el CR era una alternativa que permitían capturar ahorros que usualmente no ingresaban al mercado siempre que transitara el camino seguido por las BS anglosajonas. Esta perspectiva fue también sostenida por Gualindo Guarneros (1962) en un trabajo sobre la experiencia y difusión internacional de aquellas sociedades.

En rigor, durante la década de 1960, se reactivaron las referencias al CR debido al renovado impulso del ahorro y préstamo a nivel local e internacional. Así, casi veinte años después de su primer trabajo y ahora como experto vinculado a la Agencia Internacional de Desarrollo, Martín (1966) evaluó críticamente la intervención del peronismo y atribuyó además buena parte de los problemas a la inflación. En una línea similar se inscribieron las críticas de Roberto Alemann (1970), Ministro de Economía de la Nación en diferentes oportunidades, que se concentraron en describir someramente los efectos negativos de la política financiera de dicho gobierno sobre el segmento.

También la tesis de Eliseo Pozzato (1959) volvió sobre la historia del CR, aunque superficialmente, para evaluar las potencialidades del crédito hipotecario en solución al problema de la vivienda e insistió en dicho argumento. Asimismo, Bernardo Benes (1966), empresario vinculado a las sociedades de ahorro y préstamo, y las tesis de Mauro Rodríguez (1967) y Aitor Arregui (1967) adoptaron una tónica similar e inscribieron al CR como antecedente de las asociaciones de ahorro y préstamo que surgieron en la década de 1960 (Yujnovsky, 1984). La tensión entre un enfoque que inscribía al CR más cerca de la banca hipotecaria o del cooperativismo, que había atravesado a buena parte de los debates, se expresó nuevamente en el trabajo de Eugenio García (1966) que asociaba al CR con las cooperativas de vivienda.

En todo caso, en la mayoría de las interpretaciones, el CR aparecía como una respuesta a cómo generar capitales e invertirlos en viviendas. Pero ello no resolvía otras preguntas importantes ¿Cuáles eran las estrategias adecuadas para atraer a los ahorristas? ¿Cómo combinar baratura y sustentabilidad? En efecto, los debates más intensos, y en los que tendría un rol clave la IGJ, discutieron la conveniencia de suprimir el cobro intereses, propuesta que aglutinó las primeras iniciativas. De hecho, para Martín (1943), ello era uno de los principales atractivos, aunque en su segundo trabajo cambiaría de opinión. En cambio, Perotti (1944) entendía que la eliminación del juego de intereses condenaba al CR a un lugar marginal y pervertía el objetivo de las BS.

En conjunto, este corpus de textos permite reconstruir un campo de debates complejos, en que coexistieron propuestas técnicas, miradas institucionales, defensas corporativas e interpretaciones económicas. Una característica importante de los intercambios es que partieron de un optimismo inicial y para finales de los cuarenta se consolidó un giro más problematizador, vinculado probablemente a las dificultades para construir un marco normativo, el desenlace del CR y los debates sobre el mercado de capitales. Sin embargo, los diferentes trabajos no articularon una historia del segmento. Usualmente las referencias son breves y descriptivas, mientras que la historiografía académica omitió al CR. Como se ha señalado anteriormente, esta tesis busca saldar ese vacío.

Probablemente por la magnitud de sus obras, F.I.N.C.A recibió una atención mayor que otras empresas de CR. Las primeras referencias sobre la firma provienen de dos líneas. Por un lado, el trabajo de Luis Sommi (1945), vinculado al Partido Comunista, asociaba a la compañía al avance del imperialismo alemán, aunque sin aportar evidencia. Por otro, los estudios de Fitte (1942), Iovine (1947) y Martín (1943) listaron la participación de la compañía en el segmento, abordaje también utilizado en algunas tesis sobre el crédito hipotecario (Lercari, 1945; Rodríguez, 1967). Por su parte, el autor de estas líneas analizó los vínculos entre F.I.N.C.A y el BHN (Gómez, 2012) y junto con Fabio Correa (2013) realizó un estudio comparativo con la Asociación Predial de Santos, en San Pablo, dada la similitud en la aplicación de sistemas inspirados en las BS británicas. También, en colaboración con Jorge Gilbert (2010), identificó las principales estrategias comerciales de la empresa.

En relación con *Ciudad Jardín*, Harispuru y Domínguez (2011) analizaron su trazado urbano y destacaron la influencia de los planteos de Howard y sus implicancias sociales. Desde una perspectiva similar, Eden Gallanter (2012) insistió, en coincidencia con aquellos autores, en la influencia de los barrios jardín centroeuropeos en el proyecto de F.I.N.C.A. También María Gabriela Dines (2015) analizó las adaptaciones del modelo de Howard en Argentina y Estados Unidos, tomando como referencia *Ciudad Jardín* y Greenbelt, en Maryland. Por su parte, como se ha señalado, Soldano y Perret Marino (2017), a través de un abordaje más antropológico, pusieron el acento en la conformación histórica de una "sociabilidad de clases medias" en *Ciudad Jardín*, destacaron sus diferencias con los barrios vecinos y la atribuyeron al diseño urbano y al rol de F.I.N.C.A como promotora de prácticas de sociabilidad particulares.

A diferencia de los estudios reseñados, interesados en diferentes aspectos parciales, esta pesquisa realiza una reconstrucción integral de la historia de F.I.N.C.A. El análisis se centra en el conjunto de sus operaciones, tanto financieras como de construcción, así como en su vínculo con el CR y con el mercado de crédito para viviendas. Así, la perspectiva propuesta no sólo reconstruye una experiencia singular y

significativa, sino también cómo las políticas públicas impactaron sobre el segmento. De este modo, el estudio de la empresa opera como un caso que condensa buena parte de los problemas abordados por la tesis.

Organización de la Tesis

La tesis está organizada según un recorrido metodológico y conceptual que parte de los problemas más generales y avanza sobre los más específicos. La pesquisa parte de los procesos que enmarcan el problema de investigación, como las dinámicas demográficas y macroeconómicas, la evolución del segmento de viviendas y su impacto sobre el déficit habitacional, con una mirada que se retrotrae a comienzos del siglo XX. Este examen permite caracterizar la dinámica del denominado “problema de la vivienda” y del mercado inmobiliario en términos generales. Sobre dicho escenario, se analizan primero las transformaciones del mercado de crédito en la etapa específica bajo estudio, luego la trayectoria de las empresas de CR y finalmente el caso de F.I.N.C.A. Así, la metodología se inscribe en una práctica usual de las investigaciones históricas que podría resumirse como “avanzar desde lo universal hacia lo particular”.

De esta manera, la tesis propone una secuencia en la que cada capítulo, además de problematizar aspectos específicos de la investigación, provee de la información empírica y conceptual necesaria como punto de partida del siguiente. En función de lo expuesto, el ordenamiento de la tesis es el siguiente. El capítulo 1 analiza los procesos que sirven como punto de partida para contextualizar el análisis. El crecimiento de las tasas de urbanización y del déficit habitacional y la dinámica económica del segmento de viviendas durante primera mitad del siglo XX. Los cambios económicos y políticos más generales delimitan la temporalidad de los dos capítulos siguientes que se proponen objetivos más específicos. El capítulo 2 reconstruye la evolución del mercado hipotecario urbano entre 1935 y 1945 a través del análisis de series estadísticas. Esta dimensión empírica, poco trabajada por la historiografía, constituye un insumo para identificar las características y tendencias del mercado, detectar la gravitación del CR y sus particularidades. El siguiente capítulo avanza sobre las políticas del BHN entre 1945 y 1955. Este estudio contribuye a una mejor comprensión de la historia del Banco, y por lo tanto del financiamiento habitacional en la etapa, y también contextualiza los escenarios atravesados por las compañías de CR bajo el peronismo.

A partir de allí la tesis se concentra definitivamente en el CR. El capítulo 4 analiza el origen y evolución internacional del modelo de ahorro y préstamo que las compañías aplicaron. Además, indaga en los antecedentes en la plaza local. De este modo, se estudia al segmento no como una excepción, sino

como una experiencia que articuló influencias internacionales y locales. En esa clave, también se examinan las diferencias entre el modelo de CR y otros mecanismos de financiamiento privados y públicos. Además, se examinan los discursos de las compañías de CR sobre sus propios objetivos. Frente al interrogante sobre en qué modelos y prácticas se inscribía el segmento, la conclusión enfatiza la continuidad de ciertos principios mutualistas, dentro de esquemas capitalistas, y muestra cómo las compañías de CR se posicionaron, al menos discursivamente, como actores que combinaban la maximización de utilidades con objetivos sociales.

El capítulo 5 analiza la construcción del marco regulatorio del CR y evidencia que su desarrollo estuvo atravesado por una tensión estructural. Por un lado, la promoción y apoyo a una posible solución de mercado, aunque con rasgos mutualistas, inspirada en una experiencia internacional valorada como exitosa por los diferentes actores involucrados. Por otro, la creciente preocupación de los organismos públicos por la regulación, y posteriormente también control, del sistema financiero, así como por la transparencia de las prácticas empresariales. El análisis permite, además, identificar las continuidades y rupturas en la intervención del Estado antes y durante el peronismo.

Por su parte, el capítulo 6 se ocupa de las redes empresariales y modelos de negocios vinculados al CR. Puntalmente se plantea como objetivo caracterizar los perfiles de las firmas, sus estrategias, grados de diversificación y vinculación con otros sectores económicos. La pregunta que lo orienta es: ¿Qué modelos de negocios y redes comerciales articularon las compañías de CR? La conclusión del capítulo subraya la diversidad de esquemas organizativos, objetivos y estrategias con diferentes niveles de articulación.

Finalmente, el capítulo 7 estudia el caso de F.I.N.C.A. El análisis evidencia que la firma combinó un modelo de negocios integral de urbanización, financiamiento y construcción, que buscó conciliar la racionalidad empresarial con objetivos sociales y urbanísticos. La envergadura de las obras de *Ciudad Jardín* indica que no se trató de un caso usual, ni dentro del CR ni del mercado en su conjunto, pero justamente por ello también permite analizar procesos y problemas más amplios.

En suma, esta tesis, a través del estudio del CR, analiza la historia del crédito para viviendas entre 1935 y 1955 y problematiza las estrategias empresariales y las políticas públicas que incidieron sobre su funcionamiento. La investigación contribuye a cubrir un vacío significativo, porque la agenda historiográfica le ha prestado poca atención a la temática a pesar de que el déficit habitacional compone uno de los problemas de mayor magnitud en la historia argentina.

Capítulo 1

Evolución urbana y cuestión habitacional en Argentina en la primera mitad del siglo XX

Introducción

El presente capítulo analiza el proceso de urbanización durante la primera mitad del siglo XX y su impacto sobre el mercado de viviendas para contextualizar el estudio del crédito hipotecario urbano entre 1935 y 1955. Inicialmente, examina la evolución del crecimiento demográfico de las principales ciudades y sus efectos sobre la situación habitacional. Luego, estudia la dinámica de la industria de la construcción y particularmente del segmento de edificación de viviendas. Finalmente, analiza los casos del Gran Buenos Aires, la Capital Federal y Rosario debido a su gravitación en el mercado de crédito y a que fueron las zonas donde se concentraron las empresas de CR. En efecto, según los Censos Hipotecarios Nacionales (CHN), entre 1936 y 1945 estas aglomeraciones lideraron el mercado y reunieron el 45%, 25% y 11% de las hipotecas urbanas respectivamente¹.

La metodología empleada se apoya principalmente en información estadística producida por los Censos Nacionales, por diferentes organismos oficiales y por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)². La utilización de esta última fuente descansa en dos motivos. En primer lugar, se trata de la única identificada con registros sobre la industria de la construcción a nivel nacional que desagrega específicamente la participación del segmento de viviendas. En segundo término, la extensión temporal de sus datos permite reconocer tendencias de largo plazo, lo que contribuye a delimitar las particularidades de la etapa bajo estudio.

El argumento del capítulo también reposa fundamentalmente en dos ideas. Primero, la hipótesis de que la evolución de la edificación de viviendas estuvo influenciada no sólo por las condiciones de los ciclos económicos, como usualmente señala la historiografía (Pegoraro, 2023), sino también por factores demográficos y de política económica que, como se analizará más adelante en detalle, le imprimieron un comportamiento singular. En rigor, los datos de CEPAL registran una progresión constante de la construcción de viviendas, incluso en los escenarios económicos contractivos. En segundo lugar, la noción de que las transformaciones provocadas por la crisis de 1929 cambiaron las condiciones del proceso de urbanización (Germani, 1987) y, a través suyo, del mercado de crédito hipotecario urbano. A partir de entonces, el crecimiento de las grandes ciudades se profundizó e imprimió, más por su

¹ Los datos están consignados en el Capítulo II de la tesis.

² Comisión Económica para América Latina, El desarrollo Económico Argentino, Santiago de Chile, 1958.

dimensión cuantitativa que por sus características cualitativas³, una mayor centralidad al problema habitacional y estimuló cambios en el mercado de viviendas y en las políticas públicas (Gómez, 2021)⁴.

Por esta vía, especialmente desde mediados de la década de 1930, se incrementaron las operaciones hipotecarias urbanas⁵ y se abrieron paso transformaciones en las estrategias del sector privado y, aunque en menor medida, también en las políticas públicas. Por un lado, se multiplicaron las sociedades financieras, hipotecarias y constructoras y se flexibilizaron las condiciones de los créditos. Por otro, el BHN concentró sus operaciones en el mercado urbano, iniciando una tendencia que habría de alcanzar sus mayores picos durante el peronismo, cuando además el financiamiento se concentró en el acceso a la vivienda propia (BHN, 1961). Este capítulo sostiene que dichos cambios respondieron, inicialmente, al crecimiento demográfico y de las tasas de urbanización que, al compás del crecimiento del mercado interno, estimularon la demanda y dieron lugar a un aumento de las inversiones privadas⁶, aunque el mismo resultó insuficiente. Luego, a las políticas del peronismo que amplificaron la tendencia expansiva del mercado y modificaron los criterios de asignación, incorporando objetivos sociales y de fomento a la actividad industrial y centralizando el proceso de toma de decisiones en el Estado.

³ En un trabajo clásico de Martha Schteingart y Horacio Torres (1973) sobre la estructuración del espacio metropolitano en América Latina se proponen tres tendencias ecológico-demográficas que resultan operativas para el análisis. La primera es la concentración poblacional en zonas urbanas, que daría cuenta del proceso de urbanización. En el caso argentino, típicamente los censos utilizaron la categoría de 2.000 o más habitantes (Germani, 1987). Luego, la consolidación de un desequilibrio regional que tendió a aglomerar la población en algunas ciudades. Y, finalmente, la propensión a un aumento mayor de las grandes ciudades que daría lugar a una metropolización.

⁴ No obstante, las migraciones internas también modificaron las características demográficas del país y estimularon cambios importantes en su estructura económica y social. De hecho, el impacto de dichos procesos, así como sus vínculos con los orígenes del peronismo, han constituido temas y debates clásicos para la historiografía argentina. Gino Germani fue uno de los iniciadores de estas discusiones y quien colocó el acento en el rol de los procesos de modernización y de transición hacia una cultura urbana como efectos derivados de las migraciones internas y el proceso de urbanización. Probablemente el análisis de Germani adquirió una presentación sistematizada en un artículo de 1956 denominado “La integración de las masas a la vida política y el totalitarismo”, que posteriormente fue incluido en *Política y Sociedad en una Época de Transición* editado en 1962. Para una síntesis de los planteos de Germani sobre el peronismo y algunos de los principales debates que provocó, ver Amaral (2018).

Sin embargo, las discusiones sobre los orígenes y naturaleza del peronismo exceden los objetivos de esta tesis y son prácticamente inabarcables por su volumen. A modo de síntesis muy sucinta interesa señalar la influencia del trabajo de Murmis y Portantiero, publicado originalmente en 1971, en el que colocaron el acento en el crecimiento industrial, las alianzas de clases y el rol de los sindicatos. Desde un enfoque también interesado en los sindicatos, los análisis de Hugo del Campo (2005) resultan de interés para este trabajo por su descripción de las condiciones de vida de los obreros y el impacto de los precios de los alquileres sobre su canasta de consumo.

⁵ Tal como se describirá en el capítulo siguiente, según el CHN, las hipotecas formalizadas entre 1936 y 1945 fueron un 50% mayor que las concretadas entre 1925 y 1936, con un marcado predominio de las urbanas.

⁶ La referencia incluye tanto al sector empresario como a los asalariados. Se trata de un matiz importante porque, dada la centralidad de las prácticas de autoconstrucción por parte de los trabajadores durante la primera mitad del siglo XX, los movimientos y las inversiones no siempre respondían a la actividad empresarial, sino también a las del grupo familiar. Al respecto, ver Liernur, (2014).

De este modo, el argumento propuesto reconoce la influencia de los ciclos económicos sobre la edificación de viviendas y el crédito hipotecario⁷, pero también el rol de otros factores. Así, identifica que durante la primera mitad del siglo XX la orientación exportadora de la economía implicó que su evolución, y por lo tanto de la actividad inmobiliaria, fuera muy permeable a los ciclos del comercio internacional (Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020), sobre todo hasta la crisis de 1930. Además, también observa que el segmento de edificación de viviendas transitó un sendero menos oscilante que, por ejemplo, el PBI, la industria de la construcción⁸ y la comercialización de inmuebles, debido a que el crecimiento demográfico y las políticas económicas sectoriales operaron como un estímulo para el segmento. No obstante, el incremento de las edificaciones fue menor que el de las tasas de urbanización, lo que explicaría por qué simultáneamente también creció el déficit habitacional.

Por otra parte, en líneas generales, durante el período bajo estudio en este capítulo, las etapas económicamente expansivas fueron acompañadas por el crecimiento del mercado inmobiliario y financiero, con predominio de canales informales y loteos en los suburbios, así como de la edificación de viviendas a través de prácticas de autoconstrucción (Liernur, 2014). A la vez, el proceso de expansión urbana provocaba una suba de los precios de las propiedades especialmente en las regiones céntricas, donde tenían mayor gravitación los alquileres (Rivas, 1977), concentrando a los nuevos propietarios en las zonas más alejadas (Cravino, 2016). Por ello, las fases expansivas del ciclo económico abrieron paso a un proceso dual. De un lado, un aumento del acceso a la propiedad y la expansión de las regiones periféricas, lo que implicaba la producción de nuevas tierras urbanas (Clichevsky, 1975; Gómez Pintos, 2013; Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020). Sin embargo, el proceso no necesariamente suponía un mejoramiento automático de las condiciones de vida de los trabajadores debido a la gravitación de viviendas precarias y a la falta de servicios en los nuevos barrios (Silvestri, 2012).

En efecto, predominaron los loteos informales en los que se vendían terrenos donde se edificaban casas previamente a la llegada de la infraestructura urbana (Sargent, 1974; Novick, 2022), sobre todo hasta el arribo del peronismo. Este escenario de precariedad motivó la creación de la CNCB, tal como se analizará con mayor detalle en el siguiente capítulo. La institución, que funcionó entre 1915 y 1944 y

⁷ Sobre la relación entre los ciclos económicos internacionales y la economía local en la etapa bajo estudio ver, O'Connell (1984). La ciclicidad de la economía argentina durante el siglo de XX ocupó un lugar central en los debates sobre todo desde las perspectivas estructuralistas (Diamand, 1973; Ferrer, 2008), aunque también para las de inspiración más ortodoxa (Aleman, 1970). Así, dicha dinámica fue abordada por una profusa cantidad de estudios, entre los que interesa destacar por su influencia sobre los programas de estudio en la carreras vinculadas a las ciencias económicas, el de Gerchunoff y Llach (1998). Para un resumen sobre las principales discusiones de la historiografía económica argentina, ver Gelman (2006) y Regalsky (2022). Por otra parte, recientemente Gerchunoff, Heymman y Jauregui (2022) compilaron un libro con centro en la segunda mitad del siglo XX que recoge buena parte de los debates.

⁸ Según el criterio CEPAL (1958), dicho segmento contiene no sólo la construcción de viviendas, sino también obras de infraestructura y el resto de las construcciones destinadas a otros usos.

cuya intervención no fue cuantitativamente importante, se creó principalmente con el objetivo de eliminar los "conventillos" y dar "el ejemplo" a la iniciativa privada sobre la conveniencia "moral, social y económica" de construir viviendas para los obreros⁹. Si bien el porcentaje de la población radicada en dichas casas de alquiler retrocedió hacia 1920 (Rivas, 1977), al compás del avance de los suburbios, la dinámica del mercado dio lugar a un tipo de urbanización sin planeamiento (Migone, 1940) que, junto al déficit habitacional, condensó la idea de "problema de la vivienda" durante la década de 1930 (Fitte, 1942; Liuni, 1942; Lercari, 1945)¹⁰.

A partir de la segunda posguerra, el escenario cambió significativamente. Hasta entonces, la actividad inmobiliaria y el crédito dependieron de la inversión privada, pues las políticas públicas definían que el acceso a la vivienda debía resolverse a través de los mecanismos de mercado (Yujnovsky, 1984). En cambio, entre 1943 y 1955, los gobiernos expandieron el financiamiento y las edificaciones a cargo del Estado, tanto por motivos sociales como por los efectos multiplicadores de la construcción (Gómez y Gilbert, 2016)¹¹. Además, la reforma financiera de 1946 concentró la disponibilidad del financiamiento en el BHN, que lo canalizó en el fomento de la construcción y el acceso a la propiedad en detrimento de la comercialización de inmuebles y de los alquileres, horizonte que se articulaba con una cultura que asociaba la "casa propia" con la movilidad social ascendente¹².

El capítulo está compuesto por tres apartados. El primero, analiza el proceso de urbanización y de crecimiento del déficit habitacional durante la primera mitad del siglo XX. El siguiente, caracteriza la dinámica de la construcción de viviendas a partir de registros estadísticos y problematiza sus relaciones

⁹ CNCB, Memoria, 1915-1916, p. 17. Diferentes de trabajos colocaron el acento en la CNCB. En particular los análisis de Liernur (2014) tuvieron impacto en la consolidación de una perspectiva que entiende que su intervención estuvo orientada a estimular en los inmigrantes el objetivo de transformarse en propietarios. En rigor, su argumento coloca a la CNCB dentro de una batería de instituciones y políticas públicas, como la educación y el servicio militar, tendientes a "radicar y controlar" a los nuevos trabajadores. Para un abordaje sociológico en torno a la intervención de la CNCB y sus implicancias para las políticas públicas, ver Aguilar (2014). Para una perspectiva contemporánea y que coloca el acento en su escaso impacto cuantitativo, ver Fitte (1942) y Lercari (1945).

¹⁰ Para un análisis de los debates sobre la planificación urbana, ver Gorelik, (2016), Ballent (2005), Aboy (2005) y Rigotti (2012).

¹¹ La nueva carta orgánica del BCRA indicaba en 1946 que su finalidad consistía en "promover, orientar y realizar la política económica adecuada para mantener un alto grado de actividad que procure el máximo empleo de los recursos humanos y materiales disponibles y la expansión ordenada de la economía, con vistas a que el crecimiento de la riqueza nacional permita elevar el nivel de vida de los habitantes de la Nación". BCRA, Memoria, 1946, pp. 10-11.

¹² Resulta complejo identificar el "horizonte de expectativas" de los compradores. No obstante, en un estudio clásico sobre la ciudad de Rosario entre 1880 y 1914, Armus y Hardoy (1990) argumentan que los trabajadores urbanos poseían una "cultura de la casa propia" que vinculaba el acceso a la propiedad con el ascenso social. Como se ha señalado en la introducción, este argumento se construyó en parte como respuesta a un influyente artículo de Liernur (2014), que sostenía que el ideal de "la casa propia" había sido impuesto a los trabajadores como parte de un conjunto de dispositivos destinados a neutralizar la conflictividad social. Aunque en el Capítulo 4 se analizan en mayor profundidad estos debates a través de las sociedades de CR, interesa señalar ahora que esta tesis tiende a alinearse con la hipótesis de Armus y Hardoy y sostiene que el problema del acceso a la propiedad no derivaba de una falta de demanda, sino más bien de la escasez de oferta de créditos. Para un análisis de estos problemas en un contexto internacional y centrado en la evolución de las ciudades, ver Capel (2013). Sobre las BS anglosajonas y la vivienda obrera a comienzos de siglo, ver Samy (2016).

con la evolución de la economía y de las tasas de urbanización. El último, reconstruye los casos de Capital Federal, Gran Buenos Aires y Rosario por su gravitación demográfica y en el mercado de crédito para viviendas.

Urbanización y vivienda durante la primera mitad del siglo XX

Desde finales del siglo XIX y hasta 1914 la Argentina atravesó un acelerado crecimiento demográfico motorizado por la masiva llegada de inmigrantes¹³. Así, mientras el país contaba con unos 3.956.060 habitantes en 1895, la población ascendió a 7.885.237 en 1914. Dicho incremento impulsó la expansión de las principales urbes a un ritmo vertiginoso, al punto que hacia la PGM el país se había transformado en uno de los más urbanizados del mundo (Vázquez Presedo, 1979; de Lattes, 1973; Bourdé, 1977). En efecto, entre el segundo (1895) y el tercer censo nacional (1914), la proporción de la población urbana avanzó del 37% al 53% del total. El proceso encontró su pico en la ciudad de Buenos Aires, que pasó de unos 300.000 a más de 1.500.000 de habitantes entre 1880 y 1914¹⁴. Una tendencia similar siguió el litoral, en especial el puerto de Rosario¹⁵, lo que reflejaba los diferentes grados de desarrollo regional en función de la orientación exportadora de la economía (Rocchi, 2000). Como registra el Cuadro Nro. 1, el incremento de las grandes ciudades fue acompañado por la multiplicación de nuevos núcleos urbanos más reducidos y de tamaño medio que, aunque menos gravitante en términos absolutos, fue otra de las características de la etapa. Entre 1914 y 1947, es decir durante el siguiente período intercensal, la tendencia continuó a un ritmo más moderado y, hacia finales del período, los habitantes de las ciudades representaban el 62% de la población. A partir de entonces, la concentración urbana se intensificó aún más y en 1955 llegó al 68,4% (Ferrerres, 2010; Harriague y Rayes, 2020).

¹³ Tal como sucediera en otras grandes ciudades latinoamericanas como México o San Pablo (Almandoz, 2006).

¹⁴ Hora (2010), p. 210.

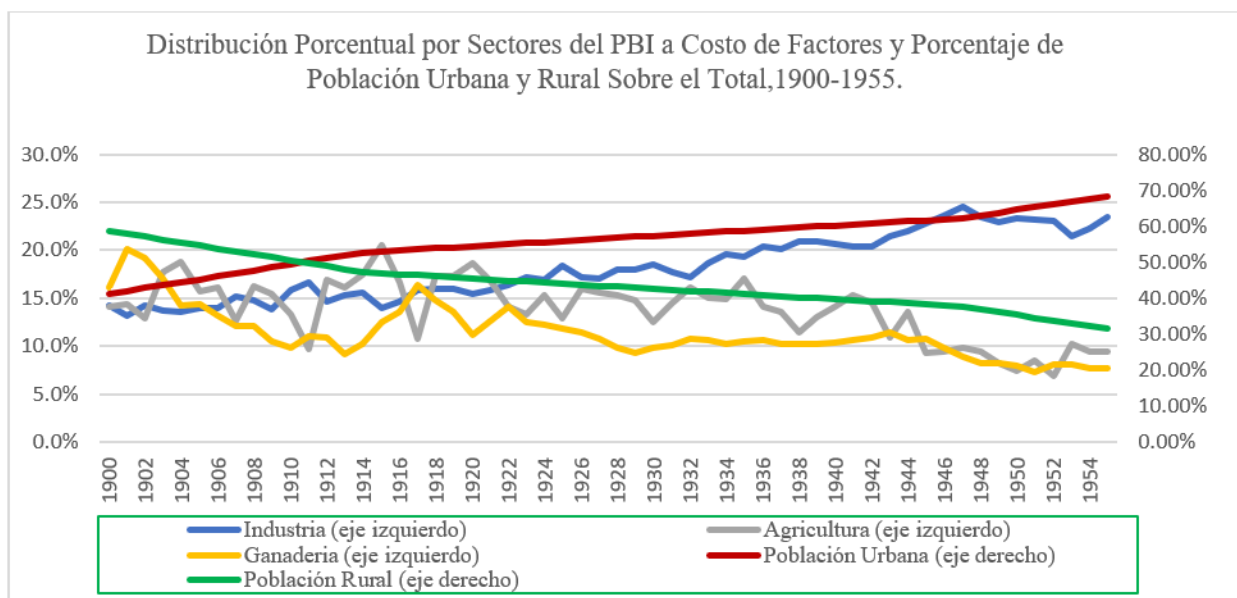
¹⁵ La ciudad de Rosario concentraba hacia 1914 cerca de 3,5% de la población argentina, mientras la Capital Federal concentraba cerca del 20%. Ver Lanciotti (2009, p. 91), Hora (2010, p. 210) y Vázquez Presedo, (1979).

Cuadro Nro. 1.

Centros urbanos con 2. 000 y más habitantes 1895-1947						
Centros de población	1895		1914		1947	
	Centros	% Población	Centros	% Población	Centros	% Población
500.000 y más	1	17	1	24	1	28
100.000 a 499.999	0	0	2	4	7	10
20.000 a 99.999	7	7	15	8	38	9
5.000 a 19.999	38	8	92	10	147	9
2.000 a 4.999	67	5	185	7	280	6
Total Urbano	113	37	295	53	473	62
Total Rural		63		47		38

Fuente: elaboración propia en base a Germani (1987).

En rigor, las diferencias en el ritmo de la urbanización reflejaron etapas distintas del proceso. La primera, entre 1895 y 1914, estuvo protagonizada por la incorporación del país al mercado mundial como exportador de materias primas y por la inmigración. La segunda se desplegó a partir de 1930 y se extendió hasta la década de 1960 y, a diferencia de la anterior, fue estimulada por el crecimiento de la industria y las migraciones internas (Torres, 1975). A la vez, el incremento de la industria abrió paso a un proceso de metropolización, es decir de crecimiento de las ciudades de mayor envergadura, y agravó el déficit habitacional preexistente (Schteingart y Torres. 1973; Lercari, 1945). Como indica el Gráfico Nro.1, desde 1930 el volumen de la población urbana se acentuó al compás de la expansión de la participación del sector industrial en el PBI y de la retracción del agropecuario.

Gráfico Nro. 1.

Fuente: elaboración propia en base a Ferreres (2010) y Harriague y Rayes (2020).

Aunque las tasas de urbanización crecieron durante toda la primera mitad del siglo XX, hasta 1914 progresaron principalmente las pequeñas y medianas poblaciones, con la excepción de grandes urbes como la Capital Federal y Rosario, mientras que a partir de 1930 numerosas ciudades escalaron hacia volúmenes demográficamente más importantes. De esta manera, una diferencia entre ambas etapas que permite comprender la profundización del problema habitacional es que la industrialización fue acompañada por la multiplicación de las grandes metrópolis (Germani, 1987). Si a comienzos de los años treinta sólo Rosario, Córdoba y la Capital Federal contaban con más de 100.000 habitantes, para 1947 se sumaban La Plata, Bahía Blanca, Santa Fe, Tucumán y Mar del Plata (Torre y Pastoriza, 2002). A la vez, San Juan, Mendoza y Paraná se aproximaban a dichos volúmenes. En paralelo, en la década de 1930 también se consolidó la expansión del Gran Buenos Aires que finalmente se erigiría como la región demográficamente más importante del país. De hecho, como evidencia el Cuadro Nro. 2, para 1947 concentraba casi el 30% de la población.

Cuadro Nro. 2.

Población del Gran Buenos Aires 1869-1914								
Año	Población	% sobre país	Año	Población	% sobre país	Año	Población	% sobre país
1869	225.000	12,9	1936	3.457.000	26,7	1952	5.173.000	28,7
1895	767.000	19,4	1943	4.050.000	27			
1914	1.999.000	25,4	1947	4.168.000	28,7			

Fuente: elaboración propia en base a Germani, (1987).

El crecimiento de esta región fue complementario del estancamiento de la Capital Federal (Hardoy y Gutman, 1992). Como se observa más adelante en el Gráfico Nro. 2, a partir de 1914 el incremento de dicho distrito progresivamente se suavizó, tras una rauda expansión que a comienzos de siglo había impulsado una ampliación de los suburbios. A la vez, este proceso fue estimulado por el crecimiento económico (Rocchi, 2000), por la estabilidad monetaria asociada a la puesta en práctica de la Caja de Conversión (Cortés Conde, 1979) y por el mejoramiento de los salarios (Cuesta, 2012), que favorecieron no sólo la expansión del financiamiento, sino también un aumento de la cantidad de propietarios (Korn y de la Torre, 1985). También por la extensión de la red de tranvías, que integró al espacio urbano tierras hasta entonces rurales, y por el aumento de la oferta de financiamiento, usualmente canalizada a través de rematadores que se desempeñaban como intermediarios entre el crédito formal y el informal y entre

los propietarios de la tierra y los promotores urbanos (Yujnovsky, 1974; Scobie, 1977). En efecto, la urbanización de la Capital Federal no sólo implicó la producción de nuevos lotes, sino también la creación de canales de crédito e incluyó a diferentes actores, como bancos, compañías de transportes, terratenientes, rentistas, rematadores y sociedades financieras (Lanciotti, 2006). Muchos de estos agentes, y sobre todo sus estrategias, no sólo contribuyeron a moldear el funcionamiento del mercado de crédito sino que, con variantes, reaparecerían en etapas posteriores como muestra la experiencia del CR.

Sin embargo, la compra de un lote en cuotas no se traducían inmediatamente en la obtención de una casa. Por el contrario, solo iniciaba un arduo proceso de edificación a cargo del grupo familiar que, en los tiempos libres, levantaba una construcción mínima a la que progresivamente se le adicionaban habitaciones y mejoras (Liernur, 2014). Tampoco implicaba un mejoramiento automático de las condiciones debido a la falta de infraestructura y a la precariedad de muchas de las viviendas. A pesar de estas limitaciones, el incremento de los propietarios fue notable, pues en 1914 alcanzó al 20% de la población de la Capital Federal. Incluso la proporción de familias que habitaban en viviendas de su propiedad era superior y llegaba al 60%. A su vez, en Rosario rondaba el 42% y en Mendoza el 50%, aunque en esta última descendió a un 32% en 1947¹⁶. Por un lado, esta expansión evidencia cierta movilidad social ascendente, siempre que se asuma que el acceso a la propiedad de una casa formaba parte de dicho proceso, así como la capacidad del mercado de capitales para financiarla. Por otro, las condiciones de precariedad y los esfuerzos familiares asociados al acceso a la propiedad sugieren la conveniencia de matizar la hipótesis que sostiene que "...el ideal de la casa para el obrero (...) debió ser impuesto a los propios sectores subalternos"¹⁷. De hecho, parecen abonar la interpretación que identifica la existencia de una "cultura casa propista" (Armus y Hardoy, 1992) que se manifestó cuando los contextos económicos lo permitieron¹⁸ y que, posteriormente, habría de ser explotada por las sociedades de CR y por las políticas del peronismo¹⁹.

¹⁶ Para el caso de la Capital Federal, Korn y de la Torre, (1985), p. 252. Para Rosario Lanciotti, (2009), p. 102. Para Mendoza, Cerda (2011), p. 205.

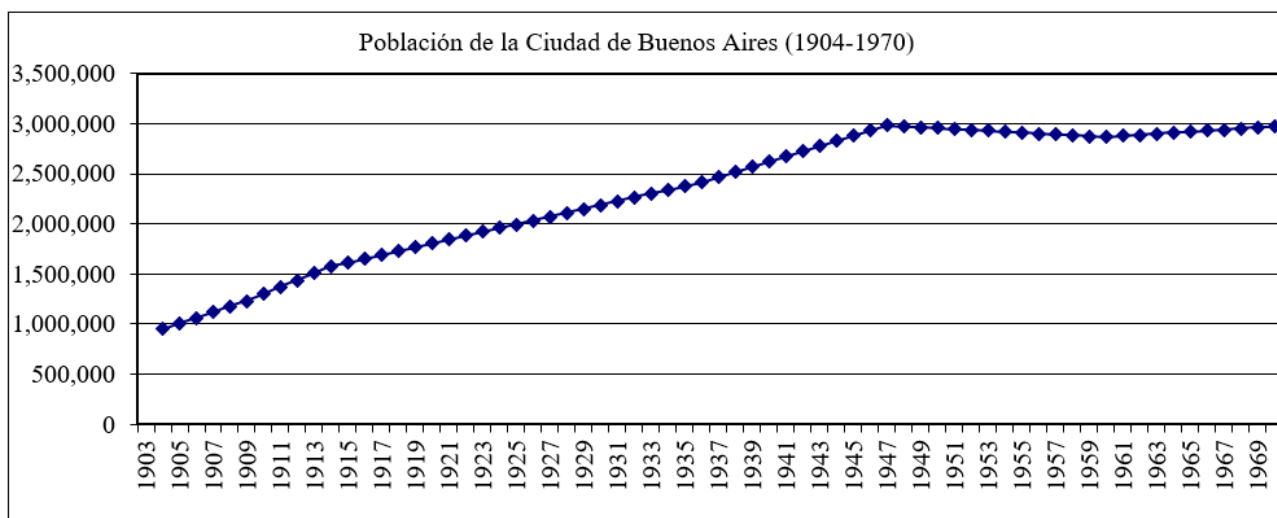
¹⁷ Liernur (2014), p. 175.

¹⁸ Según el propio Liernur, en 1910 el Banco el Hogar Argentino, cuya operatoria se estudiará con mayor detalle en los siguientes capítulos por su gravitación en la adaptación del modelo de las BS anglosajonas y en el CR, indicaba "...no hace todavía muchos años los bancos giraban al exterior sumas fabulosas compuestas de pequeñas y casi insignificantes ahorros de los inmigrantes (...) el giro de cantidades grandes ha desaparecido lo que debe ser atribuido al cambio de actitud operado en la masa inmigrante debido a la facilidad de adquisición de la tierra, a la incalculable fuerza atractiva de la propiedad" Liernur, (2014), p. 175.

¹⁹ Al respecto, por ejemplo, F.I.N.C.A se expresaba de la siguiente manera: "La familia es la base de la sociedad. Y la esencia de la familia es el hogar (...) 'Una casa propia para cada hogar ese el lema de F.I.N.C.A, que para cumplirlo ha puesto en funcionamiento una gran organización, al servicio de una noble causa', 'F.I.N.C.A y el Crédito Recíproco', en Revista F.I.N.C.A, Nro. 5, abril de 1939. Por su parte, en la Memoria de 1950, el Directorio del BHN celebraba la concentración de sus operaciones en el fomento a la construcción y el acceso a la propiedad y señalaba: "El análisis de las categorías de los préstamos escriturados, establece la orientación general de una política de aspectos netamente sociales (...) y demuestra a la

El impacto de la Primera Guerra Mundial (PGM) interrumpió el crecimiento económico, mientras el abandono de la convertibilidad implícita en la Caja de Conversión provocó una contracción del financiamiento (Cortés Conde, 1979) que afectó la capacidad de expansión de la venta a plazos de los lotes. Desde entonces, además, el ritmo de crecimiento demográfico de la Capital Federal se desaceleró hasta afianzarse a mediados de los cuarenta en unos 3.000.000 de habitantes, en parte debido a los límites físicos de la ciudad. También influyó que los mejores precios relativos de los terrenos y el desarrollo del sistema de transporte, fundamentalmente trenes y colectivos, atrajeron a los nuevos habitantes a los partidos vecinos (Torres, 1993).

Gráfico Nro. 2.



Fuente: Martínez (2019).

En rigor, la expansión de la Capital Federal sobre los barrios limítrofes de la Provincia de Buenos Aires se aceleró desde finales de la década de 1920²⁰. El avance se dirigió principalmente a la zona de Avellaneda, tal como hasta entonces, pero también sobre el oeste, el norte y el noroeste alcanzando localidades como Morón, San Martín, Vicente López, Lanús y Lomas de Zamora, entre otras²¹. Luego,

vez, las posibilidades económicas logradas en esos sectores de población laboriosa, que se encuentra ahora en condiciones de aspirar a su vivienda propia, hecho que corresponde computar a la política justicialista (...) Puede afirmarse que los preceptos de la Constitución Justicialista (...) que asegura el derecho de los trabajadores al bienestar, cuya expresión mínima se concreta en la posibilidad de disponer de una vivienda y de albergue higiénico (...) encuentra la posibilidad de su materialización cierta y efectiva en el crédito bancario, dispuesto con liberalidad y aplicado adecuadamente por el Banco. Por otra parte, esta política expresada en otros términos pero de idéntico alcance, constituye el objetivo esencial de las instituciones bancarias de la Nueva Argentina". BHN, Memoria, 1950, pp. 13-15.

²⁰ De hecho, a partir de entonces se multiplicaron las referencias que desde el campo del urbanismo señalaban la existencia de un conglomerado urbano de envergadura en los municipios limítrofes a la ciudad. Para un análisis sobre las definiciones del Conurbano Bonaerense, ver Caride (1999).

²¹ Hardoy y Gutman (1992), p.167.

sobre todo desde mediados de la década de 1930 (Torres, 1993), la combinación de la concentración de las actividades industriales y la disponibilidad de terrenos y transportes agrupó la migración en el Gran Buenos Aires. Ello progresivamente conformó una nueva unidad urbana junto con la Capital Federal, denominada habitualmente Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), aunque administrativamente se trataba de distritos separados (Hardoy y Gutman, 1992). Así, la inauguración de la Avenida General Paz (Grutchesky, 2011) a comienzos de los cuarenta determinó los límites de la ciudad de Buenos Aires, pero no retuvo el crecimiento del área metropolitana que se trasladó "extramuros". De hecho, la tasa de incremento poblacional de los partidos del Gran Buenos Aires fue de 35% entre 1914 y 1947. Sin embargo, entre este último año, cuando se estancó la población de la Capital Federal, y 1960 fue de un 55%²². Como resultado, el área metropolitana se expandió, mientras que la redistribución demográfica favoreció al Gran Buenos Aires o Conurbano Bonaerense²³.

Una vez más, el proceso de incremento poblacional estuvo acompañado por un aumento de los propietarios, pero esta vez promovido por las políticas del peronismo. Así, entre 1947 y 1960, el porcentaje de propietarios en el AMBA pasó del 26,8% al 58,1%. En el Gran Buenos Aires dicha proporción brincó del 43,3% al 67,2%, en tanto que en la Capital Federal lo hizo del 17,6% al 45,6%²⁴. Fueron varias las políticas que favorecieron este aumento. Entre ellas se destacaron los créditos subsidiados, instrumentados fundamentalmente a través del BHN, la promoción del pleno empleo y mejoramiento del salario real (Gerchunoff y Antúnez, 2002), el fomento de la construcción como parte de un esquema más amplio de impulso a la producción industrial (Yujnovsky, 1984) y un bajo nivel de control sobre las subdivisiones de terrenos que estimularon la producción de nuevas tierras (Torres, 1993; Clichevsky, 1975).

²² Hardoy y Gutman (1992), p. 168.

²³ Entre 1914 y 1947 se sumaron al AMBA unas 2.600.000 de personas a las 2.100.000 preexistentes. Más de la mitad de dicha población se asentó en la ciudad de Buenos Aires y un porcentaje ligeramente menor en los partidos linderos. Entre 1947 y 1960 se aceleró nuevamente el crecimiento total del AMBA y, aun cuando los ritmos de urbanización fueron menos intensos que entre 1895 y 1914, sus valores absolutos fueron mucho mayores. Entre 1947 y 1960, por su parte, nuevamente se incorporaron más de 2.000.000 de personas que se instalaron mayoritariamente en los partidos del primer anillo del Gran Buenos Aires.

Al respecto, vale señalar que desde las últimas décadas, usualmente se reconocen tres "anillos" urbanos en la región. Los 19 partidos que integran actualmente el Gran Buenos Aires componen el primero y segundo. El primero, contiene a los Partidos limítrofes a la Capital Federal. Estas regiones, en general, fueron las primeras en urbanizarse y acceder a una red de servicios. El segundo anillo lo componen Moreno, Merlo, General Sarmiento, Tigre, una parte de La Matanza, Esteban Echeverría, Almirante Brown, Florencio Varela y Berazategui. El último "anillo", circunda al segundo y está definido por los partidos de Escobar, Marcos Paz, General Rodríguez, Pilar, Cañuelas y San Vicente. Ver, Hardoy y Gutman (1992), pp. 165-170.

Al mismo tiempo, el crecimiento físico del AMBA fue inferior que el de su población, lo que derivó en una densificación de la Capital Federal y los Partidos circundantes. Recién en las décadas de 1940 y 1950 tuvo lugar una retroversión como consecuencia del ensanchamiento de la superficie urbanizada del Gran Buenos Aires.

²⁴ Torres (1993), p. 14.

El crecimiento del AMBA también provocó que comenzara a ser percibido como un conjunto que requería una intervención administrativa específica (Gorelik, 2015; Badia y Saudino, 2015)²⁵. En 1947 la municipalidad de la Capital Federal organizó el Estudio del Plan de Buenos Aires (EPBA), institución que se debía encargar de proyectar la planificación de la ciudad y sus alrededores a la espera de una "legislación adecuada para la realización de una obra de tanto interés público, sin perjuicios de intereses privados..."²⁶. Por su parte, la Provincia avanzó en la determinación geográfica del "Gran Buenos Aires", en el que incluyó inicialmente a catorce partidos, a los que se incorporarían otros tres para aunar criterios con la Dirección Nacional de Estadísticas y Censos de cara al Censo Nacional de 1947²⁷. Asimismo, se creó una Comisión Asesora del Gran Buenos Aires (CAGB) con objetivos análogos a los del EPBA²⁸. Ambas instituciones se encaminaron a elaborar estrategias de planeamiento urbano y coordinar los estudios de técnicos y especialistas. En concreto, se buscaba trazar un plan de urbanización que integrara a la Capital Federal y al Gran Buenos Aires como "una sola gran ciudad, sólo dividida política y administrativamente"²⁹. El propósito, finalmente fallido, era articular los intereses municipales, provinciales y nacionales para confluir en un Plan Regulador del Gran Buenos Aires (Gilbert y Gómez, 2011; Novick, 2012).

De esta manera, la expansión del Conurbano Bonaerense tuvo lugar sin planificación y principalmente a través de dos lógicas. De un lado, predominaron los loteos de grandes extensiones de tierra (Clichevsky, 1975; Valaco, 2024) y la autoconstrucción protagonizada por los trabajadores. En estos casos, del mismo modo que durante las primeras décadas del siglo, la incorporación de nuevas tierras permitió bajar el precio de los lotes que se vendían en mensualidades, mientras los colectivos y ferrocarriles jugaron un rol similar al de los tranvías en términos de accesibilidad. El arribo del peronismo acentuó el carácter

²⁵ La cuestión resultó de particular interés para los editores de la Revista de Arquitectura, vinculada a la Sociedad Central de Arquitectos y a la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Buenos Aires. A modo de ejemplo, ver "Planificación de la Ciudad y el Gran Buenos Aires", en Revista de Arquitectura, Año XXIII, Nro. 334, octubre 1948. Para un repaso de las experiencias de planificación y urbanismo en Argentina durante la primera mitad del siglo XX, ver Gutiérrez (2012).

²⁶ Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, Decreto 10.898/47, en "La arquitectura oficial. Gran Buenos Aires. Creación del Estudio del Plan Buenos Aires y Consagración Provincial del 'Gran Buenos Aires'", Revista de Arquitectura, Año XXXII, Nro. 324, diciembre 1947.

²⁷ El Gran Buenos Aires quedó integrado por los partidos de Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, Matanza, San Martín, Vicente López, San Isidro, San Fernando, Tigre, Florencio Varela, Quilmes, Esteban Echeverría, Morón, General Sarmiento, Moreno, Merlo y Almirante Brown.

²⁸ La CAGB, dirigida por el arquitecto José María Pastor y el ingeniero José Bonilla, pretendía delimitar el área que comprendía al Gran Buenos Aires y realizar informes técnicos sobre las distintas zonas. Para ello, el EPBA realizó una serie de tareas propagandísticas. Al respecto, la Revista de Arquitectura celebraba las nuevas ordenanzas de los municipios de Avellaneda y Esteban Echeverría que resolvían comenzar con las tareas pertinentes a la organización de la información necesaria para El Plan Regulador de Planificación urbana resultado de las gestiones de la CAG. Longoni, Molteni, y Galcerán (2009), pp. 67-75.

²⁹ "Planificación de la Ciudad y el Gran Buenos Aires", en Revista de Arquitectura, Año XXIII, Nro. 334, octubre 1948.

popular del proceso (Torres, 1993). La otra cara del movimiento se tradujo en un incremento de los barrios “parque” diseñados para sectores más acomodados. Dichas urbanizaciones consolidaron viejos pueblos como nuevas cabeceras en una franja comúnmente alejada entre unos 20 y 40 km de la Capital Federal (Gómez Pintus, 2010)³⁰. Usualmente, los fraccionamientos se concentraron en torno a las estaciones ferroviarias, como en el caso de *Ciudad Jardín*, cuyas franjas próximas albergaban estancias y quintas de veraneo que fueron loteadas por inversores, e incluso por sus propios dueños, que apostaban por la valorización de los terrenos conforme se robustecían los nuevos núcleos urbanos (Clivchesky, 1975.; Gómez Pintus, 2013)³¹. Sin embargo, al igual que en la etapa anterior, la producción de lotes no estaba acompañada de la dotación de infraestructura. En rigor, una vez que había tenido lugar la “especulación institucional”, tal como definió Sargent (1975) el proceso por el cual los terratenientes transferían sus parcelas a especuladores urbanos antes de que fueran llevadas a cabo las inversiones en servicios, las tierras se vendían y luego los nuevos dueños iniciaban las construcciones de las viviendas a la espera de su llegada³².

Como se ha señalado anteriormente, a pesar de estos avances, al menos hasta la llegada del peronismo el déficit habitacional se profundizó. Los resultados del Censo Escolar de 1943, registrados en el Cuadro Nro. 3, identificaban un “...enorme déficit -escasez absoluta de viviendas- que obliga a varias familias a vivir en una misma casa”³³. Además, distinguían entre hacinamiento individual (familias de más de cuatro miembros que dormían en una pieza) y colectivo (convivencia de varias familias en una casa), junto con marcadas diferencias regionales. Con base en esos datos, en 1944 la CAVP estimó que era necesario construir unas 650.000 casas “económicas o populares”³⁴. Dos años después, según el BHN, ya no sólo se trataba de mitigar el déficit sino cubrir una “...excesiva demanda...” derivada justamente de una escasez que se reconocía como estructural y que atravesaba por su crisis más aguda³⁵. Así, para 1952,

³⁰ Como se evidenciará a través del caso de la construcción de *Ciudad Jardín*, el peronismo también estimuló dichas iniciativas, lo que refuerza las interpretaciones que destacan el pragmatismo de sus intervenciones urbanísticas (Aboy, 2005).

³¹ Tal fue, por ejemplo, el caso del barrio de González Catán, propiedad de la familia de Enrique Pérez, quien desde comienzos de la década de 1930 y hasta 1944 fue presidente del BHN. Simultáneamente a dicho rol, Pérez se ocupó de lotear y rematar los terrenos de su familia próximos a la estación del ferrocarril dando origen al barrio. A la vez, una fracción de dichos terrenos se continuaron destinando a la producción agropecuaria. Ver, Valaco (2024).

En los siguientes capítulos se analiza con más detalle la trayectoria política y gestión de Pérez a cargo del BHN. En todo caso, interesa ahora ejemplificar la complejidad de las relaciones, agentes y estrategias que intervinieron en la producción de tierras urbanas y su venta a plazos.

³² En casos menos frecuentes, como el de F.I.N.C.A y *Ciudad Jardín*, algunas empresas urbanizadoras se ocupaban de las construcciones y de la dotación de servicios. Al respecto, ver capítulo VII de la tesis.

³³ “La Vivienda Popular. Informe de los Resultados que Arrojó el Censo Escolar de la Nación de 1943”, Consejo Nacional de Educación, Censo Escolar de la Nación, 1945, p. 9.

³⁴ CAVP, Informe Preliminar, 26 de agosto 1943, p. 5.

³⁵ En 1946 el Directorio del BHN sostenía que “La capacidad de alojamiento, que ya estaba desbordada por las necesidades del crecimiento demográfico normal, se ha agravado con motivo (...) de la fuerte migración de la población campesina, atraída hacia los grandes centros urbanos por los buenos salarios consecuentes de enorme progreso industrial de los últimos años.

los cálculos oficiales del Segundo Plan Quinquenal de Gobierno estimaban que se debían edificar 1.000.000 de viviendas si se pretendía, además, reducir el número de personas por habitación³⁶.

Cuadro Nro. 3.

Familias que conviven con otra/s en una vivienda en 1943			
Distritos	% de familias que conviven con otra en una vivienda	Distritos	% de familias que conviven con otra en una vivienda
Capital Federal	54,1	Jujuy	36,8
Mendoza	51	San Luis	36,1
Catamarca	47,6	Buenos Aires	34,8
San Juan	44,6	Corrientes	33,9
Córdoba	42,2	Salta	33,8
La Rioja	40,7	Santiago del Estero	30,6
Santa Fe	38,2	Entre Ríos	25,7
Tucumán	37,4	Promedio Territorios Nacionales	24,3

Fuente: elaboración propia en base a Consejo Nacional de Educación, Censo Escolar de la Nación. La Vivienda Popular, Informe de los resultados que arrojó el Censo Escolar de la Nación, 1943 y Cerda, (2005).

Pero el panorama era alarmante también por las condiciones de las casas existentes. En esa línea, el Censo Nacional de 1947 registraba una baja proporción de edificaciones de material sobre todo en el interior del país, donde imperaban los escenarios más precarios (Cerda, 2005; Jerez, 2013). El marco era más holgado en la Región Pampeana y en el Litoral y resultaba particularmente grave en el Norte y en Cuyo, dónde existía una alta proporción de casas de adobe y madera. No obstante, en 1942 la tesis de Nicolás Liuni estimaba que en la Capital Federal también existían unas 10.000 casas de madera y zinc³⁷. En suma, como se observa en el Cuadro Nro. 4, la insuficiente infraestructura y la precariedad de las viviendas definían un escenario crítico.

(...) Asimismo, los altos costos de la edificación y su inestabilidad han dado más interés a las adquisiciones de casas existentes (...) Las mismas causas enunciadas (...) han provocado (...) un aumento extraordinario de los precios del arrendamiento (...) En suma puede asegurarse que la propiedad urbana atraviesa la crisis más aguda conocida en nuestro país, originada (...) por la insuficiencia de materiales y mano de obra (...) y agravada por el aumento extraordinario de la población urbana, a lo que se añade también (...) el elemento dañino y peligroso de la especulación". BHN, Memoria, 1946, p. 12.

³⁶ "Si se deseara llevar la vivienda argentina a un nivel compatible con su progreso económico y social, el promedio de 1,9 personas por habitación (...) tendrá que ser reducido por lo menos a 1,5 personas, similar al existente en Italia, cuya organización familiar es comparable con la nuestra. Ello representaría un total de 1.000.000 de viviendas del tipo medio, es decir, 2,5 habitaciones". BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento a la Vivienda, Tomo XXXVII, Sesión 9 de agosto de 1951, p.5.

³⁷ Liuni (1942), p. 61.

Cuadro Nro. 4

Tipo de Vivienda en Argentina según Material Predominante en 1947					
Distrito	Material	Madera	Adobe	Otros	Sin especificar
Jujuy	19,8	13,7	46,6	13,5	6,4
Salta	23,8	18	39	13,8	5,4
Tucumán	56,1	13,6	7,7	19,7	2,9
Santiago del Estero	32,4	16,6	25,8	21,3	3,9
Capital Federal	94,8	3,7	0	0,1	1,4
Buenos Aires	76,7	7,8	8,7	5,6	1,2
Santa Fe	80,8	5,6	6	5,7	1,9
Córdoba	79,4	0,7	14,9	4,2	0,8
Mendoza	15,2	0,8	78,2	4,4	1,4
San Juan	9,4	1,9	75,2	12,4	1,1
La Rioja	17,3	1,3	63,4	14,9	3,1
Catamarca	13,9	2,2	64,9	16,8	2,2
San Luis	41,3	1,7	36,2	18,6	2,2
Entre Ríos	54,7	6	16,3	21	2
Corrientes	32,8	15,5	17,3	30,5	3,9

Fuente: elaboración propia en base a Cerda (2005) y Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, IV Censo General de la Nación, 1947.

Ahora bien, como se ha señalado anteriormente, el peronismo no se propuso mejorar las condiciones habitacionales únicamente por razones sociales. Su intervención se inscribía también en una estrategia más amplia que buscaba fomentar la construcción por sus efectos multiplicadores³⁸. En rigor, como revela el Plan Pinedo (Llach, 1984), no se trataba de una idea novedosa. Para comienzos de la década de 1940, la edificación de viviendas baratas financiadas por el Estado era reclamada por diferentes actores, tanto como respuesta a la crisis habitacional como por su impacto sobre la producción y el empleo frente a un escenario internacional que se vislumbraba como contractivo (Bunge, 1940; Fitte, 1942). La diferencia estribó en que, hasta entonces, los consensos y diagnósticos no se habían traducido en un incremento efectivo de las inversiones. El problema era que la solución del déficit habitacional exigía grandes volúmenes de capital y las estrategias del sector privado, como se analizará en el siguiente capítulo, avanzaban en otras direcciones. Así, aunque la disponibilidad del crédito hipotecario aumentó desde mediados de la década de 1930, y surgieron iniciativas como las del CR o de diferentes asociaciones mutuales o cooperativas³⁹, su escala resultó insuficiente.

³⁸Ver Capítulo III de la presente tesis.

³⁹ Según informe realizado por el arquitecto Raúl Fitte como funcionario del BHN, entre 1915 y 1942, la acción de diferentes reparticiones oficiales y municipios sumada a las de El Hogar Obrero, el Hogar Ferroviario y la Acción Católica, alcanzó la construcción de unas 14.689 viviendas. Fitte (1942), p. 49.

Frente a este panorama, el peronismo apostó principalmente por una agresiva política crediticia. Sin embargo, la estrategia fue acompañada por una serie de reformas legislativas que incluyeron sucesivas prórrogas del congelamiento de los alquileres de 1943 (Rivas, 1977; Lecuona, 1992), la sanción de una nueva carta orgánica del BHN de 1946, la Ley de Propiedad Horizontal de 1948 y la de Venta de Lotes en Mensualidades de 1950⁴⁰. También impulsó medidas de fomento a la producción local e importación de materiales para la construcción (Belini, 2009) y otras para agilizar las escrituraciones de los inmuebles (Gaggero y Garro, 1996). En conjunto, estas medidas buscaron reducir los obstáculos para el acceso a la propiedad, estimular la inversión y, sobre todo, incrementar la edificación. Los efectos de estas disposiciones fueron desiguales. El congelamiento de los alquileres tuvo un gran impacto sobre la canasta de los trabajadores (del Campo, 2005; Lanata Briones, 2023), aunque también desincentivó las inversiones (Hardoy y Gutman, 1992; Lecuona, 2001)⁴¹. En parte para contrarrestar esos efectos, la Ley de Propiedad Horizontal, acompañada por una nueva línea de créditos del BHN orientada a la construcción en altura en viviendas de hasta un piso o que tuvieran espacios libres en la Capital Federal⁴², intentó reducir el impacto del valor del suelo sobre los precios de los edificios (Aboy, 2008). En todo caso, aunque probablemente la medida de mayor simbolismo político fue la incorporación del “derecho a la vivienda y la función social de la propiedad” en la Constitución Nacional de 1949, tal como se analizará más adelante en la tesis, la piedra angular de la intervención del peronismo descansó en la política crediticia.

Evolución Histórica de la Industria de la Construcción y del Segmento de Viviendas en la primera mitad del siglo XX

Según el informe de CEPAL de 1958, la evolución de la edificación de viviendas presentó un comportamiento singular⁴³. En primer lugar, los guarismos allí consignados evidencian una relación

⁴⁰ La Ley de Compras en Mensualidades buscó frenar la escrituración de contratos que impedían obtener el dominio de la propiedad hasta la extinción de las hipotecas, lo que contribuyó a combatir fraudes asociados a la sobreventa de las mismas tierras en múltiples ocasiones. Al respecto, ver “Urge tomar serias medidas contra los que sorprende la fe pública. Explotando la urgencia de la vivienda una banda de impostores opera en la plaza con el auxilio de martilleros delincuente”, Revista Sudamericana, Año 56, Nro. 822, agosto 1950.

⁴¹ Según Facciolo (1981), el congelamiento de los alquileres junto la Ley de Propiedad Horizontal estimularon la venta de departamentos, lo que también contribuyó al aumento de la cantidad de propietarios en la Capital Federal entre 1947 y 1960.

⁴² BHN, Memoria, 1947, p. 13.

⁴³ Según la metodología escogida por CEPAL, la categoría “Industria de la Construcción” contiene la suma del producto de las obras públicas, incluyendo las de infraestructura, y privadas. Las primeras fueron calculadas a partir de los registros de inversión de la Contaduría General de la Nación y las últimas con la suma de la superficie cubierta por los permisos de edificación acordados en la Capital Federal y Rosario. Aunque ello podría contener un sesgo estadístico, en general su gravitación del mercado hipotecario indicaría que se trata de una muestra representativa. Al mismo tiempo, la exclusión del Gran Buenos Aires constituye un problema por los mismos motivos.

positiva entre la dinámica macroeconómica y la de la industria de la construcción, criterio que CEPAL utilizó para caracterizar sobre todo a las obras de infraestructura, en línea con lo que describe la literatura especializada (Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020; Pegoraro, 2020). Las etapas expansivas motivaron su crecimiento, mientras los períodos de contracción impactaron vigorosamente, pues provocaron caídas aún más severas que las del PBI en su conjunto. Sin embargo, dentro de dicho sector, el segmento de viviendas mostró una sensibilidad menor a los ciclos económicos. De hecho, mantuvo una progresión ascendente durante todo el período que fue más sostenida que la del PBI, de la industria de la construcción y del sector manufacturero, caso valioso de comparación por su gravitación económica e influencia en el proceso de urbanización. De este modo, los datos indican que durante los escenarios de crisis económicas el crecimiento del segmento de viviendas se moderó, pero no se detuvo⁴⁴. No obstante, sus picos se ubicaron por debajo de los de la industria de la construcción y las manufacturas, por lo que su influencia relativa en el producto fue menor.

Como se ha señalado anteriormente, la interpretación propuesta en esta tesis sostiene que la tendencia descripta respondió a la influencia de la evolución demográfica y de las políticas públicas sobre el segmento. De este modo, la distancia entre los volúmenes de la población urbana y de la cantidad de nuevas edificaciones por año sugiere que, aunque sólo una porción menor de los habitantes construyera una vivienda, ello tendría un impacto relativo muy fuerte. Por ejemplo, entre 1930 y 1940 la ciudad de Buenos Aires pasó de unos 2.000.000 a unos 2.500.000 de habitantes, mientras que, en promedio, los permisos de obra flotaron en torno de los 15.000, tal como se evidencia más adelante en este capítulo. A la vez, la diferencia cuantitativa entre las tasas de urbanización y la cantidad de permisos de obra también explicaría dos procesos aparentemente contrapuestos: el crecimiento simultáneo de la construcción de viviendas y del déficit habitacional.

Ahora bien, para evaluar las tendencias descriptas es necesario considerar los alcances y limitaciones de las fuentes. Los datos de CEPAL podrían contener algún tipo de sesgo estadístico. Sin embargo, a diferencia de otras fuentes, como las de Ferreres (2018) empleadas por Pegoraro (2023), que no distinguen entre obras de infraestructura y de viviendas, las series de CEPAL desagregan ambas categorías, lo que constituye un insumo muy importante para los objetivos de esta tesis. A partir de esta

Por su parte, la serie de "vivienda" se trazó a través del valor del volumen físico de las construcciones privadas asentadas en el Censo Nacional de 1947 y se erigió un índice sobre la base de los permisos de obra, cuyo origen geográfico no se especifica, que se contrastó con los guarismos de censos anteriores. Ver, CEPAL (1958).

⁴⁴ El comportamiento descripto difiere del identificado por Pegoraro (2023) para Mar del Plata, aunque es razonable suponer que las diferencias responden a que en dicha ciudad, de acuerdo con el mismo autor, se construyó una suerte de mercado asociado al ocio, el turismo y la compra y construcción como reserva de valor. Al mismo tiempo, el tamaño de dicho mercado en términos comparativos refuerza las interpretaciones que, como las de Pegoraro, insisten en su singularidad.

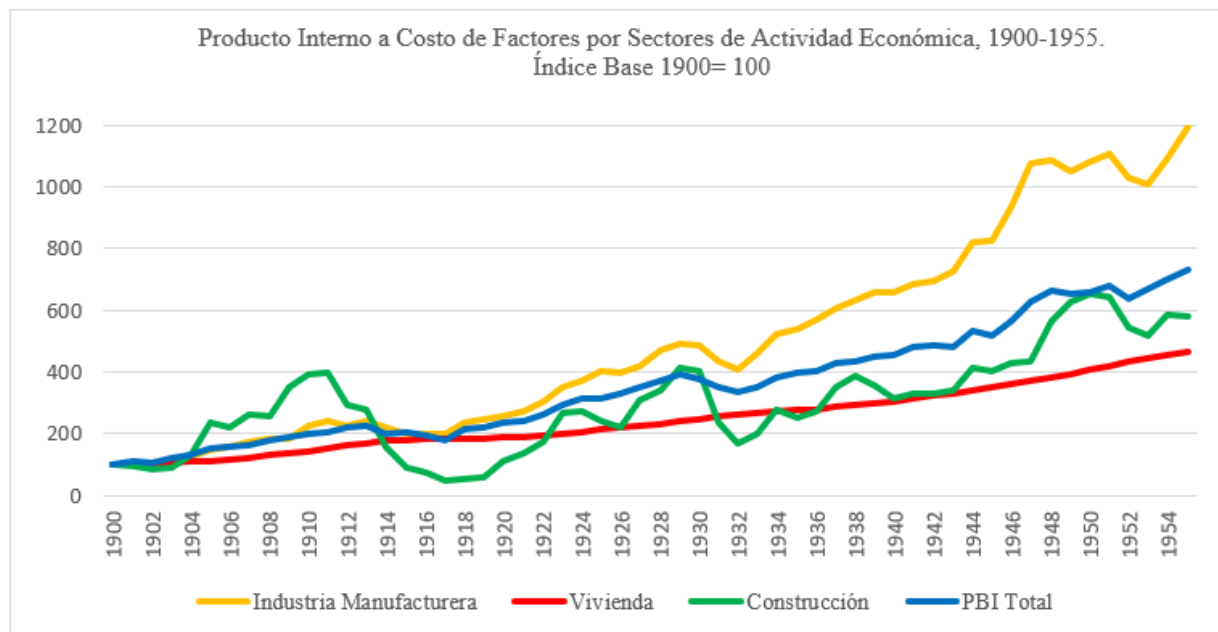
diferenciación es que se registran comportamientos diferentes. Mientras la industria de la construcción responde más directamente al ciclo económico, probablemente por el nivel de inversiones que requiere y dependencia del gasto público, la edificación de viviendas muestra una trayectoria más autónoma respecto de aquella variable. En parte, esta dinámica podría explicarse porque, especialmente en el caso de la autoconstrucción, los costos eran sensiblemente menores y podían cubrirse con los ahorros familiares o los canales de crédito más accesibles, incluso en la etapa preperonista. Así, además de por los factores demográficos y políticos analizados, el comportamiento de la edificación de viviendas también podría haber respondido a motivaciones sociales y familiares que habrían contribuido a sostener las inversiones incluso en contextos económicos adversos.

Por otro lado, aunque la CEPAL no indica explícitamente qué ciudades toma como referencia, inductivamente se puede deducir que se trató de la Capital Federal y Rosario. Ello tendería, sobre todo hasta 1946, a neutralizar posibles sesgos debido a su gravitación dentro del mercado hipotecario urbano. En efecto, los guarismos del CHN, organizado por el BHN entre 1936 y 1945, revelan que dichas ciudades concentraron el 36% de las operaciones⁴⁵. En cambio, la omisión del Gran Buenos Aires (45%) podría tener mayores implicancias. Sin embargo, la conformación del área metropolitana que componía con la Capital Federal tendería a diluir algunas de sus singularidades.

Finalmente, los datos de la CEPAL registran la evolución económica a través de diferentes criterios que persistentemente tienden a corroborar las particularidades identificadas. Así, por ejemplo, según la medición del PBI a Costo de Factores por Sectores de Actividad, la construcción y el segmento de viviendas muestran tendencias diferentes. Como registra el Gráfico Nro. 3, el segmento de viviendas creció ininterrumpidamente durante la primera mitad del siglo XX. Aunque su dinámica registró los efectos de los ciclos económicos, desacelerando su crecimiento en las etapas contractivas, resultó menos sensible que la industria manufacturera y la construcción. De esta manera, por caso, durante las crisis de 1914 y 1929 su expansión se desaceleró, pero no se interrumpió. En el mismo sentido, a diferencia de la construcción, la coyuntura de 1939 no provocó una contracción. Al mismo tiempo, aunque constante, durante las etapas económicamente expansivas su ritmo fue menor que el de la industria de la construcción, probablemente por la gravitación de las obras de infraestructura.

⁴⁵Ver Capítulo II de la presente tesis.

Gráfico Nro. 3.



Fuente: elaboración propia en base a Cepal (1958).

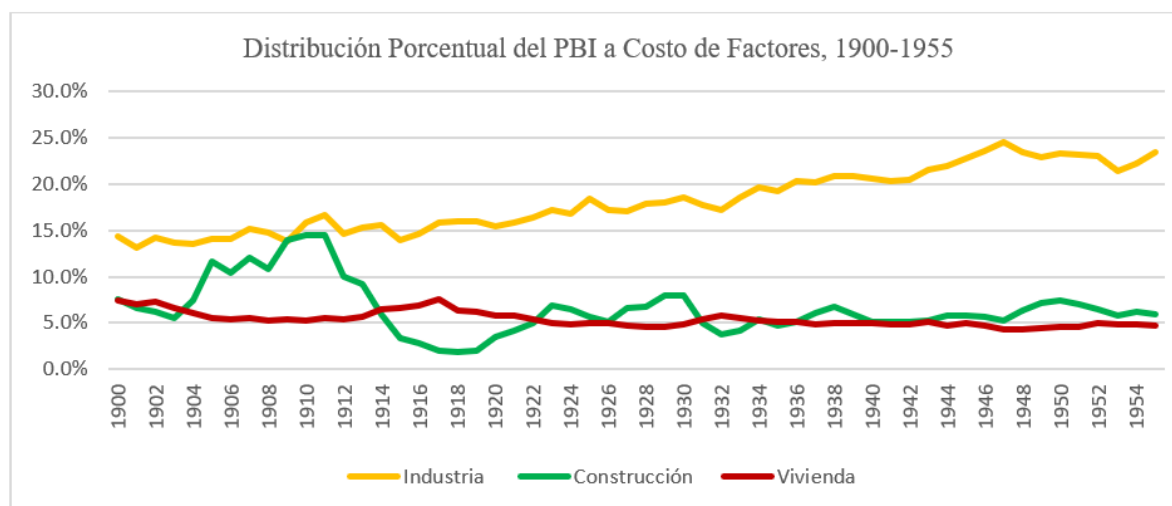
En términos generales, la evolución descrita coincide con el crecimiento de la población urbana, que pasó de cerca del 15% del total a comienzos de siglo a un 70% para 1955 (Gráfico Nro. 1). Esto corroboraría que la edificación de viviendas estuvo influenciada no sólo a los estímulos macroeconómicos, sino también por los demográficos. Además, existieron otros procesos asociados a los diferentes contextos que reforzaron este comportamiento. Por ejemplo, en el caso del despegue de la segunda mitad de la década del treinta, los datos podrían evidenciar tanto el incremento de las ciudades como su expansión en altura (Hardoy y Gutman, 1992), siempre que la serie tome los casos de Capital Federal y Rosario y dado que considera la superficie cubierta por las obras y no sólo el número de permisos de obra.

Por otro lado, a partir de 1943, la dinámica del segmento también respondió a que los gobiernos aumentaron sustancialmente las inversiones como parte de una estrategia tendiente al mejoramiento de las condiciones sociales y de fomento de la actividad económica que colocaba al Estado en el centro de la distribución de recursos. Además, desde 1946 los créditos se centralizaron en el BHN que durante las etapas expansivas firmó contratos con compromisos para los años siguientes. Este funcionamiento institucional contribuye a explicar por qué el segmento de viviendas se sostuvo aún en etapas contractivas como la de 1949. En esa línea, es importante observar que aunque el peronismo modificó la relación

entre ahorro y crédito, no separó completamente su política de créditos de la evolución del sector externo, aspecto que se profundizará en los siguientes capítulos⁴⁶.

Las tendencias analizadas permiten mensurar la evolución del segmento de viviendas, pero no su participación en el PBI. Como indica el Gráfico Nro. 4, hacia la PGM la actividad alcanzó sus picos históricos, probablemente como resultado de la primera etapa de la expansión de los nuevos barrios (Scobie; 1977), cuando además las tasas de urbanización tuvieron su ritmo más intenso. Luego, el sector se consolidó en torno al 5% del PBI. Sin embargo, los guarismos también arrojan una tendencia singular. Como resultado de la dinámica descripta, la participación del segmento de viviendas dentro del PBI aumentó en los escenarios de contracción de la economía. A la vez, en contextos de crecimiento económico, el sostenimiento de su participación en el PBI denotarían un aumento de los niveles actividad como se registra, por ejemplo, durante el peronismo. La industria de la construcción, en cambio, no sólo tuvo mayores oscilaciones en cuanto a su participación porcentual, sino que desde la segunda posguerra registró niveles similares al de la edificación de viviendas. Dada la expansión de las obras públicas, esto indicaría un importante crecimiento relativo de este último sector.

Gráfico Nro. 4.



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1958).

Los registros de la CEPAL no incluyen el número de las viviendas efectivamente edificadas por año, lo que impide mensurar la evolución del déficit habitacional⁴⁷. Sin embargo, la tesis doctoral de María

⁴⁶ Las características de la reforma financiera de 1946 serán analizadas en el Capítulo III. Sin embargo, vale destacar que una descripción detallada de la reforma de 1946 se encuentra en BCRA, Memoria, 1946, pp. 13-27. Para su impacto sobre el crédito para viviendas, ver Gilbert y Gómez (2015). Para un análisis de la historia del BCRA, ver Rougier (2018).

⁴⁷ La perspectiva de la tesis asume que el déficit habitacional no refiere sólo al stock de viviendas, sino también al conjunto de bienes y servicios asociados a la vida urbana (Yujnovsky, 1984). Sin embargo, al mismo tiempo, resulta necesario construir

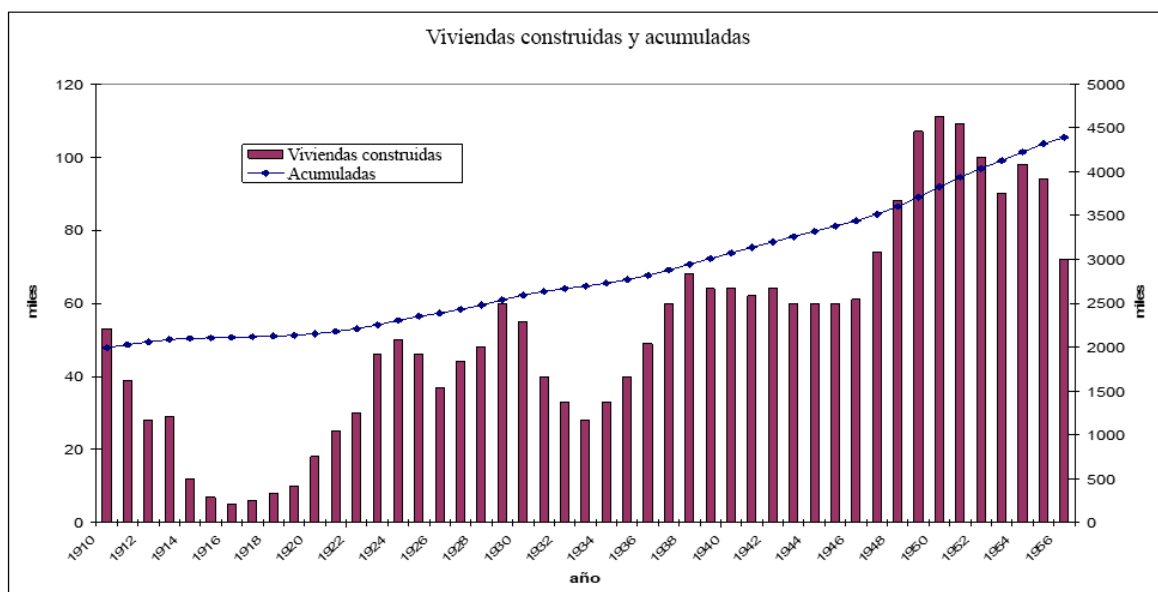
Celmira Calcagno (1958) presenta guarismos a nivel nacional, registrados en el Gráfico Nro. 5, que complementan el análisis⁴⁸. Según Calcagno, la progresión de la cantidad de viviendas construidas presenta una dinámica más afín con la evolución de los ciclos económicos que la que propone la CEPAL, calculada sobre la base del volumen físico de las obras privadas y los permisos de obra. Por ejemplo, registra que la PGM provocó una caída y aparecen signos de recuperación en 1918. La expansión posterior alcanzó su pico a mediados de los veinte, cuando sobrevino una nueva retracción. No obstante, rápidamente tuvo lugar otro impulso ascendente que logró, luego de una corta contracción mediando los veinte, sus niveles máximos hacia finales de la década. La crisis de 1929 se tradujo en una caída más severa que la de la década anterior y que se extendió hasta 1935. Entonces, se revirtió la tendencia y para 1937 se alcanzaron niveles similares a los previos a la crisis. La progresión continuó hasta 1939 cuando, luego de conseguir un nuevo techo, sobrevino otra caída, aunque menos dramática que la anterior, esta vez asociada a los efectos de la Segunda Guerra Mundial (SGM). Una vez más, los signos de recuperación tardaron en presentarse, pues entre 1940 y 1945 las construcciones se mantuvieron estacionadas en volúmenes próximos a los de 1930 y menores a los 1939. Con la llegada de peronismo comenzó una gran expansión que se transformaría en una verdadera explosión entre 1950 y 1953. Luego, se registró una nueva caída, como corolario de los ajustes impulsados por el gobierno. No obstante, entre 1946 y 1955 los valores se mantuvieron por encima de los registrados en todas las etapas previas.

aproximaciones sobre la relación entre la población y el número de viviendas para mensurar la evolución cuantitativa de dicho déficit y, a través suyo, contextualizar procesos importantes para la dinámica del mercado de crédito hipotecario.

⁴⁸ Lamentablemente, Calcagno no aporta información clara sobre su metodología y fuentes. Al respecto, básicamente refiere a una serie de trabajos de Ernesto García Olano, un ingeniero con una reconocida trayectoria que posteriormente ocupó la Secretaría de la Vivienda de la Nación, que no se han encontrado. De esta manera, no fue posible contrastar los guarismos. Sin embargo, es posible suponer, dado que fueron presentados en una tesis doctoral aprobada por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, que los datos fueron analizados con rigurosidad.

En la misma línea, puesto que Calcagno buscó medir la cantidad de casas efectivamente construidas, es probable que sus cálculos incluyan los permisos de construcción individualmente y no la superficie cubierta de las obras como en el caso de CEPAL. Al mismo tiempo, un análisis crítico de su tesis sugiere que algunas de sus conclusiones, especialmente las vinculadas los valores de los bienes, tienden a reflejar más la situación de la Capital Federal que la de otras regiones, a pesar de la pretensión de arrojar conclusiones para todo el país. Sin embargo, nuevamente es importante señalar que frente a la escasez de fuentes, el trabajo de Calcagno constituye una referencia importante porque permite una aproximación a datos relevantes que no se han identificado en otros registros.

Gráfico Nro. 5.



Fuente: elaboración propia en base a Calcagno (1958) y Cuesta y Gómez (2019).

Sobre la base de dichos guarismos, y considerando un promedio ideal de cuatro personas por vivienda, Calcagno estimó, como muestra el Cuadro Nro. 5, que el hacinamiento aumentó sistemáticamente entre 1910 y 1931, a partir de cuando se sostuvo en sus picos históricos hasta comienzos de la década de 1940⁴⁹. Desde entonces, y particularmente a partir de 1950, los indicadores mejoraron. Aunque el progreso porcentual fue menor, resultó significativo porque ocurrió luego de un gran aumento de la población urbana. En efecto, la interpretación arroja matices más positivos al considerar el incremento de las tasas de urbanización desde la década de 1930. Hacia finales del peronismo, el promedio fue de 4,5 habitantes por unidad de vivienda, lo que implicaba que se habían alcanzado niveles equivalentes a los mediados de la década del veinte y absorbido una parte importante de la migración acumulada desde los años treinta. Así, aunque el déficit habitacional persistió, como indican los datos analizados y también

⁴⁹ Antes de avanzar resulta necesario explicitar algunas precauciones metodológicas. En primer lugar, se trata de una estimación que no debe tomarse como concluyente debido a los supuestos involucrados en su confección. Por ejemplo, los relativos al tipo de vivienda ideal requerían mayores precisiones. Luego, también es necesario señalar que debido al ritmo de desgaste de las edificaciones es natural que el stock total viviendas se encuentre en constante crecimiento. Al respecto, resulta relevante señalar que según Liuni (1942), cerca de un 40% de las viviendas de la Capital Federal tenían más de 25 años en 1942. Por otro lado, esta condición de las viviendas también constituyó un elemento central de las valoraciones del BHN durante la década de 1930 sobre los riesgos de los créditos hipotecarios y sus plazos (Pérez, 1945).

los referidos a la población radicada en asentamientos irregulares⁵⁰, los niveles de hacinamiento descendieron al tiempo que aumentó la cantidad de propietarios⁵¹.

Cuadro Nro. 5.

Número de Habitantes por Vivienda en Argentina.							
Año	Habitantes	Año	Habitantes	Año	Habitantes	Año	Habitantes
1910	3,4	1921	4,2	1932	4,7	1943	4,6
1911	3,5	1922	4,3	1933	4,7	1944	4,6
1912	3,7	1923	4,4	1934	4,7	1945	4,6
1913	3,8	1924	4,4	1935	4,7	1946	4,6
1914	3,8	1925	4,5	1936	4,7	1947	4,6
1915	3,9	1926	4,5	1937	4,7	1948	4,6
1916	3,9	1927	4,6	1938	4,7	1949	4,6
1917	4	1928	4,6	1939	4,7	1950	4,5
1918	4	1929	4,6	1940	4,6	1951	4,5
1919	4,1	1930	4,6	1941	4,6	1952	4,5
1920	4,2	1931	4,7	1942	4,6	1953	4,5
						1954	4,5

Fuente: elaboración propia en base a Calcagno (1958).

Como muestra el Cuadro Nro. 6, desde 1947 la inversión en el segmento de viviendas experimentó un crecimiento sostenido y pasó de representar, en promedio, el 4% de la Renta Nacional entre 1939 y 1945 a ubicarse en torno al 7% a partir de 1948. En efecto, los recursos invertidos se expandieron sostenidamente y en 1950 alcanzaron un pico de 8,9%, más del doble del nivel registrado en 1939. En ese escenario, las condiciones económicas impulsaron una estabilización de los créditos públicos y, por lo tanto, una contracción de los recursos disponibles. Sin embargo, aun entonces, la inversión se conservó muy por encima de la etapa previa a 1946.

⁵⁰ Para un análisis de los primeros asentamientos irregulares habitualmente identificados como Villas Miseria, ver Camelli (2017) y Snitcovsky (2022). Para un enfoque que enfatiza la continuidad entre los conventillos de finales de siglo XIX con este tipo de barrios, ver Yujnovsky (1983). Para un estudio de carácter más general que se enfoca en los cambios en las políticas públicas, ver Cravino (2016).

⁵¹ Según Horacio Torres, en 1960 el número de propietarios en la Capital Federal alcanzó 45% y en el Gran Buenos Aires el 67%. Torres (1975), p. 300.

Cuadro Nro. 6.

Porcentaje de la Renta Nacional Invertido en Vivienda							
Año	Porcentaje	Año	Porcentaje	Año	Porcentaje	Año	Porcentaje
1939	4,1	1943	4,2	1947	4,1	1951	7,1
1940	4	1944	3,7	1948	5,9	1952	7,7
1941	4	1945	3,7	1949	7,7	1953	6,3
1942	4,5	1946	3,6	1950	8,9	1954	6,7

Fuente: elaboración propia en base a Calcagno (1958) y Revista Construcciones, Nro. 11, abril, 1946.

Mercado inmobiliario y construcción de viviendas en Capital Federal, Gran Buenos Aires y Rosario

La Capital Federal, el Gran Buenos Aires y la ciudad Rosario concentraron el 81% de las operaciones hipotecarias urbanas del país entre 1936 y 1945. Aunque es posible reconstruir series sobre el mercado de crédito hipotecario para dicha etapa, tal como se realizará en el siguiente capítulo, la disponibilidad de fuentes no permite identificar fácilmente la evolución del mercado inmobiliario y de la construcción de viviendas, especialmente en el Gran Buenos Aires⁵². En efecto, en los Anuarios Estadísticos de la Capital Federal y Rosario es posible identificar algunas tendencias.

Como muestra el Gráfico Nro. 6, luego de alcanzar un pico hacia 1911-1912, los permisos de construcción en la Capital Federal cayeron hasta finales de la PGM. Desde entonces, se produjo una marcada recuperación que culminó en un nuevo máximo histórico a comienzos de la década de 1920. Tras una severa caída, tuvo lugar otra recuperación que se sostuvo hasta 1930. A partir de allí, la tendencia fue decreciente y alcanzó su piso entre 1935 y 1936. Los signos de recuperación aparecieron en 1937-1938, pero rápidamente se registró un leve retroceso durante los primeros años de la SGM. Luego, entre 1946 y 1950, la etapa más expansiva del peronismo, los permisos de edificación aumentaron nuevamente, para posteriormente caer sostenidamente hasta niveles similares a los de finales la década de 1910. Dentro de este cuadro, resulta sintomático que durante la etapa bajo estudio en esta tesis no se alcanzaron valores análogos a los previos a 1929.

La superficie cubierta por las obras transitó un sendero semejante, pero la recuperación en los treinta fue ligeramente más temprana y constante hasta el período 1944, probablemente por la incidencia de la

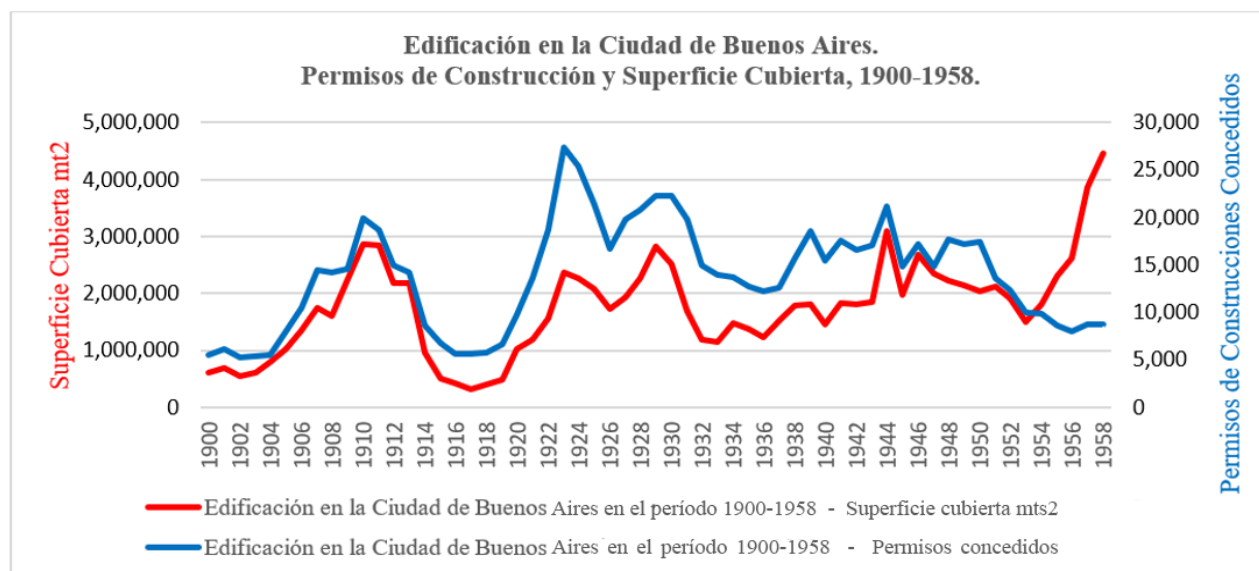
⁵² En efecto, las fuentes sobre el Gran Buenos Aires, que fue la región más dinámica, son particularmente escasas. No obstante, dadas las características del proceso de urbanización se pueden realizar inferencias a partir de los registros de la Capital Federal que son más completos. Para el caso de Rosario existen investigaciones que permiten trazar comparaciones y que se utilizan como insumo (Lanciotti, 2009; Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020).

construcción en altura y por el congelamiento de los alquileres. A la sazón, sus valores decrecieron hasta 1953, cuando se abrió paso un acelerado crecimiento que la llevó a sus picos históricos, posiblemente como resultado de la intensificación de la construcción de edificios estimulada por la ley de Propiedad Horizontal de 1948. La tardía reacción del mercado a dicho estímulo respondió a las dificultades para establecer acuerdos entre los empresarios y el BHN. Como se evidenciará más adelante en la tesis, la institución exigía acordar los precios de los alquileres como condición para otorgar sus créditos⁵³, estrategia que se flexibilizó a partir de 1952-1953 al compás de una redefinición de la política del Banco que buscaba lograr una mayor articulación con la inversión privada.

⁵³ Al respecto, en una conferencia organizada por la Cámara Argentina de la Construcción, el Ingeniero César. M Polledo, su presidente, señalaba: "Así llegamos al año 1948 en que empieza a declinar la construcción de departamentos. Esta declinación se ha mantenido hasta el momento actual (...) esa disminución en la construcción de casas de renta, ha sido compensada con el incremento experimentado en la construcción de la casa propia (...) En el momento actual nos encontramos entonces con que, pese a la existencia de una demanda cada vez más importante, la producción de casas de renta, no sólo disminuye sino que hacia una completa paralización. Tal contrasentido, dentro de la lógica comercial de que a mayor demanda se disminuya la producción sólo puede obedecer a dos razones fundamentales: o a una imposibilidad material para realizar las obras por carencia de elementos para ello, o a que no despierta aliciente suficiente el negocio para interesar al capital". Polledo, Cesar, "Diversos Aspectos del Problema de la Vivienda", en Cámara Argentina de la Construcción (1950), p. 11.

Por su parte, el Ingeniero Enrique Butty, en una ponencia que replicaba un artículo publicado en la Revista Construcciones editada también por la Cámara, argumentaba que "...los efectos de acción de la ley de alquileres y de la inflación comienzan a hacerse visibles (...) Al costo actual de la construcción, para obtener una renta neta del 5% con un departamento sencillo de dos habitaciones, sin instalaciones centrales, y situado en la zona suburbana de la Capital Federal se requiere fijar un alquiler comprendido entre m\$N 700 y m\$N 800 mensuales, superior al sueldo o jornal total del empleado modesto u obrero especializado a que se destina. En la misma proporción se presenta el problema para la adquisición de la casa propia (...) En estas condiciones, inevitablemente el capital tiene que desviarse de su ubicación en la renta de la propiedad inmobiliaria. Ineludiblemente debe producirse, en un plazo más o menos corto, una paralización casi total de las construcciones privadas", Butty, Enrique, "La Crisis de la Vivienda y las Leyes de Alquileres", en Cámara Argentina de la Construcción (1950), p. 43. Tal como se analizará más adelante en la tesis, esta problemática provocó debates al interior del BHN. Así, en la reunión del directorio del 9 de octubre de 1950, el director Federico Ezcurra sostuvo: "observo que en la escala de préstamos para casas de renta se ha fijado intereses, que no diré que son altos, pero sí que son superiores a los de otras escalas donde se realiza otro tipo de construcción, lo que no sé si estaría bien ante el problema pavoroso de la escasez de viviendas. En las casas de renta se ha establecido el 5%, 5,5 % y 6%, y en cambio en los hoteles se ha fijado el 5%. (...) ¿Tiene más importancia, para la solución del problema de la escasez de viviendas, la construcción de hoteles y edificios destinados a entidades de beneficio público, que la construcción de casas de renta?" A dicho planteo, el Gerente General, José García Freire, respondió "...el préstamo ordinario, por tradición el de las casas de renta, siempre ha tenido interés razonable dentro de la acción que desarrolla el Banco, para compensar con la diferencia los préstamos destinados a fomento". Al intercambio se sumó el presidente del Banco Alfredo Alonso, quien añadió: "...se hizo un agregado que establece la reserva del derecho por parte del Banco para la fijación del alquiler y otras condiciones de locación. En mi opinión, esto creo que va a ser inoperante puesto que cuando se presente una empresa solicitando un préstamo de esta categoría, no sé si aceptará que nosotros le fijemos los alquileres". Otro director, Álvarez Balbín, indicó entonces que "sería mejor que lo fijará la Cámara de Alquileres". Luego de asentir, Alfredo Alonso, además indicó "El señor Ministro de Finanzas de la Nación iba más lejos aún, no sólo quería que le fijáramos el alquiler, sino también le asignáramos los inquilinos. Y quiero destacar que la Cámara de Alquileres (...) fija un coeficiente muy superior al nuestro". BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXIII, 9 de octubre 1950, pp. 17-19.

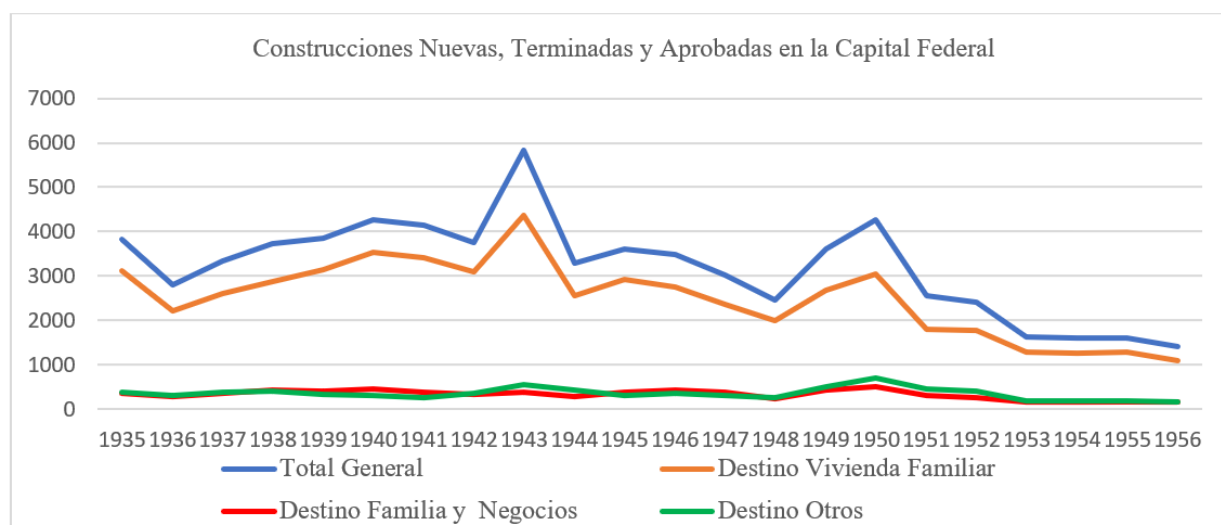
Gráfico Nro. 6.



Fuente: elaboración propia en base a Revista Estadística de la Ciudad de Buenos Aires, Año 52. Nros. 616, 617, 618, enero, febrero y marzo 1939, Nro. 6, 1961 y Nro. 8, 1962; Presidencia de la Nación, Anuario Estadístico de la República Argentina, Tomo I, 1950; Revista Veritas, Volumen Extraordinario, 1950 y Yujnovsky, Oscar (1984).

A su vez, como se observa en el Gráfico Nro. 7, al menos en la Capital Federal, las construcciones se centraron en la "vivienda familiar". En efecto, los permisos de obra se focalizaron casi exclusivamente en casas, independientemente de si eran individuales, de renta o edificios, en detrimento de los inmuebles destinados a otros usos. En ese sentido, las políticas del peronismo representaron un quiebre al concentrar los recursos en el acceso a la propiedad, pero no modificaron las tendencias de las inversiones predominantes con relación al tipo de obra.

Gráfico Nro. 7.



Fuente: elaboración propia en base a Anuario Estadístico de la República Argentina, Secretaría de Estado de Hacienda, Dirección de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1957.

En cuanto a los factores que incidieron en la evolución descripta, la trayectoria de la Capital Federal se explica, en parte, posiblemente por la existencia de precios de inmuebles más elevados en dicho distrito, así como por la menor disponibilidad de terrenos, lo que motivó que los créditos del BHN durante el peronismo priorizaran otras regiones. Otro elemento necesario para considerar, sobre todo a partir de la llegada de dicho gobierno, es la preferencia de los compradores por las viviendas terminadas, tal como sugieren persistentemente las Memorias del Banco desde 1945 y los guarismos del Gráfico Nro.12. En todo caso, la tendencia de los permisos de construcción del distrito muestra una mayor correspondencia con la evolución del PBI hasta la SGM. Desde entonces, su comportamiento pasó a depender en mayor medida de las variables demográficas, el precio y la disponibilidad del suelo urbano y de las decisiones de las instituciones oficiales sobre la política de créditos.

Como se ha señalado, desde 1930 la población se aglomeró en el Gran Buenos Aires, lo que amplió el área metropolitana, pero también desplazó a la construcción hacia los distritos linderos a la Capital Federal. En suma, el comportamiento del mercado inmobiliario en la Capital Federal en la etapa bajo estudio respondió, además de a los factores analizados anteriormente, a que la recuperación de las inversiones a mediados de los treinta, y sobre todo las políticas expansivas del peronismo, sintonizaron con el estancamiento de su población, derivado de los límites físicos de la ciudad. También al progreso del sistema de transportes y los mejores precios relativos de los inmuebles en el Gran Buenos Aires⁵⁴. De hecho, las Memorias del BHN insistían que la descentralización geográfica de sus créditos contribuía a combatir la suba de los costos de los lotes⁵⁵. En efecto, no sólo sus préstamos privilegiaron otras regiones (BHN, 1961) sino que, además, en el Gran Buenos Aires crecieron más las transferencias de terrenos baldíos en los que, idealmente, luego se desarrollaban construcciones, que de solares edificadas, lo que resultaba consistente con los objetivos del peronismo⁵⁶.

Lamentablemente, para esta región sólo se dispone de información sobre la superficie cubierta por las obras a partir de la SGM, pero no de los permisos de obras y solo muy poca relativa a las transferencias

⁵⁴ Provincia de Buenos Aires, Ministerio de Hacienda, Economía y Previsión, Dirección General de Estadística e Investigaciones, Instituto de Econometría, Anuario Estadístico (1944-1950), Volumen 2, 1950, pp. 135-198.

Una evidencia auxiliar que refuerza la interpretación es que en 1942, según Liuni (1942, p. 60), existían sólo unos 47.000 terrenos baldíos en la Capital Federal. Además, según sostenía, cerca de la mitad tenían un valor de hasta m\$N 2.500, lo que los colocaba por encima de los registrados por la Provincia de Buenos Aires.

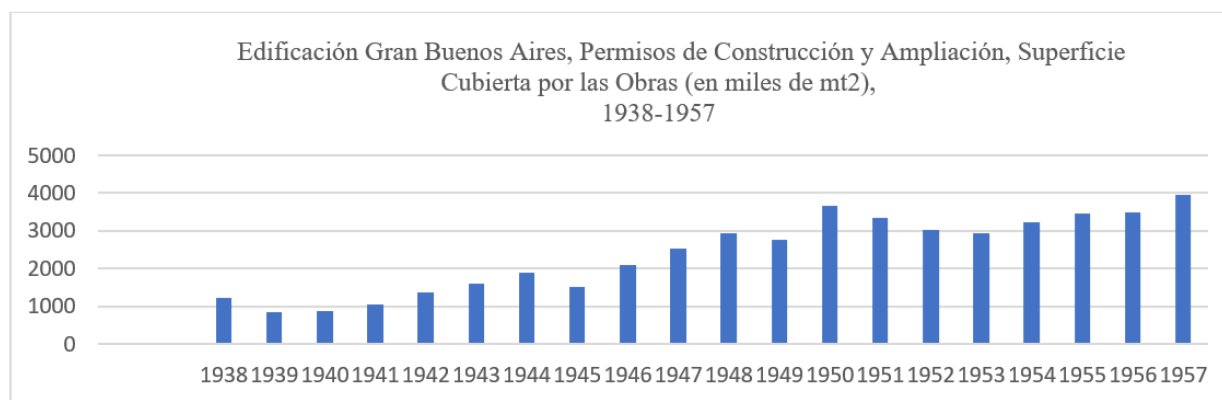
⁵⁵ "La disminución en el número e importe de las operaciones en la Capital y Zona Suburbana, en tanto ese mismo hecho, no se produce en el interior (...) revelan la justicia y la oportunidad de las medidas adoptadas para reajustar el crédito, merced a las cuales se han restado considerables recursos, justamente en la órbita en donde es más fuerte el efecto pernicioso de la especulación de la tierra y del alto de la construcción". BHN, Memorias, 1950, p. 12.

Al año siguiente, se insistía "Dos factores juegan (...) en esa modificación geográfica (...) de los créditos: la política social del justicialismo (...) y la mayor facilidad para la adquisición de la tierra en condiciones económicas". BHN, Memoria, 1951, p. 12.

⁵⁶ Provincia de Buenos Aires, Ministerio de Hacienda, Economía y Previsión. Dirección General de Estadística e Investigaciones, Instituto de Econometría, Anuario Estadístico (1944, 1950), Volumen 2, 1950, pp. 32 a 198.

de inmuebles. En función de ello, lo que se observa en el Gráfico Nro. 8 es que el crecimiento de la construcción aumentó conforme se fue estancando el incremento de la población en la Capital Federal. Si a mediados de los cuarenta la superficie cubierta por los permisos de edificación tenía valores parecidos en ambos distritos, pero aún mayores en la Capital Federal, hacia 1955 los registros del Gran Buenos Aires eran cerca de un 50% superiores. Por su parte, las tendencias de esta última región revelan desde mediados de los 1940 existió una relación más directa la política de vivienda del peronismo, tal como indican no solo las etapas expansivas sino, por ejemplo, la contracción de 1949.

Gráfico Nro. 8.

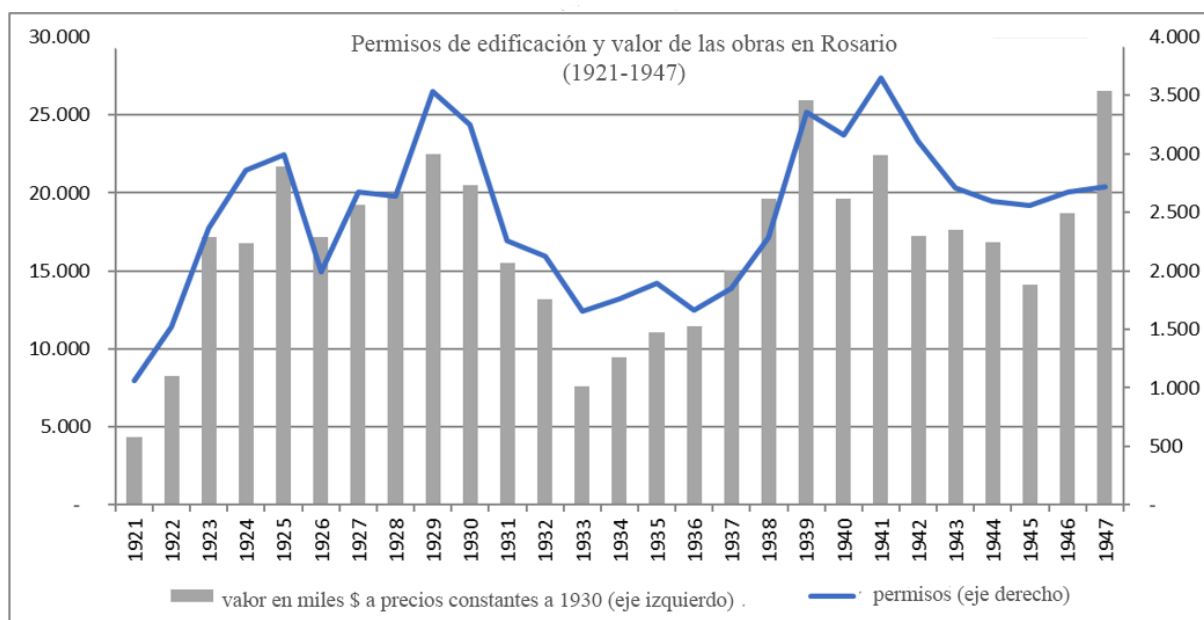


Fuente: elaboración propia en base a Anuario Estadístico de la República Argentina, Dirección de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1957.

Por su parte, en Rosario, al igual que en Capital Federal, el mercado presentó una mayor correspondencia con los ciclos económicos (Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020)⁵⁷. Sin embargo, se trató de una plaza con un volumen comparativamente menor. Mientras entre 1920 y 1950 los permisos de construcción oscilaron entre 1.000 y 3.500 por año, en la Capital Federal fluctuaron entre los 12.000 y 20.000. En todo caso, según se observa en el Gráfico Nro. 9, su evolución mostró un pico en 1925 y una fuerte caída en 1930, con signos de recuperación hacia mediados de la década. No obstante, a diferencia de la Capital Federal, a partir de la SGM se alcanzaron niveles análogos a los previos a 1929. Sin embargo, en 1941 se registró una nueva caída que se prolongó hasta 1945, aunque los valores se sostuvieron por encima de los alcanzados entre la crisis del treinta y la SGM. Una vez más, desde 1946 se abrió paso una tendencia alcista, consistente con la intervención del peronismo.

⁵⁷ Para un análisis sobre Rosario en la etapa anterior ver, Lanciotti (2009). Por su parte, la tesis de Cutrúneo (2015) pone el acento en la participación de los arquitectos entre 1920 y 1948.

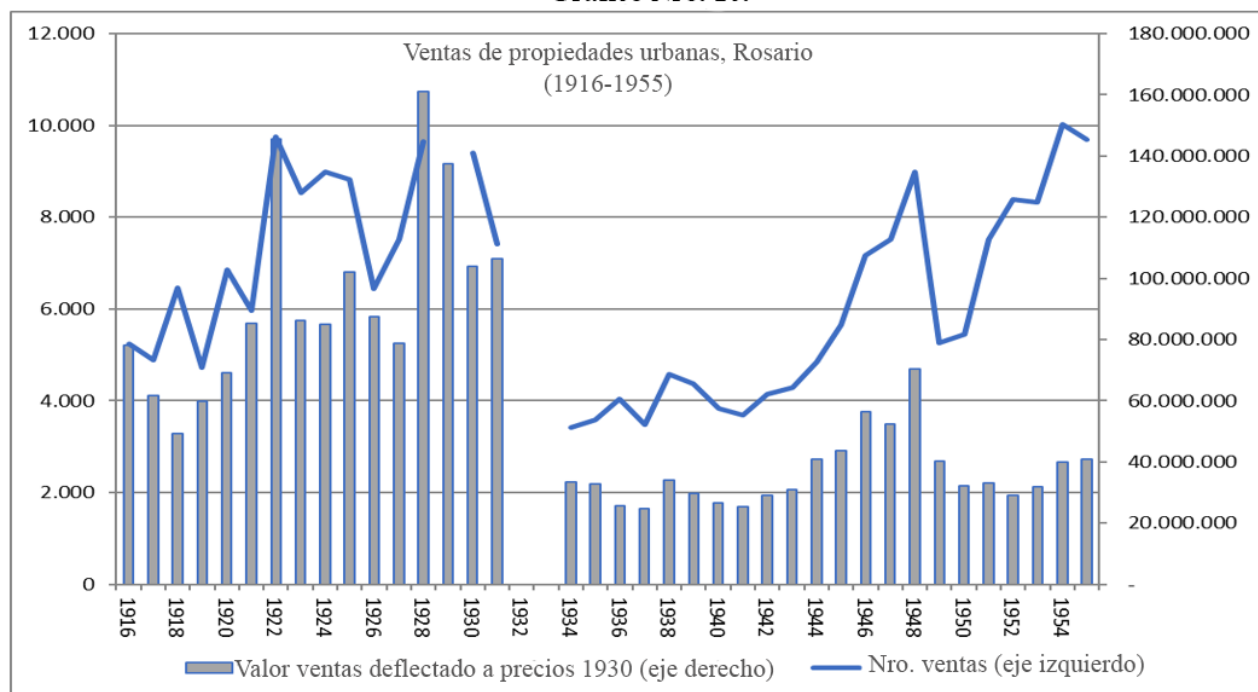
Gráfico Nro. 9.



Fuente: Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, (2020), p. 29.

Durante la mayor parte del período 1935-1955, y especialmente desde mediados de la década de 1940, en Rosario prevaleció la venta de terrenos e inmuebles suburbanos sobre la de propiedades urbanas edificadas (Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020). Este predominio se explica, probablemente, por sus valores más bajos y porque su localización en las afueras favorecía la continuidad del proceso de suburbanización, lo que se articulaba mejor con los objetivos del BHN a partir de 1946. Sin embargo, como muestra el Gráfico Nro. 10, las operaciones de comercialización fueron superiores a los permisos de construcción durante todo el período (Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, 2020). Por su parte, la cantidad de transferencias de inmuebles respondió a los ciclos económicos. Luego de alcanzar un pico en 1928, el número de ventas cayó hasta mediados de los treinta. Desde entonces, tuvo lugar un tenue crecimiento que se sostuvo hasta 1943, cuando aconteció un nuevo despegue que encontró sus límites, en niveles semejantes a los previos a la crisis de 1929, con el agotamiento de la fase expansiva del peronismo en 1949. Superada dicha retracción, se presentó una renovada expansión que llevó a estas operaciones a sus picos históricos hacia 1955. En lo que respecta a sus valores, fueron significativamente más altos entre 1916 y 1930 que entre 1946 y 1955. Ello, según Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman (2020), se explica por una mayor participación de los terrenos sin edificar en la fase expansiva de la segunda posguerra.

Gráfico Nro. 10.

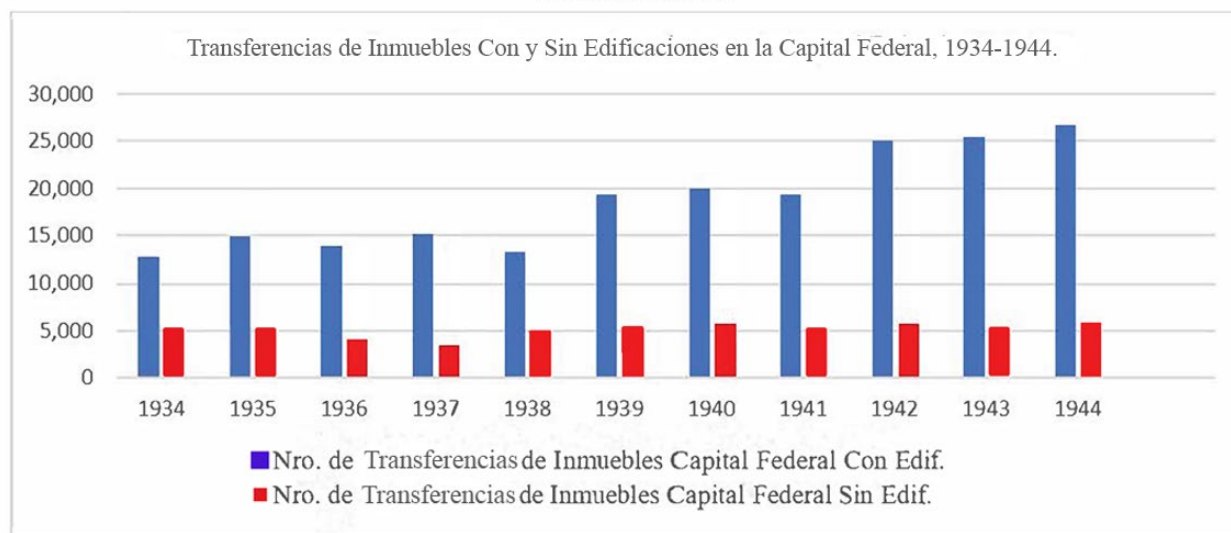


Fuente: Lanciotti, Abraham, Brizuela y Kofman, (2020), p. 25.

Como evidencia el Gráfico Nro. 11, a diferencia de Rosario, en la Capital Federal donde también la comercialización de inmuebles superó a la edificación, hasta mediados de la década de 1940, las transferencias se orientaron a inmuebles con edificaciones debido a la diferente disponibilidad de terrenos. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, la evolución del Gran Buenos Aires, de acuerdo con los datos estadísticos registrados para la etapa 1944- 1950⁵⁸ y con los recabados por otros estudios (Gómez Pintus, 2013; Clichevsky, 1975), mostró una tendencia similar a la de Rosario y por motivos análogos. Esto permitiría matizar la singularidad de la Capital Federal.

⁵⁸Provincia de Buenos Aires, Ministerio de Hacienda, Economía y Previsión, Dirección General de Estadística e Investigaciones, Instituto de Econometría. Anuario Estadístico (1944-1950), Volumen 2, 1950.

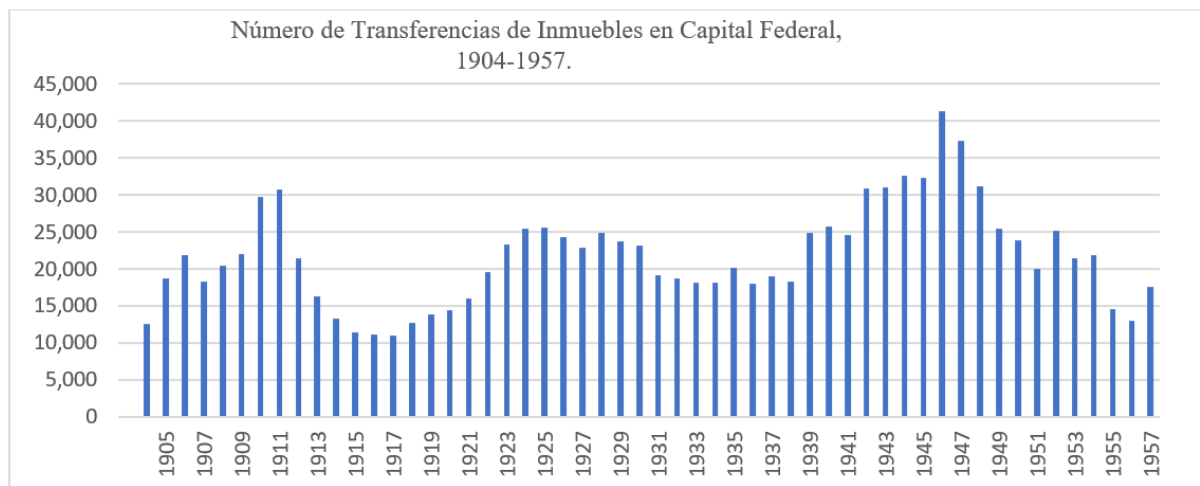
Gráfico Nro. 11.



Fuente: elaboración propia a base de Revista de Estadística Municipal, Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, Año 48, Nro.

Por su parte, como registra el Gráfico 12, en la Capital Federal el número de transferencias cayó desde comienzos de los treinta y la recuperación a los niveles previos a la crisis se hizo esperar hasta la SGM. La progresión fue en ascenso para alcanzar su cumbre entre 1946 y 1947, lo que indicaría que el congelamiento de los alquileres no motivó inmediatamente un fuerte proceso de desprendimiento de estos activos. En todo caso, a partir de cuando la población de la ciudad se estancó demográficamente y el peronismo concentró los recursos en otros distritos, cayeron sostenidamente las transacciones con algunos síntomas de recuperación a partir de 1952.

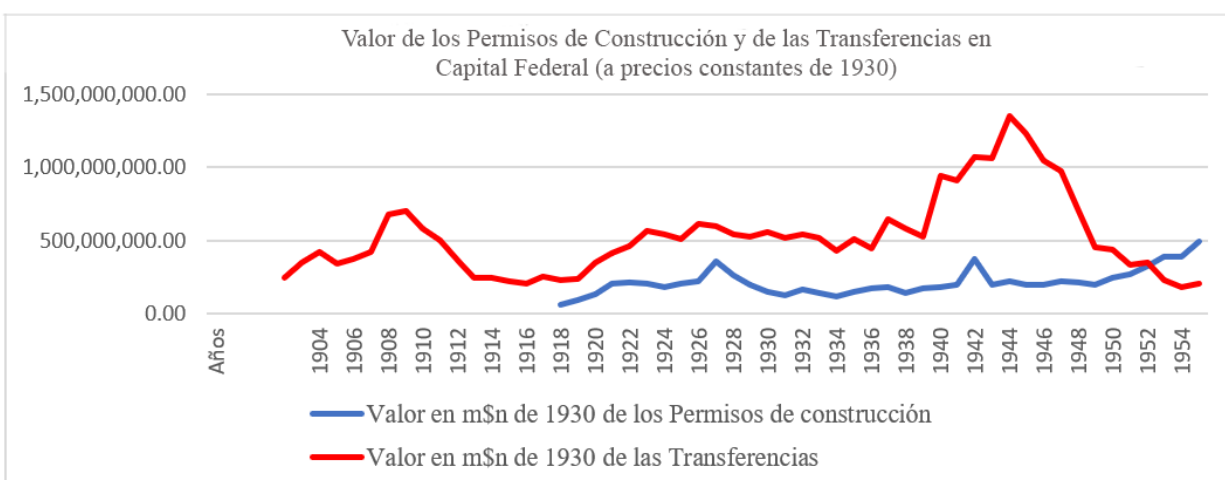
Gráfico Nro.12.



Fuente: elaboración propia en base a Revista Estadística de la Ciudad de Buenos Aires, Año 52. Nros. 616, 617, 618, enero, febrero y marzo 1939 y Anuario Estadístico de la República Argentina, Secretaría de Estado de Hacienda, Dirección de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1957.

Como indica el Gráfico Nro. 13, en el caso de los valores de los permisos de construcción, de la misma forma que en Rosario, la crisis de 1930 impactó duramente y la recuperación comenzó a mediados de la década. Hacia la SGM también tuvo lugar una leve retracción, pero rápidamente aconteció una nueva y ligera expansión. Los precios subieron más marcadamente a mediados de la década de 1940, nuevamente al compás de la existencia de menores disponibilidades de terrenos, al estancamiento de la población y la inyección de liquidez provista por el BHN. Por su parte, las transferencias de inmuebles tuvieron, aunque en valores más altos, un comportamiento similar hasta la segunda posguerra. En cambio, desde la llegada del peronismo el valor total de las transferencias atravesó una fuerte caída. Sin embargo, el número de transferencias se sostuvo por encima de los permisos de edificación durante toda la etapa, a pesar de los intentos del peronismo por concentrar los recursos en nuevas edificaciones, tal como se analizará en los siguientes capítulos.

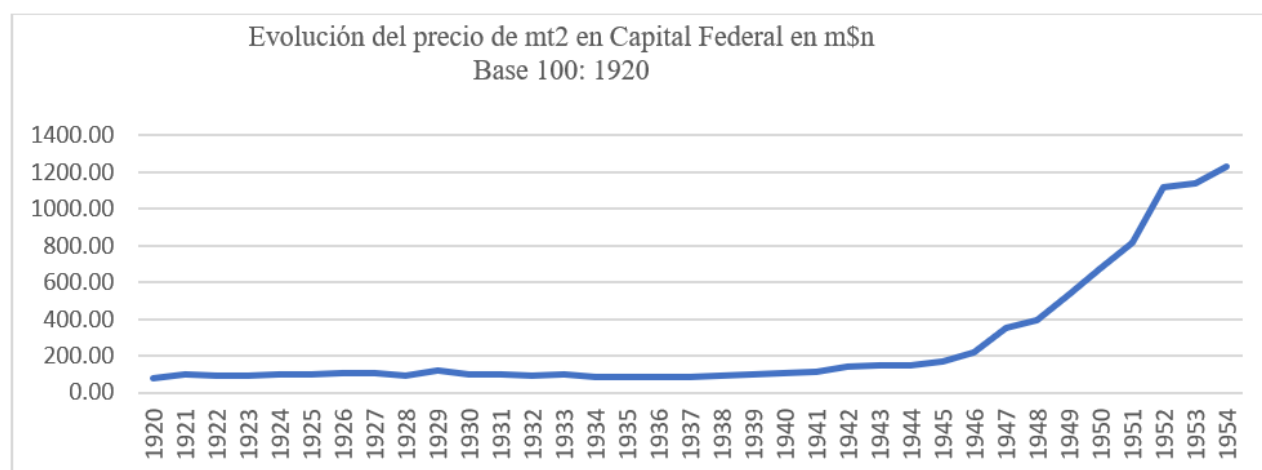
Gráfico Nro. 13.



Fuente: elaboración propia en base a Revista Estadística de la Ciudad de Buenos Aires, Año 52. Nros. 616, 617, 618, enero, febrero y marzo 1939; Revista de Estadística de la Ciudad de Buenos Aires, Nro. 6, 1961; Revista de Estadística de la ciudad de Buenos Aires, Nro. 8, 1962 y Anuario Estadístico de la República Argentina, Dirección de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1957.

Por último, también interesa destacar que la caída del valor de los permisos de construcción en la Capital Federal en la SGM coincidió con una subida del valor del metro cuadrado, escenario en el que además aumentaron los precios de los alquileres (Cuesta y Gómez, 2019), lo que estimuló su posterior congelamiento (Rivas, 1977).

Gráfico Nro. 14.



Fuente: Cuesta y Gómez (2019).

En líneas generales, la dinámica los precios de la construcción y de los alquileres fue inversa a la de los salarios (Cuesta y Newland, 2017), lo que agravó su peso sobre la canasta de los trabajadores y, a

partir de 1949, presionó sobre la estabilidad financiera del BHN. El Gráfico Nro. 14, registra un aumento del valor del metro cuadrado en la década del veinte y luego una caída sostenida como resultado de la crisis de 1929 hasta mediados de los treinta, escenario en que surgieron las sociedades de CR. A partir de la SGM el incremento se aceleró y entre 1946 y 1951 atravesó una muy notable expansión. Ello, como se analizará más adelante, motivó preocupaciones por parte del BHN que registraba que la renovada liquidez de la plaza se había traducido en una valorización de los terrenos y un crecimiento la comercialización en desmedro de la edificación, atribuida a la especulación, y que desdibujaba los objetivos que habían originado la política de crédito abundante y barato⁵⁹. De este modo, buena parte de los esfuerzos de estabilización del Banco a partir de 1949 se orientaron a fomentar la edificación en desmedro de la comercialización y a desalentar las inversiones en zonas con precios a la suba.

Conclusiones

A lo largo de este capítulo se han analizado tres procesos relacionados que contribuyen a comprender el funcionamiento del mercado de viviendas durante la primera mitad del siglo XX y permiten contextualizar el análisis del crédito hipotecario entre mediados de las décadas de 1930 y 1950. De este modo, la dinámica de la urbanización, la evolución del déficit habitacional y el comportamiento del mercado inmobiliario en los distritos que reunieron el grueso de las operaciones hipotecarias en la etapa estudiada, y donde se concentraron las empresas de CR, constituyeron los ejes del análisis.

El proceso de urbanización no sólo implicó el crecimiento de las principales ciudades, sino que a partir de la década de 1930 adquirió un volumen que modificó las características demográficas del país. Además, la expansión del AMBA, consolidada con la integración progresiva del Gran Buenos Aires y la Capital Federal, redefinió el patrón de asentamiento urbano en la región más densamente poblada del país. En paralelo, algunas grandes urbes como Rosario, Córdoba y Tucumán, entre otras, incrementaron sustancialmente su población, mientras se multiplicaron también las ciudades de tamaño medio.

Esta aceleración de la metropolización, que impulsó un aumento de la demanda de viviendas, respondió al avance de las actividades industriales y requirió la disponibilidad de nuevas tierras y la ampliación del sistema de transportes, pero también del acceso al crédito. Sin embargo, el crecimiento de las tasas de urbanización estuvo acompañado por una agudización del déficit habitacional. En efecto,

⁵⁹ En 1947 el directorio del BHN expresaba: "En el transcurso del año continuó experimentándose un aumento apreciable en el valor de las propiedades urbanas. Las dificultades con que se desarrollaron las actividades de la construcción determinaron una continua elevación de los precios. En lo que atañe a casas ya construidas los precios no reflejan el ascenso vertical del año anterior, debido, principalmente, a que la especulación fue contenida en cierta medida por el gravamen del 20% para las ganancias eventuales y por las restricciones impuestas por el Banco Central y los organismos integrantes del sistema para otorgación de créditos a las actividades improductivas". BHN, Memoria, 1947, p. 16.

a pesar del aumento de las edificaciones, el ritmo de expansión de la población urbana superó holgadamente tanto la oferta de nuevas viviendas como la dotación de infraestructura. Según los datos presentados en este capítulo, las condiciones de precariedad fueron más agudas en las regiones periféricas y en el Interior del país, aunque también afectaron a la Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Recién con la intervención estatal a partir de 1943, y sobre todo con las políticas peronistas, comenzó a revertirse parcialmente el cuadro. Esta descripción permite explicar dos fenómenos simultáneos y aparentemente contrapuestos: el crecimiento de la edificación de viviendas y del déficit habitacional.

Por otro lado, como se ha evidenciado en este trabajo, la orientación exportadora de la economía argentina implicó que su dinámica fuera permeable a los ciclos del comercio internacional y que las etapas de contracción impactaran con dureza. En función de ello, usualmente los estudios sobre la industria de la construcción de viviendas identifican una relación de influencia directa de dicha evolución macroeconómica sobre el sector. Además, los análisis más generales adoptan aquel argumento, pero simultáneamente enfatizan la importancia de la construcción para el diseño de las políticas contracíclicas, lo que sugiere la atribución de cierto margen de autonomía al segmento respecto de las oscilaciones macroeconómicas.

No obstante, los guarismos a nivel nacional indican que la edificación de viviendas tuvo una dinámica influenciada no sólo por las fluctuaciones económicas. En ese sentido, los datos revelan que la sostenida expansión demográfica, y particularmente de las tasas de urbanización, operaron como un estímulo. Por su parte, la llegada del peronismo contribuyó a reforzar los factores extraeconómicos, porque sus políticas le otorgaron un rol prioritario a la solución del déficit habitacional y al fomento de la construcción. Además, sus estrategias autonomizaron la disponibilidad del crédito de la evolución de los ahorros y concentraron los mecanismos de asignación en las decisiones del gobierno. No obstante, la disponibilidad de divisas y la marcha de la inflación colocaron límites, aunque al mismo tiempo el crecimiento de los acuerdos de préstamos durante las etapas expansivas y la centralidad de las políticas sociales condicionaron los ajustes en los contextos contractivos. Dicha estrategia respondió en parte a la importancia que el crédito hipotecario y la industria de la construcción asumieron para el sostenimiento de las políticas sociales y económicas del gobierno.

En términos generales, los datos evidencian también dos etapas diferenciadas del proceso de urbanización. Inicialmente, entre comienzos de siglo y la Primera Guerra Mundial, el crecimiento económico, de la inmigración y la estabilidad monetaria favorecieron la expansión del crédito y de los suburbios. A partir de mediados de la década de 1930, contexto en que surgieron las sociedades de CR, la agudización de las tasas de urbanización y la reorientación de la economía estimularon un aumento de

la demanda de viviendas. En ese marco, y luego de que el crecimiento del mercado de crédito no fuera suficiente, el peronismo modificó la arquitectura del sistema financiero e inyectó una gran liquidez que se sostuvo hasta mediados de la década de 1950.

En síntesis, el capítulo identifica que la construcción de viviendas no solo fue impulsada por las condiciones macroeconómicas, sino que también obedeció a un entramado más complejo que incluyó cambios demográficos, políticas públicas y factores sociales. Dichos resultados no niegan la relación entre la dinámica económica y la de los sectores bajo análisis, sino que incluyen otras variables que también contribuyen a explicar mejor su evolución. En ese sentido, el análisis de los mecanismos de financiamiento adquiere gran relevancia. Comprender cómo las sociedades de CR y otras instituciones se insertaron en este escenario caracterizado por una acelerada urbanización, déficit habitacional persistente y creciente intervención estatal permitirá explicar con mayor precisión el papel que jugaron los diferentes actores en la transformación del mercado hipotecario urbano. Ello constituye el objetivo del próximo capítulo.

Capítulo 2

El mercado hipotecario urbano. Transformaciones, instituciones y actores, 1935 y 1945.

Introducción

Este capítulo estudia la evolución del mercado de crédito hipotecario urbano entre 1935 y 1945 sobre la base de información estadística poco explorada por la historiografía para identificar sus tendencias, analizar sus transformaciones y problematizar la inserción y estrategias de las sociedades de CR. El análisis incluye al BHN, aunque de manera más panorámica por su gravitación relativa en la etapa y porque la institución se analizará con mayor detalle en el próximo capítulo. La temporalidad requiere también algunas aclaraciones. El estudio parte desde la creación del BCRA en 1935, escenario en que también emergieron las empresas de CR, y se extiende hasta la llegada del peronismo, cuando una nueva reorganización del sistema financiero volvió a modificar el funcionamiento del mercado (Rougier, 2018). Asimismo, el arco temporal escogido coincide con los años cubiertos por los CHN que registran los movimientos de las hipotecas en el país.

La pesquisa se apoya en documentos de diferentes instituciones públicas, como el BCRA, el BHN, la CNCB, la CAVP y la IGJ y de las empresas de CR. La metodología empleada combina series estadísticas organizadas por los CHN para caracterizar la dinámica general del mercado de crédito para viviendas con fuentes de las compañías de las compañías de CR y del BHN para problematizar el papel y las estrategias de sus principales actores. Como se ha señalado anteriormente, aunque la historiografía se ocupó de la cuestión habitacional durante la etapa bajo estudio, usualmente los análisis privilegiaron enfoques centrados en el crecimiento urbano, los debates urbanísticos y las políticas sociales sin detenerse en los problemas relativos al financiamiento. Sin perjuicio de los avances de las diferentes investigaciones¹, el abordaje existente resulta relativamente sesgado porque la vivienda es una mercancía que, debido a su valor, depende de la existencia del crédito (Capel, 2013). Cabe interrogarse entonces ¿Cómo funcionó el crédito para viviendas entre la mediados de los treinta y la llegada del peronismo? ¿Cuáles fueron sus principales características y transformaciones? ¿Cómo impactaron los cambios socioeconómicos sobre sus tendencias?

Abordar dichos interrogantes contribuye a cubrir un área de vacancia y plantea una diferencia de enfoque respecto de la historiografía sobre la vivienda porque se centra en los procesos económicos y financieros. Además, vale destacar que, tal como se evidencia en el presente capítulo, en este período el mercado atravesó por grandes transformaciones, estimuladas por el proceso sustitutivo y el crecimiento de las tasas de urbanización, que resultan importantes también para comprender las políticas que

¹ Para un estado de la cuestión de los debates sobre la vivienda en la etapa, ver Ballent y Liernur (2014).

posteriormente impulsó el peronismo. En primer lugar, aunque la oferta fue incapaz de dar respuesta a la demanda, se registró un marcado aumento del número de operaciones y su concentración en las ciudades que protagonizaron el crecimiento demográfico. Luego, especialmente desde mediados de los treinta, proliferaron sociedades dedicadas al financiamiento a través del pequeño ahorro, algunas de las cuales, como las de CR, impulsaban cambios más generales tendientes a aumentar la disponibilidad de capitales para financiar a los asalariados a bajo costo y largo plazo y recuperaban experiencias locales previas.

En el caso de estos actores, las mutaciones señaladas derivaron de las oportunidades de negocios que se abrieron, así como las que se contrajeron, como efecto de la crisis de 1929 y la posterior ampliación del mercado interno. No obstante, aunque su incentivo inmediato fue el aumento de la demanda de viviendas resultante del incremento de las ciudades también, fueron importantes las experiencias previas acumuladas en el área. Por ejemplo, en el caso del crecimiento de los créditos a plazo para terrenos y viviendas de parte de prestamistas Particulares², probablemente se trató de la continuidad de prácticas asociadas a los loteos, remates y venta a plazos que se habían consolidado a comienzos del siglo XX (Scobie, 1977). Para las nuevas sociedades ligadas al ahorro y préstamo, como las de CR, se trató del resurgimiento de una estrategia consolidada también en aquella etapa y motivada, desde mediados de los treinta, por un contexto de cierta recuperación de la capacidad de los salarios (Lanata Briones, 2023; Cuesta y Cuk, 2023), pero en el que generalmente el crédito no alcanzaba a los trabajadores. Sobre este escenario se montó además, como se analizará en el capítulo IV, la influencia que la experiencia de las BS anglosajonas ejerció, no sólo en el ámbito local sino también en otros países de la región³, debido a su expansión en el período de entreguerras (Lamas, 1950).

Al mismo tiempo, las instituciones públicas progresivamente modificaron sus orientaciones. En líneas generales, las políticas oficiales otorgaron cada vez mayor centralidad a la cuestión habitacional en términos de intervenciones puntuales y la promoción de debates y proyectos (Ballent, 2005). En primer lugar, porque el incremento del déficit habitacional provocó la multiplicación de reclamos de diferentes sectores por una mayor intervención del Estado. Luego, porque el crecimiento de la industria requería de la dotación de una infraestructura urbana capaz de alojar a la mano de obra. Además, operaron otros procesos derivados de los cambios en el mercado. Por ejemplo, en el caso del BHN, que a la postre se convirtió en la institución encargada de instrumentar la política de vivienda del peronismo, se sumó el impacto de la crisis de 1929 sobre la producción agraria, principal destino de sus inversiones hasta

² Dicha categoría es utilizada por el CHN para referirse a los prestatarios individuales para diferenciarlos de las empresas, bancos, sociedades mutuales y cooperativas o cajas jubilatorias.

³ Para una descripción de la expansión de este sistema en Latinoamérica y sus diferentes particularidades, ver Gualindo Guarneros (1962). Para un análisis comparativo de las experiencias de Argentina y Brasil, ver Gómez y Correa (2013).

entonces. Ello lo puso en posesión de una cartera con una importante mora, con activos depreciados y frente a la necesidad de desarrollar nuevas estrategias tanto para responder a la coyuntura como para adaptarse a los cambios de la demanda. Así, más como resultado de las tendencias económicas y demográficas que de las decisiones políticas, el BHN abandonó su perfil rural y se transformó definitivamente en un banco de viviendas urbanas, iniciando una orientación que habría de alcanzar sus mayores picos durante el peronismo, cuando además el crédito se focalizó en el acceso a la propiedad a través de créditos subsidiados (BHN, 1986).

En cualquier caso, la falta de análisis empíricos contribuyó a la consolidación de un conjunto de imágenes que atraviesan buena parte de la historiografía, pero que no han sido suficientemente problematizadas, y que sugieren la casi inexistencia de un mercado de crédito para viviendas en el período previo al peronismo (Gaggero y Garro, 1996; Ballent, 2005). Una de ellas es la idea de que, a pesar de la expansión de la demanda, el sector empresarial no desarrolló iniciativas de financiamiento mientras que las políticas públicas se concentraron en la promoción de modelos urbanísticos, quedando los sectores asalariados casi exclusivamente librados a la autoconstrucción hasta 1945 (Gaggero y Garro, 1996; Ballent y Lienur, 2014). Luego, que la actividad del peronismo se montó sobre un terreno sin mayor presencia de otros actores. En este punto, la perspectiva es similar a la proyectada por el BHN entre 1945 y 1955 que, por motivos diferentes, insistía en el carácter fundante de sus políticas⁴. En contraposición están quienes sostienen que durante la década del treinta el Banco apoyó la construcción de viviendas para los trabajadores (Cortés Conde, 2011). El problema de este argumento, tal como se evidenciará en este capítulo y en el siguiente, es que diluye sin aportar evidencia uno de los cambios más significativos que efectivamente llevó adelante el peronismo.

A diferencia de las interpretaciones reseñadas, esta pesquisa registra no sólo la expansión del mercado de crédito hipotecario en la década del treinta, apuntalada por el crecimiento urbano y de la industria, sino también la proliferación de nuevos actores que, a su vez, recobraban prácticas de ahorro y préstamo consolidadas en la plaza desde la primera década del siglo. Dentro de dicho escenario, recupera el rol central que ocuparon las sociedades de CR tanto por su evolución cuantitativa y su capacidad para materializar construcciones, como por el impacto que su modelo de funcionamiento provocó en la discusión pública, estimulando debates sobre el modo de intervención del Estado y las posibilidades del

⁴ “La gestión del Banco en el año 1947 nos lleva a hablar de significado y trascendencia de la reforma bancaria (...) La referida reforma lleva un propósito liberador de nuestra economía y de movilización de fuerzas y capitales, que se traducirán en una elevación moral y material de todos los habitantes. No se podría apreciar con exactitud la trascendencia de esta mutación substancial, sino se advirtiere y se comprendiese la repercusión del cambio introducido de una banca al servicio de sus intereses al de una banca al servicio de la colectividad”. BHN, Memoria, 1947, p. 9.

mercado para captar ahorros y financiar a los trabajadores. Por otro lado, el capítulo también arguye que, aunque en esta etapa el BHN se concentró en el mercado urbano, no apoyó el acceso a la vivienda propia.

En función del ordenamiento de los argumentos planteados el capítulo está compuesto por tres apartados. El primero, reconstruye la evolución del mercado hasta mediados de la década del treinta. El siguiente, analiza la dinámica del crédito hipotecario, y particularmente del urbano, entre 1935 y 1945 a partir de los datos ofrecidos por los CHN. El último aborda, como estudio de caso, la inserción y principales estrategias de las empresas de CR.

El crédito para viviendas durante las primeras décadas del siglo XX

Como se ha señalado en el capítulo anterior, el crecimiento económico registrado desde las últimas décadas del siglo XIX provocó una acelerada expansión urbana. Uno de los resultados de dicha dinámica fue la radicación de un creciente número de trabajadores en las áreas metropolitanas en forma precaria, en piezas de inquilinato o en conventillos (Gutiérrez, 1981). Aunque un aspecto dominante del mercado inmobiliario en este período fueron los alquileres en las zonas céntricas (Rivas, 1977), la extensión de la red tranviaria y su electrificación dieron lugar al desarrollo de nuevos negocios inmobiliarios. Básicamente el loteo y la venta de terrenos a plazos por parte de rematadores, que muchas veces funcionaban también como intermediarios entre el crédito formal y el informal, de propietarios que subdividían sus lotes, de rentistas y de empresas financieras (Lanciotti, 2009). Se trataba no sólo de la especulación con los terrenos céntricos, usualmente destinados a viviendas de alquiler en función de la segmentación del mercado, sino también con los ubicados en los espacios intersticiales, que separaban los “centros” de las zonas vecinas y que terminarían integrándose como barrios (Scobie, 1970; Sargent, 1974).

Pero la venta de esas tierras suponía encontrar compradores y, en buena medida, ello implicaba desarrollar mecanismos de financiamiento (Capel, 2013.). Aunque inicialmente el sector público no ocupó un rol importante en la asignación del crédito, pues las políticas tendían a reforzar los mecanismos de mercado⁵, desde comienzos de siglo la estabilidad monetaria provocada por la puesta en marcha de la convertibilidad, sumada a la expansión económica (Cortés Conde, 1979) y el mejoramiento de los salarios (Cuesta, 2012), generaron un escenario favorable para el crecimiento de la oferta. Este proceso contribuyó a consolidar a las hipotecas urbanas como una inversión segura y muy rentable, al punto que el mercado local pagaba mayores intereses que la plaza europea (Yujnovsky, 1974)⁶. En ese contexto, se

⁵ En 1904 el BHN introdujo préstamos para viviendas urbanas que, aunque fueron poco gravitantes, agregaban matices en su orientación que habrían de incentivarse con la reforma de su carta orgánica en 1919.

⁶ Los datos se refieren a la ciudad de Buenos Aires.

multiplicaron las sociedades anónimas financieras, con gran participación de capitales extranjeros, que actuaban en la comercialización de lotes urbanos y que permitieron absorber una parte del excedente provocado por el crecimiento económico a través del mercado inmobiliario (Harvey, 1985). Como se ha señalado, algunas de dichas compañías aplicaron planes de ahorro y préstamo inspirados en las BS anglosajonas, al igual que lo harían las compañías de CR en la década del treinta, que apuntaban a capturar los ahorros de los trabajadores para generar canales de financiamiento alternativos y presuntamente más baratos⁷.

Una mirada panorámica del sector revela que muchas firmas tuvieron un comportamiento errático⁸. Las empresas se formaban con rapidez, pero con la misma velocidad se disolvían, en ocasiones envueltas en fraudes denunciados en la prensa (Scobie, 1977). Sin embargo, algunas de ellas, cuya característica común era que intentaron replicar el modelo de las BS, lograron sostenerse durante varias décadas e incluso funcionar posteriormente como empresas de CR. La primera de este tipo de sociedades fue el Banco el Hogar Argentino (BHA) que abrió sus puertas 1899 como cooperativa de crédito por acciones, "...a imagen y semejanza de las instituciones de la misma índole de Europa y Estados Unidos"⁹. En 1904 se sumó la Buenos Aires Building Society (BABS) y al año siguiente el Partido Socialista creó El Hogar Obrero (EHO), también sobre la base de dicho modelo (Carracedo, 1980)¹⁰.

En todo caso, interesa señalar que, como se ha evidenciado en el capítulo anterior, hacia 1914 los procesos reseñados contribuyeron a que se redujera la proporción de inquilinos y de ocupación de los conventillos sobre la base del incremento de los volúmenes de financiamiento y una flexibilización de las tasas de interés y mensualidades pagadas por los lotes (Yujnovsky, 1974). Pero también que esta dinámica, a su vez, consolidó prácticas y actores que habrían de dominar una parte significativa el

⁷ Ver Capítulo IV de la presente tesis.

⁸ "Hacia 1914, el Tercer Censo Nacional registra la existencia en todo el país de 11 sociedades de préstamos, construcciones y compra-venta de inmuebles (16,4% del total de sociedades), que reúnen el 13,6% del total de capital emitido por sociedades anónimas. El auge tuvo lugar especialmente a partir de los primeros años del siglo. Una de las sociedades más importantes que actúan en el mercado inmobiliario, por ejemplo, el Banco de Préstamo y Construcciones El Hogar Argentino, data de 1889". Yujnovsky (1973), p. 348.

Entre las compañías creadas en esos años podemos identificar, además de las citadas en el cuerpo del texto, las siguientes: La Bola de Nieve, Buenos Aires Building Society, La Propiedad, La Habitación, Fomento Urbano (luego continuada por Fomento Urbano y Rural), Banco Inmobiliario Argentino, Sociedad Argentina de Edificación, Sociedad Hipotecaria del Río de la Plata, La Económica, La Edificadora, The Argentine Northern Land Company, Sociedad de Construcciones y Obras Públicas del Río de la Plata, La Inmobiliaria (Lanciotti, 2006).

⁹ BHA, Memoria, 1903, p. 2.

A dos años de su fundación esta institución contaba con unos 7400 socios y sucursales en Rosario, Córdoba y Bahía Blanca.

¹⁰ El capítulo IV, que analiza la adopción del modelo de las BS en Argentina, se ocupa de estudiar con mayor detalle los orígenes de estas tempranas experiencias. Por su parte, el capítulo VI contiene un análisis de las diferentes sociedades del sector y describe particularmente las experiencias del BHA y la BABS.

Interesa señalar también que la adopción de este modelo en la región no tuvo lugar solo en Argentina, pues en 1904 se fundó en Brasil la Asociación Predial de Santos sobre la base de la experiencia de las BS anglosajonas (Gómez y Correa, 2013).

mercado hipotecario urbano, a través de los loteos, remates y ventas en cuotas durante las siguientes décadas (Gómez Pintus, 2013). En efecto, desde la perspectiva de los asalariados, regularmente, el camino hacia “la casa propia” comenzaba con la compra de un terreno a plazos, usualmente en los suburbios, y luego las edificaciones corrían a cargo del grupo familiar que progresivamente iba adicionando habitaciones conforme las posibilidades e incorporación de nuevos integrantes lo permitían y hacían necesario. Esta dinámica respondía no sólo a la disponibilidad de terrenos o el incremento del financiamiento y la capacidad de pago de los salarios, sino también a la demanda por parte de los nuevos habitantes urbanos que, progresivamente, construyeron una cultura que vinculaba la movilidad social ascendente con la propiedad de la vivienda (Armus y Ardoy, 1990). Si, por un lado, ello dio lugar a una tipología urbana denominada casa “chorizo” (Aboy, 2008), por otro consolidó la estrategia de la “casa autoconstruida” (Liernur, 2014) que asociaba “la casa propia” a una ética del ahorro y el sacrificio, que posteriormente también habrían de explotar las sociedades de CR¹¹. Pero, en todo caso, sin la existencia de una valoración que motivara los sacrificios involucrados en el acceso a la casa propia, casi como una condición para la construcción y sostenimiento del grupo familiar, resulta muy difícil comprender las estrategias de los trabajadores e, incluso, de las compañías que les ofrecían financiamiento. Se trata, en definitiva, de reconocer que la “casa” no constituye un solo un bien de capital y su compra tampoco es meramente una estrategia económica sino también social (Bourdieu, 2010).

Sin embargo, la retracción general de la economía provocada por la Gran Guerra provocó también un freno para la expansión del crédito hipotecario y los procesos reseñados. En 1915 el EHO suspendió los préstamos para edificación y se enfocó en su sección de consumo que había sido creada en 1911 (Ronchi, 2016). Por su parte, a partir 1914 el BHA concentró sus inversiones en edificios de renta y en la comercialización de propiedades. Aunque en 1922 se introdujeron nuevamente líneas similares a las originarias, el BHA se fondeó fundamentalmente a través de títulos garantizados en hipotecas que se emitían en el mercado local y en Europa¹². Para la década del treinta la institución continuaba operando con loteos, comercialización de inmuebles y edificaciones de alquiler¹³ y, como se analizará en los

¹¹ Este aspecto de las publicidades de las sociedades de CR será analizado con mayor detalle en el capítulo 4. Sin embargo, a modo ejemplo, vale señalar que la Revista F.I.N.C.A argumentaba que “...todo ahorrador para la edificación, una vez puesto en esta buena senda ya no la abandona (...) y no escatimará esfuerzos (...). Sabemos de no pocos casos en que los ahorradores para edificación se vieron fustigados por una pasajera desocupación u otros atrasos temporarios, pero tanto ellos como sus diversos familiares supieron encontrar, ante la vista del futuro hogar, los medios para cumplir con esta honrosa misión del hombre previsor. (...). Cuando los hijos ven a sus padres ahorrando con empeño para la adquisición de una vivienda propia (...) y cuando estos mismos niños, ya crecidos, aprecian el óptimo fruto del ahorro al entrar a la casa propia paterna (...) el hábito de la economía y el firme propósito del ahorro quedan infiltrados en sus ánimos con una fuerza moral que ya no los abandona...”. “Ahorro y Creación de Capital”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 13, septiembre 1940, pp. 1-3.

¹² BHA (1922).

¹³ “Banco el Hogar Argentino. Resultado del trigésimo octavo ejercicio financiero”, en Revista Sudamericana, Año XLIV, Nro. 678, marzo, 1938.

siguientes capítulos, en 1941 creó una compañía de CR denominada C.I.F.R.A.¹⁴. Aunque las fuentes son más fragmentarias, al parecer la BABS sostuvo una estrategia similar al BHA durante la década de 1920 y en la siguiente ofreció planes similares a los de CR (Iovine, 1947).

A pesar de la crisis sectorial señalada, el modelo de las BS atravesó los debates que precedieron a la ley que creó en 1915, como resultado de la militancia católica encabezada por el diputado Juan Caferatta, la CNCB. En efecto, Ambrosio Nogués, diputado por Tucumán e informante de la comisión parlamentaria, recomendó fomentar la creación este tipo de sociedades¹⁵. Finalmente, la propuesta de Nogués no prosperaría y la CNCB se dedicaría a predicar más en el plano teórico que en el empírico¹⁶. En esa línea, la búsqueda por “dar el ejemplo a la actividad privada”¹⁷, objetivo declarado de la institución, implicaba también delimitar el rol Estado como promotor del sector empresario¹⁸. No obstante, su creación, así como otras iniciativas públicas, sobre todo a nivel municipal (González Leandri, 1990; Rigotti, 2011), revela que el abordaje del Estado tuvo una progresiva transformación que

¹⁴ La Compañía Inmobiliaria Financiera de Crédito y Ahorro (C.I.F.R.A) fue constituida en diciembre de 1941 y autorizada por la IGJ con el objeto del fomento del ahorro con destino a construcción de la casa propia. Su capital fue de m\$N 2.000.000 dividido en acciones de \$1.000, repartidas en 4 series iguales. Las mismas fueron suscriptas por BHA, 590; y Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Luis Mitre, José A González, M.A Portela Ramírez, Eduardo Rocha, Juan M O’ Farrel, 1 cada uno. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año, V, Nro. 57, marzo 1942, pp. 49-50.

¹⁵ Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, 3 de septiembre 1915, en Gutiérrez y Gutman (1988), p. 22. Los debates en torno a la creación de la CNCB y específicamente sobre el modelo de las BS serán analizados en el capítulo IV de esta tesis.

¹⁶ En 1915 la CNCB expresaba “La acción del Estado, naturalmente limitada a dar el ejemplo y crear modelos con construcciones, ha de tener aplicación más eficaz en el sentido de fomentar y encauzar la acción privada...”. CNCB, Memoria, 1915, p. 14. Mas adelante, insistía en que “Las casas baratas que la comisión construya servirán para cumplir el propósito de higienizar la vivienda popular y fomentar la estabilidad de hogar, dentro de los límites hasta donde puede llegar el Estado con los medios financieros de que dispone al efecto, y también para demostrar prácticamente la posibilidad de que los capitales privados se apliquen con ventaja a la realización de construcciones que, sin dejar de servir a negociaciones beneficiosas para esos capitales, serán obra de bien social”. CNCB, Memoria, 1915, p. 17.

Por otro lado, resulta conveniente señalar que la posición de la CNCB resultaba consistente con las condiciones existentes, pues en 1915 el 80% de las hipotecas en vigor correspondían a capitales privados (Pessagno, 1917, p. 120). En todo caso, la construcción directa de viviendas por parte de la CNCB fue escasa, pues entre 1915 y 1942 construyó 391 casas individuales y 193 departamentos. Radovanovic (2011), p. 22.

¹⁷ CNCB, Memoria, 1918-1919, p. 8.

¹⁸ Aunque la intervención propuesta no requería de grandes inversiones, no se produjeron los resultados esperados debido a que los recursos destinados fueron limitados. Los capitales debían constituirse con lo recaudado por el impuesto a las carreras de caballos de los jueves, a lo que se sumarían los fondos que debía establecer el Congreso Nacional en cada presupuesto, y los préstamos de la Caja Nacional de Ahorro Postal. Además de resultar ínfimas las sumas obtenidas mediante el gravamen mencionado, los recursos presupuestarios no fueron asignados, mientras que los préstamos de la Caja de Ahorro no fueron habilitados. En relación con esto último, el Congreso había establecido tasas del 3%, las que se contraponían con la ley de esa Caja que las fijaba en el 5%, con lo cual se invalidaba su utilización. Carlos M. Coll, “Comisión de Casas Baratas”, en La Nación, 14 de mayo de 1920.

Así, en el Primer Congreso Argentino de la Habitación, Caferatta reiteraba la gravedad del problema afirmando que, de las 200.000 familias de trabajadores que habitaban en la Capital Federal, tres cuartas partes vivían en conventillos e inquilinatos en condiciones deplorables. Un 60 % de dichas familias, constituidas por no menos de cinco miembros, hacinadas en una pieza. Primer Congreso Argentino de la Habitación, en Boletín del Museo Social Argentino, Buenos Aires, Tomo IX, 1920, p. 192.

Para un análisis sobre los debates en el marco de dicho congreso, ver Zanzottera (2021).

puso de manifiesto el interés cada vez mayor de diferentes sectores por la cuestión habitacional en clave de política social (Aguilar, 2014; Zanzottera, 2021).

A la vez, la recuperación de los niveles de actividad una vez superada la PGM y el retroceso del predominio de los conventillos para comienzos de los años veinte (Rivas, 1977) abrieron camino nuevamente a la expansión de los suburbios. También a un escenario de políticas públicas en que tendrían más cabida proyectos “experimentales” asociados a la vivienda obrera (Ballent, 1990; Rigotti, 2005; González Leandri, 1990). Aunque, en líneas generales, no se modificó una política que dejaba en manos del mercado la asignación de los recursos, a partir de la década de 1920 y sobre todo de la siguiente, los gobiernos desplegaron, sobre todo a nivel municipal, una intervención más activa (Aboy, 2012). De la primera mitad de la década datan algunas empresas, como El Edificador Rosarino (Cutrúneo, 2010), que indicarían cierta revitalización del mercado. A la vez, en la segunda mitad de los veinte surgieron sociedades como el Banco de Crédito para Edificación o el Sudamericano de Crédito para Viviendas, entre otras, que aplicaban planes de ahorro y préstamo. Si bien estas sociedades desaparecieron rápidamente, lo que nuevamente evidenciaba la fragilidad de estas experiencias, constituyeron un antecedente más directo del CR. Finalmente, el impacto de la crisis de 1929 transformó definitivamente al mercado de crédito debido fundamentalmente a la retracción de las actividades agropecuarias, el crecimiento de las industriales y de las tasas de urbanización.

En términos cuantitativos, según se observa en Cuadro Nro. 1, entre 1925 y 1936 la deuda hipotecaria total nacional creció nominalmente en un 45%, con un aumento relativo mayor de las operaciones urbanas sobre las rurales¹⁹. Este incremento provino principalmente de los contratos efectuados por los acreedores identificados como Particulares, las Entidades de Crédito Hipotecario y los Bancos de Depósito y Descuento²⁰. De acuerdo con las observaciones del CHN, como el volumen de créditos a favor de estos últimos era reducido para 1925, su aumento relativo resultó más intenso (128%) que el de los Particulares (35%) y de las Entidades de Crédito Hipotecario (27%). Por su parte, entre las Entidades de Crédito Hipotecario, las sociedades denominadas como Extranjeras tuvieron una contracción del 19% que contrasta con el crecimiento del 136% de las Nacionales, mientras que el BHN tuvo un aumento relativo menor que alcanzó el 16%. La comparación entre ambos censos también evidencia la gravitación en términos nominales de esta institución, así como de los prestamistas Particulares que habrían de alcanzar una preeminencia incluso más marcada a partir de 1936.

¹⁹ El CHN correspondiente a 1939 y 1940, en un análisis sobre las cifras retrospectivas, comentaba “Las propiedades rurales (...) atraviesan -desde la crisis de 1929- por una situación difícil, que apenas se alivió en algunos años en que los productos agropecuarios se colocaron fácilmente y a precio remuneradores”. CHN, 1939-1940, p.14.

²⁰ Clasificación utilizada por los CHN.

Cuadro Nro. 1.

Comparación de los Censos Hipotecarios de 1925 y 1936 por acreedores (en millones de m\$N) ²¹					
Acreedores		1925	1936	Diferencia Absoluta	Diferencia Relativa %
Entidades de Crédito Hipotecario	BHN	1320	1533	213 (+)	16,1 (+)
	Otras Nacionales	216	510	294 (+)	136,1 (+)
	Otras Extranjeras	209	170	39 (-)	18,7(-)
Subtotal		1745	2213	468 (+)	26,8 (+)
Particulares		1132	1524	392(+)	34,6(+)
Bancos de Depósito y Descuentos		395	902	507(+)	128,4(+)
Sociedades comerciales e industriales		192	289	97(+)	50,5(+)
Compañías de Seguros		37	58	21(+)	56,8(+)
Diversos (incluidas cajas de jubilaciones)		40	134	94(+)	235(+)
Total		3541	5120	1579(+)	44,6(+)

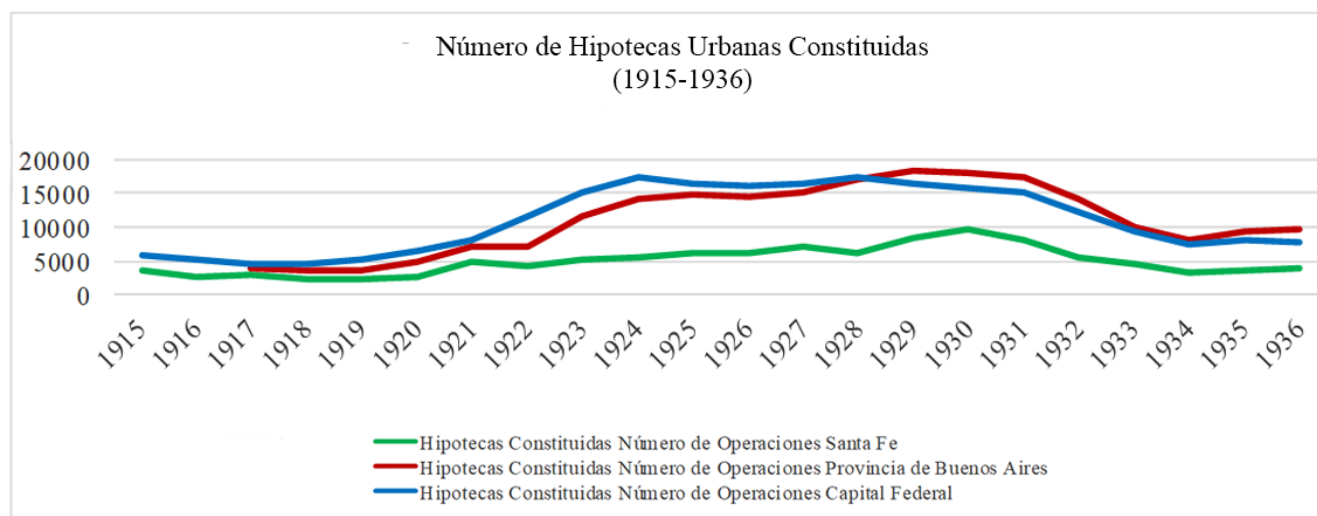
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1938.

Lamentablemente las fuentes no permiten reconstruir series anuales a nivel nacional sino a partir de 1936. Sin embargo, el CHN de este último año registra la evolución de las principales regiones en las que se concentraron las hipotecas y, a la postre, también las empresas de CR. Se trata de Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe²². Como registra el Gráfico Nro. 1 en todos los casos, durante la década de 1920 el número de contratos aumentó, aunque en Capital Federal y Buenos Aires fue más pronunciado, lo que resulta consistente con la distribución demográfica a favor de dichos distritos. Al mismo tiempo, desde mediados de la década, el crecimiento se suavizó especialmente en la Capital Federal. Por su parte, la crisis de 1929 provocó una caída en las tres regiones que se extendió hasta 1934, cuando la tendencia comenzó a revertirse aunque en niveles muy por debajo a los previos. Ello indicaría que el incremento que el CHN registra entre 1925 y 1936 tuvo lugar, sobre todo, en la segunda mitad de los veinte.

²¹ Para este período la fuente no registra el número de operaciones a nivel nacional sino exclusivamente su monto.

²² El CHN no ofrece datos de la ciudad de Rosario o del Gran Buenos Aires que eran las regiones más gravitantes de los mercados hipotecarios de las respectivas provincias de las que formaban parte.

Gráfico Nro. 1

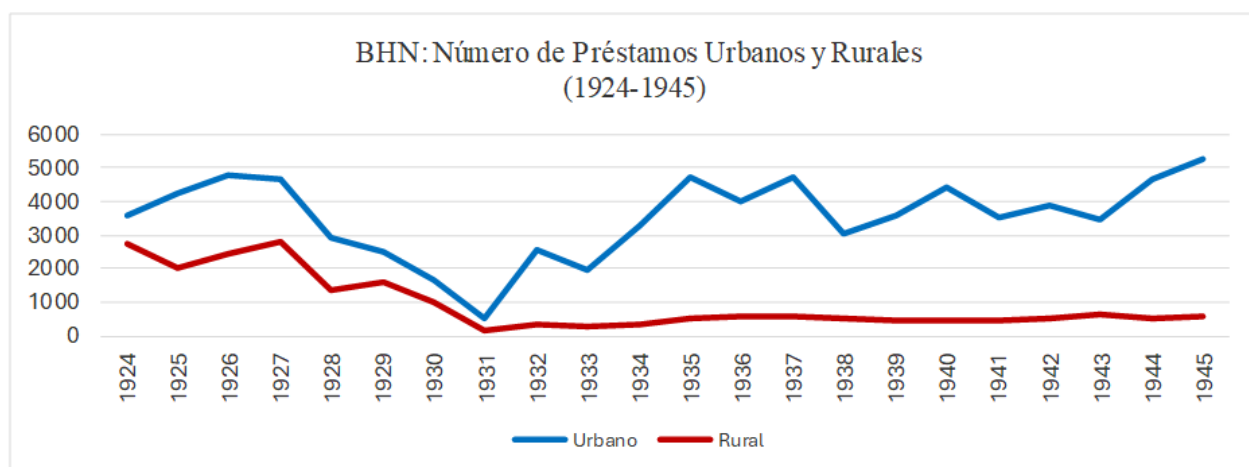


Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1936.

En esta etapa, y sobre todo a partir de la recuperación de mediados de los treinta, se multiplicaron los rematadores, las firmas dedicadas a la venta a plazos de inmuebles, los bancos hipotecarios y las empresas constructoras, a las que se sumaron como oferentes las compañías de seguros, las de capitalización y finalmente las de CR²³. En efecto, el crecimiento del mercado de crédito hipotecario provocó cierta renovación de la oferta, aunque no necesariamente de las prácticas relacionadas al predominio de las edificaciones de renta, los loteos, remates y la autoconstrucción. A su vez, aunque la evolución general del mercado modificó también las estrategias del BHN al concentrar sus inversiones en las ciudades, como registra el Gráfico Nro. 2, la contracción sus créditos como respuesta a la crisis de 1930 le quitó influencia.

²³ Pero estas sociedades, además, asociaban su actividad a la solución del déficit habitacional y al mejoramiento de las condiciones de vida de los obreros colocaban el acento en la necesidad de desarrollar canales de financiamiento y se proponían como una alternativa para generar capitales (Iovine, 1947). Al respecto, ver Capítulos IV y V de la tesis.

Gráfico Nro. 2



Fuente: elaboración propia en base a Cortés Conde (2011)²⁴.

Como se analizará en el siguiente capítulo, la crisis de 1929 impactó fuertemente sobre el BHN, que vio crecer la mora del 19, 83% al 31,47% entre 1931 y 1932²⁵. Pero, además, la contracción de la economía, y en particular del sector agropecuario, lo puso en posesión de activos depreciados y de difícil colocación²⁶. Inicialmente, la respuesta fue una fuerte retracción de los préstamos y otras estrategias contractivas como la progresiva suspensión de las operaciones de colonización, en concreto de subdivisión de grandes extensiones de tierras, cuyo número pasó de 1.370 en 1928 a 35 en 1933²⁷. Este último año el Banco llevó adelante una conversión de sus cédulas que reducía los intereses del 6% al 5%²⁸, acompañando la decisión del gobierno nacional respecto del Crédito Argentino (Rappaport, 2020), y con el objetivo de sanear su cartera y aliviar el peso de la mora. Aunque la medida fue exitosa, pero insuficiente e incluso el Banco de la Nación comprimió aún más sus tasas (Regalsky, 2010), en 1933

²⁴ En el siguiente capítulo se analizarán algunas discrepancias con los datos que ofrece Cortés Conde. En este caso los mismos son utilizados porque sólo interesa identificar una tendencia que las memorias de la institución reiteran persistentemente de forma cualitativa pero que no es fácil captar en sus guarismos. En ese sentido, el gráfico busca captar principalmente la modificación en los destinos de los créditos y no sus valores absolutos porque, como se evidenciará más adelante, sobre dichos valores existen marcadas diferencias entre su serie y la del propio BHN. Además, para respetar los guarismos del autor, se optó por no utilizar, por ejemplo, una progresión de porcentajes.

²⁵ BHN, Memoria, 1932.

²⁶ BHN (1986), p. 353.

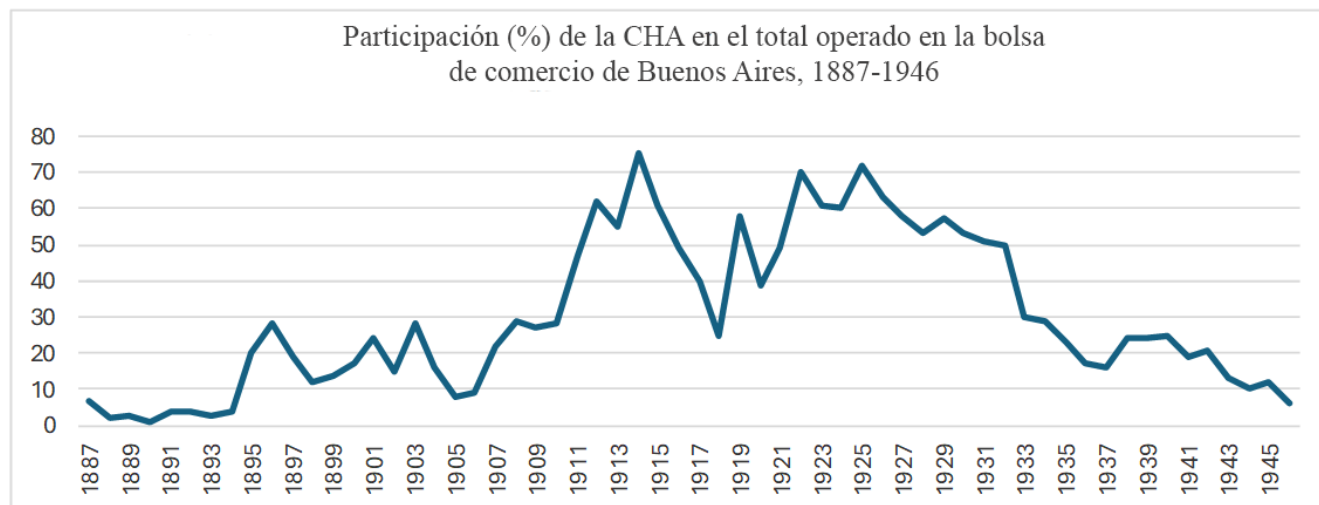
²⁷ BHN (1986), p. 354.

²⁸ La conversión de cédulas proponía sustituir las hipotecas vigentes por nuevas a las que se les incorporaba el importe adeudado por las originales, pero al mismo tiempo que se extendían los plazos y se bajaban los intereses. El canje era optativo y el Banco debía abonar el 1% de las cédulas presentadas para canjearse. La operación resultó exitosa, probablemente debido a la seguridad que ofrecían las garantías hipotecarias y el prestigio de la institución. Lo cierto es que sobre un total de m\$N 1.360.558.850 en circulación, un total de m\$N 1.337.872.350 optaron por el canje por lo que la operación resultó exitosa. BHN (1986), p. 434.

Una reconstrucción del proceso de toma de decisiones se encuentra en Pérez (1945). Por su parte, las Memorias del BHN de 1933 y 1934 ofrecen información estadística que permiten mensurar la centralidad de la operación.

tuvo lugar uno de los ejercicios con menor cantidad de escrituraciones en su historia²⁹. De hecho, como muestra el Gráfico Nro. 3, luego de representar casi el 60% del total operado en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires en 1929, y aún más en los años previos, la participación de las cédulas del BHN, denominadas habitualmente como CHA, decreció durante la siguiente década hasta el 20%, para volver a caer a niveles menores al 10% en 1945.

Gráfico Nro. 3



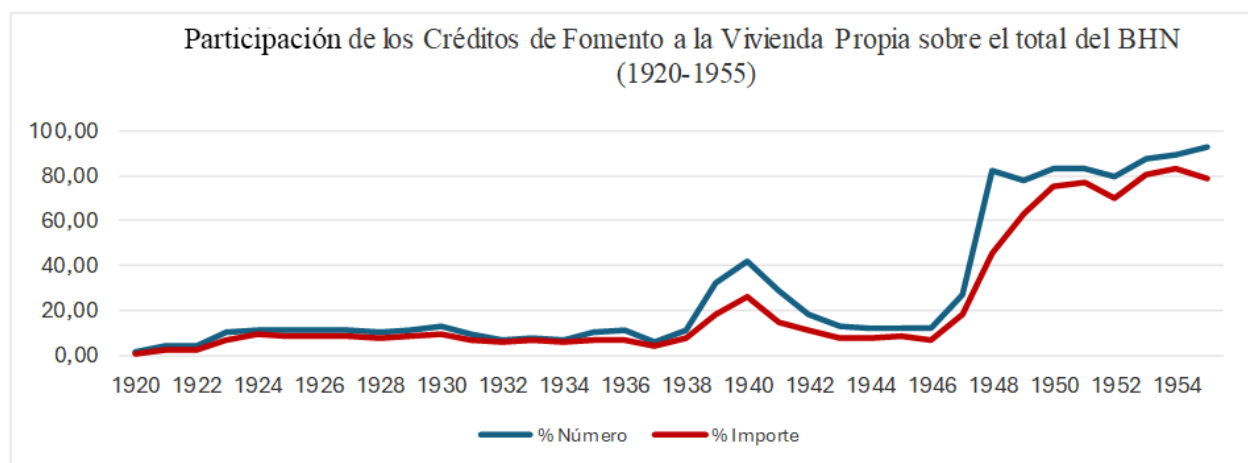
Fuente: elaboración propia en base a Cortés Conde (2011).

En todo caso, lo que interesa señalar ahora con relación al mercado hipotecario urbano es que una vez sorteada la coyuntura planteada por la crisis de 1929, el BHN se concentró en préstamos con sólida garantía. Para ello se definió un criterio de asignación según el cual no se tendría en cuenta sólo el valor venal de los inmuebles a gravar, sino también la renta que podrían producir que, además, debía ser suficiente para cubrir las amortizaciones³⁰. Así, el Banco priorizó financiar el mercado de alquileres probablemente menos como estímulo a la actividad que como una estrategia conservadora centrada en inversiones de poco riesgo.

²⁹ En dicho ejercicio se escrituraron 842 préstamos, 705 fueron ordinarios urbanos y rurales, es decir para compra de inmuebles y de hasta el 50% de la tasación. De ellos 302 se destinaron a cancelar hipotecas anteriores. BHN (1986), p. 438.

³⁰ Ver, BHN (1986) y Pérez (1945).

Gráfico Nro. 4.



Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1930-1955.

En efecto, como registra el Gráfico Nro. 4, los créditos no se concentraron en el acceso a la propiedad, con la excepción de la coyuntura planteada por la Segunda Guerra Mundial, hasta mediados de los cuarenta. Además, regularmente los montos no superaban el 50% de la tasación, lo que hacía necesario contar con capitales propios para materializar las operaciones y concretamente implicaba alejar a los asalariados (BHN, 1986). Así, independientemente de los objetivos de la institución y contrariamente a lo que sostiene Cortés Conde³¹, hasta la llegada del peronismo el BHN no apoyó el acceso a la vivienda propia. Ello resulta consistente, además, con el crecimiento durante la década del treinta de las empresas que, como las de CR, ofrecían a los trabajadores convertirse en propietarios.

Sin embargo, la centralidad de estos actores debe matizarse, pues los registros del CHN indican que ni las empresas referidas ni el BHN tuvieron, desde mediados de los treinta, una gran gravitación en el mercado. De hecho, los prestamistas identificados como "Particulares" eran quienes tenían la posición dominante con cerca de un tercio del total³². En efecto, la expansión de la oferta de créditos estuvo protagonizada por mecanismos informales y actores fragmentados. Dicha evolución explica, en parte, también las dificultades para diseñar políticas que satisficieran los intereses de los distintos actores. Pero

³¹ Según Cortés Conde, la orientación de las cédulas del BHN "Para las personas de bajos ingresos significó, también, la posibilidad de acceder a una vivienda propia. Esto permitió que la sociedad argentina de ese entonces tuviera una característica muy especial, como lo es que amplios sectores de bajos ingresos accediera a una casa propia. Ello también dio un importante impulso a una de las industrias más dinámicas y que movilizaron más empleo, la industria de la construcción. El financiamiento de la construcción fue un elemento que gravitó en una forma importante en el PBI al contribuir al crecimiento de ese sector". Cortés Conde (2011), p. 111.

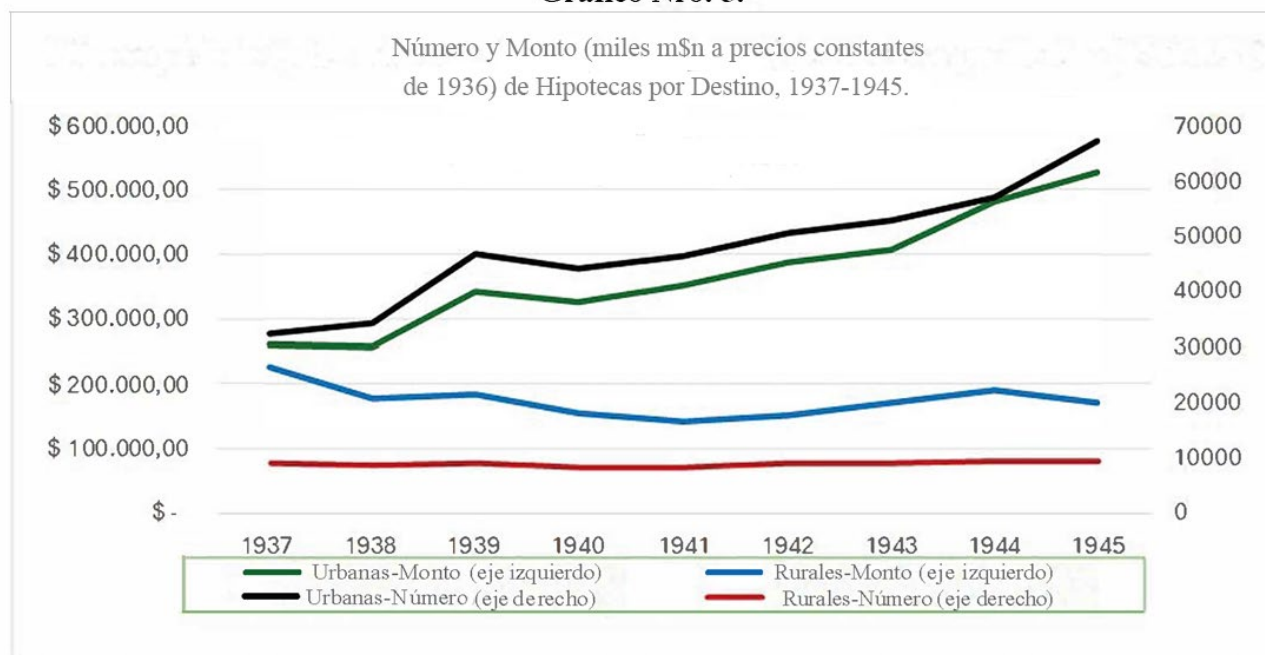
³² Aunque el CHN no permite vislumbrar con claridad los criterios con que se construyó dicha categoría, es razonable suponer que contenía a los rematadores, agentes inmobiliarios, escribanos, rentistas, sociedades constructoras, entre otros actores que dibujaban un escenario atomizado. En rigor, esta categoría es utilizada por el CHN para agrupar a los prestamistas que no forman parte de Bancos, Cooperativas, Cajas de Jubilaciones, Sociedades Comerciales o Seguros.

además, dado que el incremento de la oferta no logró cubrir la aceleración de la demanda motivada por el proceso de urbanización, contribuye a entender por qué para finales de la década de 1930 diferentes analistas insistían en la necesidad de una mayor intervención del sector público en el financiamiento de viviendas (Bunge, 1940; Fitte, 1942).

El crédito para viviendas entre 1935-1945

En líneas generales, como registra el Gráfico Nro. 5, en este período continuó la tendencia de crecimiento del mercado hipotecario y de desplazamiento hacia el área urbana de las hipotecas³³. Si para 1925 los guarismos se repartían en partes iguales entre contratos rurales y urbanos, en 1936 los últimos representaban un 55% del monto y un 77% del número (CHN, 1938). La progresión se acentuó alcanzado el 76% y 88% respectivamente en 1945. Para entonces, además, el volumen de las operaciones (urbanas y rurales) había crecido, partiendo de 1937, en un 83%.

Gráfico Nro. 5.



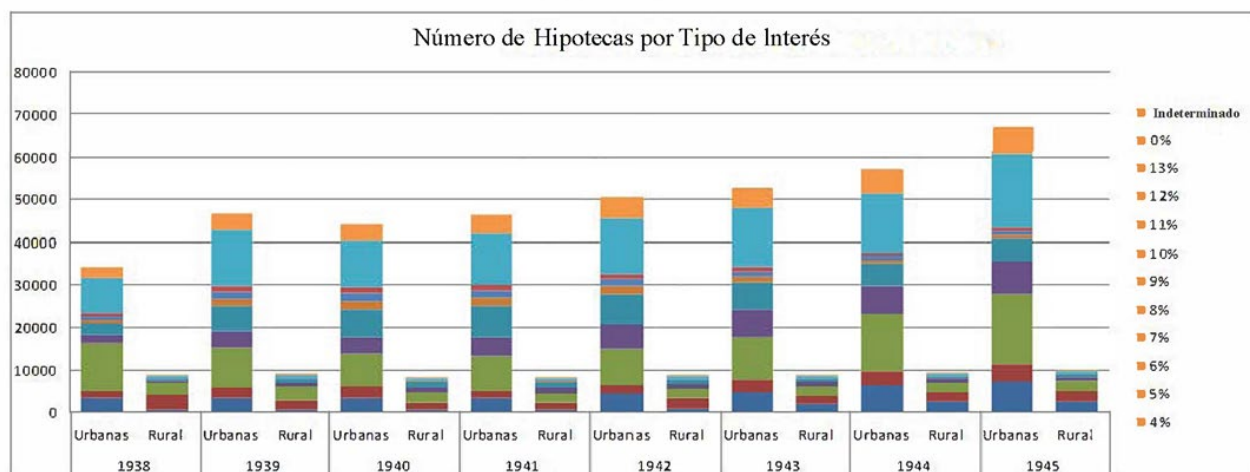
Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1936-1945³⁴.

³³ Como el Censo de 1936 sólo registra las variaciones respecto a 1925, es decir no están desagregados los años y, por lo tanto, no se pueden captar sus ciclos ni establecer comparaciones con el período 1937-1945. Tampoco se indican, con excepción de algunas provincias, la cantidad de operaciones sino sólo su monto. CHN (1936), pp. 367-385.

³⁴ Los datos sobre IPC 1936-1943 provienen de Lanata Briones (2022) y para 1944 y 1945 de la Dirección Nacional de Estadística y Censos (1963).

Además, durante esta etapa predominaron operaciones de monto reducido, corto plazo³⁵ y bajos intereses. En efecto, dichos créditos predominantemente se firmaron por valores menores a m\$ⁿ 9000, con plazos que usualmente no superaban los diez años e intereses que oscilaron entre 6% y 8%, aunque una fracción importante desde finales de los treinta se firmaba por el 10%, tal como evidencia el Gráfico Nro. 6. De esta manera, es razonable inferir que desde la perspectiva de los asalariados los problemas del mercado no estaban exclusivamente en el costo del dinero. También en que los créditos tendían a cubrir hasta el 50% de los capitales necesarios para materializar las compras y, más excepcionalmente, hasta el 80%. De esta forma, sólo podían concretar las operaciones quienes disponían de capitales propios. Ello, a la vez, también contribuye a comprender por qué predominaba entre los trabajadores la preferencia por los lotes, típicamente más baratos que las casas terminadas, y las prácticas de autoconstrucción. De hecho, en muchos casos, la obtención de un crédito no necesariamente implicaba automáticamente la obtención de una casa, sino que sólo iniciaba un largo proceso de edificación que corría por cuenta de las familias.

Gráfico Nro. 6



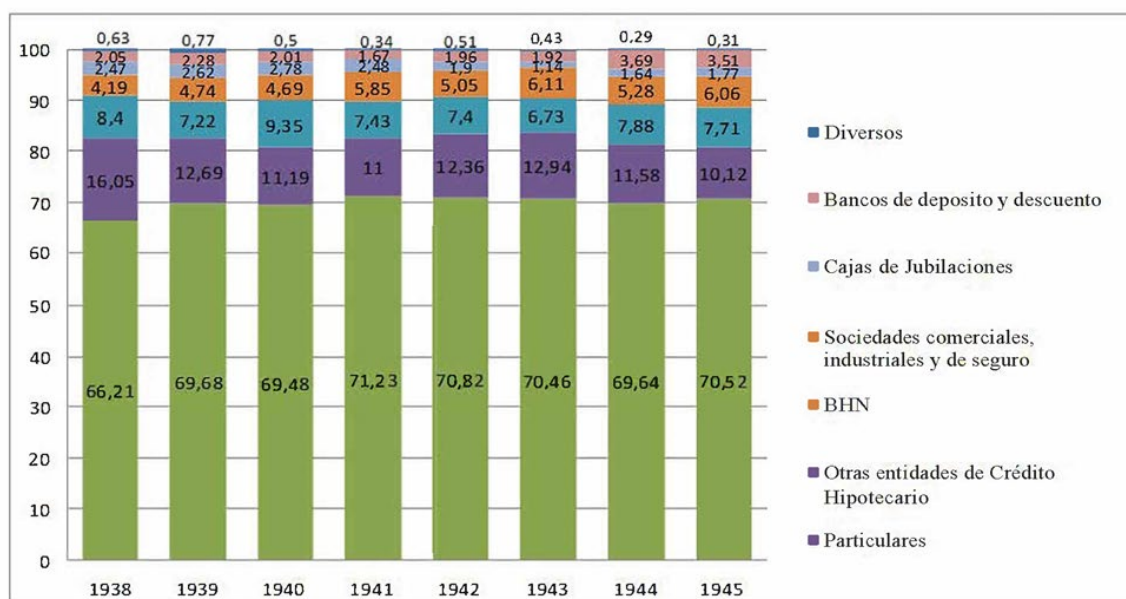
Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Aunque resulta difícil establecer una causalidad, este escenario resultaba proclive para el predominio de canales informales y consistente con un alto nivel de atomización del mercado. En efecto, los registros

³⁵ A modo de ejemplo, vale señalar que el CHN indicaba que "Las hipotecas a corto plazo -hasta cinco años- inscritas en el año 1941 abarcan el 56% de las operaciones registradas y el 49 de los importes. De los plazos restantes, se destacan el grupo de 6 a 10 años, con una importancia aproximada a la mitad del anterior, y el de 31 años y más, que alcanza a reunir el 9% del número y el 18% del valor". CHN, 1941, p. 17.

del CHN muestran la marcada preeminencia de los prestamistas Particulares referida anteriormente³⁶. Como revela el Gráfico Nro. 7, entre 1937 y 1945 el 70% de los acuerdos y el 50% de sus montos fueron satisfechos por dichos acreedores. En segundo lugar figuraban las Entidades de Crédito Hipotecario, con un 16% en 1938 reducido a un 10,12% en 1945. Por su parte el BHN, que se convertiría en el actor central durante el peronismo, se ubicaba en el tercer lugar con apenas el 8,4% y el 7,71% respectivamente, lo que implicaba un fuerte descenso respecto de su participación en la etapa anterior³⁷. A la vez, las Cajas de Jubilaciones decrecieron del 2,47% al 1,77%. Mientras estos últimos grupos perdieron gravitación se incrementó el de las Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros, categoría que podría incluir a las sociedades de CR, y el de los Bancos de Depósitos y Descuentos. Entre 1938 y 1945 los primeros lo hicieron del 4,19% al 6,06% y los segundos del 2,05% al 3,51%.

Gráfico Nro. 7.
Mercado Hipotecario Nacional por Acreedores.
(1938-1945)



Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

³⁶ Asumimos que esta categoría englobaba a los agentes individuales, quizás también vinculados al mercado como corredores inmobiliarios, rematadores, escribanos, abogados, así como cualquier otro origen por fuera de las sociedades anónimas, bancos y organismos públicos.

³⁷ Ver Cuadro Nro. 1.

Entre los acreedores Particulares, cuyas inversiones fueron fundamentalmente urbanas, predominaron los acuerdos de hasta cinco años³⁸. En el polo opuesto se ubicaba el BHN, pues sus créditos podrían alcanzar hasta 31 años y contener valores mayores (BHN, 1986). Por su parte, en términos generales, los préstamos oscilaron entre m\$ 8.000 y m\$ 10.000 aunque entre los Particulares rondaron los m\$ 6.000. Así, como registra el Gráfico Nro. 8, si bien en promedio los montos garantizados en hipotecas urbanas aumentaron cerca de un 20% entre 1937 y 1945, sus valores tendieron cubrir sólo la mitad de los capitales necesarios.

Así, siempre que se asocie a los prestamistas Particulares a prácticas más informales, los datos indicarían que sólo accedían a créditos con mayor capacidad de compra, aunque no necesariamente suficiente, quienes lograban financiarse a través de canales con un mayor nivel de formalización como los bancos. Esta dinámica no resulta una singularidad del caso o de la etapa, pero constituye un dato de valor porque la mayoría de las hipotecas se sustanciaron por dichas vías. Por otra parte, el predominio de canales informales de crédito, sumado a un bajo nivel de control oficial, contribuía también a la multiplicación de contratos irregulares y prácticas abusivas usualmente atribuidas por la prensa a los rematadores y las pequeñas sociedades financieras³⁹. A estas voces se sumaban, otras como, por ejemplo, las de Pérez (1945), los informes de la IGJ⁴⁰ e incluso de algunas sociedades de CR⁴¹.

³⁸ Al respecto, el CHN de 1939-1940 indicaba que "Los acreedores particulares demuestran una marcada preferencia por los plazos cortos". CHN, 1939-1940, p. 23.

³⁹ "La ética profesional no cuenta para estos rematadores, en cierta forma, asociados a las empresas o a los propietarios de las tierras (...). Y en el patrocinio de dichas ventas usan de cuantas artimañas, ardides o engaños pueden para el mejor éxito de este nuevo tipo de delito, cuyas víctimas son, generalmente, personas de condición humilde, que sueñan con gozar (...) de la felicidad de la casita propia". "El escandaloso affaire de los remates de tierras", en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 787, abril, 1947, p. 6.

La dominante presencia de los rematadores y los loteos desde comienzos de siglo reflejaba también la informalidad de los mecanismos de acceso al crédito y el predominio de los pequeños y medianos actores. La actividad, por su parte, contó con una legislación precaria y tardía, pues recién en 1950 se sancionó la ley de compra de lotes en mensualidades. Incluso, no existía mayor regulación sobre quiénes podían operar como rematadores. Al respecto, ver Gómez Pintus, (2022).

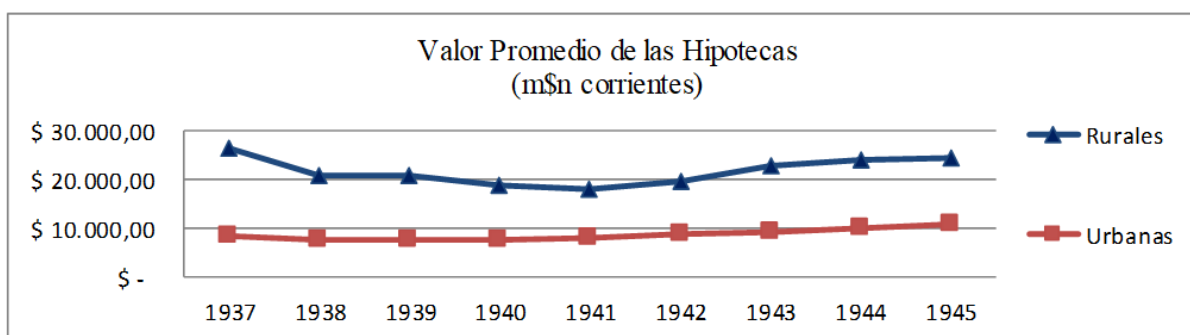
Para el caso de las sociedades financiera, ver "COARLI: como sus operaciones recíprocas y sus pólizas de vida son dignos de atención", Revista Sudamericana, Año XLIII, Nro. 683, agosto 1938.

⁴⁰ Al respecto, ver "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar", Ministerio de Justicia de la Nación, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio 1943.

El Capítulo V se ocupa analizar la evolución de la regulación de las compañías de CR.

⁴¹ Por ejemplo, en un cuento que publicado en la Revista F.I.N.C.A que describía las prácticas asociadas a los remates de terrenos se indicaba: "Usted ha sido objeto del más grande cuento del tío más extraordinario (...) Lo que le han vendido no es un terreno, es un camalote...". "A dos cuadras de la Estación", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 6, julio 1939, p.4

Gráfico Nro. 8.



Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Aunque resulta complejo determinar los precios a los que efectivamente se vendían las propiedades, los guarismos sobre las transacciones en la Capital Federal, registrados en el Gráfico Nro. 9, indicarían que en promedio los créditos cubrían como máximo el 50% de las tasaciones. En el mismo sentido, las publicidades de F.I.N.C.A.⁴² ofrecían en 1939 viviendas ubicadas en la localidad de Beccar, Provincia de Buenos Aires, por un valor que oscilaba entre m\$N 8.500 y 22.000⁴³, lo que tendería a reafirmar el supuesto. Si bien no se trata de un caso testigo puede ser relativamente representativo porque los precios solicitados por F.I.N.C.A eran similares a los registrados por las estadísticas de la Capital Federal y los referidos por la CAVP y por Fitte⁴⁴. Además, su ubicación en el Gran Buenos Aires permite una aproximación a los valores de una región que concentró buena del crecimiento urbano y de las operaciones hipotecarias y sobre las que las fuentes son particularmente escasas⁴⁵.

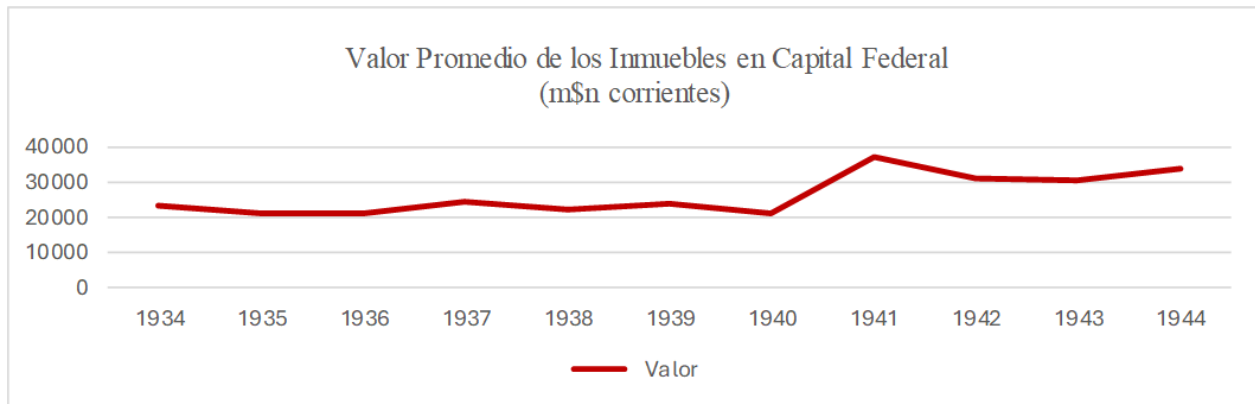
⁴² La firma fue organizada en noviembre de 1935 como F.I.N.C.A Construcciones y Anexos con el objeto de adquirir el pasivo y el activo de la sociedad “F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía”, continuando sus actividades en el ramo de construcción de edificios y compra, venta y arrendamientos de terrenos y casas, especialmente. El capital autorizado fue de m\$N 250.000, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El capital suscrito fue de m\$N 50.000 y el realizado de m\$N 5.000. Las acciones fueron subscriptas por German Wernicke, 100; Erich Zeyen 252; Juan Beherent y Hugo Zeyen, 44 acciones cada uno; Herald Maurer, Luis Badino, Oreste Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno. Su primer directorio fue compuesto por German Wernicke y Eric Zeyen, como directores y Hugo Zeyen, hermano de Eric, y Luis Badino como síndicos. La Información, Año 7, Nro. 74, febrero, 1936, p. 29.

⁴³ “Para todos los gustos y todos los presupuestos”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 6, julio 1939.

⁴⁴ Ver, CAVP, Informe Preliminar, 26 de agosto 1943, p. 17 y Fitte (1942). p. 32. En este último caso los valores fueron calculados sobre la base de los préstamos otorgados por El Hogar Ferroviario. Para el caso de las empresas ferroviarias y la vivienda entre 1890 y 1920, ver Palermo (2019). Para El Hogar Ferroviario, ver Ceruso y Mittelman (2022).

⁴⁵ El CHN indicaba que “En el conjunto de provincias se distingue la elevada cantidad de hipotecas por saldo de precio, cuyo núcleo principal (...) está radicado en la de Buenos Aires, circunstancia que se explica por ser esta última una de las provincias donde es común la subdivisión de terrenos con el sistema de venta a plazos”. CHN, 1937, p.18.

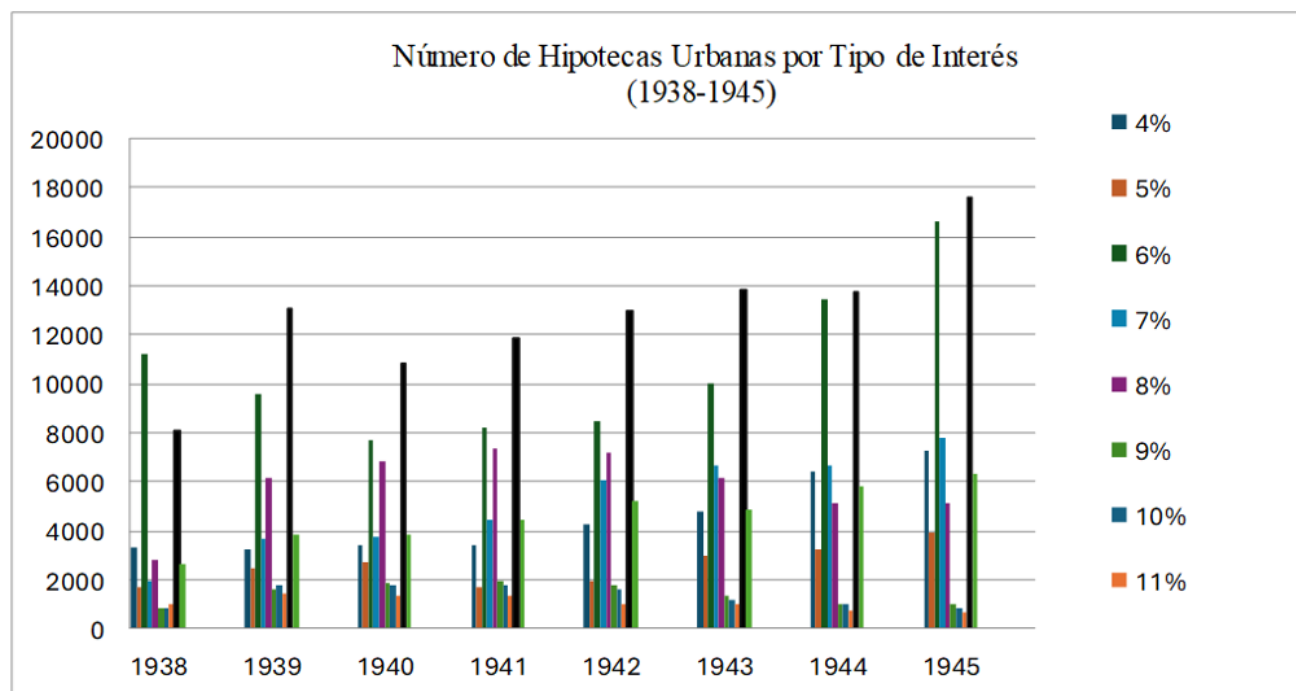
Gráfico Nro. 9.



Fuente: elaboración propia en base a Revista de Estadística de la Ciudad de Buenos Aires, Año LVIII, Nro. 662.

En todo caso los valores promedio de los inmuebles en la Capital Federal oscilaron en torno de los m\$ñ 20.000, mientras que las hipotecas se firmaron por montos debajo de los m\$ñ 10.000. Así, el cuadro sería consistente con la posición de quienes sostenían que se trataba de un volumen de financiamiento escaso, aunque no necesariamente caro (Perotti, 1944). En efecto, como registra el Cuadro Nro. 10, entre 1937 y 1945 el interés promedio de los créditos hipotecarios fue de 8%, ligeramente por encima de la CHA (Cortés Conde, 2011). Sin embargo, resulta importante observar que los registrados como “Sin Intereses”, que muchas veces escondían tasas que se cargaban directamente como suma otorgada (CHN, 1936), representaron el 25%. En el mismo sentido, los acuerdos registrados con intereses Sin Especificar representaron cerca de un 8% del total. Se trata de una categoría importante para el análisis porque, como se analizará más adelante, es posible que allí se encontraran clasificados los préstamos de las sociedades de CR.

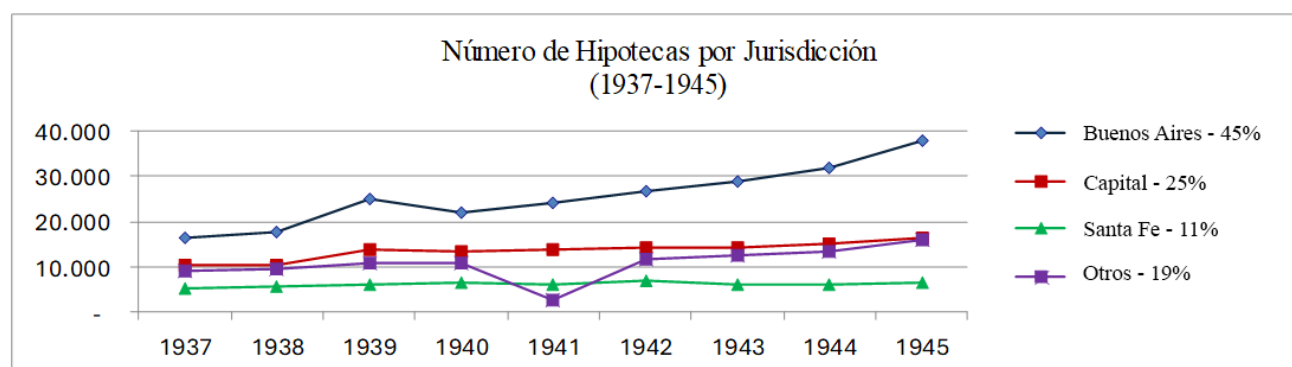
Gráfico Nro. 10.



Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1938-1945.

Por otro lado, la concentración regional de los contratos coincidió con las tendencias demográficas. La provincia de Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe reunieron el 80% del total de hipotecas, distribuidas en un 45%, 25% y 11% respectivamente y ocuparon una proporción similar en relación con los montos.

Gráfico Nro. 11.



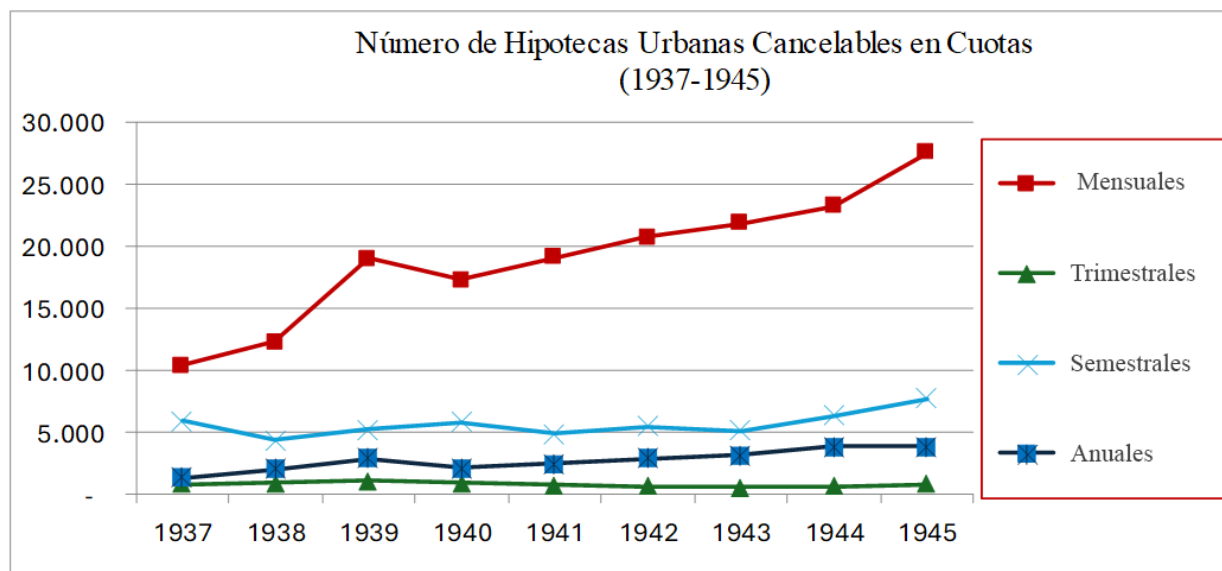
Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

En cuanto al área urbana, donde actuaban las empresas de CR, estas jurisdicciones representaron también un 80% del total, pero alcanzaron a cerca de un 90% de los montos. En términos relativos, Capital Federal contenía un 50% de dichos guarismos, probablemente debido a un mayor costo de los inmuebles, Buenos Aires el 30% y Santa Fe un 8%. Además, estas jurisdicciones reunían el 84% del total de las propiedades hipotecadas del país. El monto nominal promedio de las hipotecas urbanas entre 1937 y 1945 fue de unos m\$N 8600. En Capital Federal, los valores se ubicaron entre un 30% y un 50% por encima del promedio, mientras en Buenos Aires y Santa Fe se establecieron ligeramente por debajo. Por otro lado, aunque Buenos Aires contenía el mayor volumen de hipotecas, sus valores eran similares a los de Santa Fe.

Debido a la escasez de fuentes, resulta difícil identificar cuántos de dichos créditos eran para viviendas. El problema estriba en que el CHN registra las hipotecas urbanas, pero no desagrega las operaciones por tipo de inmueble. Sin embargo, es posible realizar algunas inferencias. En primer lugar, predominantemente las operaciones de las Cajas de Jubilaciones, que representaban un 2% del número y un 1,7% del monto del total del mercado entre 1937 y 1945, tenían como destino viviendas. A ello se sumaban también, al menos, los créditos de “Fomento a la Vivienda Propia” del BHN. Por otro lado, según las indicaciones del CHN y de otras fuentes cualitativas, en general las operaciones amortizables mensualmente, modalidad que utilizaban entre otros las empresas de CR, se usaban para comprar casas.

Las hipotecas que se saldaban en cuotas periódicas representaron entre 1937 y 1945 un 58% del número y 55% monto total y las de pago íntegro al vencimiento un 42% y 45% respectivamente. A su vez, los contratos amortizables mensualmente equivalían a un 65% del número y un 40% del valor del conjunto de los acuerdos cancelables en cuotas. Como indica el Gráfico Nro. 12, estas hipotecas estuvieron cerca de triplicarse para alcanzar 27516 escrituraciones en 1945. Dicha progresión, que supera el promedio del mercado, contiene un ligero salto a partir de 1940 cuando, además, se habían consolidado las firmas de CR.

Gráfico Nro. 12



Fuente: elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

En todo caso, los guarismos generales del CHN registran entre 1936 y 1945 una aceleración del crecimiento del mercado y su concentración en el ámbito urbano, acompañando las transformaciones económicas y demográficas del país. También revelan que dicho incremento resultó escaso e, incluso, se sostuvo por debajo de la evolución de los permisos de construcción y transferencias de inmuebles en las principales ciudades del país analizados anteriormente. Por otra parte, la comparación entre los valores de los inmuebles y de las hipotecas, así como su interés promedio, sugieren que uno de los principales obstáculos para los tomadores interesados en una vivienda consistía en que era condición necesaria contar con aproximadamente la mitad de los capitales necesarios para materializar las operaciones. Además, en un contexto de atomización de la oferta y predominio de canales informales, las fuentes cualitativas y cuantitativas indican que se multiplicaron las compañías vinculadas a la producción, venta a plazos y construcciones que buscaron concentrarse en créditos y condiciones que típicamente no cubrían otros actores, aunque su escala de negocios y capacidades fueron más reducidas. Dentro de dicho universo, donde se destacaron las sociedades de CR, primó la aplicación de estrategias de ahorro y préstamo similares a las que se habían desarrollado desde principios de siglo inspiradas en las BS anglosajonas. Así, la multiplicación de este tipo de empresas durante la década de 1930 respondió no sólo al aumento de la demanda, sino además a una experiencia previa acumulada por los empresarios que emergió nuevamente cuando las condiciones lo requirieron, a la renovada influencia de las BS por su expansión en el período de entreguerras.

También a un escenario en que diferentes diagnósticos planteaban la necesidad de hacer crecer el mercado de capitales. De hecho, progresivamente las discusiones fueron otorgándole una mayor preponderancia al rol del Estado, especialmente en el caso de los sectores con menores recursos. Estas posiciones quedaron evidenciadas, por ejemplo, en las conclusiones del Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular de 1939⁴⁶ o el informe encargado por el BHN a Fitte, ex presidente de la Sociedad Central de Arquitectos y responsable del departamento de tasaciones del BHN⁴⁷. Por un lado, los debates mostraban la relevancia que había tomado el “problema de la vivienda” para finales de los treinta (Aguilar, 2014). Por otro, también la emergencia de cierto consenso que definía al déficit habitacional como un problema crediticio (Fitte, 1942; Liuni, 1942.).

En ese contexto José Iovine, técnico de la sección de Capitalización de la IGJ que se encargaba de regular las sociedades de capitalización y de CR, indicaba en su tesis doctoral que “La solución del problema de la vivienda requiere de capitales susceptibles de ser colocados a largo plazo (...) resulta difícil-sino imposible-la obtención de capitales dispuestos a inmovilizarse por largo tiempo. Y si se consiguen, las condiciones resultan demasiado onerosas”⁴⁸. Esta perspectiva reconocía la influencia la planificación urbana, cuya evolución también generó importantes debates (Ballent, 2005), aunque subrayaba la necesidad de crear un mercado de capitales capaz de financiar a largo plazo y bajo costo a los sectores con capacidad de ahorro⁴⁹.

Si bien este consenso continuaba un largo derrotero que había comenzado definiendo a la vivienda como un problema moral y de salud pública (Aguilar, 2014) y abordándola luego como una cuestión urbanística (Ballent, 2005), atravesaba ahora un giro conceptual importante. De hecho, una vez planteado el problema desde dicho enfoque el nudo a desatar era cómo generar los capitales y cómo articular la intervención del Estado con la inversión privada. Fue en dicho marco en que el BHN encargó el informe de Fitte (1942), se publicaron varios libros de actores vinculados a las sociedades de ahorro y préstamo y se presentaron una serie de tesis doctorales que analizaban a la cuestión desde esta perspectiva⁵⁰. En ese contexto, Eduardo Perotti (1943; 1944) sostenía que el problema del mercado estaba más en su segmentación, que excluía a los trabajadores, y en los porcentajes que cubrían los préstamos que en el costo del dinero. Para solucionar estas dificultades proponía emular la experiencia de las BS anglosajonas

⁴⁶ BHN, Memoria, 1939, p. 34.

⁴⁷ Fitte fue presidente de la Sociedad Central de Arquitectos entre 1927 y 1928 y desde 1935 integró la Comisión Central de Tasaciones del BHN. Para su trayectoria como profesional, ver Radovanovic y Balmaceda (2011).

⁴⁸ Iovine (1947), p. 7.

⁴⁹ “Resuelto el problema económico y financiero de la vivienda popular, toda la eficacia de la institución se apoya en principios de orden constructivo y arquitectónico, inspirados en el orden técnico y principios de su economía”. Liuni (1942), p. 9.

⁵⁰ La referencia alude a un conjunto de tesis doctorales presentadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires como las de Liuni (1942), Ferrer (1945) y Lercari (1945).

a través del CR⁵¹, posición que planteaban también las tesis de Liuni (1942.), Lercari (1945), Ferrer (1945), Iovine (1947) y los libros de Martin (1943), gerente de A.R.C.A que fue la primera sociedad de CR en fundarse⁵², y Lamas (1949).

La creación CAVP en julio de 1943 bajo la del Departamento Nacional del Trabajo, a cargo del entonces coronel Perón, constituyó una señal significativa del cambio de curso⁵³. Su actividad se tradujo materialmente en la construcción de un barrio en la localidad de San Martín, provincia de Buenos Aires (Ballent, 2005). Pero también en la organización de un proyecto que proponía fundar un Banco Nacional de la Vivienda (BNV) encargado de organizar un "Sistema Oficial de Ahorro y Préstamos, mediante el cual se encause la acumulación de capitales en las diversas formas de ahorro no comprendidas en el actual régimen bancario con el fin primordial de invertir dichos capitales en préstamos para viviendas"⁵⁴. Su objetivo era fundamentalmente fomentar, tutelar y garantizar las operaciones de CR y de Capitalización para "...obtener la acumulación de capitales en cantidades y a precios adecuados; y (...) colocar esos capitales (...) en condiciones y plazos razonables"⁵⁵.

Como se analizará más adelante en la tesis, la propuesta se inspiraba en la intervención del gobierno norteamericano sobre las BS a partir del New Deal, pues recomendaba "la organización de un Sistema (...) siguiendo las líneas generales del sistema sajón..."⁵⁶. Sin embargo, no se trató de una iniciativa aislada. A las voces de los empresarios del segmento se sumaban, por ejemplo, las conclusiones del Tercer Congreso Argentino de la Ingeniería de 1942 que recomendaban "...la creación de un sistema nacional de ahorro y préstamo para viviendas en forma similar al Home Bank System de los Estados Unidos de América"⁵⁷. En este caso no se proponía crear una nueva institución sino una sección dentro

⁵¹ En la misma línea, según las editoriales de la revista Sudamericana hasta el surgimiento del CR la cuestión de la vivienda era "para el proletariado y la clase media (...) un problema sin posible solución". Pero dichas sociedades encontraron "...la manera de garantizarse la casita soñada, como lo garantizaron por años, en base a planes análogos, millares de familias, en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos...". "El Crédito Recíproco, como el seguro de vida, crea capitales y hace propietarios", en Revista Sudamericana, Año XLV, Nro. 687, diciembre 1938, pp. 14-15.

⁵² La Asociación Argentina de Crédito Recíproco S.A. (A.R.C.A.S.A.) fue creada en julio de 1935 como sociedad de préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia. Su capital original fue de \$ 500.000, dividido en cinco series de \$ 100.000 y en acciones de \$100 cada una. Suscribieron acciones: Luis M de la Torre, 100; Dr. Alberto Julián Martínez, 100; Dr. Pablo Cárdenas (h), 100; Dr. Jorge B Ramallo, 100; Ing. Gregorio L. Sánchez, 100; Arq. Ernesto Lagos, 100; Enrique Pujadas, 100; Mauricio B Presser, 100 acciones. La Información, Año 6, Nro. 67, julio 1935. La empresa será analizada con más detalle en los siguientes capítulos.

⁵³ Ballent (2005), pp. 63-69.

⁵⁴ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, 18 de enero 1944, p. 1.

⁵⁵ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Memorándum, 18 de enero 1944, p.1.

⁵⁶ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Memorándum, 18 de enero 1944, p.7.

Para un análisis de la intervención del gobierno norteamericano sobre el mercado de ahorro y préstamo para viviendas en los treinta, ver Snowden (2003) y Mason (2004). Para la recepción local de dicho proceso, ver Perotti (1944) y Lamas (1950).

⁵⁷ Actuaciones del Tercer Congreso Argentino de la Ingeniería, Editorial Golova, Buenos Aires, 1942, p. 147.

del BHN, posición que también sostendrían explícitamente los delegados del Banco en la CAVP⁵⁸. También la Comisión Financiera del Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular solicitaba “...que se fomente la constitución de asociaciones de capital privado que tengan por objeto la construcción de viviendas. (...) la acción del Estado debe ser de fomento y garantía, tanto para los capitales a ellas vinculados como para los adquirientes de las casas”⁵⁹. Finalmente, el proyecto de la CAVP no prosperaría⁶⁰ y, a partir de 1946 la política oficial de crédito para viviendas, quedaría bajo la órbita del BHN. Pero antes de avanzar sobre dicha etapa resulta necesario analizar la inserción de las compañías de CR para terminar de caracterizar el funcionamiento del mercado.

El Crédito Recíproco y su participación en el mercado de crédito

Las sociedades de CR aplicaron a partir de 1935 un modelo de ahorro y préstamo que no computaba intereses a los depósitos ni los cobraba a los créditos y que fue instrumentado por sociedades anónimas. En términos prácticos, el mecanismo que utilizaban las empresas era la creación de círculos de ahorro destinados a la formación de capital para préstamos hipotecarios que cubrían el 100% del valor de las tasaciones y se entregaban a los adherentes cuando acumulaban a través de cuotas periódicas el equivalente al 20% del valor del inmueble que pretendían comprar o construir y, en algunos casos, también por sorteo o licitación⁶¹. En principio las ganancias de las compañías resultarían de los cobros

Vale destacar entre los diferentes expositores del congreso a Emilio Lenhartson y Luis Migone, quienes formaron parte de la CAVP. Además, Migone también integró una sociedad de CR, tal como se analizará más adelante en la tesis.

⁵⁸ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Memorándum, 18 de enero 1944, p.11.

⁵⁹ Perotti (1944), p. 193.

⁶⁰ Uno de los principales opositores a la creación de dicho organismo fueron los representantes del BHN que argumentaron que ello “significaría colocar a dichas sociedades en la categoría de intermediarias subvenidas, con un beneficio de interés a su favor en el otorgamiento de los préstamos hipotecarios que ahora realiza el BHN directamente. Es decir, que los recursos obtenidos mediante la utilización del crédito público llegarían a manos de los prestatarios encarecidos por la utilidad que se atribuirían las empresas comerciales.

Se protegerían así entidades que no están acreditadas como de superioridad administrativa ni de mejor responsabilidad que el organismo del Estado ya existente para esta clase de operaciones.

Los importantes fondos a adelantar, a cada una de esas entidades (...) y las extraordinarias facultades atribuidas al Directorio del Instituto proyectado presuponen una ayuda oficial desproporcionada, que puede llegar hasta el 90% de los capitales prestados. De suerte que vendría a operar esas entidades privadas casi exclusivamente con los fondos provenientes del crédito público, por cuya vía el Estado habría interpuesto el prestigio de su nombre y su responsabilidad, en beneficio de intermediarios particulares, con detrimento del público que recibía encarecidos los préstamos y de la justa esfera que corresponde al BHN. Creemos, pues, que no es necesario ni conveniente fomentar con recursos oficiales tales organismos comerciales”. CAVP, Informe Final, Segunda Parte, Proyecto de Creación del Instituto Financiero de la Vivienda, Informe de la Minoría, 14 de julio 1944, p.2.

⁶¹ Para una explicación general del funcionamiento de las empresas, ver Perotti (1939). Para una descripción del funcionamiento de los círculos de ahorro y préstamo y sus formas de adjudicación, ver “El Sistema Recíproco y la forma de adjudicación de préstamos para la casa propia”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Nro. 2, agosto, julio, septiembre, 1938. Por su parte, los capítulos IV y V de la presente tesis analizan de forma detallada el funcionamiento de las empresas de CR y la construcción de su marco normativo.

de administración (Iovine, 1947), aunque muchas firmas también ofrecían servicios como constructoras o inmobiliarias. Así, para algunas sociedades, la aplicación del CR fue una estrategia para generar capitales recurriendo al pequeño ahorro para financiar sus negocios conexos⁶². En efecto, aunque el crecimiento del mercado de crédito acompañó el proceso de urbanización, al mismo tiempo sus condiciones, volúmenes y segmentación no favorecían a los trabajadores quienes eran los principales protagonistas del crecimiento de las ciudades.

En ese sentido, como se analizará más adelante, las empresas de CR adaptaron un sistema que permitía modificar los criterios de asignación, utilizando la regularidad en los depósitos de ahorro para evaluar la capacidad de pago de los solicitantes⁶³. También buscaba aprovechar una demanda insatisfecha sin invertir grandes capitales propios porque los círculos de ahorro se financiaban con depósitos de los adherentes⁶⁴. El marco normativo del segmento fue reglamentado en 1941 y modificado en 1943⁶⁵. A partir de entonces, las firmas estuvieron obligadas a computar intereses en sus nuevos contratos y actualizar retroactivamente su cartera computando las utilidades no depositadas retroactivamente. Ello llevó a algunas sociedades a la quiebra y también a una fusión entre firmas⁶⁶.

En todo caso lo que interesa destacar ahora es que las fuentes no ofrecen series que delimiten su participación en el mercado (Iovine, 1947). Sin embargo, los CHN permiten una aproximación. A la vez, los documentos de la IGJ y los registros de las compañías posibilitan identificar algunas particularidades del segmento que, frente a la escasez de información más confiable, complementan a los CHN. Por un lado, por ejemplo, los documentos de la IGJ y las memorias de las sociedades de CR evidencian su concentración en el Gran Buenos Aires, la Capital Federal y Rosario. Por otro, las condiciones de los préstamos, de acuerdo con las publicidades de las firmas, ofrecían financiar el 100% del valor de la

⁶² Ver Capítulos V y VI de la tesis.

⁶³ "Las Cajas de Ahorro para Edificación logran también que el ahorrador a quien tocó la adjudicación para edificar cumpla el compromiso final: la amortización de su deuda. (...) Por lo general el dueño de un inmueble no suele amortizar por propia iniciativa, pero el ahorrador para edificación abona con regularidad su amortización ya que él se ha comprometido a efectuar estos pagos regulares que no les resultan difíciles porque están en relación con sus entradas y se realizan en pequeñas cuotas mensuales concordantes con el hábito adquiridos en años anteriores...", en "Ahorro y Creación de Capital", Revista F.I.N.C.A., Nro. 13, septiembre 1940.

⁶⁴ Al respecto, ver capítulos IV y V de la tesis.

⁶⁵ "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Nota explicativa del Decreto de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio 1943, pp. 105-106.

⁶⁶ Ver Capítulo VI de la tesis.

vivienda con plazos de amortización que oscilaban entre 10 y 15 años⁶⁷ y sin cobrar intereses al menos hasta 1943⁶⁸, mientras el costo del grueso de las hipotecas oscilaba entre el 4% y el 8%⁶⁹.

Como se ha señalado, la clasificación que utilizó el CHN sólo especificaba que el rubro Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros contenía a las ventas de inmuebles con facilidades y los créditos en cuenta corriente con garantía real. En función de ello, y de la naturaleza jurídica y declaración de objetivos de las firmas⁷⁰, es razonable suponer que algunas operaciones de las empresas de CR estuvieran incluidas en dicha categoría. Empero, al mismo tiempo, no es posible mensurar su aporte específico dentro de dicha categoría. De todos modos, una primera aproximación indica que las Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros representaban un 5% del número y 7% del monto de las hipotecas entre 1937 y 1945⁷¹.

Otro posible indicador deriva de la identificación de los contratos cancelables a través de cuotas mensuales. Aunque tampoco es posible discriminar la participación del CR, este tipo de hipotecas experimentaron una significativa expansión. En efecto, en 1945 se concretaron 27.516 operaciones que significaron un incremento del 200% respecto de las firmadas en 1937, mientras que para el conjunto de operaciones urbanas existió en el mismo período un aumento de poco más del 100%⁷². A la vez, la aceleración del crecimiento de las hipotecas mensuales coincide con la expansión del CR sobre todo hasta 1943, año en que el segmento atravesó una crisis motivada por los ajustes exigidos por la IGJ.

Por su parte, durante el período 1936-1945 cerca del 20% de las hipotecas fueron clasificadas como “Sin Intereses”⁷³, categoría que también podría contener a las compañías de CR. Gran parte de estos acuerdos eran por propiedades urbanas, usualmente viviendas, que generalmente se abonaban en hasta ciento veinte cuotas mensuales. Pero, al igual que en el caso anterior, el CHN no segmenta al CR. Además, el informe preliminar indica que muchas de las operaciones registradas como “Sin Intereses” escondían utilidades que se cargaban en el precio final de los inmuebles lo que diluiría su singularidad⁷⁴. Además, como se analizará en los siguientes capítulos, en 1943 la IGJ reglamentó que las sociedades de CR debían cobrar un interés de entre el 4% y 6%. El problema es que a partir de esta modificación el

⁶⁷ “¿Cómo se llega a la casa propia?”, Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938.

⁶⁸ El modo de funcionamiento de las empresas de CR y su relación con la eliminación de los intereses se analizan en los capítulos IV y V de la presente tesis.

⁶⁹ Ver Gráfico Nro. 10.

⁷⁰ Ver Capítulo VI de la presente tesis.

⁷¹ Ver Gráfico Nro. 7.

⁷² Ver Gráficos Nro. 6 y 12.

⁷³ El CHN advierte que dentro del grupo de hipotecas registradas sin intereses se escondían muchas operaciones de pago íntegro al finalizar el plazo fijado sobre las que “...la comisión estima que (...) existe un pago de intereses pero no es posible precisar el tipo”. CHN, (1938), p. 25.

⁷⁴ Ministerio de Hacienda de la Nación, Comisión del Censo Hipotecario Nacional, Informe de la Comisión del Censo Hipotecario Nacional, 1938, pp. 24-25.

CHN podría haber registrado las hipotecas del segmento dentro de las operaciones “con intereses”⁷⁵ en 1944 y 1945⁷⁶.

Al mismo tiempo, el CHN correspondiente a los años 1937-1938, pero no los siguientes, indicaba que las empresas de CR estaban contenidas en los acuerdos con “Intereses no Determinados”. En efecto, el CHN expresaba que “Las operaciones de las entidades denominadas de crédito recíproco, en razón de que no establecen interés, pero perciben sumas por gastos de administración, primas de compensación, etc, que representan el costo del préstamo que otorgan, se incluyen en esta división”⁷⁷. A pesar de esta aclaración explícita, resulta conveniente adoptar los datos con cautela. En ese sentido, por ejemplo, la CVAP indicaba que no disponía de información sobre la evolución del segmento⁷⁸, mientras Iovine (1947) también señalaba las dificultades de la IGJ para reunir información. Además, los CHN podrían contener sesgos derivados de la metodología empleada. Pero sobre todo, derivados de las particularidades de las redes de negocios establecidas en torno a las empresas de CR, que muchas veces se encontraban asociadas a otras empresas constructoras, financieras o inmobiliarias⁷⁹ y que el CHN no considera. La cuestión es que resulta complejo determinar qué actor concretaba los fondos, una empresa de CR o alguna compañía asociada, así como sus condiciones. En todo caso, las hipotecas con “Intereses no Determinados” representaron el 9% del número de operaciones y su progresión se sostuvo constante. En este punto, una dificultad auxiliar es que el CHN desagrega los datos a partir de 1937, por lo que resulta imposible determinar la variación de esta categoría respecto del período previo y, por lo tanto, inferir de una manera más plausible la porción de dicho segmento que corresponde al CR.

No obstante, los datos hasta aquí analizados permiten sugerir que la oferta del segmento resultaba atractiva no sólo por el costo de sus préstamos, sino también por otras características. En primer lugar, sus plazos de amortización. Mientras el grueso de las operaciones registradas por el CHN no superaba

⁷⁵ Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Nota explicativa del Decreto de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública”, Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio 1943, pp. 105-106.

⁷⁶ Por otro lado, también indicaría que la capacidad de las empresas para colocar contratos no estaba exclusivamente atada a la supresión del cobro de intereses.

⁷⁷ Censo Hipotecario Nacional, Volumen Nro. 1, 1941, p. 1.

⁷⁸ “La comisión asesora no dispone de información sobre el número de clientes de las sociedades de crédito recíproco, pero tiene conocimiento que una de ellas, fundada hace 8 años, cuenta con más de 32.000 clientes, que han suscripto solicitudes de préstamos por un valor nominal superior a los m\$N 268 millones.

Cualquiera sea el valor relativo de las cifras que preceden, ponen sin duda en evidencia el extraordinario y difundido interés del público en esta materia, tanto más significativo por cuanto los sistemas que actualmente se explotan carecen de una estructura sólida y de la confianza que puede darle el control y la tutela del Estado”. CVAP, Proyecto de Creación del Instituto Financiero Nacional de la Vivienda, Fundamento de Creación del Instituto Financiero Nacional de la Vivienda, Voto de la Mayoría, julio de 1944, p. 8.

⁷⁹ Ver Capítulos V y VI de la tesis.

los diez años, e incluso una parte considerable los cinco, las de CR promediaban quince⁸⁰. Así, la amortización de los planes de CR era más larga que la que habitualmente ofrecía la plaza, aunque mucho más corta que la del BHN⁸¹. Además, las compañías de CR ofrecían financiar el 100% del valor de la propiedad a comprar o construir⁸². Se trataba de un elemento central, especialmente para los asalariados que no disponían de un patrimonio equivalente a la mitad de una propiedad, pero sí la capacidad para realizar pequeños depósitos de ahorro mensuales⁸³. Como se ha señalado, el mecanismo que permitía a dichas compañías cubrir el total de las inversiones era que utilizaban los capitales de los propios compradores⁸⁴. Si bien la administración del sistema generó dificultades que serán analizadas más adelante, la oferta era atractiva para los clientes porque los otros actores de plaza, fuera de las cajas particulares y las sociedades mutuales y cooperativas, rehusaban cubrir el valor total de la vivienda. De hecho, al respecto, el informe de Fitte observaba que generalmente “Se le facilita sólo una parte del dinero que necesita para adquirir su casa, pero no se le ofrece el medio de obtener el resto en condiciones económicas”⁸⁵.

Pero la particularidad y el atractivo del CR también respondía fundamentalmente a su capacidad para construir viviendas. De hecho, desde la perspectiva de los adherentes a los círculos de ahorro y préstamo, probablemente el mayor diferencial de estas compañías era que “garantizaban” no sólo el acceso a un

⁸⁰ Al respecto, la Revista F.I.N.C.A expresaba “El sistema de préstamos corrientes de la plaza exige, a la persona interesada en obtenerlo, el 50% del valor total, existiendo la posibilidad de recurrir a una hipoteca por el 50% restante (...) Debe tenerse en cuenta, asimismo, que el capital formado por el adherente al ‘círculo FINCA’, no necesita alcanzar el 50% de la suma solicitada para que el préstamo sea concedido”. “Una verdadera Caja de Ahorro para la Vivienda”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 17, junio 1941, p.1.

Para una explicación del sistema de financiamiento desde la perspectiva de las empresas involucradas, ver “¿Cuál es su casa?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938.

⁸¹ A modo de ejemplo de las publicidades de las empresas de CR en que se insistía en sus plazos de amortización, ver “Diferentes sistemas de financiación de la casa propia comparados con el que emplea ARCA”, en ARCA, Revista para el Hogar. Nro. 3, octubre, noviembre, diciembre 1938.

Santiago Sánchez Elía, vicepresidente de la firma de CR S.U.C.A, sostenía en una entrevista “¿Qué forma de financiar su casa tenía hasta la implantación del Crédito Recíproco un habitante asalariado de nuestro suelo? La contestación es categórica: ninguna. La más liberal era la practicada por el Banco Hipotecario Nacional que nunca llega a dar más del 50% del monto de la suma de la casa y el terreno y que después de 33 años había hecho desembolsar al acreedor afortunado más de dos y media veces la suma que se había otorgado”. “La vivienda propia y el crédito recíproco”, en Balances, Año III, Número 21, enero 1942, p. 10.

⁸² “El Crédito Recíproco es la piedra fundamental para la construcción de la casa propia”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Año 1, Nro. 1, diciembre 1936.

⁸³ “Entregas de ahorro precedentes a la edificación de la vivienda propia y sus ventajas para el adherente del Círculo F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 18, Julio de 1941.

Por otro lado, aunque las sumas depositadas mensualmente variaban en función del tipo de vivienda a la que se aspiraba, así como respecto de la evolución general de los precios, en 1941 entre m\$N 30 y 70 m\$N mensuales.

⁸⁴ Al respecto la Revista F.I.N.C.A señalaba “Todo ahorro con miras a obtener los fondos para construir la vivienda propia acarrea consigo la creación de un nuevo capital (...) Las Cajas de Ahorro para Edificar logran también que el ahorrador a quien tocó la adjudicación para edificar cupla el compromiso final: la amortización de su deuda”. “Ahorro y Creación de Capital”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 13, septiembre 1940, pp. 1-2.

⁸⁵ Fitte (1942), p. 52.

financiamiento relativamente más barato, sino a una vivienda. En efecto, según las publicidades de las firmas, los clientes pretendían concretar el “sueño de la casa propia”⁸⁶. Lo que interesa señalar es que las empresas con mayor volumen comercial, como F.I.N.C.A y A.R.C.A, ofrecían una vivienda “llave en mano”, ocupándose de su planificación, construcción y gestiones administrativas, luego de atravesar el período de ahorro⁸⁷. Como se evidenciará en el capítulo VI, ello era posible porque estas compañías estaban vinculadas o derivaban de sociedades constructoras e inmobiliarias⁸⁸.

Además, dichas firmas de CR lograron materializar emprendimientos de envergadura y fueron las que tuvieron mayor volumen comercial. Por ejemplo, tal como se analiza más adelante en la tesis, F.I.N.C.A construyó a partir de 1937 un barrio en la localidad de Beccar, en la zona norte del conurbano bonaerense, y desde 1943 otro en El Palomar, en zona oeste, que para 1955 alcanzaba unas 3400 viviendas. La compañía rápidamente apostó por la urbanización y la construcción en grandes terrenos, pues un año después de su fundación ofrecía los planes de “casas fáciles de adquirir” (FDA) y “a su alcance” (ASA), a través de los cuales los clientes no sólo accedían a un crédito sino también una vivienda construida por la empresa⁸⁹. En esos casos, los contratos probablemente funcionaban, desde la perspectiva de los tomadores, más que como un préstamo como un plan de pagos por una vivienda⁹⁰. Por su parte, A.R.C.A también ofrecía planes estandarizados, que vinculaban una cuota predeterminada con un modelo de casa⁹¹, y contó con gran capacidad para edificar. De hecho, sin contabilizar las que corrieron por cuenta de los clientes, sus memorias indicaban que en 1949 se encontraban en ejecución 842 casas en barrios desarrollados por la firma, tal como muestra el Cuadro Nro. 2. Además, registraban que desde su fundación la firma había escriturado unos 7.543 créditos⁹².

⁸⁶ “Realizando el Sueño de la Casa Propia”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Año I, Nro. I, diciembre 1936.

De hecho, las publicidades de las firmas insistían tanto en el financiamiento barato y a largo plazo como en el acceso al hogar. Por ejemplo, F.I.N.C.A señalaba en su revista “El verdadero hogar es el que está hecho por el techo de la casa propia, y todo lo que Ud. invierta en ella será el mejor ahorro que pude hacer para Ud. y los suyos. Los planes F.I.N.C.A le permiten alcanzar ese ideal, en cómodas cuotas y a corto plazo”. “¿A qué llama Usted Hogar...?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 13, septiembre 1940.

⁸⁷ “¿Cómo trabaja A.R.C.A?”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Nro. 8, enero, febrero, marzo, 1940.

⁸⁸ En rigor, el ingreso de las primeras firmas al mercado de crédito respondió principalmente a su interés por movilizar sus actividades, dependientes del crédito, en un escenario en que el financiamiento resultaba escaso e insuficiente. El argumento se problematiza en los Capítulos IV, V y VI de la tesis.

⁸⁹ “¿Cuál es el propósito de la casa FDA?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 2, mayo 1938.

⁹⁰ “Previsión”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 5, abril 1939.

⁹¹ “Diferentes sistemas de financiación de la casa propia comparados con el que emplea A.R.C.A”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Nro. 3, octubre, noviembre, diciembre, 1938.

⁹² A.R.C.A, Memoria, 1949.

Cuadro Nro.2.

Barrios A.R.C.A en construcción en 1949.		
Casas	Ubicación	Valor en pesos
224	“Barrio Parque Teniente Benjamín Matienzo”, Córdoba.	8.858.000
181	Paso del Rey, Buenos Aires.	6.910.000.00
143	Villa Adelina, Buenos Aires.	6.175.000.00
93	Almirante Brown, Barrio Mármol, Buenos Aires.	5.468. 000.00
48	Lomas de Zamora, Buenos Aires.	4.669.000.00
91	San Justo, Buenos Aires.	3.405.000.00
42	Junín, Buenos Aires.	1.097.000.00
20	La Tablada, Buenos Aires.	987.000.00
Total 842		37.569.000.000

Fuente: elaboración propia en base a A.R.C.A, Memoria, 1949.

Sin embargo, los plazos de acumulación, es decir la etapa en la que los ahorristas aportaban cuotas para acumular capitales antes de recibir su préstamo, constituía una de sus principales dificultades debido a las demoras en las entregas de los créditos. De hecho, en promedio de acuerdo con las estimaciones más pesimistas, el plazo se extendía unos ocho años (Iovine, 1947). Este problema derivaba fundamentalmente de las dificultades que provocaba la integración de capitales exclusivamente a través de las cuotas de los adherentes. Si bien las características de ese tipo de contratos y los conflictos que suscitaron se analizarán en otro capítulo, interesa ahora destacar que el surgimiento del CR fue simultáneo a la aparición de otras empresas, como las sociedades de capitalización y, en menor medida, las de seguros, que ofrecían a los ahorristas distintos estímulos (créditos, primas, premios, eliminación de intereses, entre otros) para atraerlos (Iovine, 1947; Pardo, 1947).

Aunque las fuentes tampoco permiten determinar con claridad la cantidad de créditos escriturados por las diferentes empresas de CR, suponemos, debido a su mayor presencia en la prensa, la multiplicación de informes y reglamentaciones de las entidades oficiales y la emergencia de nuevas firmas, que el segmento atravesó un período de crecimiento hasta 1943. Para entonces existían 18 firmas. Además, de acuerdo con la CAVP, en conjunto las sociedades de CR contaban con 2.128 créditos en vigor por un valor de m\$N 22.740. 998, 00. A la vez, también indicaba que A.R.C.A había colocado unos 32.000 contratos⁹³.

⁹³ CAVP, Proyecto de Creación del Instituto Financiero Nacional de la Vivienda, Fundamento del Proyecto de Creación del Instituto Financiero Nacional de la Vivienda, Voto de la Mayoría, julio 1944, p.8.

Cuadro Nro. 3.

Sociedades de CR (1943).			
Nombre	Fecha de creación:	Préstamos realizados en m\$ _n	Jurisdicción
	Autorización P.E		
A.R.C.A	4/7/1935	20.000.000 a 02-1943	Capital Federal
F.I.N.C.A	29/2/1936	6.378.349 a 02- 1943	Capital Federal
S.U.C.A	20/2/1937	4.893.550 a 11-1942	Capital Federal
LAR	18/8/1939	414.500 a 11-1942	Capital Federal
C.O.F.R.E	2/1/1940	456.000 a 09-1942	Capital Federal
La Movilizadora	3/3/1941	52.500 a 12-1941	Capital Federal
F.A.C.I.L	9/10/1941	Sin adjudicaciones	Capital Federal
C.I.F.R.A	31/3/1942	576.500 a 01-1943	Capital Federal
Independencia	21/7/1942	Sin adjudicaciones	Capital Federal
CAPEL	5/5/1937	Sin datos	Capital Federal
COARLI	1/2/1936	1.5000.000 a 11-1942	Prov. Bs. As.
O.P.A.L	5/8/1938	2.748.700 a 03-1942	Prov. Santa Fe
La Comercial de Rosario	1/12/1939	Sin datos	Prov. Santa Fe
Mi Hogar	18/9/1939	158.500 a 05-1941	Prov. Santa Fe
Financiadora del Hogar	21/8/1940	338-500 a 05-1942	Prov. Santa Fe
A.P.H.A.M	3/1/1941	Sin datos	Prov. Santa Fe
Edificador Rosarino	8/4/1941	972.500 a 02-1943	Prov. Santa Fe
CASAS	22/12/1942	Sin datos	Córdoba

Fuente: elaboración propia en base a Martín, (1943), Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, 1942-1947 y Guía de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Kraft Editores, VV.AA.

El Cuadro Nro. 3 registra 10 compañías radicadas en la Capital Federal, 1 en provincia de Buenos Aires, 6 en Santa Fe y 1 en Córdoba. De acuerdo con los préstamos que habrían otorgado las distintas compañías⁹⁴, destacan A.R.C.A, F.I.N.C.A y S.U.C.A, todas con sede en la Capital Federal, aunque su operatoria se extendía también fuera de dicha jurisdicción. Luego COARLI, la única formada en la provincia de Buenos Aires y que posteriormente fue liquidada por disposición de la IGJ (Iovine, 1947), O.P.A.L y el Edificador Rosarino con sede en la provincia de Santa Fe también ocuparon un lugar gravitante. Por su parte, el IV Censo Nacional de 1947 relevó 35 sociedades de capitalización y ahorro, de las cuales 17 tenían sede en la Capital Federal⁹⁵. Al no contar con las fichas del Censo resulta imposible identificarlas. Sin embargo, como dicha fuente registra 21 empresas de capitalización y 14 de ahorro, 8 de las cuales estaban domiciliadas en la Capital Federal, inferimos que dentro de las mismas,

⁹⁴ Los datos desagregados sobre los créditos de las diferentes firmas fueron extraídos de Martín (1943, pp. 211-2) y no pudieron ser contrastados con otras series.

⁹⁵ Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, IV Censo de la Nación, Tomo III. Censo industrial, de comercio, de empresas de construcción, bancario, de seguros y de empresas de capitalización y ahorro (crédito recíproco). Publicación de la Dirección Nacional del Servicio Estadístico, Buenos Aires, 1952, p. 439.

es decir las de ahorro, se encuentran gran parte de las firmas registradas en el Cuadro Nro. 3. En el mismo sentido, los registros del BHN respecto de la transferencia de la cartera de las sociedades de CR a su órbita en 1949 registran 14 sociedades⁹⁶. Dicho descenso, tal como se analiza en el Capítulo VI, respondió más a un proceso de fusión entre firmas que de cierre de compañías⁹⁷.

A la vez, el Censo señala la existencia de unos 78.118 contratos de CR vigentes, de los cuales cerca del 10% fueron colocados en 1946, por un valor nominal de m\$ 416.211,7⁹⁸. Dicho año, el gobierno nacional llevó adelante una reforma que nacionalizó los depósitos y modificó profundamente el marco institucional del sistema financiero. Finalmente, en abril de 1947, el BCRA incorporó en el nuevo régimen también a las sociedades de CR. Desde entonces, dichas compañías operaron a través del financiamiento del BHN hasta 1949, cuando la modalidad fue legalmente prohibida y las compañías liquidadas, tal como se analizará en los siguientes capítulos.

Conclusiones

Sobre la base de fuentes estadísticas poco utilizadas por la historiografía, este capítulo reconstruyó la evolución del mercado hipotecario entre 1936 y 1945 y evidencia cómo los cambios socioeconómicos y demográficos estimularon algunas importantes transformaciones. En ese sentido, en líneas generales, se observa una concentración del crédito hipotecario en los espacios urbanos en detrimento de los rurales, así como la emergencia de nuevos actores interesados en el financiamiento de la vivienda en un contexto de acelerado crecimiento de las grandes ciudades y aglomerados suburbanos. Sin embargo, esta expansión se produjo de manera desigual, dejando a gran parte de los asalariados sin acceso al financiamiento formal, lo que incentivó el surgimiento de actores alternativos, como las sociedades CR.

En ese marco, en primer lugar, el examen de las estadísticas demuestra que aunque el mercado hipotecario urbano creció en términos absolutos entre 1936 y 1945, no lo hizo en el grado suficiente para cubrir la demanda, especialmente de los sectores asalariados. Además, la concentración del crédito en edificios de renta y operaciones de bajo riesgo evidencia una preferencia por inversiones conservadoras. Por un lado, ello reforzaba las asimetrías en términos de acceso al financiamiento habitacional. Por otro, generó un nicho de oportunidad para actores, como las sociedades de CR, interesados en capturar el

⁹⁶ BHN, Memoria, 1950, pp. 21-22.

⁹⁷ Por un lado, dicho descenso, respondía a las compras por parte de F.I.N.C.A de la cartera de El Edificador Rosarino y de S.U.C.A de las de L.A.R y La Financiadora del Hogar. Por otro, a la derogación de CAPEL en 1942 y, posiblemente también, al cierre de CASAS.

⁹⁸ Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, IV Censo de la Nación, Tomo III. Censo industrial, de comercio, de empresas de construcción, bancario, de seguros y de empresas de capitalización y ahorro (crédito recíproco). Publicación de la Dirección Nacional del Servicio Estadístico, Buenos Aires, 1962, p. 442.

pequeño ahorro. No obstante, aun siendo escaso, la evidencia permite matizar la idea de que no existieron mecanismos de crédito enfocados en la vivienda popular con anterioridad al peronismo. En ese sentido, las estadísticas hipotecarias sugieren que el CR tuvo una participación que no fue desdeñable.

A la vez, el análisis también permitió identificar que el mercado estaba dominado por prestamistas Particulares (rematadores, escribanos, martilleros, inmobiliarias, arquitectos, etc.). Ello configuró un escenario que daba lugar a la proliferación de prácticas irregulares y a una marcada atomización, que también restaba capacidad de influencia a las políticas públicas. Por su parte, estos actores tuvieron una preferencia por las inversiones urbanas de bajo monto y a corto plazo que perfiló, dada su gravitación, una segmentación que concentró la oferta en quienes ya contaban con capitales propios. En ese escenario, la orientación de las políticas públicas tendió inicialmente a reforzar la centralidad de los mecanismos de mercado en la asignación de los recursos. Sin embargo, esto no necesariamente implicaba un desinterés en la cuestión habitacional. En rigor, las iniciativas buscaban promover la actividad privada, como en el caso de la CNCB. Al mismo tiempo, también es posible registrar cierta desatención a la cuestión del crédito. De hecho, la preocupación por el financiamiento fue más tardía y, cuando emergió, generalmente no logró traducirse en medidas concretas, como sucedió con la CAVP.

Desde comienzos de la década del treinta, al compás de las tendencias del mercado, el BHN se focalizó en el mercado urbano. No obstante, sus créditos se entregaron mayormente con base en un criterio de tasación que disponía que los alquileres potenciales cubrieran las amortizaciones, lo que implicaba priorizar las edificaciones de renta, y cubría sólo la mitad de los capitales requeridos. Desde esa perspectiva, el peronismo no convirtió al Banco en una institución de viviendas, pues ya lo era, sino que lo concentró en el acceso a la propiedad. También lo transformó en el organismo rector del mercado. Si hasta 1945 predominaron los financistas Particulares, desde entonces el crédito hipotecario urbano se convirtió casi en un sinónimo del BHN.

Otra innovación significativa de la dinámica del mercado en la etapa bajo estudio, orientada a crear un mercado de capitales a través de mecanismos de ahorro y préstamo que permitieran entregar créditos accesibles, fue el surgimiento de las sociedades de CR. Este modelo no sólo buscó ampliar el acceso al financiamiento, sino que también motivó debates sobre la intervención estatal en el mercado financiero y la necesidad de diseñar políticas que fomentaran su desarrollo. En rigor, las demandas apuntaban a construir una segmentación del crédito en la que el sector público debería ocuparse de los sectores sin recursos y las empresas de CR en los que tenían capacidad de ahorro.

Progresivamente el CR atrajo mayores consensos porque se articulaba muy bien con una mirada sobre el déficit habitacional que no ponía en cuestión la urbanización capitalista, sino las conductas de sus

agentes, y promovía la ampliación del mercado de capitales sin requerir inversiones públicas. A su vez, el CR no sólo ofrecía la experiencia internacional como horizonte a imitar, tal como se analizará con detalle en otro capítulo, sino que recuperaba prácticas que habían tenido lugar en la plaza local desde comienzos del siglo XX. En tal sentido, el análisis cualitativo permite trazar continuidades en la composición del mercado y en las estrategias de los oferentes de crédito entre las experiencias de la primera década del siglo y las que surgieron a mediados de la década de 1930.

En síntesis, los resultados del capítulo cuestionan simultáneamente las hipótesis historiográficas que sostienen que el crédito para viviendas era casi inexistente antes del peronismo y también aquellas que, con el objetivo de relativizar las transformaciones impulsadas por dicho gobierno, sobredimensionan su capacidad para financiar a los trabajadores. El enfoque adoptado en la tesis contribuye, de este modo, a problematizar con mayor precisión las transformaciones acaecidas entre 1935 y 1945 y también arroja nueva luz sobre el papel de los actores y las condiciones predominantes en el mercado de crédito hipotecario. En última instancia, los resultados aquí presentados constituyen un insumo tanto para el estudio del crédito para viviendas como para comprender cuáles eran las condiciones que el peronismo buscó modificar. El análisis específico de dichas políticas será abordado en el capítulo siguiente.

Capítulo 3

El mercado hipotecario urbano y las políticas de vivienda. El Banco Hipotecario Nacional entre 1946 y 1955

Introducción

Este capítulo analiza la evolución del mercado crédito para viviendas urbanas entre 1946 y 1955 a través de las políticas del BHN. La elección del caso responde a la naturaleza del sistema financiero en dicha etapa, pues durante los dos primeros gobiernos peronistas se introdujeron cambios que transformaron al BHN en la institución rectora del crédito para viviendas. En función de ello, el análisis parte de la transformación del Banco en el actor central y cierra con el derrocamiento del gobierno que se tradujo, a la postre, en una nueva reorganización del sistema financiero que cambió, una vez más, las condiciones del mercado.

A comienzos de 1946 el marco institucional del sistema financiero fue reformado y el BCRA nacionalizado con el objetivo financiar las nuevas políticas económicas expansivas (Rougier, 2018). A partir de entonces, el Estado garantizó los depósitos de terceros en cuentas corrientes, cajas de ahorro, plazos fijos o bajo otras denominaciones. Además, los mismos se registraban a nombre del BCRA que, a su vez, debía habilitar recursos mediante operaciones de redescuentos¹. De esta manera, la reforma apuntaba a que la cantidad de dinero no dependiera de las reservas o de la capacidad del sistema para captar ahorros sino de las estrategias de la política económica².

En el nuevo esquema, que incluía la división por sectores económicos de las actividades de los bancos oficiales coordinada por el BCRA³, el BHN quedó a cargo de los créditos hipotecarios con garantía real destinados a viviendas⁴. Por un lado, ello implicaba reconocer su funcionamiento práctico, al menos, desde 1930. Por otro, desde una perspectiva de más largo aliento, supuso una transformación política

¹ BCRA, Memoria, 1946.

² Este aspecto era criticado por quienes rechazaban la creación de dinero sin respaldo en divisas por sus posibles efectos inflacionarios, pero promovido por su capacidad para acelerar el crecimiento. Así, por ejemplo, el ministro Alfredo Gómez Morales sostenía que “La capitalización del crédito como sustituto del ahorro nacional o extranjero no ha dejado, como es lógico, de producir algunas perturbaciones que, en cierta medida, constituye el precio de la obra realizada con tanta rapidez. El desequilibrio entre el incremento de la demanda y el volumen de la producción ya existía, aun cuando con menor intensidad, en 1946. Ese problema, consecuencia directa del elevado nivel de expansión monetaria a que dio lugar la reforma bancaria, hubiera podido ser evitado si en lugar de haber transformado e independizado al país en poco más de tres años, se hubiera esperado veinte o treinta años...”. Gómez Morales, Alfredo, “La Independencia Económica”, en Horizontes Económicos, Vol. 6, Nro. 58, 1950, p. 10.

³ Según su diseño, la reforma contaba con tres componentes. La nacionalización de las finanzas, la extensión de la garantía de los depósitos de la nación y la creación de un “sistema bancario” en el que el BHN, el Banco de Crédito Industrial, el Banco de la Nación, la Caja Nacional de Ahorro Postal y el Instituto para la Promoción del Intercambio coordinarían sus acciones dentro de una estrategia dirigida por el BCRA que “fijará las normas generales a que ajustarán su funcionamiento cada uno de aquellos sectores (...)”. BCRA, Memoria, 1946, p. 14.

⁴ La reforma se complementaba con la ley 12.962, que dispuso que el Banco fuera la única institución oficial que podía otorgar crédito real con garantía hipotecaria. Al respecto, ver BCRA, Memoria, 1946.

importante porque hasta entonces no existía un banco público destinado exclusivamente a financiar la comercialización y edificación de casas⁵. En el caso del BHN, la reforma se completó con la inclusión de objetivos sociales en su nueva carta orgánica⁶, el abandono de las cédulas hipotecarias y su reemplazo por operaciones en efectivo⁷, que aumentaron el poder de compra de los préstamos, y la incorporación de la construcción directa de barrios.

A su vez, como el BHN ya no dependía de la colocación de títulos para fondearse, las decisiones del Directorio se orientaron a diseñar mecanismos para maximizar el impacto económico y social de los créditos. Así, los préstamos no se ajustaron directamente a las condiciones de la cartera sino a las políticas del BCRA. Bajo ese esquema, los créditos del BHN funcionaron como un medio de redistribución de los ingresos y de estímulo de la actividad económica. En efecto, el BHN priorizó la línea de préstamos de “fomento a la vivienda propia”, que incluían un mínimo de intereses que llegaban al 2,80%, no se ajustaban a la inflación ni requerían depósitos previos, cubrían el valor total de las propiedades⁸ y se enfocaron en la construcción⁹.

Debido a que la política crediticia fue una de las principales herramientas utilizadas por el peronismo para estimular el crecimiento económico y alcanzar el pleno empleo, su estudio ocupó un espacio importante dentro de la historiografía (Rougier, 2018). Sin embargo, las discusiones se enfocaron más en los redescuentos del BCRA y sus efectos sobre los precios que en el funcionamiento de las instituciones financieras, lo que no contribuye a problematizar su impacto sectorial¹⁰. En ese escenario, los análisis sobre el Banco suelen presentar una visión panorámica y caracterizar su dinámica como un instrumento para promover la construcción como sector de acumulación y multiplicación de la demanda interna (Yujnovsky, 1984) y como uno de los pilares de una “democratización del bienestar” resultante

⁵ Además, otras reparticiones como el Instituto de Previsión Social, el Ministerio de Obras Públicas y, en menor medida, el BNA y el Banco de la Provincia de Buenos Aires también financiaron la construcción de viviendas, lo cual implicaba cierta superposición de funciones de acuerdo con el plan original. A ello se sumaban las iniciativas de municipalidades, provincias, sindicatos y empresas, entre otros, lo que progresivamente complejizó la administración de las obras.

⁶ Decreto P.E.N. 14.961.46, Boletín Oficial de la Nación, 24 de mayo de 1946. Al respecto, el Directorio del BHN expresaba: “Como principio fundamental, se procura otorgar la mayor ayuda y los máximos beneficios a las personas menos pudientes, con preferencia a los jefes de familia, obreros o modestos trabajadores”. BHN, Memoria, 1946, p. 11.

⁷ Su liquidación supuso un rescate de m\$N 1.500 millones de cédulas en efectivo y a la par con capital aportado BCRA a través una creación monetaria a tales fines. Alemán (1970), p. 439. Al respecto, el BHN indicaba: “Después de sesenta años se abandona el clásico sistema de préstamos con perfiles de uniformidad, que imponía el manejo de la Cédulas Hipotecarias Argentinas, para iniciar sus operaciones en dinero en efectivo, variadas y elásticas, de vastísimas posibilidades”. BHN, Memoria, 1946.

Para un análisis centrado en la CHA, ver Cortés Conde (2011).

⁸ BHN, Memoria, 1946, pp. 10-11.

⁹ BHN, Memoria, 1946, p. 9.

¹⁰ Dentro de dicho panorama, como ya se ha señalado anteriormente, el mercado hipotecario urbano despertó incluso menor interés que otros sectores, como el agrario (Girbal, 2011; Rougier, 2023) o el industrial (Rougier, 2001).

Para un balance sobre los debates acerca de la inflación en la etapa, ver Berrotarán, Gilbert, Rougier y Tenewiki (2006).

de la ampliación de las facultades estatales y de sus bases de legitimación (Torre y Pastoriza, 2002; Gaggero y Garro, 1996)¹¹.

Desde un enfoque más crítico, en uno de los pocos trabajos centrados en el BHN, Roberto Cortés Conde (2011) sostiene que durante la primera mitad del siglo XX la institución “contribuyó en forma sobresaliente a la difusión de la construcción urbana y de la vivienda propia”¹² y que la CHA fue el instrumento de ahorro más importante del país. Así, aunque su estudio se cierra con el arribo de Perón al gobierno, sus hipótesis diluyen la importancia de la transformación del Banco en una institución dedicada al fomento de la vivienda propia y la industria de la construcción. A la vez, también sugieren que la supresión de la CHA fue particularmente perniciosa para el sistema financiero. En la misma línea, Corso y Della Paolera (2020) argumentan, apoyándose en el análisis de Cortés Conde, que la desaparición de la CHA estimuló el proceso de dolarización de los activos y ahorros que tuvo lugar en las siguientes décadas porque le quitó a la plaza su principal instrumento en pesos y a largo plazo¹³.

Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, dichas hipótesis presentan algunas inconsistencias. En primer lugar, sobreestiman la importancia del Banco, sobre todo en la década de 1930. De hecho, los guarismos que aporta el trabajo del propio Cortés Conde evidencian una retracción de la participación de la CHA en el volumen operado en la Bolsa de Buenos Aires a partir de 1929¹⁴. Dicha tendencia es también consistente con su baja gravitación en el mercado hipotecario urbano, tal como se evidenció en el capítulo anterior. Así, incluso los datos que registra Cortés Conde sugieren que la CHA perdió fuerza con anterioridad a la llegada del peronismo. De esta manera, resulta poco probable que su supresión haya provocado los efectos que Corso y Della Paolera le atribuyen. En segundo lugar, Cortés Conde también plantea que el BHN estimuló la construcción y el acceso a la vivienda propia previamente a la llegada del peronismo. Sin embargo, hasta mediados de siglo, su influencia sobre la construcción distó de ser significativa y sus créditos priorizaron los edificios de renta.

Hasta la década de 1930 ello respondió al perfil agrario de la institución. Entonces progresivamente se contrajo la demanda del sector rural y creció la de viviendas urbanas. Inicialmente, el Banco apostó por la recuperación del comercio internacional a la espera de mejores precios para las exportaciones.

¹¹ En general los estudios sobre la historia urbana, debido a la naturaleza de su objeto de estudio, refieren al BHN durante esta etapa, aunque no se concentran en su análisis. Para este tipo de abordaje ver, Ballent (2014), Aboy (2005), Hardoy y Gutman (1992) y Torres (1993).

¹² Cortés Conde (2011), p. 112.

¹³ Aunque Corso y della Paolera no ofrecen evidencia al respecto, argumentan que la estabilidad monetaria que identifican entre 1903 y 1944, a partir de ponderar la inflación promedio, se debió a la capacidad del sistema financiero para atraer ahorros y que, en ese escenario, la CHA tuvo un rol central porque fue el activo en pesos que conquistó las preferencias de público. Corso y della Paolera (2020), p. 147.

¹⁴ Cortés Conde (2011), pp. 120-121.

Pero, a la vez, el impacto de la crisis de 1929 sobre la producción agraria colocó al BHN en posesión de una cartera con una importante mora, con activos depreciados y frente a la necesidad de sortear una coyuntura crítica (Pérez, 1945; BHN, 1986). En ese escenario, como respuesta, se desarrolló una estrategia contractiva. En efecto, aunque la conversión de cédulas de 1933 y el involucramiento de la institución en la comercialización de cosechas¹⁵ constituyeron estrategias más agresivas para sanear la cartera, la política de préstamos tuvo un tono mucho más conservador que le quitó influencia en el mercado.

En esa línea, durante la gestión de Enrique Pérez (1945), presidente del Banco entre 1933 y 1944, se establecieron criterios de asignación que valoraban más la renta que los inmuebles podrían producir, que debían alcanzar para cubrir las amortizaciones de manera similar a las inversiones agrarias, que su valor venal¹⁶. Aunque la estrategia buscaba proteger las inversiones en un escenario contractivo y de aumento de la mora, implicaba también fortalecer el mercado de alquileres. Además, en esta etapa primaron créditos denominados “ordinarios”, que usualmente cubrían hasta el 50% de las tasaciones, lo que implicaba que los tomadores contaban con recursos propios. Efectivamente, la línea “fomento a la vivienda propia”, predominante durante el peronismo, ocupó un lugar marginal hasta 1945.

No obstante, a pesar de su baja gravitación y al compás de las condiciones del ciclo económico y del proceso de urbanización, durante la década de 1930 el BHN se concentró definitivamente en el mercado urbano. De hecho, para 1943 los préstamos con dicho destino representaban un 70% del total en vigor¹⁷. De esta manera, el peronismo no convirtió al BHN en un banco de viviendas, pues ya lo era, sino en uno enfocado en el fomento de la vivienda propia y de la construcción. Así, además de aumentar los volúmenes de recursos, incorporar la construcción directa y centralizar el financiamiento hipotecario en la institución, la estrategia del peronismo tendió a reorientar el crédito hacia la transformación de los inquilinos en propietarios y a convertir al Banco en un puntal de la política económica.

¹⁵La disponibilidad de tierras de difícil colocación impulsó su subdivisión y creación de 34 colonias. El nuevo régimen incluía el pago en especies por parte de los colonos. Así, desde 1933, el Banco no sólo los asesoró en cuestiones técnicas, sino que los proveyó de semillas a los productores. Además, algunos embargos se transformaron en pagos en especie que luego el Banco se ocupó de vender. Por esta vía, el BHN recibió entre 1934 y 1944 220.121 toneladas de productos y para colocarlos en el mercado se establecieron acuerdos con firmas exportadoras que reportaron ingresos por m\$N 28.873.500 que se utilizaron para saldar la mora. BHN (1986), p. 460.

¹⁶Cuando el capítulo refiere a la política del Banco entre comienzos de la década del treinta y la llegada del peronismo, se alude a la gestión de Pérez, quien sostuvo la presidencia más larga de la historia del BHN durante la primera mitad del siglo XX. Pérez fue un político de importancia, que inició su militancia en la Revolución del Parque y que se había desempeñado en cargos de primera línea con anterioridad a su designación en el BHN. En efecto, ocupó el Ministerio de Hacienda durante la presidencia de Roque Sáenz Peña (1912-1913) y en la dictadura de Uriburu (1930-1931). Además, fue diputado nacional, Administrador de Ferrocarriles del Estado e integró el directorio del Banco de la Nación Argentina. Asimismo, fue miembro de la comisión directiva de la Sociedad Rural Argentina. Para la trayectoria política de Pérez, ver Valaco (2024) y Regalsky y Salerno (2019).

¹⁷ BHN, Memoria, 1943, p. 57.

Entre tanto, especialmente desde mediados de los treinta, resultaba cada vez más claro que mientras la dinámica de la industrialización requería la localización de la mano de obra en las zonas urbanas y se veía beneficiada por los efectos multiplicadores de la construcción, las tendencias del mercado distaban de acompañar esta evolución. El cuadro, como se analizó en los anteriores capítulos, se tradujo en una agudización del déficit habitacional. Aunque los debates planteaban la necesidad de una mayor intervención del Estado en articulación con el sector privado, como revelan por ejemplo las conclusiones del Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular de 1939¹⁸ o las propuestas de la CVAP, debido a su escasa gravitación el BHN no tenía capacidad para orientar el mercado que, además, se encontraba muy atomizado.

En ese contexto, las políticas del peronismo significaron un quiebre al rediseñar el marco institucional y aplicar un programa masivo de financiamiento subsidiado dependiente de la inversión pública, canalizado a través del BHN y atravesado por objetivos sociales. En efecto, el peronismo consolidó la noción de que la solución del problema de la vivienda dependía de la intervención del Estado¹⁹. Las diferencias se presentaron en torno a definir el tipo de articulación entre el sector público y el privado y quiénes debían ser alcanzados por créditos blandos. El origen y la segmentación de las inversiones, es decir la relación entre ahorro, crédito y destino, era la cuestión central. En general, durante el período anterior, se asumía que el Estado debía cubrir a los sectores de menos recursos a través de lo que se denominaba vivienda popular o económica mientras el sector privado debía financiar a las clases medias (Liuni, 1942; Fitte, 1942; Perotti, 1944)²⁰. Luego, la intervención del peronismo provocó un corrimiento que depositaba todos los resortes en el sector público (Larrosa, 1947)²¹.

Sin embargo, aunque la relación entre vivienda y políticas socioeconómicas resultó relativamente poco problemática de establecer, más complejo fue resolver de dónde provendrían los capitales, especialmente en las coyunturas inflacionarias. Frente a esta cuestión imperaron las decisiones

¹⁸ BHN, Memoria, 1949, pp. 34-35.

¹⁹ En algún punto, la situación local no era ajena a las tendencias de una época en que la implementación de políticas vinculadas con los Estados de Bienestar (Hobsbawn, 2003) asumía que las empresas públicas debían contribuir a garantizar el acceso a un conjunto de bienes y servicios, fundamentalmente vivienda, salud y educación, por fuera del sistema de asignación de recursos del mercado.

²⁰ Se trataba de una posición también defendida por la CAVP. "El problema de la vivienda popular (...) presenta (...) dos aspectos esenciales: a) el que concierne a la vivienda destinada al numeroso sector (...) que por sus recursos limitados no puede resolver por sí solo el problema (...) b) el que corresponde al sector (...) de medianos recursos que a pesar de poder afrontar el pago de las cuotas de interés (...) no puede realizar sus propósitos debido a la falta de capital inicial y al elevado tipo de interés exigido en las financiaciones corrientes. La solución del primer aspecto (...) implica la acción directa del Estado en el planeamiento, construcción y adjudicación de las viviendas. Para las del segundo, parece suficiente (...) una intervención indirecta del Estado". CAVP, Informe Preliminar, 26 de agosto 1943, p. 3.

²¹ En esa línea, Patricia Berrotarán (2004) sostiene que la planificación económica inicialmente planteada por el peronismo priorizaba la integración social a través del Estado sobre los mecanismos de mercado, con la convicción de que dicho actor tenía la capacidad para torcer el camino de los fenómenos económicos y sociales.

pragmáticas. Mientras las coyunturas favorables del comercio exterior permitieron canalizar recursos, el BHN aplicó una política de crédito abundante y barato. Cuando cambiaron las condiciones de la balanza comercial y el peronismo se enfrentó, a la vez, a la necesidad de racionar las divisas y de frenar la inflación, los créditos se contrajeron y las estrategias mostraron una mayor apertura hacia los capitales privados.

Nuevamente aquí aparecía otro freno, en la medida en que los empresarios requerían pautas que condicionaban las definiciones oficiales (Rottin, 1949; Zeyen, s.f.). La situación derivaba, en parte, de que la falta de instrumentos de ahorro hacía que las inversiones dependieran de la capacidad del gobierno para transferir recursos; en consecuencia, los escenarios desfavorables comprometían la sostenibilidad del programa. Mientras tanto, los debates sobre cómo financiar los programas de viviendas sin agravar la situación fiscal se convirtieron en moneda corriente (Perotti, 1944; Larrosa, 1947; Lamas, 1950). Estas discusiones, que calaron al interior del Banco sobre todo a partir de 1949 cuando la inflación profundizó las dificultades, evidenciaban que, aunque la construcción tenía efectos multiplicadores y el acceso a la vivienda materializaba una mejora de las condiciones de vida de los trabajadores, su financiamiento requería de cuantiosas inversiones. El problema era que la obtención de los capitales necesarios continuaba siendo una cuestión sin una solución estructural.

En este punto, la hipótesis de esta tesis es que el BHN abordó a la vivienda desde dos perspectivas que eventualmente entraron en tensión. La primera se vinculaba con la vivienda como mercancía²², es decir aquella cuya producción se realiza para ser vendida en el mercado y forma parte del proceso de acumulación esencialmente como bien de cambio. Desde dicho prisma, la política de crédito era valorada por su capacidad para fomentar la construcción y estimular el crecimiento económico. Sin embargo, esa estrategia suponía una respuesta activa del sector privado, sin la cual la inversión pública en un escenario adverso podría estancarse o presionar los precios al alza. Por otro lado, existió una segunda dimensión en la que el hogar propio se asoció al programa distributivo y cuya expresión más clara quedó plasmada en la incorporación a la reforma constitucional de 1949 del derecho a la vivienda. Desde este plano, el acceso al hogar, como bien social, primó sobre las consideraciones vinculadas a la estabilidad de las finanzas, pues se asumía que el acceso a la propiedad materializaba sin ambigüedades un proceso de movilidad social ascendente y cierta “democratización del bienestar” (Torre y Pastoriza, 2002).

Aunque la articulación de ambos abordajes provocó tensiones entre la necesidad de estabilizar las finanzas y movilizar la producción en un marco redistributivo, en términos generales es posible sostener

²² Para las discusiones sobre el uso de esta categoría, ver Topalov (1979; 1984), Capel (2013) y Jaramillo González (2012). Para una aplicación en el caso local y durante un período abordado por esta investigación, ver Cutrúneo (2015).

que el BHN privilegió el cumplimiento de los objetivos sociales, entendidos como la edificación de la mayor cantidad de viviendas en el menor tiempo posible. Así, los cambios en las coyunturas macroeconómicas mostraron los límites a los que se podía llevar el financiamiento subsidiado, así como dieron lugar a nuevas estrategias para atraer inversiones, pero no modificaron una política enfocada en solucionar el déficit habitacional y el fomento de la vivienda propia. Al mismo tiempo, las decisiones políticas sostuvieron la expansión del crédito durante toda la etapa, aunque las herramientas escogidas, la dinámica inflacionaria y las respuestas del sector privado no permitieron construir mecanismos de ahorro que contribuyeran a sostener el programa sin una decisiva participación del Estado.

El capítulo está compuesto por cuatro apartados. El primero caracteriza la historia del Banco desde sus orígenes hasta 1945 para comprender las transformaciones impulsadas por el gobierno de Perón. El siguiente analiza las políticas impulsadas durante los primeros años del peronismo hasta los ajustes planteados en 1949. El tercero se extiende hasta la llegada del Segundo Plan Quinquenal de Gobierno. Por su parte, el último estudia el funcionamiento del BHN hasta el golpe militar de 1955.

El BHN y su participación en el mercado de viviendas hasta la llegada del peronismo

Desde sus orígenes como empresa pública en 1886, el BHN se ocupó de financiar la actividad agropecuaria mediante la colocación de cédulas hipotecarias²³. Sin embargo, sucesivas reformas en 1904, 1911 y 1919 abrieron también líneas para viviendas (BHN, 1961). Se trataba de créditos “ordinarios” destinados a los empleados de la institución y posteriormente también a otros del sector público. La nueva ley orgánica de 1911 reglamentó, además, préstamos para construcciones que cubrían entre el 50% y el 60% de las tasaciones. Luego, en 1919, se flexibilizaron sus condiciones de amortización. Finalmente, en 1921 se establecieron nuevos criterios de asignación de las cédulas que disponían que el 40% debían invertirse en operaciones de menos de m\$ 40.000, otro tanto en préstamos de fomento a la colonización

²³ La ley fundacional del Banco fue sancionada el 14 de septiembre de 1886. BHN (1986), p. 73.

Las operaciones del BHN no consistían en tomar depósitos en corto y prestarlos en largo plazo, como en el caso de los bancos comerciales, sino en atraer capitales a través de la colocación de títulos. En efecto, los créditos se efectuaban en cédulas, no en efectivo, que se emitían en el momento de la escrituración. El prestatario podía vender sus títulos en la plaza o autorizar al Banco a que lo hiciera a su orden. Así, en principio, la emisión de cédulas no implicaba la creación de moneda y su cantidad, cuya emisión requería la aprobación de las autoridades nacionales, y cotización estaban determinadas por la disposición de los inversores (Cortés Conde, 2011). Sin embargo, en contextos de convertibilidad cambiaria, como por ejemplo bajo el predominio de la Caja de Conversión (Regalsky, 2002), la colocación de cédulas en el extranjero significaba un ingreso metálico que, debido al régimen del patrón oro, provocaba un aumento de la cantidad de circulante y su liquidación una eventual contracción. Hasta 1914 no se trataba de una situación excepcional, pues, según diferentes cálculos, en su mayor parte estaban en Europa, tendencia que comenzaría a revertirse en las siguientes décadas. Al respecto ver, Williams (2004) y BHN (1986).

y un 20% al resto de las líneas (BHN, 1986). Aunque inicialmente dichos créditos ocuparon un lugar menor en la operatoria del Banco, desde comienzos de los años veinte su participación se incrementó.

Así, entre 1920 y 1925 se otorgaron préstamos "ordinarios" para edificación por m\$N 80.000.000 con los que se construyeron 2.659 edificios por un valor de m\$N 160.835.637, es decir unos m\$N 60.000 en promedio cada uno. Dichos valores unitarios indicarían, dado los montos registrados en los Anuarios Estadísticos de la Capital Federal-distrito en que se enfocaron las inversiones-, que los préstamos se concentraron en edificios compuestos por varias unidades. Y, dado que aún no existía el régimen de propiedad horizontal, que probablemente eran alquiladas. También se escrituraron 2.312 créditos por m\$N 21.783.350 para "empleados públicos", que se dividieron en partes similares entre compras y construcciones. En suma, durante el primer quinquenio de 1920 el BHN financió 3.725 edificaciones y 1.156 transferencias de inmuebles²⁴.

En el siguiente lustro, los préstamos para "empleados públicos" sumaron 5.340 por m\$N 90.078.350. Por su parte, los "ordinarios para edificación" sostuvieron su progresión y para 1930 duplicaron su valor respecto de 1925. Además, se entregaron 3.225 créditos de "fomento a la vivienda propia", de condiciones más flexibles, por unos m\$N 49.763,30²⁵. Se trató de un incremento notable, pues pasaron de representar el 1% del total en 1920 al 13% en 1930, y también de cierta flexibilización de los préstamos del Banco (Ver Gráfico Nro. 1). Pero, además, la tendencia traducía un aumento de la demanda de viviendas, motivada por las tasas de urbanización, que provocó que desde mediados de la década del veinte el número de operaciones urbanas fuera superior a las rurales²⁶. Sin embargo, aunque el Banco se concentró en dichos créditos incluso con anterioridad a 1929, no tenía gran incidencia sobre el mercado. Por ejemplo, entre 1920 y 1929 se acordaron unos 186.000 permisos de construcción y unas 220.000 transferencias de inmuebles en la Capital Federal²⁷. Sin embargo, a la vez, se trató de la institución pública de mayor importancia cuantitativa en el área²⁸.

²⁴ BHN (1986), p. 276.

²⁵ BHN (1986), p. 282.

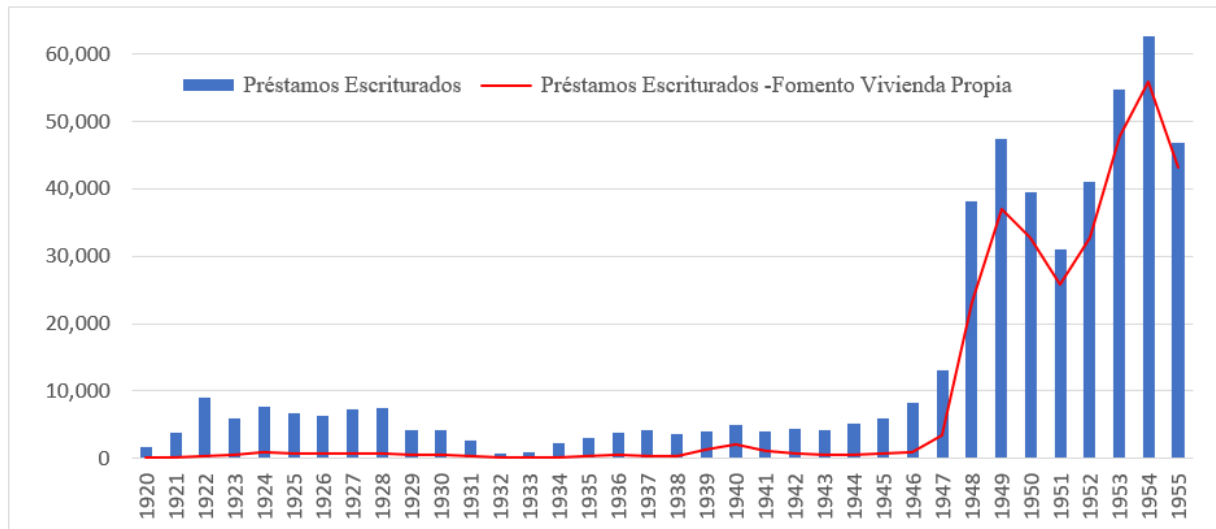
²⁶ BHN (1986), p. 281.

²⁷ Revista de Estadística Municipal de la Ciudad de Buenos Aires, Año LII, Vol. 616,617,618, enero, febrero y marzo, 1939, p. 161.

²⁸ Sólo tomando como caso el primer quinquenio de 1920, el número de viviendas financiadas por el BHN superó con creces la actividad de la CNCB durante sus tres décadas de existencia, en las que construyó unas 391 casas y unos 586 departamentos (Fitte, 1942, p. 48). Aunque el objetivo de la CNCB no era financiar viviendas, y sería difícil evaluarla desde dicha perspectiva, el Banco tampoco tenía ese norte.

Gráfico Nro. 1

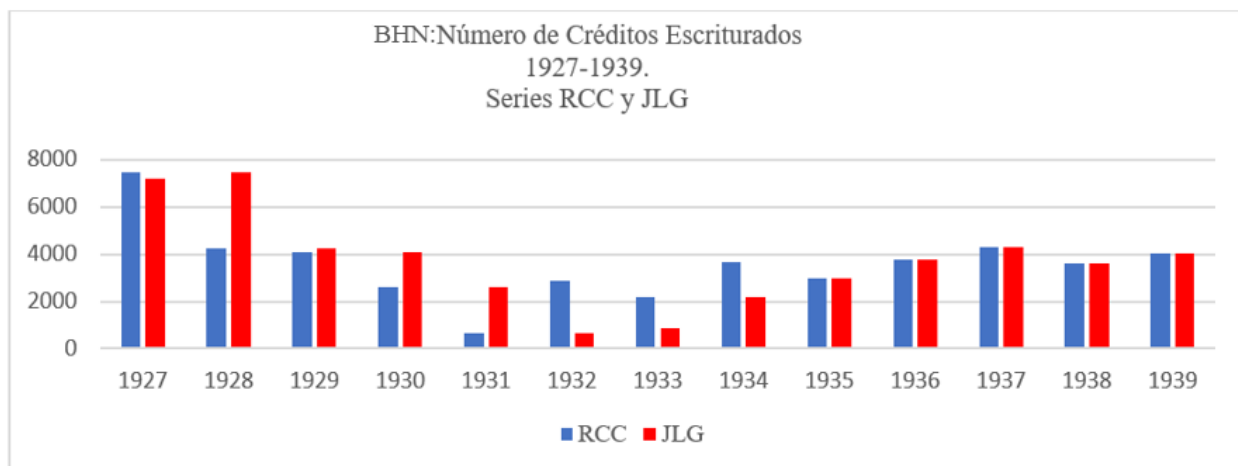
BHN: Cantidad de Créditos Escriturados y de "Fomento a la Vivienda Propia" (1920- 1955)



Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1936-1955.

La crisis internacional impactó duramente sobre el BHN, pues la caída del comercio se tradujo en un importante aumento de la mora que, además, lo colocó en posesión de activos depreciados (Pérez, 1944)²⁹. Aunque progresivamente se ensayaron diferentes estrategias, la respuesta inicial y más sostenida consistió en una contracción de los créditos que en 1932 alcanzaron su pico más bajo desde 1916, cuando totalizaron 676.

Gráfico Nro. 2



Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias (1936-1955) y Cortés Conde (2011, p. 54).

²⁹ La desvalorización de la tierra rural agravaba el panorama, pues su eventual liquidación suponía una caída mayor que, además, tampoco garantizaba la recuperación de las inversiones. Por ejemplo, de las 2.801 propiedades subastadas en el ejercicio de 1932 sólo se vendieron 838. BHN (1986), p. 353.

Como se observa en el Gráfico Nro. 2, los datos sobre la evolución de los créditos, relevados de las Memorias del Banco, difieren de los ofrecidos por Cortés Conde (2011). Lo que interesa destacar es que estos últimos guarismos indican una caída menos profunda y una recuperación muy veloz e intensa. En efecto, se registran 671 préstamos en 1931 y 2890 en 1932 lo que supone un incremento del 400%. No obstante, la reconstrucción de la serie a partir de las memorias del BHN refleja síntomas de recuperación recién a partir de 1934, cuando se otorgaron 2.204 créditos. Por otro lado, Cortés Conde identifica 2.623 en 1930 y, en cambio, las Memorias 4.095. Lo importante es que este último valor indica una caída más acentuada y sostenida que la propuesta por Cortés Conde porque registra que fue en 1931 cuando se escrituraron 2.623 y en 1932 y 1933, 676 y 842 respectivamente.

De hecho, fue en este último año y en medio de una coyuntura crítica, cuando se impulsó una conversión de cédulas que fue definida por Pérez como la operación más importante de la historia del Banco³⁰. La operación, que incluía una renovación y refinanciación de las obligaciones de las que el BHN era acreedor, fue exitosa. Así, en 1936 el Directorio evaluaba que la situación evolucionaba "...rápidamente hacia la normalidad"³¹, lo que resultaba consistente, además, con la recuperación de los créditos referida anteriormente. Sin embargo, a mediados de la década del treinta, aún se consideraba "anómalo que la propiedad rural (...) acuse un menor número de solicitudes que (...) la propiedad urbana"³². También que este cuadro era poco conveniente "...para el normal desenvolvimiento de nuestra riqueza..."³³. Ello indicaría que la concentración de los préstamos en el ámbito urbano fue más "...una consecuencia (...) de las solicitudes de préstamo que recibió"³⁴ el Banco, que el resultado de una estrategia institucional deliberada. No obstante, el peso del BHN en el mercado hipotecario urbano fue menos gravitante que en el período anterior, pues el volumen de préstamos entre 1933 y 1944 fue incluso menor que los otorgados en la década del veinte³⁵. Pero, además, entre 1930 y 1938 se contrajo la línea de "fomento a la vivienda propia" (Gráfico Nro.1), lo que resultaría consistente con la concentración de los créditos en viviendas de renta.

³⁰ Pérez (1945), p. 113.

³¹ BHN, Memoria, 1936, p. 7.

³² BHN, Memoria, 1936, p.10.

³³ BHN, Memoria, 1936, pp. 11-12.

³⁴ BHN, Memoria, 1941, p. 59.

³⁵ De hecho, al comentar los resultados del CHN de 1937 se indicaba que "...el banco no ha llenado su función económica en estos últimos años en la medida necesaria (...) la demanda de créditos (...) fue siempre muy superior al monto de cédulas que el Banco estuvo en condiciones de ofrecer". BHN, Memoria, 1937, p. 21.

Nuevamente a modo de ejemplo vale destacar que en dicha etapa se escrituraron 44.176 créditos mientras que sólo en la Capital Federal se concretaron 202.063 permisos de construcción y 313.116 transferencias de inmuebles Revista de Estadística Municipal de la Ciudad de Buenos Aires, Año LII, Vol. 616,617,618, enero, febrero y marzo, 1939, p. 161.

El impacto de la Segunda Guerra Mundial provocó algunas modificaciones en la política de créditos³⁶. Por un lado, crecieron los préstamos, aunque ello inicialmente respondió en parte a la sanción de la Ley de Moratoria Hipotecaria en 1938 (BHN, 1986). Un cambio más notable fue el avance de los préstamos de “fomento para la vivienda propia” que alcanzaron un 30% del total y un 18% de sus montos en 1939 (Gráfico Nro.1). A la vez, la coyuntura intensificó las posturas que asociaban la performance de la construcción a la escasez de financiamiento y reclamaban una mayor intervención del Estado³⁷. Esa línea de análisis ganó progresivamente cierta legitimidad técnica y política en espacios como el Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular³⁸, el informe de Raúl Fitte en 1942³⁹ o la CAVP.

Al mismo tiempo, las posiciones reseñadas también formaban parte de un consenso aún más amplio que definía al déficit habitacional como un problema esencialmente crediticio (Lamas, 1950)⁴⁰. Aunque la idea de una mayor intervención del Estado contaba con derrotero que se puede rastrear, al menos, hasta la creación de la CNCB en la década de 1910 (Aguilar, 2014), se trataba ahora de un importante giro, pues se definía que el abordaje debía ser fundamentalmente económico (Perotti, 1944). De esta manera, el nudo a desatar era cómo obtener los fondos para financiar la construcción a gran escala (Liuni, 1942). Esta confluencia de demandas y perspectivas fue imponiendo en la agenda pública la necesidad de impulsar el crédito oficial a través de una propuesta de segmentación del mercado que sostenía que los sectores populares debían ser alcanzados directamente por el sector público y las clases medias por el privado, que también debía ser indirectamente apoyado por el Estado a través de medidas fiscales, legales o de fomento a la inversión⁴¹.

Para entonces, el déficit habitacional y la carestía de vivienda se habían transformado en una problemática de envergadura y los debates sobre la cuestión se convirtieron en moneda corriente. Como

³⁶ En 1939 se presentó una propuesta trunca para reemplazar las cédulas por créditos en efectivo para operaciones de menor valor, usualmente vinculadas a viviendas. BHN, Memoria, 1939, p. 38.

³⁷ La posición, como revela el Plan Pinedo (Llach, 1984), se asociaba también con las expectativas en torno a los efectos multiplicadores de dicha industria frente a un panorama que aparecía como recesivo en función de la experiencia previa. No obstante, a la postre, la economía tuvo una dinámica expansiva que finalmente motivó el paquete de medidas que llevó adelante el ministro Carlos Acevedo (Jáuregui, 2013). Para un análisis sobre la coyuntura enfocada en la política de crédito del BCRA, ver Sember (2018).

³⁸ BHN, Memoria, 1939, pp. 34-35.

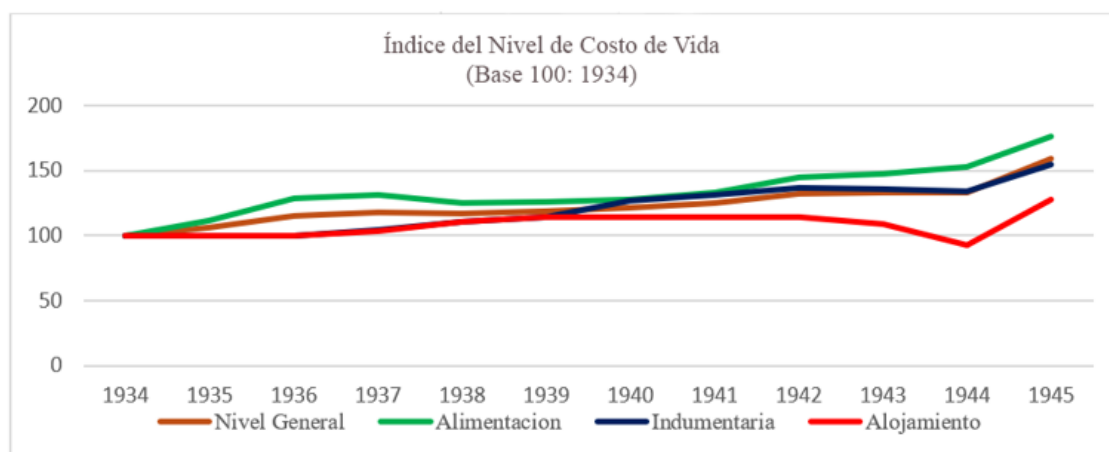
³⁹ Fitte (1942, p. 56) sostenía que “La solución del problema de la vivienda económica ha fracasado...” y pedía que el Banco se ajustará a las teorías que proponían aumentar la participación del Estado.

⁴⁰ En rigor, estas posiciones no estaban presentes sólo en el trabajo de Fitte, sino también en los Perotti (1943 y 1944) y Martín (1943). También en un conjunto de tesis doctorales presentadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, como las de Ferrer (1945), Liuni (1942), Lercari (1945) y Iovine (1947). A la vez, posiciones similares eran sostenidas en revistas económicas como Sudamericana, Temas Económicos y Veritas, entre las más destacadas. Por último, se sumaban también publicaciones de las empresas de CR como la Revista F.I.N.C.A y A.R.C.A para el Hogar.

⁴¹ En esa línea, la CAVP en su informe final indicaba “El Estado debe ejercer una acción directa en planeamiento, construcción y adjudicación de (...) viviendas, sin perjuicio de estimular la iniciativa privada (...)”. CAVP. Informe Final, Primera parte, 22 de diciembre 1943, p. 2.

indica el Gráfico 3, el costo del alojamiento se incrementó cerca de un 13% en los años anteriores al congelamiento de los alquileres⁴², lo que se sumaba al hacinamiento que evidenciaba el Censo Escolar de 1943. El cuadro, además, contrastaba con las necesidades del proceso de industrialización, que requería de la articulación con la construcción por sus efectos multiplicadores, su incidencia en la localización de la mano de obra y en el costo de vida (Lanata-Briones, 2022).

Gráfico Nro. 3



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, Dirección Nacional de Estadística Censos, Índice del costo del nivel de vida, de la actividad industrial y costo de la construcción, junio 1957.

Como se ha señalado anteriormente, el nombramiento de Perón en la Secretaría de Trabajo y Previsión Social supuso un nuevo enfoque institucional en el abordaje del problema, con una reconfiguración que incluyó la disolución de organismos preexistentes y la creación de otros, como la CAVP, para planificar una intervención estructurada⁴³. Su propuesta, inspirada parcialmente en el New Deal, fue fundar el BNV con el objetivo de redescantar bonos y garantizar la cartera de las empresas de capitalización y CR para fomentar la creación de un mercado de capitales destinado al crédito hipotecario⁴⁴. La estrategia no sólo

⁴² Los cálculos de Fitte (1942, p. 32) registran una suba de los alquileres del 10% al 12%.

⁴³ Decreto P.E.N 2746/43. El diseño del plan se sostenía en que “la trascendencia social del problema y la magnitud (...) indican claramente que sólo un plan orgánico extendido sobre muchos años puede darle solución ordenada”. CAVP. Informe Preliminar, 26 de agosto de 1943, p. 4.

Además, la CNCB, símbolo de la intervención previa, fue disuelta y sustituida por la Dirección Nacional de Vivienda, que posteriormente se transformaría primero en el Consejo de la Vivienda y luego, en mayo de 1945, en la Administración Nacional de la Vivienda bajo la autoridad directa de la Secretaría de Trabajo y Previsión, es decir de Perón (Ballent, 2005).

⁴⁴ “La solución recomendada consiste en la creación de un organismo financiero oficial (...) cuya función básica sería estructurar un “sistema oficial de ahorros y préstamos para la vivienda” que encauce la acumulación de capitales (...) para destinarlos a préstamos para la vivienda”. CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, 18 de enero 1944, p. 1.

contenía un mayor interés por la cuestión financiera, sino también por construir un esquema de articulación con el sector privado. El BHN rechazó la propuesta argumentando que ya cumplía ese papel⁴⁵. Más allá del argumento formal, y aunque la posición era coherente con la orientación de sus créditos, también es posible interpretar la negativa como una estrategia destinada a preservar su centralidad frente a las transformaciones políticas que se avecinaban⁴⁶. Finalmente, el BNV no se creó y el BHN absorbió organismos como la Administración Nacional de Viviendas (ANV) y la propia CAVP, lo que le permitió incluir en sus funciones la construcción de complejos habitacionales y asumir el papel protagónico en la política de viviendas. Por su parte, al interior del Banco, el reemplazo de Pérez por Alberto Martínez⁴⁷ en 1944 marcaría el fin de una etapa.

La mayor cantidad de viviendas en el menor tiempo posible: el BHN entre 1946 y 1949.

La intervención del peronismo significó un quiebre al aplicar un programa masivo de financiamiento subsidiado dependiente del sector público y ejecutado a través del BHN. Según su Directorio, la magnitud del problema justificaba la adopción de medidas excepcionales. En efecto, el diagnóstico oficial identificaba la mayor crisis habitacional de la historia argentina, estimada en un déficit de 650.000 viviendas, y sostenía que debía “remediarse sin dilación alguna”⁴⁸. Aunque se reconocía como causa estructural la escasez de viviendas, lo que motivó que la política de crédito se orientara a aumentar su stock para reestablecer el equilibrio entre la oferta y la demanda⁴⁹, también se argumentaba que el cuadro se había agravado por los incrementos de los precios de los inmuebles, de los alquileres y de la construcción registrados especialmente desde la SGM y al compás del proceso de urbanización⁵⁰. Como

⁴⁵ “...la opinión del H. Directorio sobre el proyecto de “Banco Nacional de la Vivienda”, considerado innecesario, por cuanto el Banco ya realiza gran parte de la importante acción económico-social atribuida al nuevo organismo (...). La realización de operaciones directas de crédito real oficial, para financiar la construcción, adquisición o conservación de la vivienda (...) es función atribuida por ley al Banco Hipotecario Nacional, y el Estado hubiera puesto en competencia al crearse el “Banco Nacional de la Vivienda” dos organismos (...) con el mismo fin...”. CAVP, Informe Final, Segunda Parte, Proyecto de creación del Instituto Financiero Nacional de la Vivienda. Informe de la Minoría, 14 de julio 1944, p.1.

La nota presentada a la CAVP por el BHN también expresaba que sería más conveniente proveer al Banco de “...los medios necesarios para ampliar su acción, en todo lo que compita a la construcción y adquisición de la vivienda, que fundar otra institución...”. BHN, Memoria, 1944, p. 55.

⁴⁶ En esa línea, en 1944 el Banco indicaba que “Propendiendo a solucionar (...) el serio problema de la vivienda (...) se ha dado preferente atención a toda gestión relacionada con la construcción de casas económicas para empleados y obreros”. BHN, Memoria, p. 10.

⁴⁷ Julián Martínez nació en Buenos Aires en 1875 y estudio derecho en la Universidad de Buenos Aires, fue diputado en la legislatura provincial y secretario de la embajada especial a Italia y Francia de Manuel Lainez. Dentro del BHN se desempeñó como subdirector de Asuntos Legales y luego como presidente en 1945. También fue miembro del directorio del Banco de Crédito Industrial. “Quién es Quién en la Argentina, Biografías Contemporáneas”, Buenos Aires, Kraft Editores, 1955.

⁴⁸ BHN, Memoria, 1946, p. 13.

⁴⁹ BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento de la Vivienda, Tomo XXXVII, Tomo XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 6.

⁵⁰ El aumento se valuaba en 25% respecto de 1945 y 130% de 1939. BHN, Memoria, 1946, p. 12.

resultado del cuadro descripto, las estrategias del Banco fueron concebidas inicialmente con la idea de construir la mayor cantidad de casas en el menor tiempo posible. Pero también con la convicción de que

“El problema de la vivienda (...) está íntimamente relacionado con el éxito de la promoción económica, toda vez que está vinculada estrechamente con el plan inmigratorio (...) el cual está destinado a incrementar el mercado interno de consumidores y el volumen disponible de la mano obra (...) para el desarrollo armónico del proceso acelerado de industrialización (...). Y, precisamente, el préstamo hipotecario es una contribución importante a tal fin”⁵¹.

En ese escenario, la acción oficial se desarrolló principalmente en dos direcciones. A través la construcción directa, es decir a cargo de diferentes dependencias oficiales, y de la entrega de créditos blandos distribuidos por el BHN⁵². Ello, sumado a la incorporación de un vasto programa de obras a cargo de la institución, implicó el abandono de su rol como mero intermediador financiero y transformó al Banco en uno de los principales ejecutores de la política de viviendas oficial⁵³. En esa línea, los criterios de asignación del Banco estuvieron guiados por consideraciones sociales y se concentraron en los trabajadores, el fomento de la vivienda propia y el estímulo a la construcción⁵⁴. Para ello, se incorporó una escala de préstamos que establecía montos, plazos e intereses en función de su destino y que idealmente debía orientar a la institución hacia la consecución de sus objetivos económicos y sociales⁵⁵.

El fomento de la vivienda propia a través de créditos subsidiados implicaba una mejora en las condiciones de vida de los trabajadores compatible con las políticas distributivas del gobierno y se complementaba muy bien con una cultura que asociaba “la casa propia” con la movilidad social

⁵¹ BHN, Memoria, 1948, p. 13.

⁵² Otras medidas consistieron en la liberación de derechos de importación de los insumos de la construcción y la prórroga en los contratos de alquiler. Respecto a la construcción directa no sólo el BHN tuvo un rol importante sino también otras empresas públicas, gobernaciones y municipios. Ver, Aboy (2005), Ballent (2005) y Radovanovic y Balmaceda (2011).

⁵³ “...el actual Banco Hipotecario Nacional difiere del anterior, orgánica, funcional y conceptualmente, y la diferencia estriba en que abandona la fisonomía peculiar a las instituciones de crédito particular o privado para presentarse como un establecimiento bancario de tipo de social al servicio de los intereses superiores de la Nación y de la colectividad. La distribución del dinero responde a nociones, sentimiento e ideas nuevas. No es el capitalista sensible solamente a la utilidad, ni tampoco el intermediario y comisionista clásico, sino el ejecutor principal, consciente de una vasta acción que tiende a promover y movilizar dentro de su propia y definida esfera, las mejores y más útiles actividades (...)

Los préstamos hipotecarios tienen, por eso mismo, en lo esencial, un carácter social que no tenían antes. Responden a directivas sociales. De conformidad con las escalas vigentes se conceden para la construcción y adquisición de la vivienda familiar propia, en condiciones que excepcionalmente liberales, a bajo interés, con un mínimo que llega al 2, 80% y a largos plazos”. BHN, Memoria, 1947, pp. 11-12.

⁵⁴ BHN, Memoria, 1946, p.11.

⁵⁵ Según Abelardo Álvarez Prado (1948), presidente del BHN entre 1946 y 1949, la lógica de la escala de préstamos podría resumirse de la siguiente manera, “...a mayor interés social, mayor porcentaje de préstamo, a la tasa más baja; correlativamente: a menos interés social, menor porcentaje de préstamo, a la tasa más alta”.

Álvarez Prado estuvo vinculado junto al vicepresidente de la Nación Juan Hortensio Quijano en la formación de la U.C.R Junta Renovadora, agrupación que acompañó la candidatura de presidencial de Perón. Del mismo sector provenía también Emilio Siri, que fue Intendente de la Ciudad de Buenos Aires entre 1946 y 1949, cuando se convirtió en vicepresidente del BHN hasta 1954.

ascendente⁵⁶. Por su parte, el fomento de la construcción implicaba un estímulo directo al crecimiento de los niveles de actividad y mejoramiento de los salarios. A partir de tales premisas, el BHN buscó corregir los mecanismos de asignación de los recursos para modificar el racionamiento y las tendencias del mercado hipotecario urbano⁵⁷. Vale recordar que, hasta entonces, dicho mercado operaba regularmente cubriendo hasta la mitad del valor de las propiedades y a corto plazo, lo que concentraba los créditos en quienes ya contaban con recursos propios. Si bien dicha dinámica podría responder a la búsqueda por disminuir los riesgos (Pérez, 1945), también funcionaba como un cuello de botella para el desarrollo de canales de financiamiento a largo plazo y de la expansión del stock de viviendas. El peronismo cambió profundamente el cuadro. En un contexto de amplia disponibilidad de divisas acumuladas en la inmediata posguerra, optó por entregar préstamos en efectivo por el total del valor de las propiedades, a 36 años y con tasas de interés negativas. Esta política, que iba en desmedro de otros mecanismos de generación de créditos como el recomendado por la CAVP, descansaba, como se ha señalado, en las condiciones creadas por la reforma financiera de 1946.

En efecto, el abandono de la CHA, una de las innovaciones más radicales de la nueva carta orgánica del BHN, tenía su correlato en el sistema de redescuentos del BCRA y en el descalce de la relación entre ahorro y crédito (Rougier y Barbagallo, 2017). A su vez, como el BHN ya no dependía de la colocación de títulos para fondearse, las evaluaciones del Directorio consistían en diseñar estrategias para que los créditos tuvieran el impacto deseado, pero sin necesidad de atender a la estabilidad de la cartera o a la captación de capitales. Aunque en el mediano plazo las dificultades para generar ahorros fueron un obstáculo (Rougier y Fiszbein, 2004), en el corto la política adoptada permitió financiar una gran expansión del crédito y orientarlo en sintonía con los objetivos del gobierno. En esa línea, el Directorio argumentaba que la rigidez de la anterior carta orgánica había impedido al Banco regular el mercado y estimular su crecimiento, sobre todo, durante la década de 1930⁵⁸.

En líneas generales, el BHN desarrolló cuatro grandes líneas de financiamiento: créditos a particulares, al sector privado, a diferentes organismos oficiales y la construcción directa de complejos

⁵⁶ Nos referimos no sólo a las políticas que fomentaban el ideal de la casa propia estudiadas por Liernur (2014), sino también a diferentes publicaciones que explotaban dicha imagen como, por ejemplo, las publicaciones de las empresas de CR que se analizan en los siguientes capítulos. En todo caso, como señalan Armus y Hardoy, aunque "...la historia detenida de ese discurso está aún por hacerse" (1990, p. 184) es razonable suponer que existieron cruces entre dichos discursos y las prácticas de los actores históricos.

⁵⁷ Desde esa perspectiva, el peronismo presentó su intervención casi como un acto refundacional (Ballent, 2005). Por ejemplo, en la presentación del SPQ Perón expresaba que la política debía orientarse a "Que cada argentino de nuestra generación pueda decir con orgullo a sus hijos en un legado: esta casa que les dejo es un pedazo de la Nueva Argentina". BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento de la Vivienda, Tomo XXXVII, Tomo XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 10.

⁵⁸ BHN, Memoria, 1947, pp. 10-11.

habitacionales. A la vez, se abrieron líneas para los afiliados a las cajas de previsión social, cooperativas y mutuales y para compañías interesadas en construir para sus empleados. Se sumaron también créditos para edificación de casas de alquiler y, para disminuir el costo de la tierra, se autorizó en 1947 el financiamiento para construir en la Capital Federal en altura en casas que tuvieran terrenos libres, con la condición de acordar con el Banco los precios de los alquileres⁵⁹. Además, se ajustaron las normativas internas a los requerimientos de la ley de propiedad horizontal de 1947, aunque el segmento tuvo inicialmente un peso cuantitativamente menor al esperado.

Por otro lado, el BHN también cumplió un rol significativo en la asignación de recursos para la promoción de diferentes sectores económicos, de acuerdo con la definición de que la banca pública debía contribuir al crecimiento general de la economía⁶⁰. Sin embargo, la línea de acción que revela con mayor claridad la ampliación de las capacidades y funciones del BHN fue la construcción directa. En efecto, a partir de los recursos de la ANV, el BHN desarrolló un ambicioso plan de edificación. Entre los casos más destacados se encontraban las obras de Villa Concepción, iniciadas por la CAVP en el partido de San Martín, y los barrios Marcelo T de Alvear y Curapaligüe en la Capital Federal, así como la proyección del barrio Eva Duarte de Perón⁶¹. También se firmaron acuerdos para impulsar proyectos en el interior del país. En 1947, por caso, se licitó la expansión el barrio Pango, ubicado en la capital de La Rioja, con la incorporación de 30 nuevas viviendas financiadas con Fondos de la Caja Nacional de Ahorro Postal, de Yacimientos Petrolíferos Fiscales y la Asociación Argentina de Fútbol⁶². Otro acuerdo con el gobierno de Jujuy permitió financiar a los trabajadores de la administración provincial en los barrios Los Naranjos y 4 de Junio⁶³.

⁵⁹ BHN, Memoria, 1947, pp. 2-12. La medida estimulaba la participación de la Cámara Argentina de la Construcción en la adquisición y almacenamiento de materiales y en el asesoramiento técnico.

⁶⁰ Un ejemplo de este tipo de acuerdos lo constituyen los contratos firmados con Acindar, Industria Argentina de Aceros S.A. Dicha firma solicitó créditos para financiar la localización de técnicos y obreros en la ciudad de Rosario que se concretaron porque el "Plan Siderúrgico Argentino (...) declara a esa industria de interés nacional". Aunque el pedido aprobado era para construir 29 viviendas, al año siguiente una cooperativa de los trabajadores de la empresa solicitó financiamiento para otras 394 unidades de las que, al parecer, se acordaron 116. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXIX, Sesión 4 de septiembre, 1951.

Para un análisis de la política respecto de la industria siderúrgica, ver, Belini (2009).

⁶¹ En el barrio "Señora Doña Eva Duarte de Perón" se programaba construir unas con 2.600 viviendas, 1.000 individuales y 1.600 en edificios de departamentos, con capacidad para albergar unas 13.000 personas y provistas de centros cívicos y comerciales. En Curapaligüe se proyectaba edificar 500 viviendas. BHN, Memoria, 1947, p. 63.

⁶² BHN, Memoria, 1947, pp. 67-69.

⁶³ En su adjudicación, realizada entre 1949 y 1950, fue decisiva la movilización de parte de los interesados, lo que dio lugar a la proliferación de cartas dirigidas al gobernador de la provincia, por lo que es posible inferir que el BHN cumplía también un rol articulador de las relaciones entre las diferentes instancias de gobierno y entre los políticos locales y sus bases de apoyo. El barrio Los Naranjos contaba con unas 14 viviendas ubicadas en el centro de la ciudad, mientras el 4 de Junio, inaugurado por Eva Perón en 1950, se situaba en las afueras y era una urbanización integral de 138 casas, con centros cívicos y dependencias públicas. Al respecto, ver Jerez (2010).

En suma, durante los tres primeros años de gestión los recursos disponibles permitieron concretar una política ambiciosa que impactó fuertemente sobre la industria de la construcción. Según registra el Gráfico Nro. 1, los préstamos del BHN se cuadruplicaron entre 1946 y 1948, mientras los de "fomento a la vivienda propia" pasaron de representar un 12% en el primer año a un 78% en el último. También, de acuerdo con el Cuadro Nro.1, tuvo lugar un redireccionamiento de los créditos que se concentraron en el Gran Buenos Aires y en el Interior siguiendo las pautas del proceso de urbanización.

Cuadro N 1.

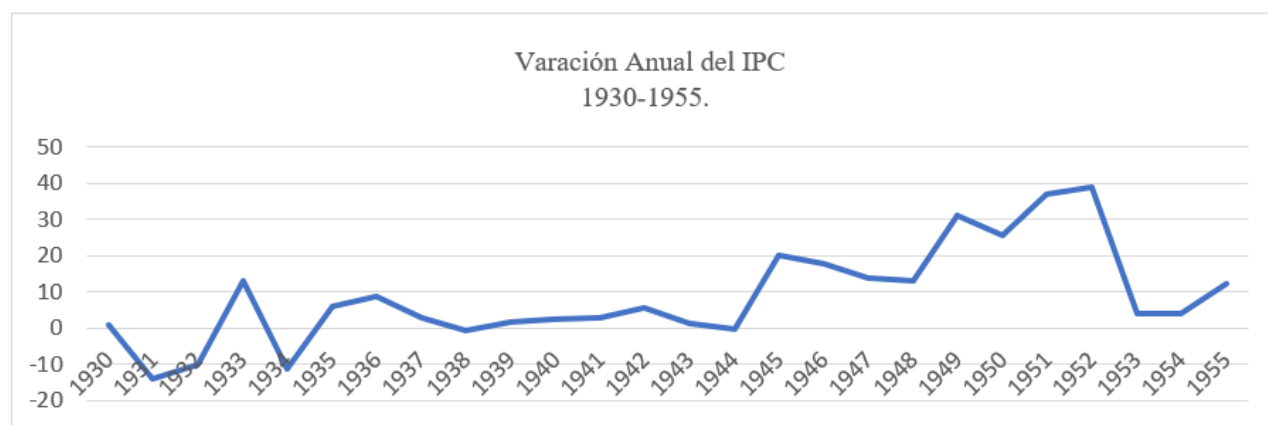
Cantidad de Préstamos Escriturados por Región y Promedio por Préstamo (en miles de m\$n)						
Año	Capital Federal		Gran Buenos Aires		Interior	
	Préstamos	Promedio	Préstamos	Promedio	Préstamos	Promedio
1946	2.740	33,25	1.481	13,54	4.054	16,31
1947	4.006	43,25	2.252	19,77	6.405	19,08
1948	7.954	52,42	8.243	26,64	20.705	21,04
1949	7.490	64,6	14.770	35,9	23.671	26,31
1950	4.197	62,88	13.118	39	20.810	29,96
1951	2.460	73,26	8.101	42,28	19.960	32,34
1952	5.204	88,06	13.721	48,2	21.445	38,93
1953	4.473	103,12	18.431	54,6	31.147	44,59
1954	4.859	151,22	22.445	71,4	35.286	57,95
1955	3.691	204,65	13.080	87,01	29.987	67,94

Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1945-1955⁶⁴.

No obstante, la suba de los precios demandaba cada vez más recursos y presionaba sobre la capacidad del Banco. Los problemas comenzarían a mostrar su cara más dramática entre finales de 1948 y 1949.

⁶⁴ La diferencia con los créditos totales se debe a que el Cuadro Nro. 1 no consigna los préstamos con destino a la categoría Territorios. La decisión responde a que los registros del BHN no permiten reconstruir la serie completa. Para la cantidad total de créditos del BHN, ver Gráfico 1.

Gráfico Nro. 4.

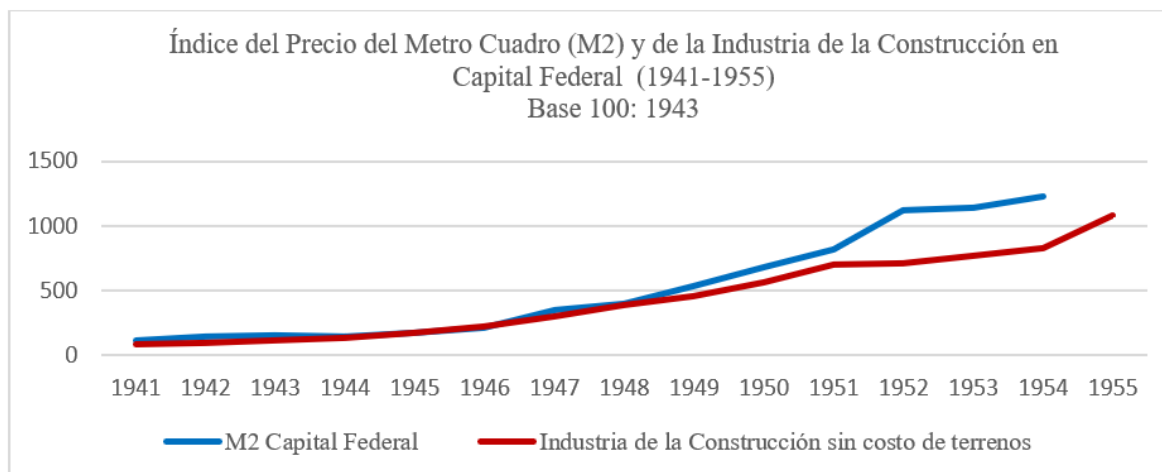


Fuente: elaboración propia en base a Gerchunoff y Llach (1998) y Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Desde la perspectiva del BHN, como evidencia el Gráfico Nro. 5, se trataba no sólo de la inflación general, sino también del comportamiento específico del mercado inmobiliario que afectaba la capacidad y estabilidad de la institución, y cuyas autoridades atribuían en buena medida a prácticas especulativas. También se reconocía, como problema estructural, que el aumento de la demanda resultante del proceso de urbanización y la escasez de viviendas, materiales y mano de obra operaban a favor del alza⁶⁵. Al mismo tiempo, la estrategia escogida desde 1946 profundizaba el impacto de la suba de los precios. Como se ha señalado, las tasas de interés no se ajustaban a la inflación lo que implicaba que los tomadores recibían financiamiento a tasas reales negativas, así como también afectaba la capacidad de recuperación de las inversiones.

⁶⁵ BHN, Memoria, 1949, Introducción.

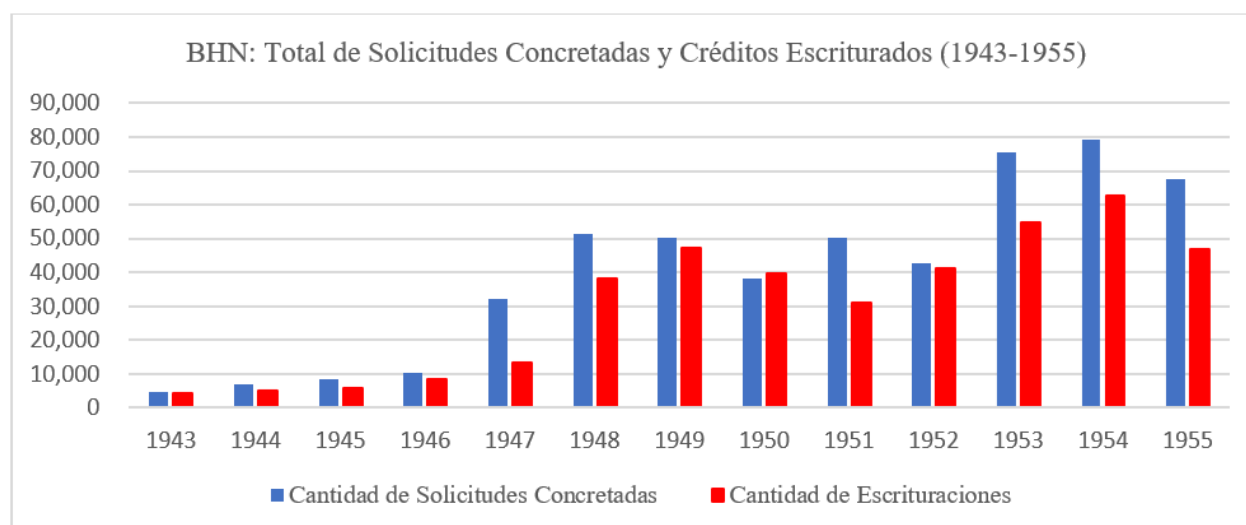
Gráfico Nro. 5.



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda, Dirección Nacional de Estadística Censos, Índice del costo del nivel de vida, de la actividad industrial y costo de la construcción, junio 1957, Revista de Estadística Municipal de la Ciudad de Buenos Aires ([VV.AA](#)) y Cuesta y Gómez (2019).

Como ha sido largamente señalado por la literatura (Gerchunoff y Llach, 1998), en 1949 se llevó adelante un primer intento de estabilización de la economía. Entonces, mientras la nueva constitución nacional incorporaba el derecho a la vivienda, las dificultades del gobierno para transferir recursos colocaron un freno al BHN. Pero, a la vez, la combinación de inflación y tasas de interés negativas estimulaba a la demanda en un escenario en que resultaba política y económicamente complejo contraer la inversión. En efecto, como se observa en el Gráfico Nro. 6, en 1948 y 1949 las solicitudes de préstamos se aceleraron notablemente.

Gráfico Nro. 6.



Fuente: elaboración propia en base BHN, Memorias, 1943-1955.

Otro conflicto derivado de la coyuntura era que las condiciones del mercado estimulaban la compra de casas ya edificadas en desmedro de las nuevas construcciones (Ver Cuadro Nro. 2). Esta dinámica se mantuvo hasta 1949 y su corrección concentró buena parte de los esfuerzos del Banco en los siguientes años. Según observaba el Directorio, se trataba de operaciones que no contribuían a solucionar el déficit habitacional ni a fomentar el crecimiento de la construcción y que estaban asociadas a “prácticas especulativas”, pues la suba de los valores se financiaba con las tasas de interés negativas aportadas por el Estado.

Para finales de 1948 la situación era crítica, no sólo por las dificultades observadas, sino también porque los créditos estaban invertidos en obras que no podían terminarse sin financiamiento complementario dado que la inflación había erosionado las proyecciones de costos⁶⁶. El problema de fondo era que si el BHN no podía garantizar la culminación de las obras ni recuperar sus inversiones y eventualmente se contraían los redescuentos del BCRA, ¿cómo se iba a financiar esa diferencia? Pero, además, ¿de qué forma se podría sostener la política de viviendas del gobierno?

Barajar y dar de nuevo: el BHN y la necesidad de estabilizar las finanzas 1949-1952.

En octubre de 1948, el Consejo Económico Nacional comunicó al BHN la necesidad de restringir y reorientar el crédito⁶⁷. Al respecto, las Memorias del Banco de 1948 anunciaban, como justificación de la contracción que habría de implementarse, que la primera etapa de la “revolución nacional” estaba cumplida⁶⁸ y que era momento de lograr una mejor utilización de los recursos. Hasta entonces la expansión del crédito, que alcanzó un pico en 1949, se justificaba en la reducción del déficit habitacional, el fomento de la construcción y el acceso a la vivienda propia, a pesar de que también se reconocía que el aumento de la liquidez estimulaba la suba de precios y afectaba la sostenibilidad de la política escogida⁶⁹. No obstante, dicha estrategia se explicaba en buena medida por los favorables términos de

⁶⁶ “El alto valor alcanzado por la vivienda urbana (...) agregada a la escasez de materiales de construcción, los altos salarios y lo reducido de la mano de obra impidieron la estabilización de los costos (...). Estos hechos hicieron prácticamente imposible la contratación de las obras por un precio de antemano conocido (...) por lo que los préstamos de fomento de la vivienda propia debieron ser ampliados en un buen porcentaje, a fin de permitir la financiación de las construcciones emprendidas”. Los avalúos (...) debieron ser actualizados (...) El Banco, mediante el asesoramiento técnico (...), tuvo asimismo que extender su acción de defensa de los pequeños propietarios (...) desamparados frente a las exigencias no siempre razonables ni justificadas de los constructores. La casi imposibilidad de formalizar contratos de construcción por ajuste alzado (...) explican el interés por las casas edificadas (...) La casa edificada y deshabitada, a la vez, también se envolvió en redes de especulación desenfrenada (...) Es un hecho conocido que muchas casas, libres de ocupación, se transferían de mano en mano (...) sin que llegaran a habitarse”. BHN, Memoria, 1948, p.14.

⁶⁷ BHN, Memoria, 1949, p. 9.

⁶⁸ BHN, Memoria, 1948, pp. 9-13.

⁶⁹ BHN, Memoria, 1950.

intercambio de la inmediata posguerra que permitieron expandir el gasto público (Gerchunoff y Antúnez, 2002).

A partir de entonces, las divisas disponibles ya no permitían cubrir fácilmente el valor de las importaciones, mientras que sucesivos fracasos en las cosechas entre 1948 y 1950 incidieron en la capacidad de la economía para transferir recursos al sector industrial⁷⁰. A la vez, la expansión del consumo, que inicialmente había operado como un estímulo para la producción, también presionaba ahora sobre los precios. En 1949, la inflación marcó los límites del proceso expansivo y el gobierno decidió llevar adelante un programa estabilizador (Rougier, 2018; Belini y Habermeld, 2022)⁷¹. Las medidas, que incluyeron una reforma del BCRA limitando sus facultades (Rougier, 2018), buscaban reducir el déficit fiscal sin provocar problemas en la producción. En esa línea, las autoridades encargaron al BHN la difícil tarea de contraer su oferta sin afectar a la construcción. Se trataba, idealmente, de “racionalizar” el crédito para lograr que el proceso expansivo abriera lugar a un mejor aprovechamiento de los recursos⁷², aunque en la práctica ello implicaba también una política contractiva.

Sin embargo, el escenario político no era del todo favorable a las restricciones requeridas. Por un lado, como se ha señalado, la universalización del derecho a la vivienda introducido en la reforma constitucional priorizaba los preceptos distributivos antes que la estabilidad de las finanzas y establecía objetivos políticos cada vez más difíciles de cumplir en términos económicos. También el crédito subsidiado estimulaba la demanda. A la vez, la expansión crediticia de los años previos implicaba cumplir con acuerdos preexistentes, mientras que la suba de precios implicó la necesidad de acordar créditos complementarios⁷³. En ese contexto, la nueva estrategia contractiva fue aplicada con matices. Inicialmente el BHN resolvió desarrollar un mayor control en la asignación de los préstamos⁷⁴. Sin embargo, aunque el Banco logró aplicar una mayor selectividad, otros factores afectaron la contracción.

Una cara del problema, como se ha analizado anteriormente, era el destino de los créditos. Desde la perspectiva del Directorio, en primer lugar se trataba de concentrar los recursos en la construcción por

⁷⁰ “...desde 1949 y hasta principios de 1952 los términos del intercambio cayeron en un 36%, hasta el mismo nivel que en 1953; en cuanto a la inflación, las cosas también empeorarían: el promedio simple del período 1949-1952 fue del 33%”. Gerchunoff y Antúnez (2002), p. 160.

⁷¹ En enero de 1949 el gobierno decidió reemplazar al ministro de finanzas Miguel Miranda por Alfredo Gómez Morales, quien aplicó un plan de estabilización económica caracterizado por la disminución del déficit fiscal y la reasignación de recursos que se volcarían en el agro (Gerchunoff y Llach, 1998; Cortés Conde, 2005).

⁷² BHN, Memoria, 1948, pp. 12-13.

⁷³ BHN, Memoria, 1948, p. 14.

⁷⁴ Orientado por la estrategia “racionalizadora” se suspendieron los préstamos para viviendas ya edificadas y los créditos para la construcción ocuparon el 83% del total. También se limitaron los montos máximos, la cantidad de metros cuadrados a edificar y se prohibió la entrega de créditos a quienes tuvieran propiedades en un área de 50 kilómetros de su lugar de trabajo. BHN, Memoria, 1950, pp. 10-11.

su impacto productivo y sobre el stock de viviendas, pero también para desalentar la comercialización de casas terminadas a valores inflados por el aumento de la liquidez en el mercado. Se trataba, además, de operaciones que no contribuían a solucionar el déficit de viviendas ni estimulaban el crecimiento económico, en la medida en que no producían edificaciones, pero que eran financiadas por recursos públicos. Al mismo tiempo, la suba de los precios de los terrenos, los materiales⁷⁵ y la mano de obra también presionaba sobre la capacidad y proyecciones del BHN, que incluso debió entregar créditos complementarios para terminar las edificaciones en marcha. Según el Directorio, la situación favorecía a las compañías constructoras y propietarios de terrenos que incrementaban “artificialmente” sus precios⁷⁶. Así, por un lado, se sostenía que el Banco debía profundizar su política “cualitativa” (construcción y propiedad) pero también ajustar el volumen de financiamiento para que no tenga una incidencia “perturbadora”⁷⁷.

Así, en la nueva coyuntura, una de las estrategias a las que el Banco recurrió más fuertemente fue intervenir sobre los precios, pues se entendía que para reducir ese espiral ascendente era necesario acordar con las empresas el destino de los créditos y los márgenes de ganancia. En una línea similar a la del BHN, pero que reforzaba la centralidad de las asociaciones privadas en las construcciones de barrios, la Revista de Arquitectura, de la Sociedad Central de Arquitectos, advertía desde comienzos de 1947 que “...los préstamos tendrán que hacerse para nuevas edificaciones, pues de lo contrario sólo se habrá conseguido facilitar la especulación (...) al fomentar la adquisición (...) de casas viejas y depreciadas, a los costos actuales de casas nuevas”⁷⁸.

En 1950 la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) organizó una serie de conferencias para analizar el ‘problema de la vivienda’⁷⁹. Respecto del régimen financiero identificaban dos situaciones; una vinculada con los fondos necesarios para las obras y otra con la provisión de créditos para la compra. En tal sentido, señalaban la centralidad del Estado en las inversiones, aunque pedían que limitara su intervención a controlar el buen uso de los recursos. Aunque se valoraba que entre 1944 y 1948 la superficie edificada creció sustancialmente debido a la intervención pública, también se registraba que

⁷⁵ La importación de materiales se encontró condicionada, mientras que la producción nacional de algunos insumos no lograba abastecer al mercado interno (Belini, 2009). Así, los problemas de abastecimiento junto con el incremento de las obras llevaron al Banco a desarrollar estrategias de acopio para combatir el aumento de precios. Así, por ejemplo, en enero de 1950 la Gerencia de Construcciones acordó con el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio la compra de 750.000 bolsas de Cemento Portland. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LI, Sesión del 24 de julio, Folios 34-35.

Para un análisis sobre la industria del cemento y su relación con la industrialización durante el peronismo, ver Bellini (2009).

⁷⁶ BHN, Memoria, 1948, p. 9 y BHN, Memoria, 1949, p. 17.

⁷⁷ BHN. Memoria, 1949, pp. 17-18.

⁷⁸ “La política crediticia para el desarrollo de la vivienda popular”, en Revista de Arquitectura, Año, XXXII, Nro. 316, mayo, 1947, p. 161.

⁷⁹ Cámara Argentina de la Construcción, El Problema de la Vivienda, Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, 1950.

la elevación de los costos de edificación, que según la CAC pasó de m\$200 a m\$1.000 pesos el metro cuadrado entre 1943 y 1950, erosionaba la capacidad de la industria. La suba, en parte, se atribuía al aumento de los salarios entre cuatro y ocho veces en ese periodo. Pero, además, se argumentaba que el congelamiento de los alquileres desestimulaba las inversiones en edificios de renta. En suma, se sostenía que los réditos del capital habían descendido en más de un 30%. Aunque también se entendía que este “problema” se había compensado al incrementarse la construcción de viviendas propias, los préstamos otorgados por el BHN a las empresas privadas para este tipo de obras suponían negociar los valores de venta y los empresarios cuestionaban el control de precios⁸⁰. Por su parte, paradójicamente, el BHN pretendía alentar la actividad empresarial para combatir la inflación, aunque en la lógica de la institución los objetivos económicos y sociales de la política de viviendas del gobierno era prioritaria a los empresariales, lo que dificultaba la conciliación de intereses.

Sin embargo, los problemas no derivaban exclusivamente del destino de los créditos y de los acuerdos con los empresarios. Existían también otras dificultades vinculadas al régimen de garantía de los depósitos por parte del Estado. Así, con el objetivo de “racionalizar” el mercado privado, en mayo de 1949 el BCRA prohibió la actividad de las empresas de CR, que operaban desde 1947 con garantía de la propia institución⁸¹. La liquidación de estas firmas fue acompañada por la transferencia de sus contratos, con acuerdos a corto plazo, al BHN lo que complicó su estrategia de contracción. Se trataba de unos 9.500 créditos que equivalían a cerca de un 25% de los préstamos escriturados por el Banco en 1949⁸². Ese año la cantidad de créditos creció en un 24% respecto del ejercicio anterior, por lo que es posible suponer que la transferencia de la cartera de las sociedades de CR explique en buena medida dicho crecimiento⁸³. A la vez, el 75% del financiamiento se concentró en la construcción (Cuadro Nro. 2). Así, aunque no se contrajo su monto, se lo redireccionó hacia operaciones con impacto productivo en detrimento de la venta de casas terminadas más asociadas a la actividad comercial y, en la perspectiva del Banco, a la especulación⁸⁴.

⁸⁰ Cámara Argentina de la Construcción, *El Problema de la Vivienda*, Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, 1950.

⁸¹ Ver Capítulo V de la presente tesis.

⁸² BCRA, *Memoria*, 1949, p.72

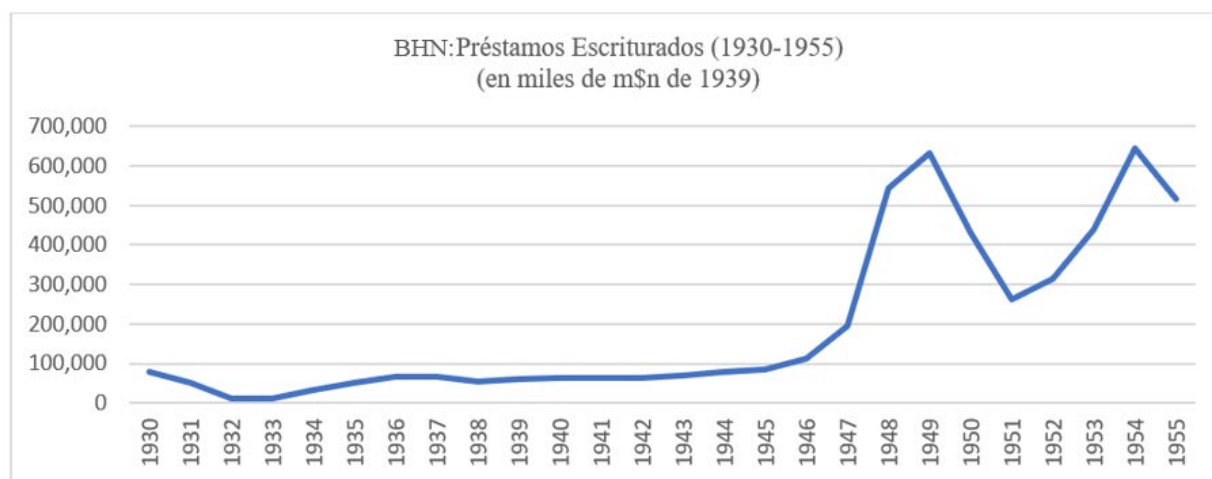
⁸³ El Banco tomó a su cargo las cuentas de A.R.C.A, S.U.C.A, F.I.N.C.A, F.A.C.Y.L, C.I.F.R.A, La Movilizadora, COARLI Y C.O.F.R.E, con un total de 8.434 préstamos. Además, en Rosario el Banco tomó posesión de La Comercial de Rosario, A.P.H.A.M y OPAL, en Córdoba de Casas y en Mar del Plata de La Regional Mar del Plata. BHN, *Memoria*, 1950, pp. 21-22.

Por su parte, esta operación motivó una crisis al interior del Directorio del BHN que se analizará en el Capítulo V de la presente tesis.

⁸⁴ BHN, *Memoria*, 1948, p. 14.

Como indica el Gráfico Nro. 7, la estabilización tuvo mayor éxito en 1950 y 1951, cuando los créditos se comprimieron. No obstante, aun cuando la contracción alcanzó su piso en este último año, el volumen se mantuvo por encima de los primeros dos años de gestión. Pero, a diferencia de dicha etapa, los préstamos se concentraron casi exclusivamente en el “fomento a la vivienda propia” y en la construcción⁸⁵. A la vez, se focalizaron en el interior del país y el Gran Buenos Aires, lo que sugiere que se requirió una inversión menor en los terrenos⁸⁶.

Gráfico Nro. 7.



Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1935-1955.

Probablemente el mayor éxito del programa estabilizador respondió no sólo a que no tuvo lugar una operación extraordinaria, como la absorción de las firmas de CR el año anterior, sino también a las mayores presiones ejercidas por las autoridades nacionales. En efecto, a finales de año el ministro de Finanzas solicitó al BHN contraer el crédito en un 30% para 1950⁸⁷. Según indicaba Alfredo Alonso, nuevo presidente de la institución, con un vocabulario que se alejaba de la heterodoxia de los primeros años,

⁸⁵ Ver Gráfico Nro. 1 y Cuadro Nro. 2.

⁸⁶ Vale destacar que el BHN entregó unos 1000 créditos para la compra de departamentos entre 1950 y 1951, lo que sugiere que los resultados de la Ley de Propiedad Horizontal fueron menores a los esperados cuando se sancionó.

⁸⁷ En la sesión del directorio del 13 de diciembre de 1949 Alonso expresó: “El señor Ministro de Finanzas me ha hecho conocer su preocupación con respecto al monto de las operaciones de nuestro Banco para el año 1950. Considerando un promedio de cerca de cien millones de pesos por mes en lo que va del año (once meses) se han concedido 41.600 préstamos (que representan no menos de 1.457.000 de pesos. (...)) El señor Ministro desea que en el año próximo no nos excediéramos de la suma de 1.200.000 pesos, en préstamos otorgados y que el encaje o dinero que nosotros tendremos no fuera superior a lo que nos ha entregado el Banco Central de la República hasta el día de hoy (...).” BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folios 5-7.

“...el monto de los préstamos hipotecarios ha guardado siempre una relación de nivel con el monto de los ahorros. Esta situación ha variado, ya que las hipotecas superan los porcentajes de ahorro que los principios clásicos de la economía han consagrado siempre por lo que es necesario estimular en toda forma nuevamente dicho equilibrio”.⁸⁸

El problema era cómo señalar tales desequilibrios sin criticar las políticas del gobierno. Alonso se concentró, sin realizar observaciones sobre la economía, en diseñar estrategias para contraer los créditos. En primer lugar, proponía ajustar las tasas de interés para relacionarlas no con el monto solicitado, como hasta entonces, sino con el valor del inmueble⁸⁹. Por otro lado, también reconocía que los préstamos para la construcción o compra de casas de elevado valor no podían ser objeto de tasas de interés negativas⁹⁰. En este punto, un problema auxiliar, que dificultaba las posibilidades de éxito de la iniciativa, era que los préstamos con mínimos intereses habían perdido importancia porque sus montos máximos ya no cubrían los valores de mercado⁹¹. Alonso también llamaba la atención sobre la amplitud de los plazos que “en los procesos inflacionistas (...) favorece al deudor”.⁹² En apoyo, el vicepresidente Emilio Siri sostenía “Lo menos que se puede pedir es salvar la plata”⁹³. La repuesta de Alonso colocó el acento en la naturaleza del sistema planteado en 1946 y sus alcances:

“El Banco Hipotecario Nacional tiene una función social: la de fomentar los préstamos de vivienda propia. Hemos recibido orden del Banco Central de la República Argentina (...) de prestar al 2,8 % o 3% con la promesa de que ellos

⁸⁸ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 6.

Alonso era contador público y tenía una trayectoria dentro del ámbito estatal, especialmente en cargos vinculados a las finanzas. Fue funcionario de la provincia de Mendoza entre 1938 y 1939 y luego Subsecretario de Finanzas de la misma provincia entre 1943 y 1944. Por su parte, entre 1939 y 1943 ocupó cargos en la Contaduría General de la Nación y desde 1948 fue presidente del BHN hasta finales de 1950. “Quién es quién en la Argentina: biografías contemporáneas”, Buenos Aires, Guillermo Kraft, 1963, p. 29.

⁸⁹ “Si viene un solicitante a pedir seis mil pesos, sobre una propiedad que el Banco tasa en doscientos o trescientos mil pesos, no le podemos dar préstamos al 2,80 % de interés. Si está viviendo con todas las comodidades en una propiedad de gran valor nos podrá pagar el 5%. Las tasas bajas de interés fueron creadas para ayudar a los solicitantes de pocos recursos y reducido sueldo, y no para el que ya tiene una propiedad de valor”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 6.

⁹⁰ Al respecto, Alonso recordaba que “Las tasas bajas de interés fueron creadas para ayudar a los solicitantes de pocos recursos y reducido sueldo, y no para el que ya tiene una propiedad de valor”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 8.

⁹¹ Aunque esta situación era reconocida por Alonso quién expresaba “Es verdad que los préstamos del 2,80% casi no se piden ya, en razón de que la edificación de una pieza solamente supera los diez mil pesos”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 9.

⁹² BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 10.

⁹³ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 10.

Emilio Siri contaba con un largo pasado como miembro del radicalismo bonaerense. Había sido intendente del partido de Mercedes y diputado nacional en los períodos 1924 -1928 y 1928-1930. Además, fue director del Hospital Blas Dubarri, de la misma localidad, donde también se había desempeñado como médico. Ver, “Quién es quién en la Argentina. Biografías contemporáneas”, Buenos Aires, Guillermo Kraft Lim, 1963.

Fue también intendente de la Ciudad de Buenos Aires desde 1946, cargo al que renunció en 1949, como parte de las alianzas que Perón estableció con los grupos radicales disidentes. De hecho, en el gabinete que Siri formó ciudad tuvieron cabida, bajo la influencia del vicepresidente de la Nación Juan Hortensio Quijano, varios partidarios de FORJA. Ver, Ballent (2005) p. 80. Desde la intendencia de la Capital Federal Siri impulsó la acción del Estado en vivienda, gestionó la construcción de complejos habitacionales y la creación de la Dirección Municipal de Vivienda en 1946. Quizás, aquellas gestiones previas puedan explicar su desembarco en el BHN en 1949, donde se desempeñó como vicepresidente hasta 1954. Para un análisis de la gestión de Siri en la Intendencia de la ciudad de Buenos Aires, ver Aboy (2005), pp. 75-165.

se iban a responsabilizar del quebranto que podría provocar esa tasa de interés. (...) Si bien es cierto que por razones económicas deben concederse préstamos a bajo interés, alguno debe hacerse cargo de los quebrantos que ellos producen”⁹⁴.

Finalmente, el BHN solicitó al BCRA rebajar la tasa de interés de los redescuentos a un 2,50%, tal como sucedía con las sociedades de CR. En respuesta el BCRA solicitó un informe de gastos. A finales de 1950, el BHN envió al Ministerio de Finanzas un proyecto que establecía: cambiar las escalas, estimular la inversión de las empresas privadas con financiamientos especiales y aplicar una modalidad de ahorro y préstamo similar al de las sociedades de CR, denominada “préstamos para ahorristas”, aprobada al año siguiente, pero sin mayores efectos prácticos⁹⁵.

A pesar de los problemas señalados y de la contracción de créditos, el BHN sostuvo sus principales líneas de acción. Así, continuó con la construcción directa de barrios, para lo cual se firmaron nuevos convenios con distintas provincias y municipios⁹⁶. También se estimuló la participación de sindicatos, cooperativas y empresas. Algunas de ellas se acogieron a un régimen especial de créditos para compañías que desarrollaran actividades de “interés nacional”, lo que evidenciaba que la actividad del Banco continuó estando orientada a estimular el crecimiento⁹⁷. En esa línea, un caso que permite observar cómo el Banco buscó estimular la producción, pero también los problemas derivados de la inflación y la ampliación de las actividades de la institución, lo constituye los acuerdos firmados con General Motors Argentina. El 11 de mayo de 1951 dicha compañía, que proveía de insumos metálicos a las construcciones del Banco, presentó una solicitud de ajuste de los valores pactados debido a que el mismo día en que se firmó el contrato con el BHN, en junio de 1950, también se subscribió un nuevo convenio

⁹⁴ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo V, Sesión 13 de diciembre de 1949, folio 10.

⁹⁵ “Desaparecidas las mal llamadas sociedades de ahorro para la vivienda que, por lo menos en teoría tendían a fomentar el ahorro con ese fin, ha quedado un vacío a llenar. Con las escalas de préstamos de amplia liberalidad que el Banco venía aplicando (en especial para viviendas de tipo económico) se hacía un tanto remota la posibilidad de atraer a las clases modestas hacia el ahorro con miras a la casa propia, pues resultaba en cierto modo de contradicción que por un lado se ofrecieran préstamos de elevado monto, y por el otro, se instara a la población a ahorrar para construir o adquirir su vivienda”. Informe del Directorio del Banco Hipotecario Nacional al Ministro de Finanzas. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXIII, Sesión Extraordinaria del 9 de octubre de 1950, Folios 32-33.

⁹⁶ En esta línea se firmaron acuerdos con las provincias de Mendoza y Córdoba que proyectaban construir las viviendas y entregarlas por su valor de costo mediante créditos de fomento. En Mendoza se iniciaron, luego de un acuerdo con el Instituto Provincial de la Vivienda, las obras del barrio Bancario, YPF y Compañía de Electricidad Los Andes. En Córdoba se comenzó la edificación de los barrios Empalme y Alto Alberdi, donde se proyectaban construir 422 viviendas. BHN, Memoria, 1949, p. 13.

⁹⁷ Para Acindar, ver BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LXIX, Sesión del 19 de marzo de 1953, Folios 33-34.

Para Atanor ver BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo C, Sesión del 5 de abril de 1955, Folios 36-37.

Dichos créditos fueron utilizados por algunas empresas públicas como Acindar, Industria Argentina de Aceros S.A, que acordó créditos para construir unas 400 viviendas, y Atanor, Compañía Nacional para la Industria Química S.A, que construyó unas 25. En el caso de Acindar, los créditos permitieron la construcción de un barrio homónimo con viviendas entregadas mayormente en alquiler dando lugar a una suerte de Villa Obrera construida y administrada por una empresa pública, a diferencia de otros casos conocidos en Argentina, como el de la Algodonera Flandria (Barbero y Ceva, 1999) o el de la Cervecería Quilmes (Russo, 2008).

colectivo de trabajo con un aumento del 22% de salarios retroactivo al 1 de enero de 1950 ⁹⁸. El BHN reconoció un aumento equivalente, aunque retroactivo sólo al 1 de enero de 1951, lo que sugiere que, al igual que el Banco de Crédito Industrial (Rougier, 2001), el BHN también financió capital circulante⁹⁹.

En suma, a partir de 1949 el BHN comprimió el financiamiento, ejerció un mayor control en su asignación e intervino más activamente en la definición de los precios. Además, si inicialmente existió cierta asociación automática entre crédito y crecimiento económico, desde entonces la realidad mostró que los efectos deseados no eran fácilmente alcanzables y abrió paso a un escenario de reajustes al compás de los esfuerzos del gobierno para estabilizar los precios. En esa línea, la experiencia de corto plazo demostraba que la expansión del mercado no había tomado siempre el camino esperado¹⁰⁰. Las condiciones contractivas quedaron reflejadas en los montos de los créditos, que se redujeron, como evidencia el Cuadro Nro. 2, en un 34% entre 1949 y 1951, aunque los de fomento a la vivienda propia lo hicieron en un 13%¹⁰¹. Por su parte, en 1951 el 87% de las inversiones se concentraron en la construcción. Sin embargo, las mayores transformaciones llegaron con el Segundo Plan Quinquenal (SPQ) que llevó adelante modificaciones más profundas que implicaron, por ejemplo, cierto retiro de la construcción directa y una mayor apertura a la articulación con el sector privado.

⁹⁸ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LI, Sesión 24 de julio, Folios 32, 1952.

⁹⁹ Aunque en este caso no se trató de un crédito sino de una compra de insumos este contrato evidencia dos elementos importantes. El primero, los cambios en la actividad del Banco con la inclusión en su operatoria de la construcción directa de viviendas y algunos de los nuevos problemas asociados. En segundo lugar, que la presión de la inflación afectaba al Banco en sus diferentes funciones.

¹⁰⁰ Según las Memorias del Banco, la demanda de casas terminadas había subido no sólo por la inflación general sino también por la gran liquidez del mercado de crédito. Además, se reconocía que se habían financiado con tasas de interés subsidiadas operaciones de elevado valor que escapaban a los criterios sociales que las habían motivado. Aunque la modificación de estas situaciones implicaba un mayor control, según la lógica institucional, existía margen para corregir las tendencias sin afectar la construcción. Así, se argumentaba que "...las medidas (...) en realidad no han conspirado contra el monto ascensional de la cartera hipotecaria, ni sobre el número de las operaciones; dándole a estas, sin embargo, una mejor y más provechosa orientación social. Se ha logrado, efectivamente, restar apreciables recursos para las transacciones inmobiliarias que podrían involucrar una actividad artificial, especulativa o inflacionista, encaminando esas inversiones en una dirección más acertada, hacia operaciones que representan una real promoción de la riqueza. Es decir, la disminución de operaciones que podrían considerarse de incidencia inflatoria en la circulación monetaria –créditos sobre casas ya construidas de no reciente edificación– ha sido compensada satisfactoriamente con la dirección de los recursos del Banco a la construcción de nuevas unidades de viviendas". BHN, Memoria, 1949, p. 9.

¹⁰¹ Ver Gráfico Nro. 1.

Cuadro Nro 2.

BHN Préstamos Escriturados por Destino 1947-1953 (en porcentaje sobre el total)								
	Para construcción		Para compra y cancelar deudas		Rurales		Total	
Años	Cantidad	Importe	Cantidad	Importe	Cantidad	Importe	Cantidad	Importe (miles de m\$ _n)
1947	22,2%	36,0%	72,4%	56,5%	5,4%	7,5%	13.134	347.826,4
1948	41,7%	50,5%	56,3%	45,9%	2,0%	3,6%	38.224	1.097.590,0
1949	69,9%	75,0%	29,0%	23,3%	1,1%	1,7%	47.379	1.677.107,5
1950	82,0%	83,5%	17,7%	16,2%	0,3%	0,3%	39.506	1.438.164,3
1951	83,2%	86,7%	16,6%	13,2%	0,2%	0,1%	31.076	1.187.413,5
1952	83,0%	88,3%	16,9%	11,6%	0,1%	0,1%	41.040	1.989.011,4
1953	87,7%	90,3%	12,2%	9,6%	0,1%	0,2%	54.733	2.888.224,4

Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memoria, 1947-1955.

Un paso atrás, dos adelante. El BHN y el Segundo Plan Quinquenal

A partir de 1952 el gobierno aplicó medidas más fuertes de contracción del gasto público, acompañadas por un redireccionamiento del crédito que se enfocó en el sector rural para fomentar las exportaciones (Gerchunoff y Antúnez, 2002). En esa línea, el SPQ se estructuró alrededor de una problemática clave: el consumo crecía a un ritmo más veloz que el de la producción, lo que sumado a los desequilibrios en el sector externo estimulaba la inflación. De allí que el equilibrio fiscal, el ahorro y la apertura hacia la inversión privada se convirtieran en objetivos principales de política económica. En ese sentido, el SPQ proponía un mayor esfuerzo de coordinación que incluía mecanismos de negociación para la participación del capital privado (Malgesini y Alvarez, 1983). Este aspecto era central, y respondía a que la estabilización se había transformado en el nuevo norte de la política económica, pues implicaba replantear el rol del Estado y de las políticas regulatorias (Jáuregui, 2005).

Para el BHN la nueva estrategia se tradujo en una mayor apertura hacia las inversiones privadas y en cierta retracción de la construcción directa¹⁰². Ello significaba también que las 300.000¹⁰³ edificaciones proyectadas idealmente serían realizadas en articulación con el sector privado. En efecto, aunque aún se apostaba por la inversión pública también se reconocía que, a pesar de los esfuerzos, hasta entonces no se había alcanzado el equilibrio entre oferta y demanda en el mercado de viviendas¹⁰⁴.

¹⁰² En la sección vivienda del SPQ entregada al BHN, Perón expresaba: “Aprovecho esta oportunidad para informar (...) que considero que el Estado no debe ya construir directamente más viviendas en sus próximos planes de gobierno”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento a la Vivienda, Tomo, XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 10.

¹⁰³ BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento a la Vivienda, Tomo XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 11.

¹⁰⁴ BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento a la Vivienda, Tomo XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 6.

Aunque algunas propuestas del SPQ habían sido puestas en marcha entre 1948 y 1949, la apertura hacia la inversión privada era más profunda, pues se explicitaba ahora que la construcción pública debía enfocarse en las zonas en las que la "acción privada carece de potencialidad o interés"¹⁰⁵. Sin embargo, según se planteaba, la nueva estrategia no debía obturar la concentración de los recursos en "el fomento de la vivienda propia" y la construcción¹⁰⁶. En esa línea, una de las novedades más importantes fue el desarrollo de los planes Eva Perón que, además de adecuarse a las nuevas condiciones, tenían como objetivo revertir "la paralización (...) que está sufriendo la industria de la construcción..."¹⁰⁷.

Los planes Eva Perón buscaban también vehiculizar la retracción del Banco de la edificación directa y atraer inversiones. En efecto, se trataba de una línea orientada hacia la autoconstrucción y la edificación de parte de compañías privadas que, además, cubrían el 100% del valor de las edificaciones, pero sólo el 30% de los terrenos, pues los beneficiarios debían aportar el 70% restante. Su tasa de interés era del 4% anual y tenían un plazo de amortización de hasta 40 años. Por su parte, los beneficiarios debían ser trabajadores que acreditarán servicios jubilatorios computables. Las edificaciones debían ajustarse a las definiciones técnicas del Banco y no podían superar los 70 metros cuadrados cubiertos, mientras las tasaciones eran controladas con mayor celo para evitar "precios abultados o de especulación"¹⁰⁸. Los planes Eva Perón también habilitaban a las empresas, sindicatos y asociaciones civiles a presentar proyectos. En estos casos, dichas instituciones funcionaban como intermediarias de los créditos, pues regularmente las solicitudes no se trataban a nombre de los particulares sino de sociedades que los requerían y que, en ocasiones, también financiaban el 70% de valor de los terrenos que el Banco ya no aportaba¹⁰⁹.

En estos casos, como se analiza en el capítulo 7 a partir del caso de F.I.N.C.A y *Ciudad Jardín*, se intensificaron las discusiones en torno a los costos y a los precios de venta. Por un lado, la retracción de la construcción directa y la apertura hacia el sector privado buscaban atraer inversiones para contraer el gasto público sin afectar las inversiones. Sin embargo, el problema estribaba en que, si la rentabilidad requerida por el sector empresario hacía subir los precios, la estrategia del Banco entraría en tensión por otro camino. Por su parte, los empresarios requerían recursos, pero sin mayores condiciones sobre el tipo de obras a realizar y teniendo la libertad de negociar los precios de venta. Por esta vía, al interior del

¹⁰⁵ BHN, Actas del Honorable Directorio, Segundo Plan de Gobierno, Fomento a la Vivienda, Tomo XXXVII, Sesión del 9 de agosto de 1951, p. 14.

¹⁰⁶ BHN, Memoria, 1953, p.10.

¹⁰⁷ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LIV, Sesión del 19 de septiembre de 1952, Folio 103.

¹⁰⁸ La cita refleja la opinión del presidente del Banco Juan Carlos Lawson. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LV, Sesión del 10 de noviembre de 1952, Folio 12.

¹⁰⁹ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LIV, Sesión del 14 de octubre de 1952, Folio 1 a 6.

BHN se plantearon debates sobre la relación entre ganancia e inversión y el papel de la banca pública. Las posturas favorables a reducir los márgenes de ganancia de los empresarios sostenían que el grueso de las inversiones corría por cuenta del Banco¹¹⁰ y la fijación de los precios de venta era un instrumento necesario para garantizar las políticas distributivas y evitar la especulación. El problema era que para reducir los precios el Banco pretendía que las empresas ajustaran sus márgenes de ganancia. En esa línea, la cuestión era definir cuáles eran “las ganancias razonables” en un contexto, además, en que se esperaban mayores inversiones privadas para lo que resultaba imprescindible encontrar acuerdos¹¹¹. En ese sentido, las ideas proclives a otorgar mayor autonomía en la definición de los precios sostenían que ejercer un férreo control desalentaba a los empresarios. La tensión no encontró una fácil resolución y tendió a resolverse caso por caso¹¹².

Por otro lado, al igual que en las etapas anteriores, se sostuvieron regímenes especiales para las actividades de “interés nacional”. Diversas empresas se acogieron a esta línea créditos. Por ejemplo, Acindar, Industria Argentina de Aceros S.A, acordó en 1953 préstamos para construir unas 400 viviendas¹¹³. A finales de 1954, ATANOR Compañía Mixta para la Industria Química, solicitó el refuerzo de un crédito para construir 25 casas para sus trabajadores. Entonces, aun cuando las oficinas técnicas estimaban que los recursos ordinarios eran suficientes y existían problemas en la gestión de las obras, la comisión encargada de evaluar el caso recomendaba conceder el crédito porque los fines que la firma perseguía “...no se hallan inspirados en la obtención de beneficios de orden económico, sino que, por el contrario, son guiados por un sentimiento de estricta justicia social”¹¹⁴. También continuaron las líneas para sindicatos y cooperativas. Así, por ejemplo, en 1954 una comisión de los empleados de la Compañía General Fabril Financiera Talleres Gráficos, patrocinada por la Federación Gráfica Argentina, obtuvo préstamos para construir 312 casas¹¹⁵.

¹¹⁰ Al respecto, el Gerente General Carlos Alberto Dall’orso expresó “ Quien fabrica casas y pide dinero al Banco, vendiéndolas después y recuperando su capital, con el que hace otras, operando dentro del ciclo: capital-casas-capital, no es un inversor (...). Por lo tanto, yo creo que poniendo las cosas en el terreno de la realidad, lo que debe hacer el Banco cuando ejerce de policía de precios -porque eso no es otra cosa- es decirle al empresario: Usted va contar con la financiación del Banco siempre que se ajuste a estas condiciones y va a vender las casas al precio de costo más la utilidad que razonablemente corresponda a su actividad, para que usted no especule en perjuicio del comprador, favorecido por la ayuda oficial”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LIV, Sesión del 14 de octubre de 1952.

¹¹¹ En esa línea, en 1949 se sostenía que el objetivo era que “...la cooperación financiera del Banco responda a las finalidades esenciales que caracteriza su concesión, evitando toda posible especulación y la obtención, por quienes ejecutan las obras, de ganancias razonables”. BHN, Memoria, 1949, p.13.

¹¹² Uno de los acuerdos que condensa buena parte de estas tensiones fueron las negociaciones que se entablaron para la aplicación de los planes Eva Perón en *Ciudad Jardín*, tal como se analizará en el capítulo VII de la tesis.

¹¹³ BHN, Actas del Directorio, Tomo LXIX, Sesión del 19 de marzo de 1953, Folios 33-34.

En cuanto a Atanor ver BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo C, Sesión del 5 de abril de 1955, Folios 36-37.

¹¹⁴ BHN, Actas del Honorable Directorio, Sucursal Córdoba, Expediente Número 054/07, 24 de septiembre 1954.

¹¹⁵ BHN, Actas del Honorable Directorio, 29 de junio de 1954.

En líneas generales, a partir de 1952 aumentó el volumen de préstamos y sus montos relativos respecto de los años anteriores y a partir de 1953 se superaron los picos de 1949¹¹⁶, de manera que, desde la perspectiva del BHN, el SPQ significó un estímulo para la industria de la construcción. Una vez más, pero con más intensidad que en los años anteriores, el interior y la provincia de Buenos Aires recibieron mayor cantidad de créditos que la Capital Federal. A la vez, en esta etapa se dieron las mayores distancias entre jurisdicciones¹¹⁷. Finalmente, en 1954 el BHN estableció nuevos criterios. Los plazos de los préstamos de “fomento para la vivienda propia” se extendieron hasta 50 años, los destinados a locación hasta 30 años y el financiamiento para la construcción de barrios por cooperativas, sindicatos y empresas hasta 5 años de plazo sin amortización. Entonces, la institución declaraba en un tono triunfalista

“El análisis de las realizaciones del año 1954 advierte no solamente la intensidad y eficacia de esa labor, sino también el acierto que primó al orientar las actividades de la Institución a la función específica que desempeña (...) el único órgano oficial del Estado para otorgar créditos con garantía real. Ha sido precisamente esa orientación, la de alentar vigorosamente una auténtica política crediticia para promover a impulsar la edificación de la vivienda popular, la que ha conducido al cumplimiento de una obra gubernativa de trascendencia, que se perfecciona y supera constantemente, respondiendo de esta manera a una dinámica de la acción, que constituye la filosofía de la doctrina justicialista”¹¹⁸.

Una mirada de conjunto permite identificar los siguientes guarismos. Entre 1946 y 1955 el Banco otorgó 382.715 préstamos para la casa propia de los cuales un 53,6% se sustanciaron a partir de 1952, cuando se concentraron en viviendas de menores superficies y costos y se estimuló la participación de los privados. Las cifras, aunque superaron con creces las de anteriores experiencias, posibilitaron una respuesta parcial, pero significativa, a un déficit habitacional estimado a comienzos de la gestión en 650.000 viviendas. Para el segundo gobierno peronista, los avances logrados en la planificación y una visión más global de las interacciones económicas permitieron realizar propuestas más factibles. Así, de las 300.000 casas previstas a partir de 1952 se habían financiado 205.121 cuando restaban aún dos años para la finalización del SPQ.

Aunque la intervención del BHN contribuyó a que la construcción alcanzará picos históricos, no logró independizar su evolución de los redescuentos del BCRA. De hecho, es posible sostener que la eliminación de la CHA y la política de redescuentos, aunque permitieron financiar los programas habitacionales con cierta discrecionalidad, también ataron la capacidad del sistema financiero, particularmente del BHN, a la política monetaria del gobierno. A la vez, durante toda la etapa peronista primaron los créditos para la construcción y orientados al fomento de la vivienda propia. Ello permitió que la edificación alcanzara sus picos históricos, contener el déficit habitacional y aumentar el número

¹¹⁶Ver Gráfico Nro. 1.

¹¹⁷ Ver Cuadro Nro. 1.

¹¹⁸ BHN, Memoria, 1954, p. 9.

de propietarios, tal como se analizó en anteriores capítulos. En efecto, el porcentaje de casas ocupadas por sus propietarios en el país pasó de 37,3% en 1947 a 57,5 % en 1960. Si se considera que en 1970 la proporción se mantuvo estancada es posible identificar la intensidad del cambio registrado. En una línea similar, el número de personas por cuarto habitable en viviendas particulares pasó de 1,82 en 1947 a 1,40 en 1960.

Conclusiones

Durante las primeras décadas del siglo XX el financiamiento de viviendas se planteaba como una cuestión que debía resolverse sin una significativa participación del sector público y la actividad del Estado tendió a reforzar los mecanismos de asignación del mercado. Progresivamente, sobre todo durante la década del treinta, el acelerado proceso de urbanización, el deterioro de las condiciones habitacionales y el crecimiento de la industrialización operaron a favor de la aplicación de políticas más activas. En esa línea, los resultados del capítulo evidencian que durante el peronismo los recursos desembolsados superaron con creces los invertidos hasta entonces y llevaron al mercado a sus picos históricos. También que la política de viviendas se canalizó centralmente a través del BHN y respondió a los objetivos económicos y distributivos del gobierno. En efecto, la reforma financiera de 1946 convirtió al BHN en el actor protagónico. La reestructuración también cambió el régimen de las operaciones hipotecarias y, a partir de entonces, el BCRA suministró recursos al BHN a través de redescuentos. Ello, por un lado, permitió desarrollar un amplio programa de financiamiento sin relación con la evolución de los ahorros. Sin embargo, a la vez, le quitó capacidad al sistema para captar nuevos capitales. La situación mostró su cara más problemática a partir de 1949, cuando la inflación reveló los límites de las estrategias adoptadas.

Inicialmente la política del BHN partió de cierta desconfianza en el mercado privado. Además, el Banco apostó por el fomento de la vivienda propia sin requerir aportes de los tomadores y con tasas de interés fijas, que rápidamente se tornaron negativas, lo que demandaba un financiamiento deficitario. La decisión derivaba de los objetivos distributivos del gobierno, pero también de la disponibilidad de divisas. Su caída, y las respuestas del mercado, impulsaron ajustes y modificaciones en la política de crédito desde 1949. Sin embargo, a partir de 1952, cuando las condiciones económicas y las estrategias del Banco cambiaron definitivamente, se alcanzaron los logros cuantitativamente más salientes.

Llegados a este punto, interesa destacar que el análisis permitió identificar también que el peronismo no convirtió al BHN en un banco de viviendas, sino que lo orientó hacia el fomento de la propiedad y lo transformó en un mecanismo para estimular el crecimiento industrial y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores. En efecto, a caballo de la evolución del ciclo económico, desde comienzos de los

años treinta los créditos del Banco se orientaron hacia el mercado urbano, pero su volumen fue poco significativo y tuvo otras orientaciones. Por otro lado, las estrategias del BHN durante el peronismo estuvieron influenciadas también, aunque menos automáticamente que en etapas anteriores, por las condiciones del ciclo económico. Además, aunque la política implementada por dicho gobierno constituyó un avance significativo al posibilitar el acceso a la vivienda a miles de hogares y estimular la producción, no logró desarrollar instrumentos que hicieran sustentable el crédito hipotecario en el largo plazo.

No obstante, los problemas que se presentaron no impidieron que las políticas adoptadas logaran aumentar la proporción de propietarios y contener el déficit habitacional. Este aspecto constituye un punto clave, pues las decisiones del Banco estuvieron explícitamente orientadas por criterios sociales enfocados en reducir con la mayor celeridad posible el déficit de viviendas y fomentar el acceso a la vivienda propia. Cuando la expansión del financiamiento subsidiado colisionó con la estabilidad de los precios, el BHN modificó sus estrategias, mostró una mayor apertura hacia el capital privado y desplegó un control más estricto del destino de sus créditos. Sin embargo, sostuvo los preceptos sociales definidos como prioritarios a partir de 1946 (construcción, propiedad y créditos subsidiados).

En suma, el peronismo modificó no solo el papel del BHN, sino también el funcionamiento del crédito hipotecario en su conjunto. Aunque el financiamiento abundante y barato permitió una expansión inédita de la construcción y de la propiedad, el programa mostró limitaciones que serían más evidentes conforme cambió el escenario macroeconómico y el comportamiento de los precios. Esa fue la tensión que atravesó la institución y, a través suyo, el mercado de crédito en esta etapa. Como se analizará en los siguientes capítulos, estos problemas cruzaron también la experiencia de las sociedades de CR, cuyas dinámicas de funcionamiento permiten problematizar, desde la perspectiva de los actores privados, los alcances y límites de la política habitacional en el período. Más aún, posibilitan reconstruir los diferentes intentos de solucionar a través del crédito el déficit de viviendas y la articulación entre la racionalidad económica y los objetivos sociales.

Capítulo 4

El ahorro compartido y la casa propia: de las Building Societies al Crédito Recíproco.

Introducción

Este capítulo identifica los orígenes y las principales características del sistema de financiamiento aplicado por las empresas de CR como insumo para problematizar la evolución del sector y la construcción del marco regulatorio. Como se ha señalado anteriormente, CR fue la denominación que recibieron un conjunto de sociedades anónimas que, entre 1935 y 1949, aplicaron un modelo de ahorro y préstamo para viviendas que suprimía el juego de intereses inspirado en la experiencia de las sociedades mutualistas británicas conocidas como BS (Capel, 2013). Consolidadas como uno de los actores más importantes del mercado de crédito, en 1949 la modalidad financiera fue cancelada por orden del BCRA, las compañías liquidadas, su cartera hipotecaria transferida al BHN y los depósitos de los ahorristas a la CNAP.

Aunque coyunturalmente dichas medidas se tomaron más en función de la evolución de la economía nacional que en respuesta a la dinámica de las empresas, a la vez, clausuraron una experiencia que estuvo en el centro de los debates sobre el mercado de crédito para viviendas durante una década. Por un lado, dichas discusiones se habían concentrado en dirimir cuáles eran las políticas más adecuadas para promover el segmento, dado que las autoridades entendían que el CR ofrecía un medio de capitalización y para facilitar el acceso a la casa propia a los trabajadores y las clases medias (Iovine, 1947; Pardo, 1947). Por otro, en cómo regular la actividad porque las compañías de CR, aunque operaban con depósitos de terceros y entregaban préstamos, no estaban alcanzadas por la Ley de Bancos. El trasfondo de dichos debates también interpelaba dos problemas centrales del proceso sustitutivo: la necesidad de movilizar inversiones para el desarrollo de una infraestructura urbana capaz de alojar una población en aumento, lo que constituía un requisito para la consolidación del mercado interno, y las dificultades del mercado de capitales para ofrecer financiamiento barato y a largo plazo (Fitte, 1942).

Como se ha señalado anteriormente, aunque la idea de estimular la construcción reunía un amplio consenso, las dificultades para movilizar inversiones colocaban un límite a las proyecciones (Bunge, 1940). En ese escenario, las discusiones interpelaron cada vez con más fuerza al CR porque su modelo de funcionamiento prometía atraer nuevos capitales (Lercari, 1945). Efectivamente, al menos en términos teóricos, quienes apoyaban al CR sostenían que estas sociedades podrían captar ahorros de un sector de la población que se encontraba sin relación con el sistema financiero, eventualmente atraído por la posibilidad de acceder a una vivienda propia, y hacer crecer el mercado de capitales sin comprometer los recursos destinados a otros sectores y contribuyendo a solucionar el déficit habitacional.

Esta postura proyectaba las potencialidades del segmento a partir de trazar un paralelo con la experiencia internacional de las BS anglosajonas (Lamas,1950)¹. Empero, quienes tenían una postura más crítica se apoyaban en una larga práctica local de sociedades de crédito hipotecario atravesada por dificultades para cumplir con los contratos y por denuncias de prácticas irregulares (Pérez, 1945).

En efecto, para mediados de la década del treinta, ni el déficit habitacional ni la multiplicación de sociedades hipotecarias enfocadas en los trabajadores constituían una novedad. Como se ha señalado en anteriores capítulos, la escasez de viviendas acompañó el proceso de expansión económica, al menos, desde finales del siglo XIX. Entonces, el crecimiento urbano se dio sobre la base de las viviendas de alquiler (conventillos), el predominio de mecanismos informales de financiamiento, protagonizados fundamentalmente por los rematadores de terrenos, y la auto construcción (Ballent y Liernur, 2014, Armus y Hardoy, 1990). No obstante, en dicho escenario proliferaron también diferentes sociedades de ahorro y préstamo, algunas de las cuales estuvieron inspiradas por el modelo de las BS y alcanzaron una importante influencia en el mercado. En ese sentido, el presente capítulo pretende evidenciar que, a diferencia de lo que típicamente sostienen los estudios sobre el sector², las sociedades de CR no sólo buscaron emular a las BS, sino que además se montaron sobre una importante experiencia previa del mercado local que resurgió cuando las condiciones económicas nuevamente lo posibilitaron³.

Los estudios clásicos de la historiografía urbana (Scobie, 1977; Yujnovsky,1974) evidenciaron la temprana multiplicación de compañías dedicadas a financiar a los trabajadores, especialmente a partir del contexto de estabilidad monetaria generado por la puesta en marcha del régimen de Conversión en 1902 y que se extendió hasta la Primera Guerra Mundial (Cortés Conde, 1979; Lanciotti, 2009). Aunque la historiografía observó el crecimiento de este tipo de firmas, no identificó la temprana e importante influencia que el modelo de las BS ejerció sobre el segmento de ahorro y préstamo. Ello resulta particularmente extraño debido a que tanto la prensa como algunos de los líderes más importantes del

¹ Raúl Prebisch, al prologar el libro de Lamas señalaba "Naturalmente que habrá que pasar, como en toda experiencia nueva, por una fase inicial de tanteos y ajustes, ya se trate de adoptar los planes conocidos y experimentados de las instituciones inglesas y norteamericanas, o de la implantación de procedimientos seguidos y probados en América Latina". Lamas (1950), p. 8.

² Se refiere aquí a diferentes trabajos producidos fundamentalmente entre mediados de los años cuarenta y los sesenta. Algunos fueron publicados por actores ligados al segmento como miembros de las compañías CR (Martín, 1943) o como funcionarios públicos encargados de diseñar el marco legal y controlar la evolución de las empresas (Iovine, 1947; Pardo, 1947). Otros estuvieron a cargo de analistas asociados a la promoción del segmento (Perotti, 1943 y 1944), como "expertos" en la temática (Lamas,1950) y también vinculadas a asociaciones privadas ligadas a la actividad (Martín, 1963; Benes, 1966; Bacigalupo, 1966). También se incluyen investigaciones interesadas en las BS a nivel internacional (Gualindo Guarneros, 1962) y las enfocadas en el caso local (CR) y su relación con el mercado de crédito, la construcción y la vivienda obrera (Rodríguez, 1967; Pozzato, 1959; García, 1966; Arregui, 1967; Lercari, 1945).

³ En el mismo sentido, el protagonismo de los canales informales en el mercado de crédito y de los rematadores en el de tierras durante la década del treinta permiten establecer también similitudes con la expansión de los suburbios de comienzos de siglo (Clivchesky, 1975; Gómez Pintus, 2015).

socialismo local, como Juan B. Justo, lo destacaron con claridad e insistencia (Justo, 1937). De hecho, la cooperativa EHO (Repetto, 1976; Ronchi, 2016), fundada por el Partido Socialista (PS), así como algunas de las sociedades de ahorro y préstamo más importantes y con mayor perduración en el mercado como, el BHA y la BABS, se organizaron explícitamente como BS y reprodujeron dicho modelo con éxito hasta 1914. Sin embargo, incluso las pocas investigaciones que identificaron dicha filiación, como las de Ballent, no profundizaron en sus implicancias⁴.

El impacto de la PGM significó un freno para la expansión del mercado inmobiliario, que habría de recuperar cierto dinamismo durante la siguiente década. No obstante, la información brindada por la prensa especializada y las guías de sociedades anónimas sugiere un relativo retroceso de las estrategias de financiamiento descriptas. Por su parte, como se analizó en el capítulo 2, las transformaciones inducidas por la crisis de 1929 y el crecimiento de las tasas de urbanización aumentaron la demanda de viviendas y provocaron una nueva proliferación de iniciativas empresariales enfocadas en la vivienda obrera. A la vez, sobre todo a partir de la segunda mitad de la década de 1930, la recuperación de los niveles de actividad y la consolidación de salarios más regulares (Cuesta, 2016; Lanata Briones, 2023) estimularon el crecimiento del mercado de crédito, aunque en niveles insuficientes para cubrir la demanda, y el resurgimiento de los mecanismos de ahorro y préstamo. De esta manera, la emergencia de las sociedades de CR se dio en un contexto de aumento de la demanda, escasez de crédito y se montó sobre un modelo financiero, el de las BS, que contaba con una importante influencia a nivel internacional

⁴ El argumento propuesto se refiere fundamentalmente al trabajo de Ballent sobre EHO publicado originalmente en 1989, y reeditado en 2014, que fue adoptado por la cooperativa como una suerte de historia “oficial”, pues una versión preliminar de la investigación se encuentra “subido” en el sitio web de la sociedad (<https://www.eho.coop/index.php>). En ambas versiones, el texto indica “Con respecto a las cooperativas, también varió su concepto de “socialista” a “libre”. En 1905, Justo, fundaba El Hogar Obrero sobre la base de una *building Society* estadounidense – sociedad de edificación por acciones-, pese a que en 1895 había dirigido su interés a las cooperativas de edificación italianas, en las cuales se enfrentaban asociaciones “conservadoras” y “socialistas” en su discusión sobre la propiedad de las viviendas construidas, que debía ser individual según las primeras; y colectiva de acuerdo con las segundas. Justo se alinea con las últimas, ya que “la propiedad segura y definitiva de una casa no desarrollaba en los socios el sentimiento de dignidad y emancipación personal, sino un pequeño egoísmo burgués”. Al mismo tiempo, en 1895, distingue entre “cooperativas socialistas” y “cooperativas capitalistas”, diferenciadas no solo por la propiedad de los medios de producción sino por las formas de incorporación del capital y en el pago o no de interés. Desde este punto de vista, El Hogar Obrero será una cooperativa “mixta”, ya que “los socios que no edifican reciben por sus acciones dividendos en dinero”. La aceptación de esta solución mixta en 1905 sugiere que el paso de una cooperativa “socialista” a “libre” implica el abandono de la oposición entre cooperativas “socialistas” y “capitalistas” (Ballent, 2014, pp. 239-240). Como se observa en el párrafo extraído, aunque Ballent identifica la filiación entre EHO y las BS, y algunas de las tensiones involucradas en la elección, no problematiza las implicancias y define a las BS sólo como “sociedades de edificación por acciones”. Como se analizará más adelante, dicha definición resulta problemática porque no contempla la dinámica del sector, los diferentes modelos involucrados y los debates que provocó.

Por su parte, como se ha señalado en apartados previos, Liernur (2014, p. 175) en su análisis sobre la CNCB sostiene que el ideal de la casa propia debió ser impuesto a los obreros por el Estado y apoya su perspectiva en la hipótesis de que las posiciones del PS no estaban influidas por las ideas “...berstenianas favorables a la propiedad privada (...) que, dominantes por entonces en Europa, provocaron la dura polémica de Engels con Mulberger y Sax”. No obstante, buena parte de dicho debate discurrió sobre el modelo de las BS, que fue, tal como se evidenciará más adelante, el que inicialmente el EHO, BHA y la BABS buscaron emular.

(Lamas, 1950; Mason, 2004; Samy, 2016), pero también con una experiencia acumulada en el mercado local.

Simultáneamente, a pesar de la expansión del crédito hipotecario, durante la década de 1930 el déficit habitacional se agudizó y se convirtió en uno de los problemas sociales que recibió mayor atención de los analistas (Aguilar, 2014) y también de las políticas públicas que, aunque desarrollaron estrategias más agresivas, no lograron estimular la construcción en el volumen necesario porque ello requería de grandes inversiones. De hecho, esta dimensión económica, y fundamentalmente crediticia, fue uno de los tópicos centrales de las discusiones que interpelaron al CR, sobre todo con anterioridad a la llegada peronismo (Fitte, 1942; Liuni, 1942; Perotti, 1944; Lercari, 1945). En efecto, construir y vender viviendas supone encontrar compradores y ello requiere, dado su valor relativo, disponibilidad de crédito. Pero a la vez, tanto la producción como el financiamiento de viviendas son actividades que participan del proceso general de acumulación y valorización del capital, y los empresarios involucrados requieren una tasa de ganancia para invertir que no siempre converge con la capacidad de pago de los asalariados (Topalov, 1979; Yujnosky, 1984).

En esa línea, como se ha analizado anteriormente, los datos referidos a la etapa en que surgió el CR indican que el mercado de capitales carecía del volumen de recursos necesarios y el nivel de los salarios dificultaba (Lanata Briones, 2023) las posibilidades de que los trabajadores pudieran amortizar los valores requeridos por los prestamistas. Por su parte, los organismos públicos, como el BHN o la CNCB, aún no habían atravesado por el proceso de transformaciones que les permitió reorientar sus políticas y tener un protagonismo más decidido a partir de mediados de los cuarenta. De esta manera, a pesar de su aumento, el crédito era escaso y circulaba en gran medida por canales informales que encarecerían su costo y generaban importantes asimetrías entre quienes lograban acceder a los mecanismos formales y los que no.

En ese contexto las empresas de CR ofrecían teóricamente, pero en algunos casos también concretamente, como evidencia sobre todo el Capítulo 7, aportar una porción significativa de las inversiones necesarias sin requerir financiamiento del resto del mercado de capitales o del sector público. La estrategia era simple y consistía en generar círculos de ahorro cuyos préstamos serían invertidos en créditos hipotecarios para los asociados una vez que hubieran depositado, a través de cuotas periódicas, el equivalente al 20% de la vivienda que planeaban comprar o construir y, en el caso de algunas compañías, también por sorteo o licitación⁵. Idealmente, según las presentaciones de sus promotores, las empresas se enfocarían en pequeños ahorristas interesados en acceder a una propiedad y habitualmente

⁵ Al respecto ver, Felici, Armando, "El Crédito Recíproco", Veritas, Año X, Nro. 119 y Perotti (1939).

no alcanzados por otras instituciones de ahorro, lo que incrementaría la capacidad del mercado de capitales (Martín, 1943; Perotti, 1943, Lamas, 1950). Además, en algunos casos las firmas oficiaban como también como urbanizadoras y constructoras, por lo que ofrecían no sólo financiamiento, sino una casa terminada⁶. Se trataba de un elemento central, pues habitualmente el mercado financiaba la compra de terrenos que posteriormente serían edificados a través de los esfuerzos del grupo familiar (Liernur, 2014).

Por otro lado, tal como se evidenciará más adelante, las empresas de CR buscaron, a su vez, vincular sus actividades con objetivos sociales. Los argumentos destacaban su relación con la vivienda obrera, el acceso a financiamiento barato y la lucha contra las prácticas especulativas atribuidas a la falta de instituciones formales de crédito. Asimismo, se le atribuía valores pedagógicos y moralizantes tanto a la práctica del ahorro como a la propiedad de la vivienda (Perotti, 1944). Pero si dicho discurso resultó operativo, en la medida en que diferentes decretos reglamentarios otorgaron facilidades al sector bajo supuestos similares, fue en parte debido a que las compañías de CR lograron instalarse como la adaptación criolla de las BS. En ese sentido, aunque es indudable que no existió una relación lineal entre la evolución internacional de las BS y su implementación en la Argentina, es igualmente cierto que tanto para los empresarios que impulsaron el CR (Martín, 1943; Zeyen, s.e.) como para los funcionarios encargados de reglamentar la modalidad (Iovine, 1947), dicha experiencia fue un aspecto importante de sus perspectivas.

En función de ello, el presente capítulo propone analizar la historia de las BS y de las primeras adaptaciones en el país para reponer el proceso que convergió en la organización del CR. Como se ha señalado, el análisis de este segmento ha estado ausente de la agenda de la historiografía. Una posible explicación deriva de su identificación como simples compañías loteo y crédito hipotecario. Al incorporar su relación con las BS, la imagen se vuelve más compleja y contribuye a comprender mejor su dinámica e influencia. Por su parte, el argumento general sostiene que las compañías de CR buscaron adaptar un sistema de origen mutual que combinaba objetivos económicos con otros sociales y que se enlazaba tanto con la experiencia local como con la internacional. El capítulo está compuesto por tres apartados. El primero repone la historia de las BS como punto de partida para contextualizar el análisis. El segundo estudia la evolución de las primeras sociedades locales inspiradas en dicho modelo. El último se ocupa de la emergencia del CR y sus características generales.

⁶ A modo de ejemplo, ver “¿Cuál es el propósito de la casa FDA?”, Revista F.I.N.C.A., Nro. 2, mayo 1938.

Una aproximación a la historia de las Building Societies

El origen de la modalidad se remonta a 1775 con la formación de una sociedad mutual de edificación en Birmingham, Inglaterra (Bellman, 1927). Luego la experiencia habría de multiplicarse y difundirse en Gran Bretaña y en los EE.UU. Constituidas inicialmente como sociedades mutualistas de construcción, las BS crecieron a partir de mediados del siglo XIX hasta convertirse en uno de actores más importantes del mercado hipotecario durante las décadas de 1920 y 1930 tanto en Inglaterra (Samy, 2016) como en Estados Unidos (Mason, 2004). En función de dicho crecimiento, el sector tuvo un lugar central en los debates sobre la vivienda obrera en Europa entre finales del siglo de XIX y comienzos del XX (Gravagnuolo, 2010), especialmente entre los intelectuales ligados al movimiento socialista y al cooperativismo, al punto que tanto F. Engels (1896) como C. Gide (1913) dedicaron una parte importante de sus esfuerzos a analizar las posibilidades del modelo.

Como se ha señalado anteriormente, las BS surgieron como un desprendimiento de las instituciones de autoayuda conocidas como sociedades de amigos (Thompson, 2012), a las que le debieron parte de sus miembros originarios (Boleat, 1981; Samy, 2016). Al mismo tiempo, formaron parte del proceso multiplicación de instituciones locales de financiamiento que tuvo lugar en Gran Bretaña a fines del siglo XVIII. Si bien parte de la red de crédito estuvo dominada por la banca regional, otras instituciones como las cajas de ahorro y las cooperativas de construcción tuvieron también un rol preponderante (Cameron, 1974). Sin embargo, según Topalov (1984), aunque las BS estuvieron ligadas a la multiplicación de instituciones de crédito, en rigor, se constituyeron menos como sociedades financieras que de consumo colectivo.

De acuerdo con la historiografía específica, las condiciones para el desarrollo de las BS fueron creadas por el avance de la economía de mercado, que abrió paso a un proceso de privatización y encarecimiento del suelo urbano, y de la industrialización, que transformó la fisonomía de las ciudades (Capel, 2013). En efecto, la concentración de las actividades en urbes carentes de infraestructura derivó en la localización de los trabajadores en zonas dominadas por el hacinamiento. La determinación de establecer factorías próximas al lugar de extracción de la materia prima, la generación de energía, o la salida de los bienes de intercambio, dio origen a desordenados asentamientos donde vivían los obreros, levantándose los llamados 'slums' (Hobsbawn, 1982). En simultáneo, la población urbana pronto superó la infraestructura existente y condujo a que los barrios obreros fuesen levantados en condiciones miserables que llevarían a diferentes analistas a definir la vida de los trabajadores en las ciudades industriales como un "purgatorio terrenal" (Polanyi, 2011).

Aunque estas condiciones fueron objeto de malestar, rápidamente recuperado por la literatura (Blat, 2000), bajo el predominio de una economía liberal, la escasez de viviendas no era motivo suficiente para construirlas si no se podía garantizar la rentabilidad del emprendimiento, pues para comienzos del siglo XIX se afianzó, de forma más generalizada, como una mercancía a la que se accedía a través de los mecanismos de mercado. En ese escenario, la puesta en marcha del mercado inmobiliario se estructuró a partir de las transformaciones que se produjeron en el régimen de tenencia del suelo con la consolidación de la propiedad privada, que habría de significar el quiebre de otras formas comunales (Polanyi, 2011) y cierto retroceso de las estrategias utilizadas hasta entonces por la aristocracia, desplazada progresivamente por nuevos actores (Scott, 1996). Pero si la apropiación privada del suelo y la construcción fueron los dispositivos esenciales de la producción de la vivienda como mercancía, el crédito fue la herramienta que explicó su adquisición en las economías capitalistas. De este modo, su asignación tuvo un rol prioritario para la definición de las condiciones habitacionales y para el acceso a la propiedad (Capel, 2013).

Desde el punto de vista de los nuevos trabajadores urbanos la cuestión era simple. Debido a su costo, la propiedad de la vivienda estaba fuera de su alcance, lo que los obligaba a vivir en condiciones deplorables y pagando elevados alquileres (Hobsbawn, 1998). Por su parte, los mecanismos de asignación del mercado no hacían más que agravar estas dificultades. En ese sentido, Topalov (2006) sostiene que las BS constituyeron un caso típico de las primeras iniciativas que se organizaron como una respuesta comunitaria frente al avance de la economía de mercado buscando recrear, en las nuevas condiciones, formas de consumo no mercantilizadas más ligadas a las estructuras sociales pre-capitalistas. Dicha filiación permitiría identificar algunos de sus elementos más característicos: la organización mutua basada en relaciones comunitarias y en el principio de reciprocidad como eje articulador de los objetivos del grupo (Polanyi, 2011). En efecto, dichas sociedades no buscaban acceder a la vivienda a través de compras individuales, sino de los ahorros colectivos de un grupo que se constituía a tal fin y que, en general, también se ocupaba de las construcciones (Boleat, 1981). Incluso, además, existían ciertos lazos de vecindad y reciprocidad como elementos cohesionadores, pues habitualmente se trataba de vecinos de la misma parroquia (Bellman, 1927).

El funcionamiento de las primeras BS era relativamente sencillo. Se organizaban círculos de ahorro de número fijo y restringido al núcleo fundador, que se obligaban a pagar una cuota periódica con el propósito de que todos los socios pudieran acceder a una vivienda (Boleat, 1981). Una vez acumulados los recursos necesarios, se iniciaban las construcciones y progresivamente se iban entregando por turnos o según diferentes criterios (Bodfish y Theobald, 1940; Lamas, 1950). Cuando todos los integrantes

accedían a una casa, cuyo costo representaba el equivalente a la suma de todos los depósitos de un período de ahorro, la sociedad cumplía sus objetivos y se disolvía, motivo por el cual posteriormente estas instituciones fueron denominadas como 'temporales' (Price y Walter, 2016).

Inicialmente, durante el período que mediaba entre el primer depósito y la entrega de la última vivienda, no se incluía el juego de intereses. En efecto, los socios no requerían otra remuneración más que el acceso a propiedad. Usualmente, las sociedades se ocupaban también de urbanizar los terrenos y construir las casas e, incluso, la fundación de una sociedad estaba atada a la propuesta de comprar un terreno específico (Lamas, 1950). Dicho funcionamiento contribuye a reforzar la idea de Topalov (2006) que sostiene que las primitivas BS no buscaban realizar negocios inmobiliarios, sino garantizar el acceso a la vivienda como bien de uso a través de mecanismos de consumo colectivos. En todo caso, a la postre, su capacidad para materializar edificaciones se convirtió en una de las piedras angulares de las simpatías que las BS despertaron (Engels, 1986), especialmente entre los intelectuales vinculados al cooperativismo (Gide, 1932; Justo, 1938).

Como se ha señalado, habitualmente la historiografía sostiene que la primera BS se habría fundado en 1775 en Birmingham (Gualindo Guarneros, 1962). Sin embargo, es posible que se hubieran creado otras previamente dado que es difícil establecer los límites entre las primitivas BS y las sociedades de amigos. También es problemático determinar su número hasta finales del siglo XVIII. Lo cierto es que el movimiento se expandió con gran velocidad durante las primeras décadas siglo XIX, primero por la región central y norte de Inglaterra y luego por el resto del país y Escocia. De este modo, hacia 1825 existían unas 250 BS que acumulaban unas 2000 viviendas construidas. Para esa época, además, algunas instituciones incorporaron a su funcionamiento la compra de casas. Para 1836, cuando se sancionó la primera ley que reguló a las BS y las separó del universo de sociedades de amigos, existían unas 2.000 instituciones (Boleat, 1981).

Dicho éxito impulsó la formación en 1831 de la Previsora de Oxford en Estados Unidos, cuyas actas constitutivas indicaban expresamente la voluntad de replicar la experiencia británica (Iovine, 1947). La sociedad fue organizada por S. Gilling y G. Harrocks, empresarios británicos ligados a la industria textil en Pensilvania. Sus estatutos señalaban que la sociedad se disolvería una vez alcanzados a todos los socios, pero también que entonces se dispondría del reparto de los beneficios, lo que implicaba que se incluía el juego de intereses y la distribución de ganancias (Martín, 1943; Perotti, 1944). A través de este modelo, las BS se extendieron siguiendo el patrón de migración de la población. Por su parte, el sector adoptó el nombre de Asociaciones de Ahorro y Préstamo (AAP) lo que era consistente con el progresivo

abandono de las construcciones a cargo de las sociedades, su concentración en el financiamiento de la compra de propiedades y la distribución de utilidades (Price y Walter, 2016).

Hacia 1850 existían unas 2000 instituciones en Gran Bretaña y más de 250 de EE.UU (Lamas, 1950; Boleat, 1981). El sector continuó su expansión en ambos márgenes del Atlántico, asociada al crecimiento de la economía industrial, así como a la falta de canales de financiamiento. Para entonces, además, en el marco de las discusiones sobre las condiciones habitacionales de las ciudades industriales, que cobraron mayor intensidad a partir de 1840, especialmente en Europa (Gravagnuolo, 2010), las políticas aceptaban el predominio del mercado en la asignación de recursos pero progresivamente, en el caso de los trabajadores, también se apuntaba a la filantropía⁷ y a la autoayuda, lo que abrió mayor paso a los debates sobre las sociedades mutuales y cooperativas (Capel, 2013; Blat, 2000).

En ese contexto se desarrollaron también una serie de mutaciones muy importantes en los objetivos de las sociedades, pues abrieron el camino hacia operatorias que implicaban su transformación en asociaciones de ahorro y préstamo con un funcionamiento similar al de la banca hipotecaria (Bodfish, 1931; Bellman, 1949; Scott, 1996). Aunque dichos cambios son difíciles de datar, la historiografía tiende a señalar que se trató de un fenómeno simultáneo en Inglaterra y Estados Unidos y lo identifica como el surgimiento de las sociedades “permanentes” (Price y Walter, 2019). Estas instituciones, como sugiere su denominación, no limitaban su actividad a los socios fundadores, sino que trabajaban a través de la emisión de series sucesivas e independientes. La clave de este sistema, denominado habitualmente como “plan serial”, era que admitía que cada uno de los grupos funcionara con independencia de los otros, de manera que las diferentes series formaban una suerte de asociación a plazo fijo individual (Bodfish y Theobald, 1940; Mason, 2004). Ello permitía que las instituciones no se disolvieran cuando cumplieran los objetivos de cada subgrupo (Lamas, 1950).

Además, dicho sistema admitía la afiliación de socios sin derecho a préstamo y separaba a los depositantes, entre quienes pautaban al momento del ingreso un crédito futuro, acuerdos que se identificaron como “planes contractuales”, y los que invertían sus capitales a cambio de intereses y contra las hipotecas con las que las sociedades garantizaban sus préstamos. Pero para cubrir dichos intereses era necesario cobrarlos a quienes buscaban financiamiento (Samy, 2016). Dado que ello implicaba incluir el juego de intereses, las sociedades también distribuían utilidades sobre las acciones suscriptas que, en el caso de los socios pretendientes de un crédito, se depositaban a su favor acelerando el período de

⁷ Las primeras las iniciativas de edificación popular, construidos en los bordes de las implantaciones manufactures o mineras, corrieron a cargo de empresarios filántropos influidos por una mirada más de corte humanitario que fue una parte fundamental para sentar las bases del pensamiento reformista. Estas iniciativas estuvieron acompañadas por la publicación de una serie de encuestas y estudios, como los de Chadwick en 1842 en Inglaterra o Villarmé dos años antes en Francia, que desnudaban la cruda situación habitacional de los obreros, tal como también denunciaba Engels en 1845. Al respecto, ver Blat (2000).

acumulación previo a la adjudicación del crédito (Benes, 1966). Aunque, como se ha señalado, este funcionamiento se asimilaba al de la banca hipotecaria, quienes incluían a las BS dentro del movimiento cooperativo, como Charles Gide, sostenían que estas transformaciones permitían saltar “el gran obstáculo con que tropieza la sociedad cooperativa de construcciones (...), el cual consiste en la imposibilidad de procurarse el capital necesario por medio de las simples suscripciones de los socios”⁸.

Sin embargo, aunque dichas transformaciones permitían acelerar los plazos de entrega de los créditos, también ponían en cuestión el principio de reciprocidad de las primeras instituciones “a término”. De hecho, el funcionamiento de las “sociedades permanentes” incluía dos operaciones independientes y con objetivos diferentes e implicaba cierta apertura al mercado de capitales. En este punto se concentraron los ataques de Engels, que sostenía que las BS eran instituciones financieras destinadas a aumentar la renta urbana⁹. La historiografía también colocó el acento en las tensiones entre los objetivos sociales y la apertura al mercado, mientras que los estudios de casos sobre las distintas sociedades, regularmente encargados con fines celebratorios (Bellman, 1949), resaltan los valores filantrópicos y mutualistas (Samy, 2016).

La articulación con el mercado de capitales resultó especialmente exitosa en la ciudad de Filadelfia, Estados Unidos. Desde mediados de siglo las asociaciones de la región aplicaron un modelo, denominado Plan Filadelfia, que combinaba sus préstamos con los de otras instituciones de crédito. Los socios

⁸ Gide (1913), p. 267.

Gide también indicaba sobre el sector “En Inglaterra y Estados Unidos estas sociedades han adquirido un desarrollo prodigioso. (...) No se conoce el número de casas edificadas por ellas; pero no hay que creer que hayan construido una casa para cada uno de sus (...) miembros ni que tengan el propósito de hacerlo así pues la mayoría sólo llegan sólo en el concepto de prestamistas. De esta manera, la sociedad tiene un doble aspecto: para los unos es caja de ahorro y para los otros una sociedad de construcción”. Gide (1913), p. 267.

En una línea similar, Juan B. Justo sostenía que “...la cooperación de edificación se organiza generalmente aparte, en sociedades que, por estar destinadas a satisfacer una necesidad de sus miembros, se confunden con las cooperativas de consumo, si bien se alejan de estas en que necesitan recursos pecuniarios más grandes, que deben en muchos casos tomar en préstamo, y en que al abrir crédito a los socios para edificar o venderles casas a crédito es decir, la adquisición de un privilegio; por su parte, los socios que no edifican y tienen la sociedad edificadora como caja de ahorros, reciben por sus acciones dividendos en dinero. Esta clase de cooperativas ha prosperado en Inglaterra, donde a principios de siglo tenían 600.000 socios y 300 millones de pesos oro en capital; y en los Estados Unidos, cuyas 5350 Building Societies tenían 1.566. 700 socios en 1903 y administraban 599.500.855 pesos oro. De la encuesta del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de 1893, resultó que hasta ese año 314.755 casas se habían construido por medio de las 4.444 sociedades que contestaron”. Justo (1938), p. 424.

⁹ En su respuesta a Sax, Engels sostenía “Estas Building Societies ni son sociedades obreras ni su finalidad principal es procurar a los obreros casas que les pertenezcan en propiedad. (...) Las Building Societies tienen un carácter esencialmente especulativo; las pequeñas sociedades que iniciaron el negocio no lo tienen menos que sus grandes imitadoras. (...) De cada diez sociedades de construcción inglesas, nueve viven así. Las otras son más importantes y se crean a veces con pretextos políticos o filantrópicos. Pero su finalidad principal es siempre ofrecer a la pequeña burguesía una mejor inversión de sus ahorros en hipotecas con un buen interés, y con perspectivas de dividendos gracias a la especulación en bienes raíces (...) En realidad, son muy pocos los obreros que pueden, a título de excepción, participar de tales sociedades. Por una parte, sus ingresos son demasiado bajos, y por otra, son de naturaleza demasiado incierta para poder asumir compromisos por un plazo de doce años y medio. Las pocas excepciones en que esto no es válido, son los obreros mejor pagados y los capataces”. Engels (1986), pp. 80-83.

aspirantes a un crédito debían ahorrar, a través de cuotas periódicas, un 20% del valor de la vivienda que deseaban comprar o construir, luego la sociedad negociaba otro 50% a través de préstamos bancarios garantizados en primeras hipotecas y, finalmente, financiaba el 30% restante con segundas hipotecas. Según señalan Price y Walter (2016), este sistema fue uno de los elementos que contribuyeron a convertir a Filadelfia en una ciudad con un alto número de propietarios en comparación con otras urbes en Estados Unidos¹⁰.

Durante la década de 1880 surgió otro modelo impulsado por la Asociación Mutual de Ahorro y Préstamo de Dayton, Ohio, y que sería el que Juan B. Justo propuso emular con la creación de EHO en Argentina (Carracedo, 1980). El sistema permitía a los socios abrir cuentas individuales sin una relación de dependencia con los otros depositantes ni obligación de realizar pagos sistemáticos, lo que implicaba que se podían retirar fondos sin penalidades (Mason, 2004). Ello posibilitaba que se pudiera entrar o salir de la sociedad en cualquier momento sin la obligación de cubrir pagos atrasados o futuros. Aunque este plan no exigía regularidad en los depósitos tampoco obligaba a las sociedades a entregar créditos, lo que eliminaba los “planes contractuales” (Benes, 1966). En efecto, una vez acumulada una cantidad determinada de aportes los ahorristas podían solicitar un préstamo, pero la sociedad no estaba obligada a entregarlos. Además, las sociedades que aplicaban este sistema podían tomar financiamiento o entregar créditos a personas no asociadas. Por su parte, el sistema incluía el juego de intereses y las utilidades se distribuían como saldo de cuenta. Este nuevo modelo, popularizado como Plan Dayton, impulsó la expansión del sector y la creación de las sociedades denominadas como “nacionales” (en Estados Unidos) en función de su alcance geográfico (Lamas, 1950; Mason, 2004)¹¹.

Aunque la literatura describe las transformaciones reseñadas como una transición desde las sociedades “a término” hacia las “permanentes”, no se trató de un proceso lineal ni desaparecieron el primer tipo de instituciones. En concreto convivieron sociedades que, aunque se identificaban bajo la denominación genérica de BS, tenían objetivos y prácticas diferentes (Mason, 2004; Samy, 2016). De hecho, a los distintos modelos financieros se sumaban otras importantes diferencias. Por ejemplo, mientras algunas sociedades se ocupaban de la urbanización y las edificaciones, otras se concentraban sólo en los aspectos crediticios (Bodfish y Theobald, 1940). En el mismo sentido, existían distintos modos de tenencia de las

¹⁰ En la misma línea, Gide estimaba que las AAP habían financiado la construcción de unas 60000 casas en Filadelfia, a la que denominaba como “Ciudad de las Viviendas”. Gide (1913), p. 268.

¹¹ Estas instituciones funcionaban de una manera muy similar a las empresas hipotecarias, lo que no sólo las colocó en una competencia más directa con la banca, sino que además generó una separación aún más marcada respecto del funcionamiento originario (Snowden, 2003; Mason, 2004; Samy, 2016).

casas tanto en lo que se refiere a la propiedad cooperativa frente a la individual, como entre esta última y el régimen de alquileres¹².

Lo cierto es que hacia finales del siglo XIX la denominación de BS contenía una multiplicidad de prácticas diferentes. Esta heterogeneidad permite comprender mejor las diferentes perspectivas de análisis (Snowden, 2014). Para los investigadores ligados al sector como Bellman (1927) y Bodfish y Theobald (1940) se trataba de instituciones de crédito organizadas para facilitar el acceso a la vivienda a los trabajadores. Este tipo de lectura se articuló paulatinamente con las posiciones reformistas que, sobre la base de plantear las relaciones sociales en una clave más armónica que antagónica, entendían que un desarrollo urbano más equilibrado podría convertirse en un medio para construir sociedad más justa (Blat, 2000). En esa línea, por ejemplo, es posible inscribir los aportes de Ebenezer Howard y su modelo de ciudades jardín¹³. También algunos intelectuales cercanos al cooperativismo, como Gide, tenían una opinión favorable y vinculaban al sector más con “las instituciones de progreso social” que con el universo financiero. Como se ha señalado, Engels ofreció una mirada diametralmente opuesta en su clásico trabajo sobre la vivienda, en el que sostuvo que las BS no eran compañías que pretendían incrementar la renta urbana capturando la porción que no se extraía a través de los alquileres y que, excepcionalmente, podrían incluir a los trabajadores con mejores salarios¹⁴.

En líneas generales, la historiografía contemporánea evidencia el predominio de los sectores medios en la administración de las sociedades, pero también una fuerte relación entre las BS y la vivienda obrera (Mason, 2004). No obstante, las investigaciones sugieren, tanto para el caso británico (Samy, 2016) como el norteamericano (Price y Walter, 2019), que las BS financiaron a los trabajadores con salarios más altos y regulares. Temporalmente estos debates se concentraron en las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX, porque durante dicha etapa las BS tuvieron un rol destacado en el proceso de expansión de los suburbios (Hobsbawn, 2003) en el mundo anglosajón (Mason, 2004; Samy, 2016). De hecho, para 1929 existían 1026 sociedades en Gran Bretaña y 12342 en Estados Unidos¹⁵.

Por otra parte, a mediados de los veinte, surgieron en Alemania las denominadas Cajas de Ahorro para la Edificación (CAE). Estas instituciones, que fueron las que algunos de los primeros promotores del CR en Argentina buscaron adaptar (Martín, 1943; Perotti, 1944), operaban con planes contractuales y sin

¹²Justamente esta pluralidad de experiencias llevó a Gide a sostener que “...la organización de estas sociedades es muy complicada” Gide (1932), p. 800.

¹³ Un ejemplo de esta perspectiva fue la estrecha relación que se estableció entre algunos promotores de las BS y los del modelo de las ciudades jardín de Ebenezer Howard (Buder, 1990; Blat, 2000). Para el caso argentino, ver Harispury y Domínguez (2010). El tema se aborda con mayor detalle en el Capítulo VII de la tesis.

¹⁴ Engels (1986), pp. 80-82.

¹⁵ Lamas (1950), pp. 87-88.

cobrar intereses por los préstamos ni computarlo a los ahorros. Esta estrategia provocó que los plazos de entrega de los créditos se extendieran, pues los recursos dependían de la capacidad de pago de los subscriptores. Sin embargo, para atraer a nuevos clientes muchas sociedades garantizaban en sus publicidades fechas precisas de entrega, aunque no contaban con elementos más que sus propias proyecciones para cumplir con sus ofertas. De hecho, para cumplir con lo pautado era necesaria la incorporación constante de nuevos socios. En consecuencia, las autoridades reglamentaron las publicidades y contratos para evitar prácticas engañosas y se prohibió que las sociedades utilizaran en sus denominaciones referencias al “crédito sin interés” cuando cobraran cuotas de administración. Hacia mediados de la década del treinta, las CAE atravesaron una crisis de liquidez que dio lugar a una serie de reformas que incluyeron su apertura al mercado de capitales y el cobro de intereses. Básicamente, desde entonces, las CAE aplicaron un modelo similar al Plan Filadelfia. A pesar de estas transformaciones, los problemas de liquidez continuaron y finalmente en 1938 el gobierno sancionó leyes establecieron un freno al sector (Gualindo Guarneros, 1962).

Dicha década también fue una etapa de profundas transformaciones para las BS anglosajonas como resultado de la crisis de 1929. En 1930 fueron liquidadas unas 1700 sociedades en Estados Unidos, afectadas por el aumento de mora y el retiro de capitales. Inicialmente las sociedades se protegieron a través de ejecuciones hipotecarias, al punto que dicho rubro pasó a representar un 20% de los activos totales del sector para mediados de la década (Lamas, 1950). No obstante, la caída en los precios de las viviendas colocó también un límite a esta estrategia defensiva (Price y Walter, 2016). La salida de la crisis llegó de la mano de un programa de rescate del gobierno nacional y la creación de nuevo marco institucional conocido como “federalización” (Snowden, 2003). Así, en 1932, se creó el Sistema Federal de Bancos de Préstamos sobre Viviendas con el objetivo de sanear el mercado hipotecario. Un año después se organizó una corporación pública que transformó las hipotecas depreciadas en créditos más largos y baratos, lo que permitió frenar las ejecuciones y depurar las carteras de las AAP. En 1934 se sumó la Administración Federal de la Vivienda que, a cambio de asegurar los créditos, imponía criterios para orientar su asignación (Martín, 1966). Aunque la intervención del gobierno permitió sanear el mercado, algunos estudios argumentan que la “federalización” implicó un freno para la actividad de las AAP y la organización de nuevo sistema en el que dichas sociedades comenzaron a funcionar de forma muy similar a la banca hipotecaria (Snowden y James, 2001). En todo caso, la experiencia también resulta de interés porque motivó a la CAVP a proponer la creación del BNV, tal como se analizará con mayor detalle en el siguiente capítulo.

La experiencia local: de las Building Societies al Crédito Recíproco

Como se ha señalado en los anteriores capítulos, en Argentina el crecimiento económico de las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siguiente fue acompañado por un acelerado proceso de urbanización. Aunque inicialmente el negocio inmobiliario estuvo dominado por el arrendamiento de piezas en las zonas céntricas (Rivas, 1977), y particularmente en los denominados conventillos (Gutiérrez, 1981), la expansión de la red tranviaria permitió incorporar al espacio urbano tierras periféricas que dieron lugar a loteos y su venta a plazos a través de rematadores y sociedades inmobiliarias. La expansión de las grandes ciudades implicó un proceso de creación de canales de financiamiento que también incluyó a diferentes actores, como bancos, compañías de transportes, terratenientes, rentistas, rematadores y sociedades financieras y en el que ocupó un lugar clave la especulación inmobiliaria (Lanciotti 2009).

Como se ha analizado anteriormente, a comienzos de siglo la estabilidad monetaria provocada por la puesta en marcha de la convertibilidad, sumada a la expansión económica (Cortés Conde, 1979) y el mejoramiento de los salarios (Cuesta, 2012), generaron un escenario favorable para el crecimiento de la oferta de créditos para comprar terrenos. El proceso se tradujo en una ampliación de las posibilidades del negocio inmobiliario que consolidó a las hipotecas urbanas como una inversión segura y rentable¹⁶. En ese escenario, el mercado experimentó una notable diversificación de actores y estuvo marcado por la coexistencia y articulación de prácticas formales e informales, aunque estas últimas fueron las dominantes. Aunque las sociedades de crédito para la vivienda proliferaron con rapidez, usualmente tuvieron trayectorias efímeras y caracterizadas por su inestabilidad financiera, lo que dio lugar a denuncias y escándalos cubiertos por la prensa que evidenciaban también el alto grado de informalidad de los contratos (Ballent, 2014)¹⁷.

En todo caso, aunque las estrategias y modos de asociación e inversión dependieron de la naturaleza de los diferentes actores, para alcanzar a los trabajadores fue necesaria la creación de nuevos canales de financiamiento, lo que explica el crecimiento de los mecanismos de ahorro y préstamo. En efecto, la

¹⁶ De hecho, algunos investigadores indican que la plaza local retribuía mayores intereses que europea Yujnovsky (1974), p. 360-372.

¹⁷ “Hacia 1914, el Tercer Censo Nacional registra la existencia en todo el país de 11 sociedades de préstamos, construcciones y compra-venta de inmuebles (16,4 del total de sociedades), que reúnen el 13,6% del total de capital emitido por sociedades anónimas. El auge tuvo lugar especialmente a partir de los primeros años del siglo. Una de las sociedades más importantes que actúan en el mercado inmobiliario, por ejemplo, el Banco de Préstamo y Construcciones El Hogar Argentino, data de 1889”. Yujnovsky (1974), p. 348.

Además de las compañías citadas en el cuerpo del texto, en esos años podemos identificar las siguientes: La Bola de Nieve, La Propiedad, La Habitación, Fomento Urbano (luego continuada por Fomento Urbano y Rural), Banco Inmobiliario Argentino, Sociedad Argentina de Edificación, Sociedad Hipotecaria del Río de la Plata, La Económica, La Edificadora, The Argentine Northern Land Company, Sociedad de Construcciones y Obras Públicas del Río de la Plata, La Inmobiliaria. Lanciotti (2006).

venta de propiedades suponía encontrar compradores. Ello explica la multiplicación de firmas interesadas en captar el pequeño ahorro y transformarlo en créditos para los propios depositantes. Sin embargo, la historiografía no identificó que, en buena medida, el segmento estuvo liderado por sociedades que buscaban replicar el modelo de las BS anglosajonas. La omisión resulta extraña porque algunas de las empresas más importantes del mercado, por volumen y perduración, explicitaron su filiación¹⁸. De hecho, el BHA que abrió sus puertas 1899, manifestaba que se trataba de una cooperativa de crédito por acciones, "...a imagen y semejanza de las instituciones de la misma índole de Europa y Estados Unidos"¹⁹. En 1904 se sumó la BABS²⁰, que no sólo indicaba dicha filiación en su denominación, sino que señalaba:

"Sabíamos por la historia del desenvolvimiento de sociedades análogas en Europa y Estados Unidos que sus resultados comerciales son siempre buenos y seguros, pero no fue un exclusivo propósito de lucro el que nos llevará a construir esta asociación, sino el convencimiento de que hacía falta a nuestra sociabilidad una institución de esta naturaleza para estimular el ahorro sano, constituyendo por su acción cooperativa la gran sociedad de capital aportado en beneficio de la comunidad para devolverlo a la misma en forma de préstamo de edificación entre los asociados, sustrayendo así del juego, del azar y del vicio las pequeñas economías mensuales para destinarlos a la adquisición paciente y paulatina de la CASA PROPIA que al liberrar al empleado, al modesto industrial y al obrero de la tiranía del alquiler, contribuye a la formación de hogares independientes en los que como en el HOME INGLÉS, se encuentra la más sólida base de la moralidad de la familia, condición primera de la moral del ciudadano y de la grandeza de las naciones"²¹.

¹⁸ Los modelos de negocios, volúmenes comerciales y trayectorias institucionales de las compañías que buscaron emular la experiencia de las BS anglosajonas se analizan en el Capítulo VI de la tesis.

¹⁹ BHA, Memoria, 1903, p. 2. Su éxito fue inmediato, pues para 1902 contaba con unos 7400 socios y sucursales en Rosario, Córdoba y Bahía Blanca (Ballent, 2014).

El crecimiento y objetivos de la sociedad no sólo fue asociado al progreso internacional del modelo, sino que fue saludado desde las páginas del Monitor de Sociedades Anónimas casi como una iniciativa heroica:

"El complicado problema de la casa barata y sana para la familia proletaria va asumiendo entre nosotros proporciones más alarmantes, no sólo por el malestar que engendra, sino también por las grandes dificultades que ofrece su solución (...) La casa, como todas las cosas cuyo uso o propiedad se transmite, está sujeta a la ley de la oferta y la demanda; ésta eleva el precio, aquella lo disminuye. Parécenos que es a la luz de este vulgar principio económico que debemos encarar el problema entre nosotros no para resolverlo, porque este es imposible dentro de nuestro orden social, sino para atenuar sus efectos. ¿Cómo podría llegarse a este resultado? Fácilmente.

En Filadelfia se han construido 60.000 casa en muy pocos años proporcionando vivienda cómoda y barata a más de 250.000 personas (la cuarta parte de la población de nuestra capital); lo que le ha valido (...) el honoroso título de *City of Homes*. ¿Por qué no habría de repetirse entre nosotros este prodigio? ¿Buenos Aires es acaso inferior a la ciudad norteamericana como potencialidad económica?

Creemos por esto que las sociedades por acciones anónimas cooperativas, existentes en el país, están llamadas a jugar un papel principal en su doble aspecto económico y social. Su acción conjunta no resolvería el problema, pero lo reduciría con toda certeza a su expresión mínima (...).

Por otra parte, debe recordarse que las clases menesterosas y trabajadoras, llamadas a formar la clientela del El Hogar Argentino, pasaban por una situación angustiosa (...).

Tal era el estado del país (...) cuando El Hogar Argentino ensayó sus primeros pasos.

Como se ve (...) no parece lógico que pudiera contar por entonces con el elemento que debía constituir la base de sus operaciones: el pequeño ahorro. Con todo esto, fue abriéndose paso y avanzando siempre".

"Las sociedades por acciones y las Habitaciones Obreras. El Hogar Argentino (Banco de Préstamos y Construcciones)", en Monitor de Sociedades Anónimas (con la publicación oficial del Ministerio de Justicia e Inspección General de Justicia), 1904, Tomo II, pp. 222-223.

²⁰ Buenos Aires Building Society, Memoria y Balance, 1935.

²¹ Buenos Aires Building Society, Memoria Sexto Ejercicio, 1910, en The Review of River Plate, 21 de octubre 1910.

Las declaraciones de objetivos de ambas sociedades exteriorizaban una búsqueda por articular sus negocios con el mejoramiento de las condiciones habitacionales de los trabajadores. En esa línea, el BHA expresaba “El Banco tiene por objeto estimular el ahorro, facilitar a los socios la adquisición de hogares, y proporcionar seguras e importantes utilidades a las economías de los pobres y a los capitales de los ricos”²².

Por su parte, la fundación de EHO en 1905 también buscó replicar el modelo de las BS, pero a diferencia de los casos reseñados, implicaba una apuesta más decidida por los ideales cooperativos e involucraba a la dirigencia del PS (Repetto, 1976; Carracedo, 1980). Las primeras publicaciones de la institución, de hecho, señalaban que las compras individuales de lotes a plazos no sólo impedían a los obreros abaratar su costo, sino que además encarecían las operaciones porque se agregaba el pago de intereses a los capitalistas (Ronchi, 2016). En rigor, el PS no dirigía sus críticas al proceso de “urbanización capitalista” sino a las estrategias de sus agentes, pues entendían que el mercado estaba dominado por especuladores que se abusan de la falta de canales de crédito (Ballent, 2014). En esa línea, buena parte de las denuncias realizadas por Juan B. Justo contra BHA revelan tanto su filiación con las BS como las críticas descriptas.

“El ejemplar traído por mí de los Estados Unidos, sirvió para fundar El Hogar Argentino, esa institución poderosa que ha acabado por degenerar en una sociedad anónima por acciones, netamente capitalista. Se tomó, para constituir la sociedad, el modelo más capitalista de que se señalan en ese libro (...) Nosotros, en cambio, tomamos el modelo más adelantado, el de la sociedad de Dayton, Ohio, y establecimos una serie de modos de hacer que daba y dan las más positivas ventajas a los socios”²³.

Justo, además de defender su rol como promotor de las BS, buscaba diferenciar a las sociedades que tenían como finalidad ayudar a los obreros, y se inscribían dentro de la noción de cooperación libre (Justo, 1938), de aquellas que, a su juicio, sólo buscaban realizar negocios. No obstante, los límites entre los modelos de ahorro y préstamo utilizados por EHO y el BHA eran borrosos y se relacionaban más con la administración de los recursos y las orientaciones de los créditos que con las estrategias para captar capitales y distribuir beneficios. De hecho, las “ventajas más positivas”, a las que refería Justo cuando insistía en las particularidades del EHO, consistían en que “...no hemos otorgado préstamo de más de 7500 pesos porque hemos entendido que la casa obrera más suntuosa no podría costar en ningún caso más de 7500 pesos incluido el terreno. No préstamos a nadie más de una vez (...) y por otro lado, pedimos que las viviendas fueran destinadas al alojamiento de los socios”²⁴.

²² Banco el Hogar Argentino, Memoria, 1903, p. 4.

²³ Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, 13 de septiembre de 1915, en Ballent (2014), p. 245.

²⁴ Ronchi (2016), p. 57.

Una diferencia mayor existía con relación al origen de los capitales, aunque nuevamente tampoco se trataba de grandes distancias. Así, mientras EHO intentaba fondearse con depósitos de los interesados y de los simpatizantes del cooperativismo (Repetto, 1976), BHA tenía una marcada apertura al mercado de capitales. Incluso, a partir de 1910, emitió obligaciones no sólo en la plaza local sino también en París. Además, BHA operaba también en la compra y venta de inmuebles y contaba con líneas sin relación con el ahorro y préstamo (BHA, 1922). Otra divergencia, quizás más importante, fue que EHO también construyó viviendas de alquiler, lo que permitía sostener la propiedad cooperativa de los inmuebles (Carracedo, 1980; Ronchi, 2016).

La Primera Guerra Mundial (PGM) detuvo la expansión del mercado y provocó cambios en las estrategias del segmento. En 1914 BHA modificó sus estatutos para transformarse definitivamente en un banco hipotecario y sus planes de ahorro y préstamo se transformaron en un sistema de subscripción de títulos amortizables en plazos, denominados "certificados de participación". Desde entonces, y hasta 1922, la institución invirtió m\$N 1.006.144,561 y acumuló unos 3480 créditos para edificación por un valor de m\$N 35.994.500 (BHA, 1922). Aunque las fuentes son más fragmentarias, al parecer, la BABS también atravesó por transformaciones similares²⁵. Por su parte, en 1915 EHO suspendió los créditos para edificación y se concentró en la sección de consumo creada en 1911 (Repetto, 1976).

A pesar de estos cambios, el modelo de las BS continuó presente en las discusiones que precedieron a la ley que creó la CNCB en 1915. Las mayores presiones provinieron de sectores de la militancia católica, con mucha presencia en los debates sobre la vivienda obrera (Ballent, 1990), nucleada en torno al proyecto que presentó en 1912 el diputado Juan Cafferata. La propuesta se aprobó tres años después, cuando Ambrosio Nogués, diputado por Tucumán y miembro informante de la comisión parlamentaria, la volvió a impulsar. Entonces, en ocasión de los debates, Nogués sostuvo la necesidad de promover el modelo de las BS:

"Estas sociedades cooperativas, señor presidente, han tenido su principal desenvolvimiento en los Estados Unidos e Inglaterra. En los Estados Unidos las Building Societies proceden a formar su capital en la siguiente forma: se reúne un núcleo de obreros y juntan sus economías en cantidad suficiente para construir una casa, y una vez que está construida, establecen una especie de remate, para adjudicarla a aquel que pueda pagarla en condiciones más ventajosas. Al mismo tiempo se hace una hipoteca sobre la casa construida; lo que permite a las sociedades hacerse de nuevos recursos y poder seguir así seguir sus construcciones"²⁶.

La propuesta de Nogués no prosperaría, lo que no impidió que la modalidad circulara entre quienes buscaban alternativas financieras, y la CNCB se dedicaría a predicar más en el plano teórico que en el

²⁵ Aunque no contamos con fuentes que confirmen la hipótesis, suponemos que la BABS continuó operando con un modelo híbrido, pues Iovine (1947) la incluye en su descripción del segmento del CR, pero los documentos de vinculados a las sociedades, las publicaciones de las revistas que cubrían el segmento y las disposiciones reglamentarias no la referían.

²⁶ Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, 3 de septiembre 1915, en Gutiérrez y Gutman (1988), p. 22.

empírico²⁷. En rigor, la búsqueda por “dar el ejemplo a la actividad privada”²⁸ implicaba también reconocer la baja influencia del Estado en el mercado²⁹. Aunque la sanción de la ley puso de manifiesto el interés de algunos sectores, no se produjeron los resultados esperados por sus promotores debido a que los recursos fueron limitados³⁰. No obstante, la creación de la CNCB, así como otras iniciativas públicas (Rigotti, 2011), revelan una progresiva transformación en el abordaje desde el Estado sobre esta cuestión (Aguilar, 2014). En efecto, la recuperación de los niveles de actividad una vez superada la PGM y el retroceso del predominio de los conventillos abrieron camino a una nueva etapa en la que tendrían más lugar proyectos “experimentales” que implicaban una mayor participación del Estado (Ballent, 1990). Así, sin modificar una política que priorizaba la inversión privada, durante la década de 1920 los gobiernos desplegaron una intervención más activa³¹.

Por su parte, también las compañías a las que se ha hecho referencia junto con otras como El Edificador Rosarino (Cutrúneo, 2010), que posteriormente se convertiría en una sociedad de CR, o El Edificador Urbano y Rural, llevaron aparentemente una estrategia signada por inversiones de bajo riesgo enfocadas en alquileres y en la comercialización de inmuebles antes que en el ahorro y préstamo. En ese escenario, por ejemplo, el BHA sostuvo la estrategia iniciada durante la PGM y recién en 1941 creó una compañía de CR denominada C.I.F.R.A, cuyo paquete accionario controlaba³². No obstante, al parecer, hacia finales de la década el segmento de ahorro y préstamo comenzó a revitalizarse. Entonces surgieron nuevas sociedades como el Banco de Crédito para Edificación o el Sudamericano de Crédito para

²⁷ “Las casas baratas que la comisión construya servirán para cumplir el propósito de higienizar la vivienda popular y fomentar la estabilidad de hogar, dentro de los límites hasta donde puede llegar el Estado con los medios financieros de que dispone al efecto, y también para demostrar prácticamente la posibilidad de que los capitales privados se apliquen con ventaja a la realización de construcciones que, sin dejar de servir a negociaciones beneficiosas para esos capitales, serán obra de bien social”. CNCB, Memoria, 1915, p. 17.

²⁸ CNCB, Memoria, 1918-1919, p. 8.

²⁹ No se trataba de una lectura arbitraria de la CNCB, pues en 1915 el 80% de las hipotecas en vigor correspondían a capitales privados Pessagno, (1917), p. 120.

³⁰ Los capitales debían constituirse con lo recaudado por el impuesto a las carreras de los jueves, a lo que se sumarían los fondos que debía establecer el Congreso Nacional en cada presupuesto, y los préstamos de la Caja de Ahorro Postal Primer Congreso Argentino de la Habitación. Boletín del Museo Social Argentino, Buenos Aires, Tomo IX, 1920, p. 106.

Además de resultar ínfimas las sumas obtenidas mediante el gravamen mencionado, los recursos presupuestarios no fueron asignados y tampoco fueron habilitados los préstamos de la Caja de Ahorro. En relación con esto último, el Congreso había resuelto que se otorgasen a tasas del 3%, las que se contraponían con la ley que regía la Caja que las fijaba en el 5%, con lo cual quedaba invalidada su utilización (Gilbert y Gómez, 2009).

³¹ En ese escenario fue, por ejemplo, cuando el BHN se concentró progresivamente en inversiones urbanas tal como se analizó en el capítulo anterior.

³² El capital de C.I.F.R.A fue compuesto de la siguiente manera: Capital: \$ 2.000.000 dividido en acciones de \$1.000, repartidas en 4 series iguales. Suscripción de acciones: Banco El Hogar Argentino hipotecario, 590; Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Luis Mitre, José A González, M.A Portela Ramírez, Eduardo Rocha, Juan M O’ Farrel, 1 cada uno. Su directorio era el siguiente: presidente, Emilio F Cárdenas; vicepresidente, Cornelio Vivanco; Vocales, Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Luis Mitre, José A González, Manuel Portela Ramírez y Eduardo Rocha; Síndicos Juan M O’ Farrel y Darío Hermida. La Información, Año XIII, Nro. 47, marzo, 1942.

Viviendas³³, que lograron mayor perduración y constituyeron un antecedente próximo de la emergencia del CR.

Finalmente, el impacto de la crisis de 1929 abriría una nueva etapa al provocar un incremento de las tasas de urbanización. No obstante, dicho crecimiento no se tradujo en una ampliación inmediata de la oferta de créditos o de las construcciones. En ese plano, los efectos de la crisis no sólo fueron intensos sino también prolongados. De hecho, algunos indicadores más directamente asociados al sector vivienda, como los permisos de construcción, las transferencias de inmuebles o las operaciones hipotecarias urbanas indican, tal como se analizó en capítulos anteriores, que la reactivación del mercado recién comenzó hacia mediados de la década. Fue en ese escenario que se multiplicaron las firmas que actuaban en el crédito para viviendas, entre las que se destacaron las de CR porque tuvieron el mayor crecimiento. Así, en términos inmediatos, el surgimiento del CR se dio en un contexto de cierta renovación de la oferta impulsada por la demanda y las condiciones del ciclo económico. Pero, a la vez, desde una perspectiva de largo aliento, es posible observar que la apuesta del CR respondía también a otros motivos. En primer lugar, a la reimplantación de una estrategia que contaba con una larga experiencia en la plaza local. Luego, también a las expectativas que la evolución de las BS durante el período de entreguerras provocó entre algunos empresarios³⁴. En efecto, el crecimiento del segmento en Gran Bretaña y Estados Unidos motivó a diferentes actores a intentar emular en Argentina la experiencia de las BS (Martín, 1943; Perotti, 1943)³⁵.

El Crédito Recíproco

Como se ha señalado, las compañías de CR aplicaron a partir de 1935 un modelo de ahorro y préstamo que no computaba intereses a los ahorros ni los cobraba a los créditos, inspirado en el modelo de las CAE alemanas, y que a partir de 1941 incorporó otro modelo, basado en la experiencia anglosajona, que operaba con el juego de intereses (Iovine, 1947). La modalidad se identificó con diferentes nombres,

³³ Las referencias de estas empresas fueron extraídas de las notas de la Revista Sudamericana y La Información entre 1938 y 1949.

³⁴ El número inicial de ARCA, Revista del Hogar, de la primera compañía que se fundó, indicaba luego de revisar la historia de las BS y sus adaptaciones que "El país es uno de los campos más propicios para esta clase de crédito hipotecario, por lo que es de esperar que el sistema recíproco siga en la Argentina la senda exitosa que ha marcado en otras naciones, aportando el beneficio social que significa el arraigo de sus habitantes al convertirlos en propietarios de su propio hogar". "Inglaterra fue la cuna para el sistema recíproco de construcción de la casa propia", en ARCA, Revista del Hogar, Año I, Nro. I, diciembre 1936, p. 47.

³⁵ Al respecto, la Revista Sudamericana indicaba: "Hemos sido los primeros y los únicos en apoyar desinteresadamente la institución del Crédito Recíproco, cuando ella se incorporó a las actividades del país y las auspiciamos desde estas viejas columnas argentinas porque teníamos el convencimiento de que se encauzaría por las mismas sendas seguidas por las poderosas instituciones símiles que tienen asiento en Europa y Estados Unidos (...) ". "El Crédito Recíproco en nuestro país", en Revista Sudamericana, Año XLVI, Nro. 700, enero 1940, p.4.

entre ellos el de CR era el más usual, aunque la IGJ, organismo encargado de regular el segmento, tendió a identificarlas como Sociedades de Ahorro para la Vivienda. Para comienzos de la década de 1940, pocos años después de su aparición, el segmento se había convertido en uno de los principales actores del mercado³⁶.

Inicialmente, las diferencias dentro del segmento se establecieron en torno a la conveniencia de eliminar o no el cobro de intereses (Martín, 1944; Perotti, 1944) y fueron resultado, sobre todo, de los debates que provocó la regulación por parte de la IGJ, que será analizada en el siguiente capítulo. Sin embargo, vale señalar que las iniciativas se identificaron o bien con el caso anglosajón o bien con el alemán y que las empresas concentraron sus intentos por legitimar sus operaciones en la selección de la experiencia más acorde a los planes que utilizaban. Así, mientras que A.R.C.A.³⁷, la primera sociedad de CR, optaba por el de BS³⁸, F.I.N.C.A.³⁹, organizada pocos meses después, utilizaba el de CAE⁴⁰.

En general todas las firmas se organizaron como sociedades anónimas que obtenían ganancias por los cobros de administración y, posteriormente, también por el cobro de intereses (Martín, 1943; Iovine, 1947; Arregui, 1967). En algunos casos, además, la incursión en el CR fue también una estrategia para generar capitales y promover sus negocios conexos en un escenario de escasez de crédito. En efecto,

³⁶ José María Castro Nevares, Gerente de la Asociación Argentina de Crédito Recíproco, indicaba: “Los números tienen gran elocuencia. La comisión Nacional de Casas Baratas es propietaria de edificios por valor de \$ 9.450.498,76; las Compañías de Crédito Recíproco han adjudicado al 30 de junio de 1941, \$ 11.983.242, 40 m/n en préstamos hipotecarios y así como aquella puede disponer en su ejercicio actual de \$ 2.611.539,38 para nuevas construcciones, éstas tienen para prestar a sus suscriptores \$ 6.466.227, 48”. José María Castro Nevares, “El Crédito Recíproco”, en *Temas Económicos*, Año, 2, vol. 2, Nro. 13, 1941.

³⁷ La Asociación Argentina de Crédito Recíproco S.A. (A.R.C.A.S.A.) fue creada en julio de 1935 como sociedad de préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia. Podía otorgar hipotecas sobre inmuebles urbanos o rurales y otorgar préstamos, libres de interés, hasta un monto de treinta mil pesos. La iniciativa fue de uno de los estudios de arquitectura más importantes de Buenos Aires que fue fundado en la década de 1920 por el ingeniero Gregorio Sánchez y los arquitectos Gregorio Lagos y Luis M. de la Torre y que llevó adelante, por ejemplo, la construcción del emblemático edificio Kavanagh en la Capital Federal (Gutiérrez, 2010).

Su capital fue m\$N 500.000, que podría elevarse hasta \$5.000.000, dividido en 5 series de m\$N 100.000 y en acciones de m\$N100 cada una. La sociedad distribuía sus utilidades de la siguiente manera: 5% reserva legal, 15% al directorio y del resto dispone la asamblea. Suscribieron acciones, Luis M de la Torre, 100 acciones; Dr. Alberto Julián Martínez, 100; Dr. Pablo Cárdenas (h), 100; Dr. Jorge B Ramallo, 100; Ing. Gregorio L. Sánchez, 100; Arq. Ernesto Lagos, 100; Enrique Pujadas, 100; Mauricio B Presser, 100. *La Información*, Año 6, Nro. 67, julio 1935, p. 25.

³⁸ A.R.C.A., *Revista para el Hogar*, “El Sistema Recíproco”, Nro. 2, julio-agosto, 1938. Al respecto, ver también Martín (1943).

³⁹ La firma fue organizada en 1935 como F.I.N.C.A Construcciones y Anexos por los empresarios alemanes Germán Wernicke y Erich Zeyen con el objetivo de tomar a su cargo el activo y pasivo de F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Compañía, sociedad que se concentró en la actividad inmobiliaria y la construcción de viviendas en la zona norte del Gran Buenos Aires.

El capital autorizado de la empresa fue de m\$N 250.000, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El capital suscripto fue de m\$N 50.000 y el realizado de m\$N 5.000. Las acciones fueron subscritas por German Wernicke, 100; Erich Zeyen 252; Juan Beherent y Hugo Zeyen, 44 acciones cada uno; Herald Maurer, Luis Badino, Oreste Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno. Su primer directorio fue compuesto por German Wernicke y Eric Zeyen, como directores y Hugo Zeyen, hermano de Eric, y Luis Badino como síndicos. *La Información*, Año 7, Nro. 74, febrero, 1936, pp., 29-30.

⁴⁰ “La creciente importancia de las Cajas de Ahorro para la Edificación. Cifras y experiencias recogida en otros países”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro.11, junio 1940.

existieron firmas que funcionaban, incluso con anterioridad a su ingreso en el segmento, alternativamente como sociedades financieras y también como empresas de loteo y construcción⁴¹. Como se ha señalado anteriormente, esta dimensión, desde las perspectivas de los adherentes al CR, constituía un aspecto clave, pues el atractivo de las sociedades de CR no consistía solo en su capacidad para otorgar financiamiento barato, sino fundamentalmente para concretar el “sueño de la casa propia”⁴². En esa línea, el desarrollo del CR fue, al menos en parte, una estrategia empresarial que buscaba integrar el círculo de generación de capitales, financiamiento, construcción, comercialización y acceso a la propiedad. Además, abrevaba en mecanismos mutualistas y se concentraba en viviendas, lo que permitió que las empresas asociaran discursivamente su actividad con objetivos sociales.

Como también se ha observado en anteriores capítulos, el mecanismo financiero que aplicaban las sociedades de CR consistía en la creación de círculos de ahorro destinados a la formación de capital para préstamos hipotecarios que se entregaban a los adherentes cuando acumulaban el equivalente al 20% del valor del inmueble que se proyectaba comprar o construir, aunque también se incluían otros medios como sorteos y licitaciones⁴³. Una vez ahorrado dicho porcentaje a través de cuotas periódicas, la sociedad entregaba un préstamo garantizado en hipotecas que cubría el 80% restante (Perotti, 1939). Por su parte, aunque existían acuerdos sin intereses, regularmente los contratos no los eliminaban, sino que cobraban la misma tasa a los préstamos que la que cargaban a los depósitos. De allí su “neutralización” e identificación como “recíprocos”⁴⁴. En todo caso, lo que las sociedades destacaban era que los fondos se reunían a través de depósitos regulares de los socios y que la capacidad del sistema descansaba en el “ahorro colectivo con un objetivo común” (Martín, 1943; Iovine, 1947). De allí también que sus promotores lo vincularon con valores solidarios⁴⁵. Además, no sólo se destacaba el ahorro compartido,

⁴¹ Al respecto, ver Capítulos VI y VII de la tesis.

⁴² “Realizando el sueño de la casa propia”, en A.R.C.A Revista para el Hogar, Año I, Nro. 1, diciembre, 1936.

En su artículo de presentación la revista de la primera sociedad de CR sostenía “ARCA tratará la casa en su universalidad, desde la gestación del proyecto (...) siguiendo por el planeamiento arquitectónico (...) hasta llegar al abogado que asesorará en los grandes o pequeños problemas”. “Presentación”, en ARCA Revista para el Hogar, Año I, vol. I, diciembre, 1936, p.3.

Por su parte, también en el primer número de su revista, F.I.N.C.A presentaba al CR como una solución para acceder a la casa propia. “Es indispensable encontrar una solución a este problema y un camino por el cual el padre de familia que quiere asegurar un techo a él y sus hijos pueda hacerlo, aun cuando sus recursos sean exigüos. Hasta hoy, todos los sistemas han fracasado debido a la incuria de los propietarios de terrenos, a la falta de previsión, de sentido de urbanismo y de comprensión de las necesidades familiares por parte de los rematadores y a la voracidad, ese es el termino, de las compañías financieras”. “¿Cómo se llega a la casa propia?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938, p. 17.

⁴³ Para una caracterización general, ver Armando Felici, “El crédito Recíproco”, en Veritas, Año X, Nro. 119, 15 de noviembre de 1940. Sobre la relación entre depósitos y créditos, ver A.R.C.A, Revista para el Hogar, “El Crédito Recíproco es la piedra fundamental para la casa propia”, Año I, Nro. 1, diciembre, 1936.

⁴⁴ “Entregas de ahorro precedentes a la edificación de la vivienda propia y sus ventajas para el adherente del ‘Círculo F.I.N.C.A’”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 18, julio 1941.

⁴⁵ Por ejemplo, una editorial de la Revista Sudamericana sostenía “Asociarse es dar y recibir, es crearse obligaciones (...) cuyo resultado específico no es sólo la casa que ha de pertenecernos en propiedad, sino también una valorización moral de verdadera jerarquía y un engrandecimiento o progreso de la colectividad en que vivimos. Se agranda una urbe, se urbaniza un

sino también su finalidad, pues se le atribuían valores moralizantes al acceso a la propiedad y también al ahorro⁴⁶. En efecto el “casapropismo” se presentaba como un ideal de ciudadanía y el CR como un aporte para la solución de un problema social de primer orden⁴⁷.

Aunque el incentivo inmediato para el surgimiento de las sociedades de CR fue la combinación del aumento de la demanda de viviendas y de trabajadores en condiciones de ahorrar en un contexto en que el crédito tomaba otras direcciones, también fueron importantes otras experiencias. En efecto, varios directivos y accionistas de las empresas de CR eran miembros de otras compañías ligadas a las finanzas y al sector inmobiliario, algunas incluso contaban de larga trayectoria en dichos mercados. Ello indicaría

barrio, etc, cuando desaparecen los baldíos, pero se mejora la vida individual interior y se eleva el nivel moral de un pueblo, cuando sus integrantes han sido llevados al progreso en nombre y por razón de un sentimiento superior. La solidaridad social que estrecha los vínculos entre los hombres fecunda el progreso porque despierta la confianza y el optimismo necesarios en la presunta posibilidad de nuestras aspiraciones y nuestros esfuerzos, a base de la acción de cada uno, multiplicando por tantas unidades como habitantes. Y el crédito recíproco se funda precisamente sobre eso: la confianza. “Sobre Crédito Recíproco”, en Revista Sudamericana, Año XLVII, Nro. 704, mayo 1940, pp. 4-3.

⁴⁶ La Revista F.I.N.C.A expresaba “Nada más lógico y natural, pero también más justo y noble que ese vehemente deseo con que el ciudadano inteligente y (...) previsor padre de familia, trata de obtener su hogar y casa propia que a la par de servirle de vivienda resulte (...) un inmenso desahogo económico librándole de la continua preocupación por el pago de alquileres cuando no del desagrado de vivir en un ambiente inadecuado para los suyos (...). El esfuerzo personal, la razonable práctica del ahorro, el amor a la estética, y el anhelo de la mayor higiene deben influir poderosamente en los gobiernos y ciudadanos para obtener la construcción de casas que responden ampliamente a tales ‘deseiderata. Los hogares levantados en estas ideas, llegarán a formar con sus vecinas, los deseados núcleos de población y prestarán, también, a las ciudades su mayor encanto. Es por ello que la acción de FINCA encuadra bien en la aspiración nacional y particular, contribuyendo al progreso material y moral de la tierra argentina”. “Previsión”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 5, abril 1939.

En esa línea, en la editorial de apertura de la revista señalaba “El hombre que tiene hogar piensa consciente, sólida y mesuradamente. El hombre que tiene hogar quiere a su patria, es decir, tiene patria de verdad...”. “Los argentinos no tienen hogar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro.1, marzo 1938. Por su parte, el número de septiembre de 1940 indicaba “Cuando los hijos ven a los padres ahorrando con empeño con la adquisición de la casa propia (...) y cuando esos mismos niños, ya crecidos, aprecian el óptimo fruto del ahorro al entrar en la casa propia paterna (...) el hábito de la economía y el firme propósito de ahorro quedan infiltrados en sus ánimos con una fuerza moral que ya no les abandonará (...) He ahí un aspecto moralizador de la magna obra que las Cajas de Ahorro para la Edificación brindan a la formación de un nuevo capital adicional”. “Ahorro y Creación de Capital”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 13, septiembre 1940, p. 2.

⁴⁷ “La casa habitación es el problema social de mayor importancia. El hogar es la piedra fundamental de la familia y la casa propia, es la base de la felicidad de ese hogar. Ello contribuye al arraigo del habitante en nuestro suelo. Es, pues obra patriótica auspiciar la construcción de la casa propia”. “¿Este es el camino para dar realidad a nuestros sueños?”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Nros. 5 y 6, abril a septiembre 1939. También la Revista Sudamericana se expresaba en el mismo sentido. “A nuestro juicio, A.R.C.A realiza una obra realmente patriótica, como no puede menos que serlo contribuir al arraigo en forma eficaz, cómoda y segura. La posesión de la vivienda propia disciplina al ciudadano, y lo encariña al país donde pudo materializar su ideal. Lo acostumbra al ahorro y le brinda comodidades para él y sus hijos. Y en muchos casos (...) saca a una familia del inquilinato y la coloca en un medio que la dignifica, y le permite elevarse socialmente”. “El Crédito Recíproco adquiere popularidad en el país”, en Revista Sudamericana, Año XLV, septiembre 1938, Nro. 684, p. 15.

Por su parte, en un número especial de la Revista Balances, José María Castro Nevares, en su carácter de gerente de la Asociación Argentina de Compañías de Crédito Recíproco, sostenía que “Quizás se obvio destacar la finalidad de las compañías de crédito recíproco, pero necesario es decir que afrontan con capacidad y valentía la solución de tres problemas fundamentales...La vivienda popular (...) representa el primordial objeto perseguido por las compañías que practican el sistema. El reemplazo de la obra del Estado y su carga consiguiente, sigue en orden; la activación de la industria de la construcción, la disminución de la desocupación, la reducción de las cargas estatales por ancianidad e indigencia, el mejoramiento del standard de vida, la rebaja del precio de los alquileres, mejora en la capacidad de trabajo de los individuos, aumento de la salud física y moral de los habitantes, etc, son las cuestiones conexas junto a la elevación de las rentas del Estado, todo lo que permite afirmar que el crédito recíproco proporciona a los individuos de la colectividad una mejor justicia económica y social.” Castro Nevares, José María, “El Crédito Recíproco”, en Balances, Año III, Nro. 21, enero 1942.

que no sólo contaban con las capacidades necesarias, sino también que la inserción en el segmento les permitía expandir sus negocios⁴⁸. También, y además de la evolución del mercado local descripta anteriormente, la influencia de las BS y las CAE durante el período de entreguerras fue muy importante⁴⁹. Sobre esta influencia indicaba Jorge Estrogamou, presidente de C.O.F.R.E, en un número de la Revista Balances dedicado al CR,

“La solución para dotar a la población de vivienda propia, ha pretendido ser buscada por diversos procedimientos financieros, a saber: creación de Comisiones de Casas Baratas, Asociaciones privadas que bajo la forma de cooperativas faciliten dinero para su construcción (...), pero todos esos sistemas fracasan (...) Una nueva actividad financiera en nuestro país, trae consigo la solución de este importante problema; esta actividad es la denominada Crédito Recíproco, que ya en Europa y Estados Unidos ha producido óptimos resultados...”⁵⁰.

Las notas de las revistas de A.R.C.A y F.I.N.C.A, que fueron las empresas que fundaron y lideraron el segmento, también insistían con dicha filiación⁵¹. Asimismo las publicaciones económicas que cubrieron el segmento, como Veritas y Sudamericana, que a la postre se ocupó sistemáticamente del CR, depositaban en dicha experiencia internacional buena parte de sus expectativas⁵². Por su parte, las instituciones públicas encargadas de regular el segmento, como la IGJ y la CAVP, reconocían que aquella vinculación abría un horizonte que debía ser estimulado por el Estado⁵³.

⁴⁸ En esa línea, por ejemplo, los casos de A.R.C.A, F.I.N.C.A y C.I.F.R.A, como se analiza en el Capítulo 6 de la tesis, constituyen casos con este tipo de trayectoria.

⁴⁹ No se trató de una particularidad local. De hecho, esta modalidad ingresó primero en Brasil, bajo el nombre de Sociedades de Economía Colectiva o Cajas Constructoras, y luego se difundió hacia la mayoría del continente. El Estado brasileño reglamentó el funcionamiento de las Cajas Constructoras a partir de 1934, y para el siguiente año las estadísticas mencionaban 19 sociedades, de las cuales, según los mismos datos, sólo cuatro funcionaban con pautas similares a las sociedades anglosajonas. Regularmente, tenían una organización cooperativa y muchos miembros de los directorios participaban simultáneamente de empresas constructoras (Gómez y Correa, 2013).

⁵⁰ “El Problema de la Vivienda Propia y las Perspectivas del Crédito Recíproco en la República Argentina”, en Balances, Año III, Nro. 21, enero 1942.

⁵¹ La Revista F.I.N.C.A señalaba “El Crédito Recíproco no es cosa nueva en el mundo. Ni tan siquiera de este siglo (...) Así en Inglaterra, cuna del sistema, las compañías de crédito recíproco pasaban en el 1933 del millar, el total de asociados llegaba a dos millones y se adjudicó durante ese año la importante suma de 1.200 millones de pesos argentinos. También en Norteamérica ha llegado a tener el crédito recíproco un desarrollo acorde con la importancia que le estaba reservaba (...) en Alemania (...) el crédito recíproco alcanzó proporciones verdaderamente extraordinarias. “F.I.N.C.A y el Crédito Recíproco”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 5, abril 1939, pp. 2-3.

En la misma línea iban los editoriales de la revista de A.R.C.A. A modo de ejemplo, ver “Inglaterra fue la cuna del sistema recíproco para la construcción de la casa propia”, en Revista Arca para el Hogar, Año I, Vol. I, diciembre 1936.

⁵² Al respecto, una de las editoriales de la revista Sudamericana sostenía: “Hace ya algún tiempo se han incorporado a la labor nacional las sociedades de crédito recíproco, sistema (...) que se estaba utilizando con gran éxito en Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, para propender a facilitar la adquisición de la vivienda propia. Realizan esta clase de empresas cuando son administradas con corrección una obra verdaderamente valiosa”. “Deben ser reglamentadas las sociedades de Crédito Recíproco”, en Sudamericana”, Año XLIV, Nro. 673, octubre 1937, p.5.

En una línea similar, la Revista Veritas publicó en su número extraordinario de 1941 un artículo sobre la evolución del crédito en Estados Unidos en que se referenciaban las ventajas del sistema. Ver, Green, Fred “El Fomento de la Casa Propia por el Gobierno de los Estados Unidos”, en Veritas, Edición Extraordinaria, 1941.

⁵³ Como se ha señalado anteriormente, y se analizará con más detalle en el siguiente capítulo, el informe de la CAVP proponía crear un nuevo banco público, denominado usualmente como BNV, para apoyar a las sociedades de CR e inspirado en la intervención del gobierno de Estados Unidos sobre las AAP en el contexto de New Deal. CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, 18 de enero 1944.

Como se ha señalado, el CR fue impulsado inicialmente por empresarios alemanes entre los que se destacaban Udo Meckeler, gerente de A.R.C.A y Erich Zeyen, presidente de F.I.N.C.A. No obstante, resulta complejo identificar registros de todas las sociedades, pues en numerosos casos sólo aparecen datos fragmentados, muchas veces a partir de publicidades e informes publicados en la prensa. En ese sentido, las 18 firmas identificadas en el Capítulo 2 no incluyen a algunas sociedades de vida efímera o, inclusive, que no realizaron las inscripciones legales pero que, de todos modos, tuvieron relación con el segmento (Iovine, 1947). En efecto, el mercado financiero en que surgieron las sociedades de CR estaba dominado por prácticas informales y el segmento no constituyó una excepción a esa lógica.

También resulta complejo captar las estrategias y modelos de negocios (Osterwalder y Pigneur, 2011) de todas las empresas de CR, incluso de las que se dispone de más información. Sin embargo, el análisis de sus directorios y accionistas indicaría que los empresarios involucrados también tenían intereses en compañías financieras, de capitalización, seguros, bancos, constructoras e inmobiliarias alternativamente. De hecho, por ejemplo, en la fundación de A.R.C.A tuvo una participación central el estudio de arquitectura Sánchez, Lagos y De la Torre, uno de los más importantes del país (Gutiérrez, 2011), mientras que F.I.N.C.A fue organizada por empresarios ligados a una compañía inmobiliaria. Por su parte, La Comercial de Rosario⁵⁴ fue formada por una compañía de seguros que luego se extendió también al sector inmobiliario, mientras capitales ligados a la banca intervinieron, por ejemplo, en C.I.F.R.A e Independencia asociados a EHO y el Banco Itermán respectivamente⁵⁵. Otras firmas

Por su parte, la IGJ también entendía que el segmento debía ser estimulado debido al éxito del modelo que pretendían emular. Al respecto, ver Iovine (1947) y Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, "Sociedades de Ahorro para la Vivienda", Año VI, Nro. 73, julio 1943.

⁵⁴ Dicha sociedad fue autorizada en diciembre de 1939 en la ciudad de Rosario, Provincia de Santa Fe con el objetivo específico y declarado de realizar operaciones de Crédito Recíproco. Su capital original fue de m\$N 1.000.000, representado por acciones de m\$N 100 y dividido en 4 series. La S.A La comercial de Rosario compañía de Seguros suscribió m\$N 100.000 y otros m\$N 100.000 fueron suscritas por 50 accionistas. La distribución de utilidades fue organizada de la siguiente manera: después de separadas las reservas técnicas 3% al presidente; 20% al Directorio, 5% al Fondo de Reserva Legal; 2% al Gerente; 6 para el personal; 2% por 10 años a la "La comercial de Rosario, Compañía de Seguros", como auspiciadora. El Directorio fue integrado de la siguiente manera: presidente Juan Manuel Favario, vicepresidente: Justo de Urquiza y Anchorena; Tesorero: Douglas E. Bowden, secretario Nicolás F Cerrutti; Vocales: Juan Angel Bione, Alberto Bruchmann, Julio Gilonardi, Carlos Godward, Pedro R Lista, Juan Losno, Ricardo Siquiot y Carlos Torcelli. Síndicos: Dr. Félix Gallo y S. Carlos García. La Información, Año XI, enero 1940, Nro. 121, p. 21.

Es interesante observar que, a mediados de 1941, se fundó también La Comercial de Rosario Financiera e Inmobiliaria cuyos accionista y directorio eran muy similares y cuyo objeto estaba destinado a financiar operaciones hipotecarias y comercialización de terrenos y viviendas. La Información, septiembre de 1941, Año XII, Nro. 141, pp. 20-21.

⁵⁵ El Capital de Independencia fue constituido de la siguiente forma: m\$N 1.000.000 en acciones de \$100 y dividido en 15 series de acciones ordinarias y 5 preferidas. Suscripción de acciones: Gutman Itermán, 534; Isaac Itermán, 533; Gregorio Itermán, 533; Carlos A. Gorostiaga, 180; Urbano de Iriondo, 160; Francisco Bertozzi, 20; César Fernández González, 20; Néstor B. Angora, 408; José Iribarne, 100 acciones. Por su parte, el Directorio fue organizado con Gutman Itermán como presidente, Carlos Gorostiaga como vicepresidente, Pablo Gorostiaga como secretario y Gregorio Itermán, Isaac Itermán, Francisco Bertozzi y Jorge Iribarne como directores.

Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 62, agosto, 1942, pp. 155-156.

estuvieron vinculadas a la industria como F.A.C.Y.L S.A.⁵⁶, que contó con la participación de directivos de Loma Negra.

No obstante, el impacto del segmento no debe medirse exclusivamente por su evolución cuantitativa o de las redes de negocios implicadas, sino también en función de su capacidad para construir viviendas. En efecto, de allí provenía buena parte de la capacidad para atraer ahorristas y solicitar apoyos de las autoridades, sobre todo porque algunas compañías lograron materializar emprendimientos de grandes dimensiones⁵⁷. En esa línea, según los promotores del CR, el déficit habitacional era el resultado de las orientaciones del mercado, que no realizaba inversiones a bajos intereses y a largo plazo⁵⁸. Ello se traducía en un problema crónico que, a su vez, generaba condiciones favorables para la especulación, lo que realimentaba el ciclo y estimulaba la usura. Además, la propiedad se presentaba como un elevado ideal ciudadano, por lo que la especulación resultaba especialmente censurable y se solicitaba a las autoridades construir un marco normativo que lo sancione y facilite otras iniciativas⁵⁹. En rigor, la

Como se observa, en la suscripción de acciones y composición del directorio tuvo un lugar preponderante la familia Itermán y así como buena parte de los socios y directivos del Banco Itermán que se fundó en octubre de 1938 en la provincia de Santa Fé con el objetivo de adquirir los activos y pasivos de la sociedad colectiva Itermán Hermanos. La Información, Año X, Nro. 111, marzo 1939.

⁵⁶ La sociedad se constituyó en julio de 1941 y su capital fue compuesto de la siguiente manera: m\$N 1.000.000 dividido en acciones de m\$N 100, representadas por 10 series iguales, distribuidas en 2 series preferidas y 8 ordinarias. Suscripciones: Eduardo Crespo, 200; Alfredo Fortabat, 500; Otto Wetzler, 250; Dionisio Petriella, 100; Luis C Saavedra, 250; R. González del Solar, 300; Jorge J. Basualdo 40; Juan Badessich, 100. Juan B. Vázquez, 30; F Ibarbia, 40; Robindo L Norcan, 100. Distribución de utilidades: 3% a Reserva legal; 5% de dividendo a las acciones preferidas; el resto 3% al presidente, 7% a los demás directores; 1% al Síndico y el saldo a los accionistas. Directorio. Presidente: Eduardo Crespo, Vice, Alfredo Fortabat, Tes, Otto Wetzler, secretario: D Petriella, Vocales, Luis C Saavedra, R Gonzalez del Solar, Jorge J Basaldúa, Roberto C Cremona, Juan García Espil, Juan Badessich, Francisco Itarbia, Juan B Vázquez. Síndico J. Olarans Chans, Luis Prarato. La Información, Año XII, Nro. 142, octubre 1941, pp. 10-11.

⁵⁷ Por ejemplo, F.I.N.C.A construyó un barrio en la localidad de Beccar, en el norte del conurbano bonaerense, y otro en El Palomar, en zona oeste, que contaba para 1955 con unas 3400 viviendas. Otras firmas, como A.R.C.A, también contaron con gran capacidad, pues sin contar los préstamos individuales, que algunas fuentes registran en unos 9000 (Martín, 1966), las memorias de la empresa contabilizan unas 800 viviendas bajo su gestión directa hacia 1949. Las compañías de CR, además, hacían notar esta particularidad tanto en sus publicidades como en sus relaciones con el sector público. Así, en una carta de F.I.N.C.A dirigida al entonces presidente del BHN Abelardo Álvarez Prado el 1 de noviembre de 1946 se indicaba respecto de la actividad de la sociedad: "Vendemos casas, no terrenos".

"Al Sr. Presidente del Banco Hipotecario Nacional, Abelardo Álvarez Prado, 1 de noviembre de 1946", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones, (s.e.).

⁵⁸ Por ejemplo, en el primer número de su revista, A.R.C.A sostenía que "Las posibilidades existentes en la República Argentina para la obtención de préstamos destinados a la adquisición de la casa propia son muy limitadas. En los pocos casos en que se puede conseguir el dinero necesario por medio de hipotecas comunes, el deudor queda obligado por condiciones tan desventajosas y debe abonar intereses tan elevados que la operación le significa cargarse de deudas por el resto de su vida". "El crédito recíproco es la piedra fundamental para la construcción de la casa propia", en Revista Arca para el Hogar, Año I, Nro. I, diciembre, 1936.

⁵⁹ "Los capitales necesitan producir a sus dueños la mayor ganancia posible. He aquí por qué, el ingenio de los capitalistas, apuntalado en los técnicos en especulaciones comerciales, viene introduciendo (...) todas las innovaciones posibles imaginables y hasta las humanamente incalificables (...). Uno de los más altos ideales, es el de la casa propia (...) ideal que, desgraciadamente está en el inmenso número de los casos a mercedes de la escandalosa especulación que se ha dado en llamar préstamo pro-edificación de la pequeña propiedad hogareña (...).

solución propuesta era simple y consistía en combinar el pequeño ahorro con una eficiente y honesta administración para construir canales de financiamiento sin intereses usurarios ni cuotas que superaran el valor del alquiler promedio⁶⁰. En este punto, el planteo proponía segmentar el mercado entre quienes no poseían recursos, y debían ser cubiertos por el Estado, y quienes contaban con capacidad de ahorro que se financiarían a través del CR. La apuesta del segmento era ambiciosa, no sólo por su capacidad real para cubrir la demanda, sino porque las sociedades de CR utilizaban un criterio de asignación apoyado en la regularidad de los pagos de las cuotas durante el período de asignación y porque cubrían el total del valor de las propiedades, lo que suponía transitar un sendero diferente al de las tendencias del mercado.

Sin embargo, la prédica de las sociedades de CR no debe obturar que se trataba de sociedades anónimas que buscaban reportar ganancias. En todo caso, interesa destacar que dichas críticas y la promoción de mecanismos solidarios no clausuraba la búsqueda por realizar negocios. En efecto, las orientaciones del crédito hipotecario dejaban un margen abierto para explotar un segmento, el de ahorro y préstamo enfocado en los asalariados, que prometía importantes beneficios en función del volumen potencial de clientes. En ese escenario, la organización del CR ofrecía a los empresarios ingresar al mercado sin grandes inversiones, pues los capitales se generaban con los aportes de los socios.

Además, como se ha señalado, las compañías de CR no se dedicaban exclusivamente a la intermediación crediticia. Sus actividades incluían loteos, construcción y comercialización de inmuebles, lo que refuerza la idea de que la elección de dicho sistema se asociaba también con la búsqueda de generar capitales para movilizar las actividades conexas de las firmas⁶¹. Empero, ello no necesariamente obtura

Mas, este concepto nuestro (...) no parece regir el criterio de nuestros legisladores que han abandonado (...) a los constructores de su casa habitación, y que, naturalmente, son impotentes para sustraerse a las garras del capitalismo, que bajo formas legales, presta dinero o construye casas.

Esta clase de capitalismo, no es ya inescrupuloso (...) sino delincuente, cobra altos dividendos, cifras que se despeñan al precipicio de la usura". "Los préstamos de edificación deben ser objeto de una legislación protectora", en Revista F.I.N.C.A., Nro. 2, mayo 1938.

En la misma línea, Revista Sudamericana sostenía "Probado está (...) que en nuestro país el problema de la vivienda para el proletariado y la clase media es un problema sin solución (...) En vano desde las esferas políticas y desde las columnas de la prensa se grita contra el conventillo, donde en el mayor hacinamiento material y moral viven grandes y chicos. Mientras no se legisle convenientemente, el conventillo existirá y su existencia se esgrimirá oportunamente como bandera política en los períodos pre electorarios, y las clases medias verán que el cincuenta y más por ciento de sus sueldos se los lleva el alquiler (...) ". " La posesión de la casa propia constituye una seguridad para la tranquilidad de los hogares", en Revista Sudamericana, Año XLV, Nro. 686, noviembre 1939, p.14.

⁶⁰ Por ejemplo, las publicidades de F.I.N.C.A indicaban "Mediante un ahorro inferior al alquiler el Círculo F.I.N.C.A pone a su alcance la Casa Propia". "Información", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 4, enero 1949.

⁶¹ Efectivamente, los estatutos de las firmas contenían objetivos muy amplios. A modo de ejemplo, en el caso de ARCA, el primer artículo del reglamento aprobado por la IGJ en 1938 indicaba que "La sociedad concede préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia, comprendiendo el valor del terreno o sin él, acuerda asimismo hipotecas sobre bienes inmuebles, ya sean urbanos o rurales, sustitución de las mismas y para toda clase de operaciones hipotecarias". Martín, (1943), p. 194.

otros objetivos en la vida de las empresas (Coriat y Weinstein, 2011). Aunque las trayectorias de las firmas de CR distaron de ser homogéneas, y la dinámica sectorial estuvo incluso atravesada por denuncias de manejos poco transparentes⁶², existieron compañías que desarrollaron estrategias y proyectos que sugieren cierto compromiso con los objetivos sociales planteados⁶³.

En esa línea, además, el segmento buscó asociarse con el fomento del ahorro y el acceso a la propiedad. La apelación, en términos más generales, se entroncaba con la promoción de prácticas ligadas al mutualismo y el cooperativismo, así como con las nociones vinculadas a la reciprocidad y la comunidad, que los representantes de las firmas nunca dejaron de destacar. Inicialmente el buque insignia de dicha vinculación era la eliminación de los intereses. Así, la revista F.I.N.C.A sostenía: “No somos magos. No podemos decir abracadabra y levantar el lienzo y entregar la casa lista y paga, pero si podemos (...) porque la unión hace la fuerza, prestar dinero sin interés”⁶⁴. Por su parte, el número inaugural de la Revista Arca para el Hogar se preguntaba “Para qué pagar interés, por un dinero que en realidad pertenece a un grupo de personas de personas con intereses coincidentes y recíprocos que también quieren ser propietarios de su casa propia. El sistema de economía colectiva, reúne esos intereses comunes, y permite disponer del importe necesario”⁶⁵.

Otro aspecto clave era el ahorro común o colectivo. Por ejemplo, la revista Balances en sintonía con el planteo de las compañías, argumentaba que

“El ahorro colectivo, con mira a la satisfacción de una necesidad, alcanza a producir el goce esperado.

Expresamente hemos dicho colectivo porque la formación de capitales que facilitan las compañías de crédito recíproco para la edificación o compra de la casa propia, se basa en la colectivización del ahorro y esta fue la idea inicial de sus creadores en el mundo, entendiendo que una comunidad podía en menor tiempo reunir el dinero para que cada uno de sus integrantes llegase a satisfacer la aspiración, al par que la necesidad, de habitar mejor (...)El ahorro individual, estático, que no persigue un fin determinado, sino que responde a sensación de avaricia es tan grave en sus consecuencias económicas, morales y sociales como el vilipendio; pero, cierto es también que quien no ahorra vive siempre al borde de las privaciones y camina hacia la miseria. El ahorro colectivo, con mira a la satisfacción de una necesidad, alcanza a producir el goce esperado”⁶⁶.

De manera similar, los objetivos autorizados a S.U.C.A S.A en febrero de 1937 la habilitaban para operar con “Préstamos con garantía hipotecaria, construcción de casas para uso propio o de terceros o para rentas, y adquirirlas y venderlas”. La Información, Año 8, Nro. 86, febrero 1937, p. 17.

Por otra, parte las publicidades de las firmas buscaban atraer permanente a nuevos inversores. Por ejemplo, frente a panorama que se percibía como negativo debido a los posibles efectos de la SGM la Revista Arca para el Hogar se preguntaba con el objetivo de atraer capitales “La situación creada por la guerra (...) hace que los argentinos se pregunten ¿conviene o no construir ahora? (...) si construir la casa propia ha sido, en épocas normales, la manera mejor de invertir ahorros, en épocas profundamente perturbadoras como la actual, ella no es, ya, la mejor, sino la única manera de proteger esos pequeños capitales...”. “¿Cuál es la mejor inversión en tiempos difíciles”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Nro. 9, septiembre a abril 1940.

⁶² Esta cuestión se analiza con más detalle en el próximo capítulo en vinculación con los debates en torno a la construcción del marco normativo del segmento.

⁶³ La idea refiere, por ejemplo, a la construcción de *Ciudad Jardín* por parte de F.I.N.C.A. Como se analizará más adelante en la tesis, la tipología urbana escogida suponía apostar por un modelo asociado al reformismo urbano y las ideas de Howard (Harispu y Domínguez, 2010).

⁶⁴ ¿Cómo se llega a la casa propia?, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo, 1938, p. 17.

⁶⁵ “El camino a seguir”, en A.R.C.A, Revista para el Hogar, Año 1, Nro. 1, diciembre 1936, p. 5.

⁶⁶ “Crédito Recíproco. Una Casa para cada Familia”, en Balances, Año III, Nro. 27, enero, 1942.

Por su parte, la revista Sudamericana también interpretaba que

“El CR desempeña una función económica inestimable, porque habilita a los depositantes para realizar con poco esfuerzo el ideal de la casa propia (...) porque su naturaleza, fecunda a la solidaridad social y difunde confianza, puesto que reposa sobre el cúmulo de esfuerzos concurrentes de muchas personas que anticipan con su acción las promesas risueñas de la prosperidad colectiva, como resultado de los esfuerzos mancomunados que acortan la distancia de las desigualdades sociales”⁶⁷.

La apuesta por el CR también derivaba de la convicción de que el déficit habitacional era esencialmente un problema financiero. Por ejemplo, Eduardo Perotti, quién dedicó dos libros al sector, señalaba que “...la atención total de los poderes públicos y de los estudiosos de este problema debe enfocarse con toda decisión hacia la búsqueda de soluciones de carácter exclusivamente financiero”⁶⁸. También Armando Felici, habitual columnista sobre la cuestión y ligado al segmento, sostenía que “...las posibilidades de obtener créditos (...) son (además de muy reducidas) muy onerosas y (para la clase media de los trabajadores, empleados, pequeños comerciantes, etc.) prácticamente inexistentes”⁶⁹. Así, el aporte del CR era crear nuevos capitales provistos por depositantes motivados por una futura vivienda, pues de otra manera no tendrían relación con las instituciones financieras⁷⁰. El argumento era defendido también por Ióvine (1947) y Pardo (1947), técnicos de la IGJ, y por Fitte (1942).

En rigor, otra hipótesis relativamente consensuada por estudios del sector indicaba que las fallas del mercado radicaban más en el limitado porcentaje que los préstamos cubrían respecto de la valuación de las propiedades que en el costo del dinero (Perotti, 1944)⁷¹. Para los empresarios, dicho diagnóstico abría una oportunidad de negocios seguro debido a que las inversiones se garantizaban con hipotecas⁷², así

⁶⁷ “Sobre Crédito Recíproco”, en Revista Sudamericana, Año XLVII, Nro. 704, mayo 1940, p.4.

⁶⁸ Perotti, (1943), p. 26.

⁶⁹ Armando Felici, “El Crédito Recíproco”, en Revista Veritas, Año X, Nro. 119, 15 de noviembre 1941, p. 937.

Pero, además, Felici también insistía en los objetivos sociales y moralizantes del CR del que sostenía que: “En realidad este sistema: 1. Acostumbra al verdadero ahorro (...) es por lo tanto una escuela moralizadora de la economía individual. 2. Realiza un deseo impelente e intuitivo que había permanecido adormecido en el alma del pueblo: un terreno, un jardín, el culto de la casa...Es la vuelta de la corrupción de la calle al nido familiar. 3. Convierte en realidad el derecho primigenio de todo individuo: se propietario al menos de un pedazo de tierra. 4. Independiza al hombre y lo asegura y resguarda del factor ‘suerte’. Es el sostén de la economía privada y el remedio de la mendicidad: porque no puede haber mendigo que posea una casa propia donde ampararse y defenderse porque toda propiedad se convierte automáticamente en una forma de renta. Un sistema que otorga tantos beneficios y resuelve tantas dificultades reviste necesariamente un carácter social porque fortaleciendo y beneficiando a los individuos redundan en bien del Estado mismo”. Armando Felici, “El Crédito Recíproco”, en Veritas, Año X, Nro. 119, 15 de noviembre 1941, p. 938.

⁷⁰ En ese sentido, Adolfo Lamas indicaba que “Podría asegurarse que un porcentaje no inferior al 90 % de sus ahorradores, son personas que ahorran exclusivamente movidas por el incentivo de la casa propia y que no podrían ser clientes de otros sistemas de ahorro porque son individuos de poca capacidad económica para lo que un ahorro ordenado y sistemático representa siempre un sacrificio”. Lamas, (1950), p. 61.

⁷¹ En este punto es importante señalar que el análisis de los CHN indica que el interés promedio del mercado no era excesivamente caro, aunque el alto grado de informalidad de las operaciones dificulta realizar conclusiones muy contundentes y sugiere que muchos contratos de hipotecas escondían en los montos finales registrados intereses usurarios, tal como se ha analizado en anteriores capítulos.

⁷² “Las sumas invertidas en las LIBRETAS DE PARTICIPACIÓN DE HIPOTECAS F.I.N.C.A., se emplean únicamente en primeras hipotecas sobre obras realizadas o financiadas por F.I.N.C.A y por consiguiente llevan la doble garantía de

como la posibilidad de contribuir a solucionar un problema social⁷³. En todo caso, como se ha analizado anteriormente, el mercado tendía a priorizar estrategias conservadoras que canalizaban los recursos en créditos con sólidas garantías y financiaban a corto plazo hasta el 50% del valor de las propiedades. Ello implicaba, como se ha señalado, que el crédito se concentraba en quienes ya contaban con capitales propios, lo que reforzaba las asimetrías en términos de acceso al financiamiento⁷⁴. De esta manera, al menos discursivamente, el CR implicaba una apuesta ambiciosa, pues pretendía ampliar el mercado de capitales, corregir los mecanismos de asignación del crédito hipotecario y contribuir a solucionar el problema de la vivienda a través de mecanismos cooperativos⁷⁵.

En efecto, en las publicidades de las diferentes firmas, y puntualmente en las revistas de A.R.C.A y F.I.N.C.A, abundaban las editoriales que proponían como solución al problema habitacional y como un medio para de reformar las condiciones de vida de los trabajadores, el entorno suburbano, y el modelo de las ciudades jardín. Aunque el desplazamiento hacia los suburbios respondía a la disponibilidad y los costos relativos de los terrenos y la preeminencia del modelo de los barrios jardín era compartido por diversos actores (Aboy, 2005), algunas de las urbanizaciones desarrolladas por las compañías de CR permiten apreciar que dichas ideas tuvieron algún nivel de materialización (Harispuru y Domínguez, 2009). En ese sentido, así como resulta difícil separar el movimiento internacional de las BS y el avance de los suburbios con predominio de los barrios jardín en los casos europeos y norteamericanos, en Argentina, las empresas de CR también fueron protagonistas de la difusión del modelo de Ebenezer Howard (Dines, 2015). Dicho proyecto urbanístico, como ha sido largamente discutido por los estudios

PRIMERAS HIPOTECAS y la solvencia moral y material de F.I.N.C.A. (...) Estas sistema combina la buena práctica del ahorro, colocándolo en forma productiva a la vez que fomenta la construcción de la casa propia". "Una invitación a todos los hombres de negocios, grandes y pequeños", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 17, junio, 1941, p 13.

⁷³ "Una verdadera Caja de Ahorro para la Vivienda", Revista F.I.N.C.A, Nro. 17, junio 1941.

⁷⁴ "El interesado en edificar su casa propia debe contar por lo general con un capital propio de 50% del costo total. Esto importa decir que si por ejemplo dicha suma total llega a la cantidad de \$ 10.000 el aspirante debe tener a su disposición unos cinco mil pesos, bien sea en un efectivo redondo y de un valor formado por el costo del terreno y un resto en dinero en efectivo. Ahora si alguien se halla en condición de poder ahorrar cada mes unos \$30, éste -aún en el caso de que se le abonaran unos relativos intereses sobre sus ahorros- se vería obligado a ahorrar durante 140 meses hasta poder reunir el necesario capital propio de dichos \$ 5000. Pero comprando un terreno por mensualidades es preciso contar con una demora aún mayor en poder comenzar la edificación pues el terreno quedará recién pago al transcurso de 100 meses". "Entregas de Ahorro precedentes a la edificación de la vivienda propia y sus ventajas para el adherente del Círculo F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 18, julio 1941, p. 1.

Por su parte, al respecto, Felici también sostenía " Los capitalistas entre tanto no han perdido el tiempo (...) y han encontrado un modo muy lucrativo y seguro, invirtiendo sus recursos en casas de departamentos, por los que cobran alquileres generalmente exorbitantes, mientras los trabajadores, empleados, etc. se encuentran desarmados frente a sus pretensiones por la imposibilidad de independizarse y por el desamparo absoluto en que los deja la ley". Armando Felici, "El Crédito Recíproco", en Veritas, Año X, Nro. 119, 15 de noviembre 1941, p. 937.

⁷⁵ "...debe considerarse a 'FINCA' como una verdadera caja de ahorro de una comunidad de ayuda mutua, creada con el objeto de lograr un fin común: OBTENER LA CASA PROPIA. De este modo, quien desee disfrutar del apoyo que brinda esta comunidad, debe, a su vez, ayudar a los coadherentes mediante el otorgamiento del préstamo a aquellos, y a su vez, cuando llegue su turno, podrá gozar del mismo beneficio". Una verdadera Caja de Ahorro para la Vivienda", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 17, junio 1941, p. 2.

urbanos (Gravagnuolo, 2010), se articulaba con una crítica a los efectos sociales que se le atribuían al desordenado crecimiento urbano por la industrialización. Por esta vía, frente a un pasado valorado como decadente y asociado al hacinamiento y la especulación inmobiliaria, las empresas de CR prometían un futuro de propietarios de casas con jardín en un entorno pacífico y como resultado de los ahorros compartidos⁷⁶.

Conclusiones

En este capítulo se ha podido apreciar cómo penetraron tempranamente las ideas favorables a una solución que combinaba una tradición mutualista con la actividad empresarial en la organización del crédito para viviendas. En ese sentido, la aparición de las BS en los albores de la Revolución Industrial resulta significativa. Dicho modelo tuvo impacto en la Argentina cuando, a fines del siglo XIX, la urbanización acelerada planteó nuevos desafíos derivados del crecimiento demográfico. En ese contexto, el surgimiento del CR no debe interpretarse como un fenómeno aislado, sino como parte de una trayectoria histórica más amplia en la que confluyeron experiencias internacionales y desarrollos locales previos.

El estudio del CR arroja luz sobre un caso poco estudiado, pero muy relevante para la evolución del mercado de crédito para viviendas durante la etapa clásica de industrialización sustitutiva en Argentina. Además, permite matizar algunas ideas relativamente aceptadas por la historiografía. En particular, la hipótesis que sugiere la casi inexistencia de instituciones de crédito enfocadas en la vivienda popular hasta la llegada del peronismo. Sin embargo, el CR y su vinculación con las tempranas experiencias de comienzos del siglo evidencian un escenario más complejo con múltiples actores e intereses diversos, en el que la apelación al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores a través del ahorro compartido adquirió una gravitación y legitimidad notable.

Las sociedades de CR no se limitaron a la provisión de financiamiento para la comercialización y construcción de viviendas. Al menos discursivamente, promovieron una ética basada en valores mutualistas, el esfuerzo compartido y el ahorro colectivo. Desde sus inicios, plantearon que los mecanismos financieros que fomentaban permitían construir una comunidad de propietarios como alternativa a la segmentación del mercado de crédito hipotecario al que, además, se lo caracterizaba como

⁷⁶ En esa línea, las publicidades de F.I.N.C.A respecto de *Ciudad Jardín* indicaban “No cabe duda que la fundación de nuevas ciudades y, especialmente cuando tienen características como esta que visitamos – donde cada poblador es propietario de la casa que habita y esta es cómoda, aireada y agradable- es una forma práctica y cierta de servir a la Patria, contribuyendo a resolver los problemas más agudos de sus ciudadanos”. “Visita a la Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 65, junio de 1945, p. 1.

dominado por estrategias especulativas. En ese marco, la noción de la “casa propia” y la promoción de una cultura “casapropista” adquirieron una dimensión que trascendía lo económico y se proyectaba como un instrumento de estabilidad social y de integración de los sectores medios y trabajadores. Por esta vía, los empresarios también asociaban su actividad con objetivos sociales.

Asimismo, al menos desde mediados de los años treinta, se consolidó un diagnóstico compartido por las empresas, las asociaciones de interés e incluso en la prensa especializada, que sostenía que la solución del problema de la vivienda requería de una mayor presencia del Estado. Desde esa perspectiva, la intervención del peronismo puede ser interpretada como un punto de llegada, antes que de partida, para los actores involucrados en el segmento de ahorro y préstamo. En efecto, en el mercado de crédito para viviendas existía consenso en que el gobierno debía asumir un rol más protagónico. Así, el peronismo buscó dar respuesta no sólo a un problema social de gran envergadura, sino también a las demandas de los propios actores que componían el mercado.

En todo caso, lo que interesa destacar es que la evidencia empírica contradice la interpretación que sostiene una casi nula participación empresarial en el desarrollo de mecanismos destinados al crédito para viviendas para los trabajadores. En efecto, una mirada de largo plazo permite identificar la influencia de las BS y su temprana adopción en la plaza local. La dinámica económica marcó los límites de la expansión del segmento con la llegada de la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, cuando las condiciones volvieron a ser favorables, a partir de la reorientación económica de los años treinta, resurgieron los intentos, bajo la forma del CR, esta vez estimulados no sólo por las experiencias internacionales, sino también por la evolución local previa.

Aunque las diferencias conceptuales entre las iniciativas de inicios de siglo y el CR son difusas, temporalmente son más nítidas. A comienzos del siglo XX, las sociedades locales buscaron copiar el modelo basado en el cobro de intereses identificado habitualmente con la experiencia anglosajona y utilizaron la denominación de BS. Por su parte, en los treinta se adoptó el nombre de CR y se emuló inicialmente otro modelo, que eliminaba el juego de intereses y que se vinculaba con la práctica alemana. Luego, la dinámica del segmento, y en particular las modificaciones en el marco regulatorio, abrieron la puerta a la convivencia de ambos modelos y a mixturas, tal como se analizará en el siguiente capítulo.

En síntesis, los resultados del presente capítulo evidencian la imbricación del CR en una historia más amplia ligada al mercado de ahorro y préstamo para viviendas local e internacional. También identifican una apelación a valores solidarios y mutualistas de parte de las compañías. Lejos de construir simples enunciados publicitarios, estos principios fueron utilizados estratégicamente por los empresarios para legitimar su accionar y, en diferentes escenarios, obtuvieron cierto reconocimiento institucional. En

efecto, antes que evaluar la veracidad de dichos postulados, nuestra hipótesis sostiene que aquella apelación fue relativamente eficaz porque los organismos encargados de regular el segmento también reconocieron sus potencialidades en esa clave. No obstante, los problemas vinculados a la construcción del marco institucional del CR son objeto del próximo capítulo.

Capítulo 5

El Crédito Recíproco y la construcción del marco regulatorio. Normas, actores y estrategias (1935-1949)

Introducción

El presente capítulo analiza el marco regulatorio del CR y los debates y tensiones que su evolución provocó. El segmento contó con una legislación específica y estuvo regulado por la IGJ porque, a pesar de operar con depósitos de terceros y entregar créditos, quedó por fuera de la Ley de Bancos de 1935. A partir de 1947, las compañías fueron incorporadas al régimen del BCRA hasta 1949, cuando finalmente el CR fue prohibido. Como se ha señalado anteriormente, durante toda la etapa la dinámica del segmento y su marco normativo concentraron buena parte de los debates sobre el problema habitacional y, particularmente, sobre las capacidades del mercado de capitales para financiar la expansión de la oferta de viviendas y contribuir a morigerar el déficit. Asimismo, las discusiones interpellaron los problemas asociados al desarrollo de capacidades técnicas (Plotkin y Zimmerman, 2012) en los organismos públicos dentro de un escenario marcado por grandes transformaciones en el rol del Estado.

Sin embargo, antes de avanzar, conviene realizar algunas precisiones metodológicas. Como se ha señalado en anteriores capítulos, resulta complejo determinar la cantidad de firmas autodenominadas como de CR debido a la existencia efímera de muchas de ellas, a la falta de las inscripciones legales correspondientes y, por lo tanto, de información en los registros oficiales. En ciertos casos, por ejemplo, su presencia sólo se puede identificar a través de denuncias en la prensa. En otros, se trató de sociedades que funcionaron en las provincias respecto de las cuales la IGJ tuvo menos injerencia (Iovine, 1947). Tampoco es sencillo caracterizar a las empresas constituidas con otros objetivos, como las de capitalización o seguros, pero que ofrecieron planes similares e, incluso, inspirados en el CR. Así, en función de la disponibilidad de fuentes, en este capítulo las referencias “al segmento de CR” remiten particularmente a las compañías que contaban con la autorización de la IGJ y que presentaron memorias y balances.

Este enfoque permite analizar de manera más precisa el desarrollo de las entidades formalmente reconocidas, reguladas por las instituciones públicas y con cierta perdurabilidad en el mercado. No obstante, también considera la influencia del resto de las sociedades, las de experiencia más errática, sobre la dinámica del segmento y en la percepción del público, la prensa y las autoridades. En ese sentido, no se trata de señalar la informalidad de las prácticas de las empresas que componían el mercado de crédito ni la opacidad de las fuentes como una limitante para su estudio. Por el contrario, se propone

reconocer dichas condiciones como una parte constitutiva del funcionamiento del mercado e incluirlas en el análisis de los diferentes actores (Clichevsky, 1975).

Resulta conveniente también precisar algunas características de los contratos de CR para comprender mejor los problemas que su regulación suscitó. El reglamento de A.R.C.A., aprobado por la IGJ en 1938 y que en general las compañías emularon¹, establecía que la sociedad otorgaría préstamos hipotecarios de hasta m\$N 30.000 para la adquisición, construcción o refacción de inmuebles, así como para otras operaciones hipotecarias (Martín, 1943). Para acceder al financiamiento, los solicitantes debían suscribir un contrato de ahorro y préstamo, conocido como Certificado de Edificación de la Casa Propia, y aportar cuotas acumulativas para cubrir un porcentaje específico del monto solicitado, acordado al momento de la inscripción². Por su parte, la firma concedía los créditos sin intereses ni retribución por los aportes acumulados, obteniendo como compensación el 15% del monto total del crédito en carácter de cuota de administración³.

Se trataba de planes singulares, no sólo porque eliminaban el juego de intereses, sino también porque la disponibilidad de los fondos dependía de los aportes regulares de los socios, comprometiendo el cumplimiento del resto de los contratos en caso de moras. También porque, aunque los círculos de ahorro y préstamo funcionaban de manera similar a las cooperativas⁴, eran administrados por sociedades anónimas que utilizaban contratos uniformes que expresaban la adhesión a un convenio prediseñado con cláusulas comunes, salvo las referidas a los valores, y que adoptaban la forma de títulos impresos⁵. De hecho, el sistema dependía de que todos los suscriptores tuvieran una situación contractual idéntica. Sin embargo, la distribución turnada de los créditos presentaba una asimetría matemática, ya que los primeros beneficiarios obtenían una ventaja sobre los últimos, incompensable en un modelo sin intereses (Lamas,

¹ Iovine (1947), p. 33.

² Los planes ofrecidos eran de dos tipos: “B” y “L”. En el primero se debían abonar \$ 5 mensuales por cada \$ 1.000 solicitado y, una vez otorgado, el crédito dicha obligación se duplicaba. En el caso del “L” la cuota previa era de \$ 3 y se elevaba a \$ 7 respectivamente por cada \$ 1.000. “ARCA”, en A.R.C.A., Revista Para el Hogar, Año 1, Nro. 1, diciembre 1936.

Inicialmente, el sistema de adjudicación incluía también sorteos. Al respecto, ver “El Sistema Recíproco y la Forma de Adjudicación de Préstamos para la Casa Propia” en Revista A.R.C.A., para el Hogar, Nro. 2, julio, agosto, septiembre 1938.

A partir de 1941, cuando se suprimieron los sorteos, las publicidades del segmento insistieron en su rol moralizador. Por ejemplo, Alberto Serritelli, Gerente General de S.U.C.A., escribió algunas notas disociando al CR del azar. Al respecto, ver Serritelli, Alberto, “El Crédito Recíproco fomenta el ahorro, sin el peligroso incentivo del juego”, en Revista Sudamericana, Año VLVIII, Nro. 723, diciembre 1941.

³ Martín (1943), pp. 194-208.

⁴ “Como la caja de ahorro para edificación es una comunidad de ayuda mutua, creada con el objeto de lograr un fin común: la casa propia. Quien desee disfrutar de ese apoyo debe a su vez ayudar a sus coadherentes, con sus entregas de ahorro que facilitarán el otorgamiento de préstamos a aquéllos; cuando le llegue su turno, gozará a su vez del mismo beneficio”. Carlos Alberto, “Ahorrar para Construir”, en Revista F.I.N.C.A., Nro. 9, enero 1940.

⁵ “No obstante el carácter mutual o cooperativo del sistema, él constituye el objeto de empresas comerciales, con fines lucrativos. Más aún; en algunas legislaciones se excluye a las cooperativas de las operaciones de este tipo. Tal ocurre con la legislación alemana...”. Iovine (1947), p. 13.

1950). Para las empresas, esta desventaja se remediaba con el acceso a un crédito barato⁶, mientras que para las autoridades y algunos analistas representaba una severa deficiencia técnica⁷, subsanable sólo incluyendo el juego de intereses lo que, además, daría mayor liquidez a las sociedades (Perotti, 1944.; Lamas, 1950; Iovine, 1947).

El capítulo sostiene que la evolución del marco regulatorio del CR reflejó una problemática interacción entre los objetivos de los empresarios y los de las instituciones estatales en un escenario atravesado por transformaciones en las políticas públicas y también en la economía, a caballo del proceso de industrialización. La definición del marco regulatorio inicialmente se tradujo en tensiones entre el interés por fomentar el segmento, como una contribución a la solución del déficit habitacional y a la industria de la construcción, y organizar una normativa que, sin perder dichas capacidades, pudiera garantizar la estabilidad financiera del sistema. Se trataba de un problema central, pues el CR operaba en un mercado, el de crédito el hipotecario urbano, caracterizado por una fuerte atomización, el predominio de canales informales, dificultades en el acceso a la información de parte de los tomadores y con fuerte gravitación de prácticas “irregulares”, que fueron objeto de denuncias desde comienzos de siglo (Scobie, 1977) y que estuvieron estimuladas en parte por la falta de controles.

En el caso del CR, a dichas dificultades se sumaron las derivadas de la adaptación del modelo de las BS. Más aún, aunque los empresarios asociaron al CR con las BS anglosajonas, inicialmente las firmas operaron con los planes de las CAE alemanas que eliminaban el juego de intereses, lo que planteó dificultades auxiliares para la eficacia de los controles y el diseño del marco normativo. Las tensiones se exacerbaban al compás de las denuncias de la prensa y de los ahorristas por “prácticas fraudulentas”. No obstante, aunque la IGJ reconoció irregularidades (Iovine, 1947), algunas acusaciones también revelaban cierto desconocimiento sobre el funcionamiento del segmento e inconvenientes para disociar a las compañías de CR de los demás actores del mercado. En ese contexto, progresivamente, y al compás de la valoración de la experiencia internacional de las BS, la IGJ identificó que la inclusión del juego de intereses era una solución a los problemas y buscó transformar el modelo de negocios de las empresas (Osterwalder y Pigneur, 2011), agregando nuevos focos de conflictos (Perotti, 1944; Lamas, 1950; Arregui, 1967).

⁶ “...el sistema del ahorro para construcción, cuya ventaja no consiste únicamente en que el ahorrador colectivo llega a lograr más rápidamente su propósito que el ahorrador solitario, sino que (...) más rápidamente se verá libre del pago de alquileres y, además, el dinero que obtiene es extraordinariamente barato siempre que, tal como ocurre en el sistema F.I.N.C.A, no se calculen ni se cobren intereses”. Carlos Alberto, “El Sistema de Financiación F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 8, noviembre 1939.

⁷ “Los planes sin intereses encierran una injusticia hacia una parte de sus adherentes, que se ven perjudicados por una espera prolongada sin compensación alguna”. Iovine (1947), p. 82.

Por otra parte, como se ha señalado anteriormente, el vínculo entre el CR y las BS resultó clave al momento de destacar su aporte social y de articular los apoyos al fomento del segmento. Pero también porque su prestigio internacional operó a favor de la convicción de que el diseño de una normativa adecuada para el CR podría simultáneamente evitar los eventuales abusos de algunas empresas y fomentar el desarrollo de canales de financiamiento para contribuir a solucionar el problema de la vivienda sin afectar recursos de otros sectores ni requerir inversiones públicas (Iovine, 1947; Lamas, 1950). En parte, esta perspectiva moldeó la decisión de prohibir la supresión de los intereses y también los proyectos más ambiciosos que tuvieron lugar a partir de 1943. A partir de entonces, las transformaciones en los objetivos de las políticas públicas y la valoración que comenzó a hacerse de la intervención del gobierno norteamericano sobre las BS en los años treinta como una experiencia exitosa para el mercado de crédito para viviendas (Perotti, 1944)⁸, abrieron paso a nuevos proyectos de planificación económica (Berrotarán, 2004). Dichas iniciativas colocaron al CR como uno de los protagonistas centrales del diseño de un renovado marco institucional enfocado a aumentar los volúmenes de crédito y orientarlo a la solución del déficit habitacional. Así, debido a sus particularidades y a las prácticas arraigadas en el mercado, inicialmente el CR implicó un problema para el diseño de la legislación y el control de las empresas. Pero paulatinamente también abrió un horizonte de posibilidades para las políticas públicas, sin el cual resultan menos comprensibles los avatares por las que su marco regulatorio discurrió y los debates que suscitó.

El capítulo se compone de cuatro apartados que reconstruyen el proceso de regulación del CR desde su emergencia hasta su disolución. En el primero, se examinan las características generales de los contratos de CR y los principales conflictos derivados de su implementación. En el segundo, se analiza la dinámica del segmento desde la sanción del primer Reglamento General (R.G) en 1937 hasta la promulgación del Reglamento Específico (R.E)⁹ en 1941, incluyendo sus efectos hasta el decreto 4.853 de 1943¹⁰. El tercero, se centra en los cambios introducidos por dicha disposición y avanza hasta la reforma financiera de 1946. El cuarto, y último, inicia con la incorporación de las compañías de CR al régimen del BCRA y analiza su evolución hasta la liquidación de las firmas en 1949.

⁸ Ver Capítulo IV de la presente tesis. Para un análisis más detallado de la experiencia norteamericana en la década de 1930, ver Mason (2004) y Snowden (2003).

⁹ Decretos del Poder Ejecutivo Nacional, Decreto Nro. 100.038, 6 de septiembre 1941, en Anales de Legislación Argentina, Buenos Aires, La Ley, 1969.

¹⁰ Decretos del Poder Ejecutivo Nacional, Decreto Nro. 4853, 6 de agosto de 1943, en Anales de Legislación Argentina, Buenos Aires, La Ley, 1969.

La dinámica de las empresas de CR y los primeros intentos de regulación. Una mirada panorámica sobre el funcionamiento del segmento

Como se ha señalado anteriormente, desde sus orígenes en 1935 el CR experimentó una rápida expansión. Así, hacia 1941 existían al menos unas 10 sociedades registradas en la Capital Federal y otras 7 en el interior del país. Dicho crecimiento generó progresivamente una atmósfera favorable para la creación de un marco normativo específico, porque las empresas de CR y las de capitalización, que se expandieron sobre todo a partir de 1931, habían quedado por fuera de la Ley de Bancos de 1935 debido a la naturaleza de sus operaciones¹¹. Inicialmente el CR operó bajo un decreto emitido por la IGJ en 1932¹² para las empresas de ahorro y capitalización, que sumaban 21 sociedades en 1938¹³, a pesar de las diferencias entre ambos modelos de negocios (Pardo, 1947). En efecto, dicho marco legal colocó al CR en una situación particular, pues sus planes no se ajustaban plenamente a las regulaciones diseñadas principalmente para el sistema de capitalización.

No obstante, existía una estrecha vinculación entre los dos segmentos. Además de operar mediante la captación de pequeñas cuotas periódicas, muchos empresarios participaban en ambos negocios y algunas sociedades de capitalización también invertían en hipotecas (Pardo, 1947). A este entramado se sumaban las compañías de seguros, unas 68 en 1938¹⁴, algunas de las cuales también realizaban inversiones hipotecarias¹⁵. El contexto incluía, además, el predominio en el mercado de los “Prestamistas Particulares”, difíciles de caracterizar, junto con la presencia de rematadores (Gómez Pintus, 2024) y diversas sociedades urbanizadoras (Clichevsky, 1975), financieras, bancarias (Arregui, 1967) y de

¹¹ A diferencia de los bancos tradicionales, dichas sociedades no actuaban como intermediarios financieros en el sentido clásico, ya que no recibían depósitos a la vista ni realizaban operaciones de crédito convencional. Esta diferenciación funcional y de estructuras jurídicas, junto con la referida expansión del segmento que comprometía recursos cada vez más significativos, estimuló tanto la necesidad como las demandas para una regulación particular. Para los contratos de CR, ver Iovine (1947) y para los de capitalización, Pardo (1947).

¹² El decreto, sancionado en febrero de 1932, disponía “Quedan sujetas a la Reglamentación, todas las empresas de cualquier naturaleza que con el título de sociedades de capitalización, de ahorro, de economía, de reconstitución de capitales u otra denominación similar, tienden a favorecer el ahorro mediante la constitución, bajo cualquier forma, de capitales determinados, en plazo fijado en el contrato, a cambio de desembolsos únicos o periódicos con posibilidad de reembolsos anticipados por medio de sorteo”. La normativa también proscribía que “Las operaciones de capitalización, etcétera, no pueden ser efectuadas sino por entidades especial y únicamente creadas para ese objeto, bajo la forma de sociedades anónimas”. Sociedades de Capitalización, Ahorro y Vivienda Familiar. Sumario”, en Compilación de Leyes, Decretos y Resoluciones, Tomo IV, Editorial Claridad, Buenos Aires, 1946, p. 720.

¹³ Anuario Seguros y Capitalización, 1939, Vol. IX, Editor R, López Buisan, pp. 212-215.

¹⁴ Anuario Seguros y Capitalización, 1939, Vol. IX, Editor R, López Buisan, p. 220.

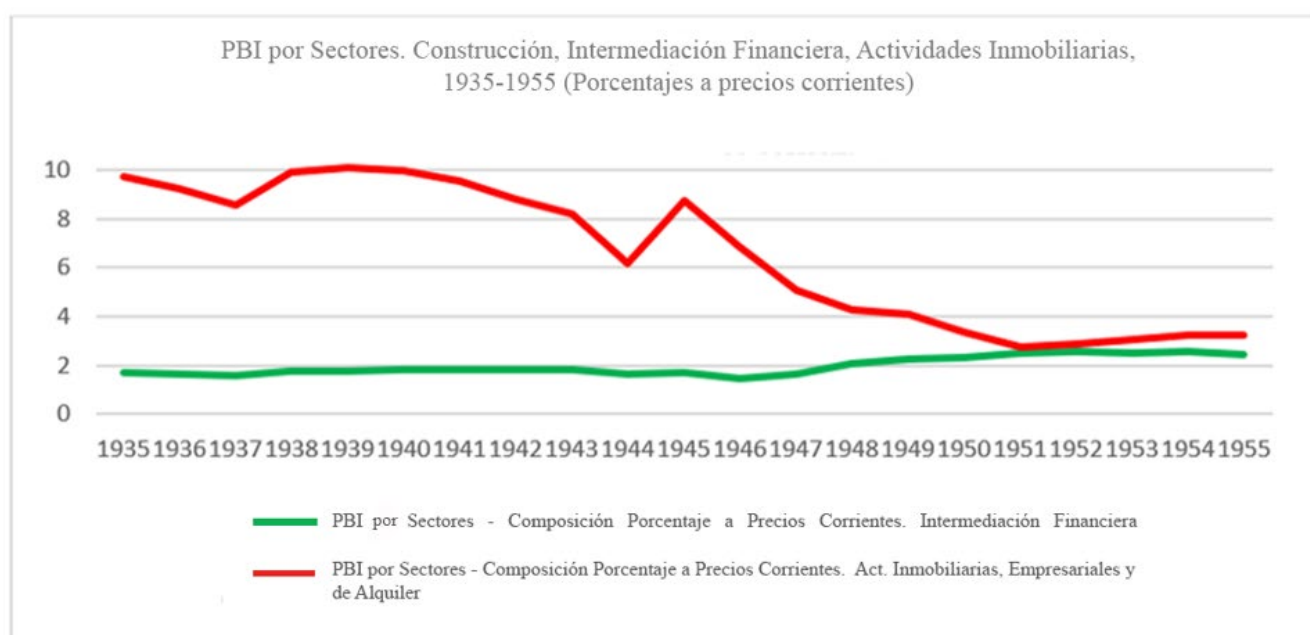
¹⁵ Desde la óptica empresaria, esta vinculación respondía a las relaciones existentes entre “...el seguro de vida (...) la capitalización y otros negocios de papeles (...)”. “El punto de Vista de las Compañías sobre la Situación Actual del Comercio del Crédito Recíproco. Responde La Comercial de Rosario”, Temas Económicos, Tercer Año, Volumen 3, Nro. 35, 31 de octubre de 1943, p. 18.

Para un trabajo que identifica la participación de algunas compañías de seguros en inversiones hipotecarias, ver Barrio y Rodríguez Vázquez (2025).

construcción (Pegoraro, 2023), áreas en las que también invirtieron empresarios involucrados en el CR, la capitalización y los seguros. Así, el CR operó inicialmente en un mercado caracterizado por una multiplicidad de actores y con fronteras difusas entre segmentos. En rigor, desde la perspectiva de la oferta, se trataba de un mercado fragmentado, con predominio de canales informales y diversos modelos de negocios, eventualmente interconectados a través de una red de empresarios vinculados. Esta configuración dificultaba el acceso a la información por parte de los suscriptores de contratos de CR y, en menor medida, de las autoridades, lo que complejizaba las tareas de contralor de la IGJ (Iovine, 1947).

Además, la expansión del CR no solo se produjo en un contexto de crecimiento del mercado hipotecario urbano, sino también de expansión de la intermediación financiera y las actividades inmobiliarias y de alquiler que, por su participación en el producto e influencia en el mercado de viviendas, paulatinamente despertaron un mayor interés.

Gráfico Nro. 1.



Fuente: elaboración propia en base a Ferreres (2018).

En ese escenario, y a diferencia de otros actores, el CR contó con el respaldo explícito de las autoridades. En efecto, los informes de la IGJ lo valoraban por su vinculación con la promoción del ahorro, la propiedad, el crecimiento económico y el "progreso social"¹⁶, posiciones que también eran fomentadas por los empresarios y la prensa especializada. Aunque las firmas podrían buscar el apoyo de

¹⁶ Carlos de la Torre, "Sociedades de Ahorro. Sus actividades", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, mayo 1941, p. 79.

las autoridades, los artículos periodísticos no se limitaban a reproducir o bregar por sus intereses. Un patrón común de las publicaciones era elogiar al CR y a las compañías calificadas como “honestas”, destacando su rol en el acceso a la vivienda propia y su posible contribución a la solución del déficit habitacional. Sin embargo, simultáneamente denunciaban a las firmas identificadas como “fraudulentas” y alertaban sobre ciertas fragilidades del segmento. En ese marco, se exigía un control estatal más estricto, así como una regulación estatal específica para proteger a los ahorristas y fomentar la modalidad¹⁷. En suma, el crecimiento del CR, las perspectivas favorables a su desarrollo (Fitte, 1942; Liuni, 1942), los reclamos de las empresas¹⁸ y la prensa¹⁹, junto con los avances de las políticas regulatorias (Sember, 2018), crearon un entorno propicio para la sanción de una normativa particular.

Como se analizará más adelante, el problema central de los debates sobre el diseño del marco normativo del CR radicó en la cuestión de los intereses. Sin embargo, los plazos de entrega, la uniformidad de los contratos y las publicidades de las firmas, constituyeron otros motivos a propósito de los cuales la IGJ exigió revisar las prácticas de las empresas e incluir disposiciones especiales. Estos aspectos también eran cruciales para el funcionamiento del segmento. Por ejemplo, aunque el tiempo medio de espera para la adjudicación de los préstamos podría prolongarse unos ocho años, algunas compañías realizaban publicidades “engañosas”, reforzadas por sus productores, que prometían plazos mucho más cortos²⁰. Eventualmente, los extensos “períodos de espera” desalentaron a diferentes ahorristas que se retiraron afectando los fondos para las adjudicaciones. Ello también planteó nuevas dificultades porque los adherentes tuvieron complicaciones para recuperar sus ahorros debido a que los descuentos correspondientes a las cuotas de administración se calculaban sobre la base del crédito

¹⁷ Nos referimos principalmente a las posiciones expresadas en la Revista Sudamericana. La publicación se fundó en marzo de 1894 y se concentró en el análisis de la economía y las finanzas. Desde mediados de los treinta dedicó cada vez mayor espacio a cubrir el CR y a analizar las normativas legales en lo que denominó como una “campana para salvaguardar al CR”. En este espacio se combinaban notas en las que se difundían los beneficios del modelo, con otras que denunciaba a las firmas “fraudulentas” o elogiaban a las “honestas”. Para un ejemplo de estas últimas editoriales, ver “A.R.C.A. La primera y principal institución de crédito recíproco cumple con eficacia su patriótico programa de poner al alcance de todos el hogar propio”, en Revista Sudamericana, Año XLII, Nro. 653, febrero 1936.

Por otra parte, también fueron habituales editoriales como el que sigue: “Es verdadera obra de buen gobierno facilitar la acción del ahorro inteligente que por finalidad tenga la adquisición de la casa propia. Pero también es obligación de Estado, ejercer por todos los medios severa vigilancia sobre quienes, cualquiera sea su apariencia, se dedican a administrar aquellos ahorros para que, de la acumulación de pequeñas sumas, se llegue a materializar la noble finalidad perseguida por el ahorrista. Desgraciadamente, esa clase de empresas han caído a veces en manos de aventureros (...) y mientras el ahorrista perdió el fruto de sus sacrificios, los avisados administradores, acrecentaron sus cuentas particulares, como el conocido caso de ‘Campana S.A.’. Hoy, como ayer y como siempre, la liberalidad de nuestra legislación está amparando una nueva falacia financiera destinada a término fijo al fracaso, fracaso que habrá de incidir gravemente en el prestigio de una de las grandes instituciones benéficas concebida por la mente humana, que no otra cosa es la institución del Crédito Recíproco...”. “El crédito recíproco en nuestro país”, en Revista Sudamericana, Año XLVI, Nro. 700, enero 1940, p. 3.

¹⁸ “Los préstamos de edificación deben ser objeto de una legislación protectora”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 2, mayo 1938.

¹⁹ “El Crédito Recíproco en Argentina”, en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 716, marzo 1941.

²⁰ Iovine (1947), p. 23.

proyectado y no de las cuotas efectivamente integradas. De hecho, cuando los montos aportados no cubrían dichos costos los socios se transformaban en deudores de las compañías²¹. Naturalmente, las denuncias por “abusos” se multiplicaron y oscilaron entre identificarlos como simples fraudes o atribuirlos a la falta de organismos de control y a la ausencia de una norma que contemplara las particularidades del segmento, cuya vulnerabilidad también era subrayada²².

Las acusaciones de la prensa, en algunos casos, revelaban fraudes documentados²³. En esa línea, otros analistas (Perotti, 1944) y las autoridades (Iovine, 1947) compartían la necesidad de controlar las

²¹ Al respecto, Revista Sudamericana indicaba “Hemos propiciado igualmente que los contratos de cr puedan ser rescindidos por los contribuyentes (...) sin obligación de pagos ulteriores, siempre que estos pagos no procedan del concepto de amortización de préstamos concedidos, porque eso sería quitarle el carácter eminentemente voluntario al contrato (...). Si un contribuyente que está capitalizando en cuotas el monto de lo que empleará personalmente se encuentra en un momento dado frente a la imposibilidad material de seguir acumulando, no se le puede exigir el cumplimiento de aquello a que voluntariamente se obligó, en tanto no ha alcanzado a llenar las condiciones necesarias para recibir beneficios, porque con sólo abandonar su aspiración deja en el activo social las sumas con que contribuyó hasta ese momento”. “Sobre Crédito Recíproco”, en Revista Sudamericana, Año XLVII, Nro. 705, junio 1940.

²² “Parece ser que cuanto más se empeñan las autoridades encargadas de vigilar la marcha de las empresas que operan con el ahorro público, en crear reglamentaciones que eviten que el ahorrista se engañado (...) es mayor también el empeño de los hacedores de empresas dudosas en ponerse a salvo del rígido contralor de los funcionarios (...) Desastres que no vamos a puntualizar aquí, hicieron perder al ahorro popular miles de millares de pesos colocados en bancos, compañías de seguros y otras empresas. Los últimos gobiernos del país, para evitar las depreciaciones de los aventureros de las finanzas han promulgado diversas reglamentaciones y aplicado medidas inteligentes que ponen coto a la aventura. Pero, tras ellas, los aventureros han buscado refugio en las leyes provinciales y tras la máscara de las cooperativas, no cejan en su labor de fundar entidades de éxito tan dudoso (...) Entre las modernas empresas del ahorro, con tendencia al fomento de la adquisición de la casa propia, tenemos las sociedades de crédito recíproco, cuyo éxito es indiscutible, cuando la labor, como el seguro de vida, se desenvuelve sobre planes matemáticos que no pueden fracasar. Pero cuando se fundan en simples ansias de especulación y afán de lucro por sus dirigentes, el dinero de los asociados corre gravísimo peligro de perderse para siempre...”. “COARLI, Una empresa que debe ser de inmediato intervenida por el M. de Agricultura y la Inspección de Justicia. No es posible que dada su situación cuasi de falencia siga operando en la plaza”, en Revista Sudamericana, Año XLIV, Nro. 676, febrero 1938, p. 25.

En el mismo sentido, pero incluyendo las particularidades de los contratos se indicaba “Esta enormidad ha escapado a los ojos no siempre avisores de (...) la Inspección General de Justicia (...) que dio el visto bueno a los planes y estatutos de esta clase de empresas, sin ahondar, ni llegar a las verdaderas y fundamentales bases del crédito recíproco que es cooperativismo absoluto. Que si tal hubiera hecho, no hubieran autorizado que sociedades anónimas tuvieran poderes dictatoriales de administración sobre una masa mutualista en razón al natural entusiasmo que despiertan las tentadoras ofertas que le ofrecen por medio de una amplia e inteligente publicidad...”. “El Crédito Recíproco en nuestro país. Deben ser objeto de un mayor contralor oficial determinadas entidades de esa índole en salvaguarda del ahorro público”, en Revista Sudamericana, Año XLVI, Nro. 700, enero 1940.

A la vez, dichas posiciones se cruzaban con otras muy duras con las prácticas de algunas empresas. “La Revista Sudamericana (...) viene desarrollando una intensa campaña destinada a desenmascarar a los que han tomado la institución de Crédito Recíproco como el centro de sus ‘gansterianas’ operaciones (...) ni la Inspección General de Justicia, ni el Ministerio respectivo, se han molestado en averiguar qué hay de cierto en estas denuncias (...) y entre tanto el ahorro popular corre el peligro de desaparecer entre las garras bien afiladas de los beneficiarios de un sistema que no idearon ni conocían, sino que lo aprovecharon cuando vieron sus posibilidades (...). Esto no nos extraña, en un país donde los hombres públicos sólo se preocupan de las posiciones que lograron por la política o la recomendación (...) No nos extraña tampoco, que frente al clamor de las instituciones serias, la necesaria reglamentación del crédito recíproco no prospere. Si prospera (...) se acabarían muchas prebendas (...) Y esto hay que mantenerlo a cualquier costo. Aún a costa del prestigio del maravilloso sistema de ahorro...”. “Nuevas Consideraciones sobre Crédito Recíproco”, en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 713, marzo 1941, p. 5.

²³ Por ejemplo, “CAPEL, renuncia su presidente”, en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 723, diciembre 1941.

Por su parte, los empresarios insistían en la necesidad de hacer pedagogía respecto del funcionamiento de CR. Al respecto, ver “Ahorrar para Construir. Las entregas previas al otorgamiento de un préstamo son entregas de ahorro”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 9, enero 1940. En un sentido similar se expresaba Humberto Brozzi, gerente general de La Movilizadora.

prácticas de las firmas, pero también advertían dificultades asociadas a la falta información sobre la naturaleza de los contratos de CR de parte de los ahorristas. Además, subrayaban las deficiencias técnicas del sistema sin intereses, observando que los mismos problemas se habían manifestado en los países donde se implementó, como en Alemania. Esta perspectiva, sin desatender la influencia de las prácticas de los empresarios, centraba la atención en la naturaleza del sistema implementado y principalmente en la supresión del juego de intereses del mecanismo de ahorro y préstamo.

En rigor, la IGJ también identificó irregularidades como la publicación de adjudicaciones nominales para estimular la confianza del público y la brecha entre los capitales efectivamente integrados por las sociedades y los compromisos asumidos en los contratos²⁴. Además, insistió en el desconocimiento de los ahorradores y destacó la influencia de prácticas poco transparentes como la redacción de contratos capciosos y ofertas de difícil cumplimiento realizadas con frecuencia por los productores²⁵. En esa línea, F.I.N.C.A también evaluaba que, en general, los problemas derivaron de que las compañías se lanzaron a "...la caza" de adherentes bajo la estrategia de "...producción a cualquier precio...", lo que se tradujo en promesas imposibles de cumplir reforzadas por publicidades engañosas que buscaban cubrir el "despilfarro de las finanzas sociales"²⁶. Entre tanto, la prensa insistía con la distinción entre empresarios "honestos" y "estafadores", quienes comprometían con prácticas fraudulentas a un sistema valorado

Brozzi, Humberto, "Dos Palabras sobre Crédito Recíproco", en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 723, diciembre 1941.

²⁴ "Una de las irregularidades comprobadas (...) consistía (...) en adjudicaciones de préstamos por montos que exceden en mucho los fondos disponibles, lo cual hace que frecuentemente tengan que recurrir a procedimientos dilatorios cuando el suscriptor solicita la entrega del préstamo al que se ha reconocido derecho. Se trata pues de adjudicaciones que se efectúan como propaganda y para dar la sensación de que se cumple con las promesas hechas al suscriptor al colocar el contrato, respecto a la espera previsible para el otorgamiento del préstamo". "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Nota explicativa del Decreto de 6 de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI., Nro. 73, julio, 1943, p. 105.

Respecto de la integración de capitales y los contratos asumidos, ver Iovine (1947).

²⁵ Iovine (1947), pp. 34-35.

Sobre el rol de los productores, ver "Normas sobre instrucciones a corredores", Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año V, Nro. 59.

²⁶ "Al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina Dn. Miguel Miranda, julio 1947", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

Según la F.I.N.C.A, el problema era que el ahorrador "Sigue pagando religiosamente sus cuotas y un buen día (...) lee en las noticias de su adjudicación. (...) Es aquí donde empieza su vía crucis (...) se le informa que, por motivos fútiles (oposición al valor de la edificación, oposición al terreno elegido, informaciones insuficientes (...), no es posible hacer efectivo su crédito (...)) Es ahí donde se encuentra la causa principal de haber caído en descredito el crédito recíproco".

La firma adjuntó, a modo de ejemplo, las respuestas que obtuvo un empleado suyo a las llamadas telefónicas realizadas a otras compañías simulando ser un adherente con consultas sobre las adjudicaciones. Entre ellas seleccionamos la siguiente: "S.U.C.A, 1 de febrero 1944: Me informó (un empleado de la contaduría) que era opinión de la compañía, que quizás por el curso de este año no se iban a efectuar adjudicaciones regulares; las que se llevarían a cabo serían las de aquellos suscriptores que 'ya habían sido adjudicados pero no utilizaron la suma' (...)" "Nota presentada ante el Señor Interventor de la Inspección General de Justicia, Dr. Jorge del Río, Buenos Aires, 28 de noviembre de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

positivamente por su potencial para contribuir a democratizar el acceso a la vivienda²⁷. Estas denuncias, provenientes de organismos oficiales, empresas de CR y medios especializados, reflejaban ciertos límites en la aplicación del sistema y las tensiones entre sus objetivos declarados y las prácticas de algunos actores que protagonizaron la expansión del segmento.

Dentro de las firmas registradas por la IGJ, las denuncias de la Revista Sudamericana (RS) se concentraron en CAPEL, derogada en 1942²⁸, COARLI, que a su vez denunció a la publicación en la justicia por injurias²⁹, y OPAL³⁰. Además, también acusó como fraudulentas a IPASA, CAMPANA, Banco de las Américas, Banco Comercial del Plata, C.A.D.E, entre otras. Típicamente se trató de empresas que tuvieron una existencia corta y que fueron registradas en las provincias, por lo que la capacidad de contralor de la IGJ era menor³¹. Al mismo tiempo, la Revista también publicó numerosos artículos elogiosos sobre F.I.N.C.A., A.R.C.A., S.U.C.A. y C.O.F.R.E. y otras firmas autorizadas por la IGJ. Sin embargo, ello no implica que dichas sociedades estuvieran exentas de problemas. De hecho, como se ha señalado, diferentes “abusos” fueron observados por la IGJ y también denunciadas por Erich Zeyen, presidente de F.I.N.C.A. No obstante, las compañías registradas por Martín (1943) y los Boletines Informativos de la IGJ, usualmente resultaron ser más estables y tuvieron mayor capacidad para responder a sus compromisos³².

²⁷ Al respecto, ver “La Vivienda Propia”, en Revista Sudamericana, Año, XLVII, Nro. 711, diciembre 1940.

Por su parte, Veritas también insistía en los problemas derivados de la multiplicación de nuevos actores en el mercado y la necesidad de ajustar el marco legal. “El control gubernativo de las sociedades de capitalización”, en Veritas, Año VIII, Nro. 90, 15 de junio de 1938.

²⁸ Sobre las referidas denuncias, a modo de ejemplo, ver CAPEL, “Volvemos a afirmar que son falsos sus balances” en Revista Sudamericana, Año, XLIII, Nro. 664, enero 1937, p. 13. Sobre la derogación de la firma, ver Iovine (1947).

²⁹ “El directorio en pleno de Coarli nos lleva a tribunales”, en Revista Sudamericana, Año XLIV, Nro. 679, abril 1938.

³⁰ “...O.P.A.L también fue sindicada por nosotros como empresa de mala ley, y aún mantenemos esa seguridad, pese habernos enviado comisionados para acallarnos...”. “Es imperiosa la necesidad de reglamente el funcionamiento de las instituciones de crédito recíproco”, en Revista Sudamericana, Año XLVII, Nro. 707, p. 4

³¹ “Tras las primeras instituciones serias de CR, que difundieron el sistema y echaron las bases de un medio de previsión indiscutiblemente eficaz, aparecieron otras (...) A estas últimas no les interesaba un ardiente bienestar futuro de las asociados o ahorristas; no había en ellas, en sus organizadores, la patriótica inquietud de fomentar la difusión de la vivienda en el país, creando pequeños propietarios (...). El afán de lucro personal, la piratería regimentada y respaldada por un conglomerado que simulaba garantías inexistentes y la impunidad que gozarían en razón de la despreocupación característica de los encargados de vigilar el funcionamiento de las sociedades (...), les aseguraban por un tiempo más o menos largo, la realización de sus tenebrosos planes. El prestigio del notable sistema empezó a peligrar. Y entendiendo hacer una obra de saneamiento eficaz, abrimos desde estas columnas una violenta campaña contra los “gangsters” del CR (...) y seguimos pidiendo de los poderes públicos, una severa reglamentación que sólo permita el funcionamiento de las instituciones serias y responsables. Y requerimos también el apoyo de colegas para hacer ambiente suficiente en la opinión, tendiente a radiar del medio a aquellas empresas que inciden negativamente en la difusión y consolidación del sistema, defraudando al ahorrista y desprestigiando los fines patrióticos por el perseguidos. Es que nadie sabía nada, ni nada entendía de crédito recíproco. Por lo tanto, no se atrevían a hablar del asunto”.

“El crédito recíproco en la Argentina”, en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 716, mayo 1941, pp. 6-7.

³² Lo que interesa señalar es que la existencia de las prácticas reseñadas contribuyó a delimitar algunos de los objetivos de la IGJ. Este abordaje, además, permite identificar las dificultades involucradas en la administración del CR, pero también las diferentes percepciones de los actores involucrados y evidencia que la evolución del segmento comprendió iniciativas disímiles que complejizaron su regulación. En efecto, el panorama era heterogéneo con firmas que aplicaban diferentes

De esta manera, buena parte de las complicaciones derivaron de la distancia entre las expectativas de los adherentes, estimuladas por las compañías y los productores, sobre los que resulta difícil encontrar información, y la disponibilidad de capitales³³. A ello se sumaban los problemas en la administración de fondos y en el destino de las inversiones que fueron, junto con las publicidades, los aspectos sobre los que más insistió la supervisión de la IGJ. Estas cuestiones, junto a la falta de una reglamentación específica, generaron una gran opacidad en torno al segmento. Incluso no todos los actores, incluidos los encargados de regular al segmento, dominaban la información técnica necesaria para evaluar la dinámica de las empresas³⁴. Esto se debía, en parte, a las dificultades para acceder a los balances de las firmas (Iovine, 1947), lo que evidenciaba a su vez los problemas asociados a una supervisión limitada del mercado. Pero también por los problemas que tenían las autoridades para definir la naturaleza del segmento³⁵. Quizás por ello, tal como se analizará más adelante, en las consideraciones de los diferentes reglamentos y proyectos se aludía a estudios y legislaciones de otras experiencias nacionales³⁶. En todo caso, lo que resulta claro es que a la asimetría propia del mercado de crédito hipotecario (Bourdieu, 2010) se sumaba una evolución del CR atravesada por prácticas irregulares que, a su vez, tampoco constituían una novedad para la plaza. Sin embargo, y a pesar de cierto consenso en torno a la necesidad de desarrollar una legislación particular para ordenar y fomentar el segmento, la primera normativa no tuvo dicho carácter.

Del Reglamento General al decreto 4853 (1937-1943)

El decreto 109.788 de 1937³⁷, conocido posteriormente como Reglamento General (R.G), estableció condiciones para las sociedades de capitalización y ahorro, categoría que cubrió a las empresas de CR³⁸.

estrategias, aunque las fuentes sugieren que los adherentes tendían a no diferenciarlas. Sin embargo, la perspectiva propuesta no sostiene que las empresas sin denuncias en la prensa cumplieran a la perfección todos sus acuerdos, sino que no se trataba de iniciativas diseñadas simplemente para realizar estafas financieras. En caso contrario el análisis carecería de sentido, pues se trataría simplemente de identificar los fraudes y sus posibles motivaciones e impacto en el mercado.

³³ Iovine (1947), p. 35.

³⁴ Al respecto, vale destacar que las tesis de Iovine y Pardo se presentaron recién en 1947.

³⁵ Iovine relataba de esta siguiente manera algunos debates al interior de la IGJ "...el sistema de ahorro y préstamo para la vivienda tiene en sí mismo un carácter cooperativo o mutual. Pareciera entonces que (...) que la reglamentación debiera tender la formación de cooperativas (...). No solo no es así, sino que por el contrario (...) no pueden autorizarse cooperativas cuyo objeto sea el ahorro para la vivienda. Esta aparente incongruencia dio lugar a no pocos conflictos en el campo de la doctrina y en el más práctico de las actuaciones administrativas. Hasta dentro de la propia Inspección de Justicia -propiciadora de la reglamentación- se suscitaban diferencias de opinión. Incluso, un dictamen del a la sazón Interventor de la Repartición, Dr. Jorge del Río afirmó: se trata de una actividad típicamente cooperativa y el Poder Ejecutivo, lejos de ponerle trabas debe facilitar por todos los medios esta interesante actividad". Iovine (1947), pp. 94-95.

³⁶ Iovine (1947), pp. 92-93.

³⁷ Compilación de Leyes, Decretos y Resoluciones, Tomo IV. Buenos Aires, Editorial Claridad, 1946.

³⁸ El Reglamento se basó en el decreto de febrero de 1932 que estableció que las empresas de capitalización y ahorro estarían bajo el contralor de la IGJ y que, a su vez, junto con el Ministerio de Hacienda, debía proyectar un régimen definitivo de fiscalización.

La norma sancionó los marcos generales de los contratos y administración de las compañías que operaban con depósitos de terceros no comprendidas en la Ley de Bancos y permitió que las firmas de CR no operaran bajo las reglas comunes a todas las sociedades anónimas (Arregui, 1967). Sin embargo, rápidamente cosechó críticas por no incluir las particularidades de los dos segmentos involucrados y enfocarse sobre todo en la capitalización (Pardo, 1947). Así, los reclamos provinieron fundamentalmente de las empresas de CR como F.I.N.C.A, que reclamaba "...una legislación protectora"³⁹ para los préstamos de edificación, y también de la prensa. Por ejemplo, a la posición de la RS ⁴⁰ se sumaba la de Veritas, que sostenía que las disposiciones eran "...insuficientes, dada la particularidad de las actividades..."⁴¹ de las sociedades comprendidas.

Además, la implementación de la norma no resolvió numerosos problemas. En muchos casos los contratos continuaron sin definir fechas de entrega, lo que se tradujo en la extensión indefinida de sus plazos. También las cuotas de administración siguieron siendo objetadas, debido a sus elevadas proporciones y a que su amortización, pautada al inicio del plan y basada en el préstamo proyectado, complicaba la capacidad de recuperación en caso de retiros anticipados (Iovine, 1947). Según algunos promotores del CR, estas prácticas socavaban la "confianza" en el sistema⁴². Sin embargo, no se escrutaba sólo a las empresas, sino también a la IGJ. Así, la RS titulaba "La Inercia de la Inspección General de Justicia, está siendo aprovechada por empresarios inescrupulosos para defraudar al ahorrista"⁴³. Progresivamente, el organismo inició expedientes a sociedades incursas en irregularidades,

Ver "Sociedades de Capitalización, Ahorro y Vivienda Familiar. Funcionamiento y Fiscalización de Sociedades de capitalización, ahorro, etcétera, Decreto de febrero 20 de 1932", en *Compilación de Leyes, Decretos y Resoluciones*, Tomo IV, Editorial Claridad, Buenos Aires, 1946, pp. 720-721 y *Legislación Argentina. Leyes Nacionales. Clasificación de Leyes y de su Reglamentación*, Buenos Aires, Bernabé y cía. Editores, 1939, pp.125-142.

³⁹ "Los capitales necesitan producir a sus dueños la mayor ganancia posible. He aquí por qué, el ingenio de los capitalistas, apuntalado por el de técnicos en especulaciones comerciales, viene introduciendo en el mundo económico y financiero en general, todas las innovaciones posibles imaginables y hasta las humanamente incalificables...Es imprescindible, prestar ayuda al constructor de la casa propia por medio de una legislación adecuada. (...) Mas este concepto nuestro (...) no parece regir el criterio de nuestros legisladores que han abandonado a su propio cuidado a los constructores de la casita habitación y que naturalmente son impotentes para sustraerse a las garras del capitalismo que bajo formas legales presta dinero o construye casas. Esta clase de capitalismo, no es ya inescrupuloso (...) sino delincuente, cobra altos dividendos, cifras que se despeñan al precipicio de la usura insaciable". "Los préstamos de edificación deben ser objeto de una legislación protectora", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 2, Buenos Aires, mayo 1938.

⁴⁰ "Las Capitalizadoras son Reglamentadas", en *Revista Sudamericana*, Año XLIV, Nro. 671.

⁴¹ "El Control Gubernativo de las Sociedades de Capitalización", en *Veritas*, Año VIII, 15 de junio de 1938, p. 517.

⁴² Al respecto resulta interesante una nota del el Gerente General de La Movilizadora que indicaba: "El Crédito Recíproco se funda, precisamente, sobre eso: LA CONFIANZA". Brozzi, Humberto, "Dos Palabras sobre Crédito Recíproco", en *Revista Sudamericana*, Año VLVIII, Nro. 723, diciembre 1941, p. 23.

⁴³ *Revista Sudamericana*, Año VLVII, Nro. 707, agosto 1940. El artículo contenía denuncias contra nuevas empresas como C.A.D.E, con sede en Córdoba, y también La Positiva, La Previsora, La Mundial, La Caja Internacional Mutua de Pensiones, Unión Médica Argentina e insistía con los casos de Banco Comercial del Plata, Banco de las Américas, CAPEL y Coarli. Por su parte, Zeyen también entendía que el problema era que IGJ no podía vigilar la actividad. "En el transcurso de los últimos años surgió en el país el sistema de crédito recíproco, conocido decenios atrás en Europa. La organización de F.I.N.C.A para tales fines trabajaba con resultados satisfactorio. También apareció la categoría de individuos que se apoderó

como contratos con cláusulas poco transparentes, falta de constitución de fondos de reservas y pagos improcedentes a sus directivos⁴⁴. No obstante, los incumplimientos y las denuncias en la prensa y de los ahorristas persistieron.

En 1939 la IGJ comenzó gestiones orientadas a acordar una nueva reglamentación con los empresarios. A comienzos de año, solicitó la presentación de los balances y las “proyecciones matemáticas que orientaban los círculos de ahorro y préstamo” y en mayo creó una comisión con representantes de las firmas⁴⁵. La IGJ estuvo representada por Alberto Guerizoli, jefe de la Sección de Ahorro y Préstamo, Adolfo Pardo, Nicolás Perriello y José Iovine⁴⁶. Los debates se enfocaron en la conveniencia de permitir la operatoria sin intereses, modalidad predominante⁴⁷, y en los problemas vinculados con las cuotas de administración, los plazos de entrega y el control de las publicidades. Aunque una versión preliminar del proyecto circuló entre las compañías en agosto, la sanción de la normativa se demoró, probablemente por falta de consenso. De hecho, a finales de 1940 intervino el ministro de Hacienda Federico Pinedo y se reanudaron los intercambios. Entre tanto, publicaciones como RS y Veritas presionaban a las autoridades para una pronta promulgación de la norma⁴⁸.

del ‘negocio’. La Inspección General de Justicia, quien debía vigilar las sociedades, no estaba en condiciones de frenar la acción de estos elementos. Pronto reinó la corrupción y el engaño en forma inimaginable. En mi desesperación dirigí unos treinta escritos a la Inspección de Justicia. De esta manera trataba de salvar un sistema tan útil como provechoso, que hubiera podido dar al país las necesidades de cientos de miles de viviendas, sin que el Estado invirtiera un peso”. Zeyen, *Memorias* (s.e.), pp. 10-11.

⁴⁴ Según Iovine “...las empresas interpretaban abusivamente las cláusulas (...) absorbiendo indebidamente los ahorros de los adherentes hasta el punto de hacer ilusorio su carácter de ahorradores. (...). A la desilusión que sufrían los ahorradores que desistían se unía la experimentada por los que perseveraban. En efecto, para colocarlos contratos los productores acudían (...) a ofrecimientos exagerados (...) de otorgar el préstamo al cabo de un tiempo muy inferior breve, muy inferior al previsible (...) A la posibilidad del engaño contribuía la capciosidad de los contratos, y la falacia con que se redactaba la publicidad de las empresas. Era común, además, (...) la adjudicación de préstamos por montos superiores en mucho a los fondos disponibles, lo que provocaba la necesidad de recurrir ineludiblemente a procedimientos dilatorios en la entrega de los préstamos. Estas situaciones, que quisieron ser corregidas por el Reglamento de 1941, perduraron, no obstante su sanción hasta que el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional Nro. 4853 de 6 de agosto de 1943 obligó a las empresas a las pertinentes rectificaciones”. Iovine (1947), p. 35.

⁴⁵ “F.I.N.C.A. Diez Años”, en *Revista F.I.N.C.A.*, Nro. 61, febrero 1945.

⁴⁶ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), pp. 53-54.

⁴⁷ Según Iovine “...puede afirmarse que en el país sólo se practicaban los planes sin intereses ni participación en los beneficios en las utilidades, copiado del modelo alemán, ya que la única empresa que operaba con planes de otro tipo era la Buenos Aires Building Society (...) Esta empresa se desarrollaba sin tropiezos ni irregularidades”. Iovine (1947.), p. 75.

Sin embargo, en sus presentaciones a las autoridades, F.I.N.C.A sostenía era una compañía “sui generis” por “haber sostenido sistemáticamente que el Crédito Recíproco no puede desarrollarse sin afluencia de capitales ajenos a las compañías y por haber orientado decididamente nuestros negocios en ese sentido”. “F.I.N.C.A al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina, Dn. Miguel Miranda, Segunda Parte, Un Panorama Histórico del Crédito Recíproco”, en F.I.N.C.A., *Carpeta de Presentaciones* (s.e.).

⁴⁸ En septiembre de 1940 *Revista Sudamericana* titulaba: “Es hora que el P.E dicte la reglamentación para la que venimos bregando”. “Sobre Crédito Recíproco”, en *Sudamericana*, Año XLVII, Nro. 708, septiembre 1940, p. 10. Y a finales de año sostenía “Sin apoyo oficial alguno, no obstante que el Estado debiera fomentar esta clase de instituciones de bien público; sin haber sido reglamentadas sus actividades, lo que ha motivado la aparición de entidades aventureras; librado a sus propias fuerzas el crédito recíproco va adquiriendo robusto desarrollo, merced a la buena voluntad de algunos hombres de bien”. “La vivienda propia”, en *Revista Sudamericana*, Año XLVII, Nro. 711, diciembre 1940, p. 6.

Las negociaciones culminaron con la sanción del decreto Nro. 100.038 del Poder Ejecutivo Nacional el 6 de septiembre de 1941. Esta norma, denominada Reglamento Específico (R.E) por oposición al R.G de 1937⁴⁹, reguló aspectos relativos a las publicidades, la administración de los fondos y el tiempo de entrega de los préstamos, aunque no incluyó claros mecanismos de supervisión. Sin embargo, sus innovaciones fundamentales fueron la definición de un modelo uniforme para los contratos de todas las empresas⁵⁰ y reducir la tasa de interés mínima del 4% al 3% para los planes con intereses y del 6% al 4%, como cuotas de compensación, para los que no los aplicaban. Al calcular dichas cuotas, el R.E modificó el modelo de negocios de las firmas que buscaban emular las CAE alemanas e impuso una operatoria similar a la tradición anglosajona, con juego de intereses⁵¹. Al mismo tiempo, dispuso que las empresas debían transformar su cartera ajustando retroactivamente los contratos vigentes, lo que implicaba grandes inversiones que las firmas se resistieron a sustanciar⁵².

En esa línea operó otra de las modificaciones más significativas. En efecto, el R.E también incluyó la posibilidad de incorporar capitales por fuera de los círculos de ahorro a través de la emisión de títulos y certificados de ahorro puro para darle mayor liquidez a las empresas, acelerar la entrega de los créditos y garantizar la sustentabilidad del sistema. Sin embargo, ello suponía retribuir dichas inversiones con

Por su parte, Veritas indicaba: "Un sistema que otorga tantos beneficios y resuelve tantas dificultades reviste necesariamente un carácter social porque, fortaleciendo y beneficiando a los individuos, redunde en bien del Estado mismo. Es por eso que se desea y espera una ley coordinadora y defensora en pro de las entidades y de los socios que en ellas depositan sus esperanzas. Especialmente por el bien de la clase media y del mismo Estado, deseamos sinceramente que este proyecto encuentre una rápida y favorable realización". Felici, Armando, "El Crédito Recíproco", en Veritas, Año 10, Nro. 119, noviembre de 1940, p. 938.

⁴⁹ Iovine (1947), p. 36.

⁵⁰ El modelo de título uniforme finalmente se publicó en julio de 1942. "Sociedades de ahorro para la vivienda. Título Uniforme para los Planes sin Interés", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 61, julio 1942.

⁵¹ "...los planes sin intereses son defectuosos. Su principal inconveniente radica en la inequidad existente con referencia a los distintos adherentes. A ello hay que agregar la imposibilidad económica de lograr el aporte de fondos foráneos por carencia de los medios para remunerarlos. Pero los planes practicados por las empres (...) antes de la sanción del reglamento de 1941, tenían además otros defectos. Por lo pronto, establecían cargas exageradas durante el periodo de ahorro (...) interpretaban abusivamente las cláusulas respectivas, absorbiendo indebidamente los ahorros (...) se apresuraban a liquidar como utilidad lo percibido como gastos (...) A la desilusión que sufrían los ahorradores que desistían se unía la experimentada por lo que perseveraban. En efecto, para colocar los contratos los productores acudían (...) a ofrecimientos exagerados (...) concretados (...) en la promesa (...) de otorgar el préstamo al cabo de un tiempo breve, muy inferior al previsto por los cálculos. A la posibilidad del engaño contribuía la capciosidad de los contratos, y la falacia con que se redactaba la publicidad de las firmas. Era común, además, la adjudicación de préstamos por montos superiores en mucho a los fondos disponibles, lo que provocaba la necesidad de recurrir ineludiblemente a procedimientos dilatorios...". Iovine (1947), pp. 34-5.

También Iovine señaló que al momento de la sanción del decreto, "...solo se practicaban planes sin interés ni participación en las utilidades copiadas del modelo alemán ya que la única empresa que operaba con planes de otro tipo era la Buenos Aires Building Society que (...) seguía desde principios de siglo la tradición inglesa de las 'Building Societies' (...) por lo que puede afirmarse que el objeto del decreto 100.038/41 fue comprender en sus disposiciones a las empresas que practicaban planes de tipo alemán primitivo, que ya habían fracasado en otros país, empezando por el de origen. Es por eso fácil de advertir en todo el decreto una tendencia a la reglamentación de estos planes con preferencia sobre los de otro tipo". Iovine (1947), pp. 74-75.

⁵² Ver Iovine (1947), pp. 32-43 y Arregui (1967), p. 142.

intereses. Algunas firmas, como F.I.N.C.A y A.R.C.A, emitieron certificados y libretas⁵³, en sintonía con lo que Iovine definía como el "espíritu" del R.E: estimular la inclusión del juego de intereses para transformar al CR en un modelo similar al de las BS anglosajonas. En ese sentido, la experiencia de la BABS, que operaba con dichos planes, constituía el horizonte deseado de acuerdo con los planteos de Iovine⁵⁴.

El R.E también dispuso que las sociedades debían hacer del CR su objetivo específico, tal como el decreto de 1932 había reglamentado para las empresas de capitalización, prohibiéndoles participar en la comercialización de inmuebles o la construcción de viviendas. Aunque la normativa no especificó los criterios, Iovine argumentó que buscaba evitar la superposición de las operaciones de ahorro con otras inversiones⁵⁵ y Guerizoli subrayó la necesidad de controlar a los empresarios⁵⁶. La medida afectó a compañías como F.I.N.C.A, cuyo modelo de negocios incluía la venta y construcción de viviendas. De hecho, la firma presentó objeciones argumentando que, aunque era razonable impedir que los fondos de ahorro se destinaran a operaciones financieras desvinculadas de la producción, resultaba contradictorio prohibir las inversiones en construcciones dada la naturaleza y objetivos del CR⁵⁷. Sin embargo, los

⁵³ En octubre de 1941 F.I.N.C.A ofrecía: "Con solo \$ 10 mensuales abra una cuenta de ahorro en F.I.N.C.A, tomando una Libreta de Participación en Hipotecas. En esta inversión -la más ventajosa y segura de cuantas puede realizar el que ahorra- gozará de un interés elevado, participará den las ganancias y podrá beneficiarse con lo que le correspondiera de \$ 65.000 en premios por cada serie. Muchos años de experiencia en Europa y Norte América, prestigian este sistema de ahorro". "Invierta \$ 10 mensuales en hipoteca y sus ahorros se multiplicarán", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 21, octubre 1941, p. 4.

La celeridad de la adaptación respondió a que se trataba de una medida que F.I.N.C.A había solicitado. De hecho, en una nota enviada a la IGJ y fechada el 18 de diciembre de 1939 señalaba: "En el proyecto de reglamento se prohíbe el uso de dinero de otro origen que la contribución de los adherentes que exigen un préstamo. Hay que preguntarse cómo se puede evitar en tales circunstancias el fracaso total de las sociedades en un futuro lejano. Hay solo un remedio: prescindir de este proyecto y preparar uno nuevo que separe en absoluto las sociedades de ahorro para la vivienda y las de capitalización, dando a las primeras la facultad de admitir dinero ajeno, p.e: 1. Emitiendo debentures. 2. Aceptando depósitos de ahorro en forma variada. 3. Emitiendo certificados de participación". " F.I.N.C.A al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia Dr. Jorge del Río, Buenos Aires, 15 de julio de 1944, Apéndice", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

Para las libretas de A.R.C.A, ver A.R.C.A, Memoria, 1944.

⁵⁴ Iovine (1947), pp. 74-78.

⁵⁵ Iovine (1947), p. 73.

⁵⁶ "...la exigencia de la especialización e imposición de objeto único y exclusivo, ha respondido a opinión corriente en la materia en la República, concordante con la de otros países. En empresas que trabajan con ahorro del público, es preciso extremar las precauciones. Por lo tanto hay que evitar que esos ahorros sean invertidos en operaciones riesgosas o especulativas. Ciertamente es que puede alegarse afinidad entre las operaciones bancarias, las de seguros, las de capitalización y las de ahorro (...) pero también diferencias apreciables. (...) La experiencia ha demostrado que es preciso poner vallas o freno a la inventiva o imaginación de empresarios y promotores que frecuentemente se sienten tentados a ofrecer al público contratos o planes llamativos para despertar su atención o sacar ventaja a su competidor. Hubo sociedades que quisieron emitir títulos o contratos que eran a la vez póliza de seguros de vida, título de capitalización y contratos de ahorro y para la vivienda. Era necesario poner el freno, significado por una reglamentación estricta, una de cuyas prescripciones consiste en la especialización comentada". Lamas (1950), pp. 64-65.

⁵⁷ "¿Dónde está la lógica de una disposición como la mencionada? ¿Para qué nos han confiado el dinero nuestros adherentes? No para que llenemos con él las cajas repletas de los Bancos o para que compremos títulos de renta nacionales que, a la fecha de su emisión, se hallan suscriptos por otros capitales, por un múltiple de su emisión, sino para que *construyamos casas*, viviendas buenas y sanas, para sus familias que tanto las necesitan. No hay duda que sería objetable que una sociedad coloque sus fondos disponibles en un parque de diversiones o en la construcción de un cinematográfico, o los utilizara para pagos injustificados a sus directores; pero si coloca dichos fondos, después de cuidadosa reflexión de su directorio ampliamente

reclamos no prosperaron y las empresas debieron modificar sus estrategias mediante la asociación o creación de otras firmas dedicadas a la edificación y comercialización de inmuebles, como hizo F.I.N.C.A con la fundación de Calicanto y COA. Finalmente, el R.E estableció un término de cuatro meses durante los cuales las firmas podrían continuar operando con los planes preexistentes. No obstante, dichos plazos fueron reiteradamente prorrogados debido a que la mayoría de las empresas, con las excepciones de F.I.N.C.A, C.O.F.R.E⁵⁸ y BABS⁵⁹, enfrentaron dificultades para ajustarse a las disposiciones⁶⁰.

Con el objetivo de continuar los diálogos con las autoridades, en septiembre de 1941 se creó la Asociación Argentina de Compañías de Crédito Recíproco (A.A.C.R.)⁶¹. Sin embargo, la institución tuvo una influencia limitada y las negociaciones con la IGJ se encauzaron a través de un Comité Consultivo compuesto por José R. Martín (A.R.C.A), Alberto Arévalo (Edificador Rosarino), Alberto Serritelli (S.U.C.A) y José Vázquez (C.O.F.R.E)⁶². El decreto fue recibido con entusiasmo. La RS lo consideró "Un legítimo triunfo de la revista"⁶³ y las empresas celebraron su impacto en "la confianza" del público y la colaboración con las autoridades⁶⁴. En un anuncio a página completa en el volumen extraordinario de 1942 de

responsable, en casas *para sus propios adherentes*, este proceder es perfectamente loable y merece el aplauso de un Gobierno que se preocupa por el bien de su pueblo. Todo lo demás equivale a matar, con consideraciones teóricas, una iniciativa digna de todo elogio". F.I.N.C.A al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia Jorge del Río, Buenos Aires, 15 de julio de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁵⁸ Iovine (1947), pp. 36-40.

Según Zeyen, se trataba de un caso particular porque sus accionistas mayoritarios incorporaban todos los años nuevos fondos para cuadrar los balances. "El hecho de considerar como ejemplar para otras compañías el proceder de ese accionista, al aportar continuamente nuevos fondos a su firma, evidencia una falta de apreciación que no sabemos como calificar. Cada firma es fundada con un determinado capital, y con dicho capital debe atender a las necesidades de su giro social. Si no lo puede, y por lo contrario requiere siempre nuevos aportes de capital, es una firma que necesita subvención y debe ser liquidada. Si la Inspección General de Justicia desea aplicar el ejemplo de la firma aquí mencionada a todas las demás compañías, tendrá previamente que hacer un milagro, o sea convertir en filántropos al cien por ciento de los comerciantes y capitalistas". F.I.N.C.A al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia Dr. Jorge del Río, Buenos Aires, 15 de julio de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁵⁹ Iovine, (1947), p. 39.

⁶⁰ "Ampliación de Plazo", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 61, Julio 1942, p. 122.

⁶¹ La institución fue presidida por Alberto Serritelli (S.U.C.A) y Udo Meckeler (A.R.C.A) como vicepresidente. Hugo Bianchi (La Comercial de Rosario) fue el secretario, mientras que Enrique Lampe (F.I.N.C.A) y Jorge Tanoira (LAR) actuaron como vocales. José María Castro Nevares, quien también se incorporó al equipo editorial de la RS, ocupó la gerencia general. Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 720, septiembre 1941, p. 4.

⁶² Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 721, octubre 1941, p. 14.

⁶³ "Fueron Reglamentadas las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Popular", en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 720, septiembre 1941, p. 4.

⁶⁴ Castro Nevares sostenía que el R.E "Contiene (...) minuciosas y severas prescripciones (...) coordinándolo con el Reglamento de julio 16 de 1937, al que complementa. En ese cuerpo se ha seguido una norma ya consagrada por el Gobierno argentino, de dar injerencia a los interesados en las cuestiones que se susciten y le sean atingentes o puedan afectar su actividad, creando un Consejo Consultivo. Este reglamento podrá adolecer de errores o fallas, pero es oportuno significar que no es producto de una improvisación; representa en sí un triunfo por tratarse del fruto de prolongados estudios, de la experiencia de algunos años y de una colaboración que en cinco años no fue abandonada, lo que reafirma el deseo y voluntad

Veritas, A.R.C.A afirmó que se trataba de una medida de "buen gobierno" que concretaba los anhelos de las firmas⁶⁵. Asimismo, en un número especial que la Revista Balances dedicó al CR, Justo de Urquiza Anchorena, vicepresidente de La Comercial de Rosario, expresó: " Para bien de todos (...) es desear firmemente que esa reglamentación sea aplicada y cumplida con todo celo (...) Y será entonces cuando el problema de la vivienda propia, habrá dejado de ser una quimera, para convertirse en una hermosa realidad"⁶⁶.

No obstante, los apoyos no obturaron otros reclamos referidos a la obtención de beneficios fiscales. En esa línea, Santiago Sánchez Elía, directivo de S.U.C.A, sostuvo que

"...cuando se discutía la Ley de casas baratas, los conceptos vertidos por los entonces diputados Dres. Alvear, Nogués, Sr. Dickmann, y otros hicieron incluir la exclusión de impuestos a las casas de un valor de hasta \$ 10.000.- y a todas las Cías. Building Societies como las llamaban entonces recordando las tan famosas inglesas. Nada de eso se cumple (...) Es necesario que el público y el gobierno (...) apoyen la obra de las Cías. que (...) están contribuyendo a solucionar un problema que es de interés general, puesto que lo es social"⁶⁷.

Otras empresas se pronunciaron en el mismo sentido⁶⁸. Sin embargo, las coincidencias no ocultaban las diferencias en torno a los distintos modelos de negocios (con y sin intereses), ni las tensiones entre las compañías, como evidenciaban las presentaciones de F.I.N.C.A a las autoridades⁶⁹. En rigor, al interior del segmento existían también acusaciones cruzadas por prácticas presuntamente fraudulentas. Por otra parte, la calurosa recepción de la medida tampoco implicó una disposición de las empresas a implementar las transformaciones exigidas. Uno de los principales obstáculos estribaba en que la conversión de las carteras implicaba cuantiosas inversiones. De hecho, los incumplimientos llevaron a

de las compañías de que sus actividades fueran eficientemente fiscalizadas". José María Castro Nevares, "El Crédito Recíproco", en Balances, Año III, Nro. 21, enero 1942, p. 9.

⁶⁵ Veritas, Edición Extraordinaria 1942, p. 154.

⁶⁶ Justo de Urquiza Anchorena, "El problema de la vivienda propia y las perspectivas del crédito recíproco en Argentina", en Balances, Año III, Nro. 21, enero 1942, p. 19.

⁶⁷ Santiago Sánchez Elía "La vivienda propia y el crédito recíproco", en Balances, Año III, Nro. 21, enero 1942, p. 10.

⁶⁸ Ver "Lo que los ahorristas esperan de los poderes públicos", en Revista A.R.C.A, Para el Hogar, Nro. 12, abril 1941.

⁶⁹ Aunque no se ha logrado corroborar la afirmación en otras fuentes, F.I.N.C.A insistía en que aplicaba un sistema "sui generis", pues se fondeaba con capitales fuera de los círculos de ahorro, desde sus orígenes. Pero, además, los directores de la firma mostraban un abierto malestar con la situación de C.O.F.R.E. Al respecto se expresaban de la siguiente manera: "No hay duda que es un rasgo bello y honorable que el accionar de mayoritario de una pequeña firma que, de acuerdo a la opinión de la Inspección general de Justicia es una compañía modelo – a pesar de haber trabajado hasta ahora corrientemente con grande pérdidas- invierta cada año cien mil pesos en su empresa, eternamente enferma, pero con ello se soluciona el problema de la vivienda (...). El hecho de considerar como ejemplar para otras compañías el proceder de este accionista (...) evidencia una falta de apreciación que no sabemos como calificar. Cada firma es fundada con un determinado capital, y con dicho capital debe atender a las necesidades de su giro social. Si no lo puede (...) es una firma que necesita subvención y debe ser liquidada. Si la Inspección General de Justicia desea aplicar el ejemplo de la firma aquí mencionada (...) tendrá previamente que hacer un milagro, ósea convertir en filántropos al cien por ciento a comerciantes y capitalistas (...)

El sistema estructurado por la Inspección General de Justicia, ha fracasado en todo el mundo. Las únicas compañías que se han hecho fuertes, poderosas y han tenido éxito, son las Building Societies en Inglaterra y Norteamérica, las que hacen lo que nosotros deseamos hacer...". "F.I.N.C.A al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia. Dr. Jorge del Río, Buenos Aires, 15 de Julio de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

F.I.N.C.A a describir la dinámica del segmento como una "...guerrilla..." contra la IGJ⁷⁰, lo que finalmente motivó la sanción de un nuevo decreto en 1943⁷¹.

En ese sentido, a pesar de los avances que significó el R.E, la coexistencia de los modelos (con y sin intereses) en una normativa común se mantenía como un problema irresuelto⁷². De hecho, Perotti sostenía que su equiparación conspiraba contra ambos⁷³. La respuesta de Iovine evidenciaba su acuerdo con Perotti y también el interés de la IGJ en emular la experiencia anglosajona, pero fundamentaba la disposición en las condiciones del mercado local y en el hecho de que las empresas existentes aplicaban el modelo sin intereses, más que en consideraciones técnicas⁷⁴. A su juicio, buena parte del problema estribaba en cómo promover la inclusión del sistema con intereses sin provocar un quiebre generalizado de las compañías. Dada la naturaleza del CR existían dos caminos posibles. Uno consistía en adoptar progresivamente un modelo similar al de las BS y lograr una mayor articulación con el mercado de capitales, como proponía la IGJ; el otro en aumentar el número de suscriptores. Sin embargo, el problema de esta alternativa, sobre todo desde una perspectiva actuarial, era que no se podía garantizar ni su éxito ni su sostenibilidad en el tiempo (Perotti, 1944; Iovine, 1947; Lamas, 1950).

Por su parte, el contexto económico sumó otras dificultades. El alza de los costos de la construcción y de los inmuebles presionaron sobre la capacidad de los depósitos para cubrir los préstamos, pues las proyecciones pautadas en los contratos habían sido inferiores a los nuevos precios del mercado. Además, la suba de los costos no era fácilmente trasladable a las cuotas debido a la naturaleza de los contratos. Sin embargo, simultáneamente el CR atravesó por una expansión del número de suscriptores y por la

⁷⁰ Según F.I.N.C.A, el decreto de 1941 "...no fue prácticamente cumplido por las sociedades, que en una forma u otra se resistieron a su ampliación, recurriendo a influencias y subterfugios, visitando antesalas y sembrando confusión sobre los propósitos, para evitar con ello verse abocados a ajustarse a normas que por la forma en que manejaban sus finanzas, les resultaba fatal. Así pudieron diferir la aplicación efectiva del decreto para las calendas griegas, y continuar con la especulación que venían efectuando, que les permitía ganancias momentáneas, a costa del desastre que tarde o temprano habría de producirse". "F.I.N.C.A al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina Dn. Miguel Miranda, junio de 1947", en F.I.N.C.A Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁷¹ "Sociedades de Ahorro para la Vivienda. Nota explicativa del decreto del 6 de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública", Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año, VI, julio 1943, Nro. 73.

⁷² En rigor, desde entonces fue usual que los diferentes actores, cuando buscaban distinguir entre ambas experiencias, utilizaran la denominación de Sociedades de Ahorro para la Vivienda (con intereses) y de CR (sin intereses).

⁷³ "El decreto 100.038, del 6 de septiembre de 1941, preparado por la Inspección General de Justicia con el asesoramiento de una comisión integrada por dirigentes de las principales compañías de crédito recíproco que había a la fecha en el país, adolece de defectos y acusa improvisaciones. Entendemos que no son imputables a los funcionarios, que se presupone han debido estar animados de la sola preocupación del bien público, sino a quienes suministraron los elementos de juicio. La reglamentación argentina se inspira abiertamente en la alemana y denuncia frecuentemente su influencia. Y es porque los colaboradores, miembros de sociedades que operan conforme al sistema de crédito sin intereses, de creación teutona, se limitaron a recoger informaciones en el sitio de origen. Desdeñaron remontarse a otras fuentes". Perotti (1943) pp. 92- 93.

⁷⁴ "...es necesario recordar el propósito moralizador perseguido por la Reglamentación y la inexistencia, a la fecha de su sanción, de sociedades que operasen con planes del tipo clásico con intereses antes de juzgar las disposiciones...". Iovine, (1947), p.78.

fundación de nuevas firmas, probablemente estimuladas por la sanción del R.E, lo que complejizó el escenario debido a la magnitud que asumió el segmento. Para diciembre de 1944 el CR contaba con 107.710 contratos y se habían escriturado unos 4.442 préstamos⁷⁵, lo que aproximadamente equivalía a un 11% de los créditos escriturados por el BHN entre 1935 y 1944.

El problema de fondo era que mientras el segmento administraba una considerable cantidad de recursos, algunas firmas se encontraban en una situación frágil debido a la distancia entre los contratos asumidos y su disponibilidad de fondos⁷⁶. A finales de 1942, cuando las autoridades lograron que las empresas presentaran la información requerida por el R.E, la IGJ determinó que varias de ellas se encontraban en una situación precaria. Además, según Iovine, los resultados de las proyecciones de la IGJ sobre el ajuste de los balances y la conversión de las carteras fueron objetados por la mayoría de las sociedades, que se resistían a cumplir con las disposiciones mediante tecnicismos que se traducían en prorrogas de los plazos, porque implicaba la inyección de cuantiosos capitales adicionales⁷⁷. Simultáneamente, numerosos adherentes y la RS continuaron denunciando a firmas que no cumplían con los contratos⁷⁸. En ese contexto, mientras la prensa reclamaba un control más estricto⁷⁹, la derogación CAPEL en 1942 constituyó una dura respuesta de la IGJ.

En agosto de 1943, a dos meses del Golpe de Estado y cuando vencía la última prórroga acordada, la IGJ emitió el decreto 4.853 con el objetivo de imponer definitivamente la aplicación del R.E, al tiempo que enunciaba una serie de irregularidades detectadas en el accionar de las empresas⁸⁰. En sus

⁷⁵ Iovine (1947), p. 381.

⁷⁶ Iovine (1947, p. 381) sugiere que para 1943 el segmento sólo había concretado como préstamos el 5% de sus contratos.

⁷⁷ Iovine, (1947), pp. 39-41.

⁷⁸ "Cuatro Palabras Sobre Crédito Recíproco", Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 738, marzo 1943.

⁷⁹ "La Institución del Crédito Recíproco, para conquistar la Confianza Pública, debe poseer de directivas de moral intachable", en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 722, noviembre de 1941.

⁸⁰ La nota explicativa del decreto emitida por la IGJ indicaba que "Las irregularidades en que algunas sociedades han incurrido puede sintetizarse así a) colocación de contratos (...) prometiendo abiertamente el otorgamiento al cabo de un cierto tiempo, bastante breve, cuando el tiempo real de espera, previsible según los cálculos, es el triple o aún superior b) Liquidaciones excesivas en beneficio de la empresa y de sus dirigentes (...) c) falta de reservas técnicas necesarias (...) d) 'adjudicaciones de préstamos, por montos que exceden en mucho los fondos disponibles, lo cual hace que frecuentemente tengan que recurrir a procedimientos dilatorios (...). Es además indispensable (...) resolver la situación de los suscriptores de contratos actualmente en vigor y de condiciones frecuentemente inequitativas y que responden a planes deficientes (...) la conversión general de la cartera de contratos viejos por contratos nuevos es la medida que se impone (...) Los suscriptores actuales que acepten la conversión, recibirán contratos de condiciones más equitativas y mucho más favorables para ellos. Los (...) que no acepten la conversión, recibirán sus haberes netos, previas rectificaciones que puedan corresponder de acuerdo a lo que se ha manifestado...". "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Nota explicativa del Decreto de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio 1943, pp. 105-106.

Por su parte, en una nota destinada a explicar la sanción del decreto, Alberto Guerizoli sostenía: "La reglamentación debe conceptuarse acertada (...) Las primeras empresas iniciaron sus actividades con planes carentes de bases racionales, y con contratos no siempre equitativos. Sus dirigentes no poseían mayores conocimientos en la materia o carecían de todo conocimiento al respecto, y si a esto se agregaba una evidente despreocupación de parte de muchos o la falta de concepto de la función o responsabilidad que les correspondía, se explica que se haya llegado a una situación, como la actual, en que se

considerandos, se sostenía que las sociedades de CR realizaban actividades de interés público al operar con depósitos de terceros, de manera similar a los bancos y las compañías de seguros. Sin embargo, a diferencia de estos segmentos, la defensa de los ahorristas resultaba compleja debido a su falta de conocimientos técnicos y a las dificultades de acceso a la justicia, por lo que era imprescindible promulgar una legislación que garantizara su resguardo⁸¹.

Finalmente, la resolución prohibió la emisión de nuevos contratos sin intereses e impuso definitivamente el modelo de las BS anglosajonas⁸². En ese marco, se señalaba que los planes sin intereses adolecían de deficiencias técnicas que se presentaron también en otras experiencias como la alemana, donde se originaron, la suiza o la brasileña⁸³. Además, se dictaron reglas para ajustar los balances y corregir los abusos de interpretación al modelo de "contrato uniforme", sancionado en julio de 1942⁸⁴, que establecía los lineamientos para la transformación de las carteras y la homogeneización de los acuerdos. Asimismo, se disponía que las empresas que no estuvieran en condiciones de concretar las modificaciones en un plazo máximo de cuatro meses debían transferir sus carteras⁸⁵.

En ese escenario, F.I.N.C.A lanzó el "Plan U" y transformó su cartera con nuevos contratos que establecían un interés del 4,8%⁸⁶. Por su parte, A.R.C.A realizó su conversión a través de la emisión de

comprueban diversas irregularidades, ausencia de organización técnica aceptable y de solvencia o responsabilidad económica suficiente. Esto explica que a algunas de las empresas en funcionamiento a la época de la sanción de la reglamentación (1941), les resultará difícil ajustarse a los términos de la misma, y que por ello sin duda, opusieron a toda clase de trabas y dificultades para evitar o diferir en forma indefinida la efectiva aplicación de la reglamentación (...) Evidentemente, la situación expuesta no puede continuar, siendo indispensable la regularización inmediata". "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Nota explicativa del Decreto de 6 de agosto dada a publicidad por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI., Nro. 73, julio, 1943, p. 105.

⁸¹ "...la defensa de sus intereses directa y personalmente por cada uno de los suscriptores, bien por gestiones ante las sociedades respectivas o por juicio ante los Tribunales de Justicia, no es prácticamente posible por lo general, dada la falta común de ilustración y conocimientos suficientes, la modestia de los recursos poseídos (...) las distancias del lugar de domicilio al de la sede social...". "Normas para Ajustar el funcionamiento al Decreto Reglamentario Nro. 100.038 de 6 de septiembre de 1941", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio de 1943, p.107.

⁸² "El procedimiento adoptado no hace otra cosa, en definitiva, más que transformar el sistema sin intereses en un sistema con intereses simples". Iovine (1947), p. 83.

⁸³ Decretos Poder ejecutivo Nacional, Nro. 4853, de 6 de agosto de 1943, en Anales de Legislación Argentina, Buenos Aires, La Ley, 1969.

Las compañías C.I.F.R.A., F.A.C.Y.L., Independencia, La Movilizadora, C.O.F.R.E funcionaban de acuerdo con la legislación de 1941. Iovine (1947), p. 47.

⁸⁴ "Sociedades de ahorro para la Vivienda. Título Uniforme para el plan sin intereses", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 61, pp. 113-114.

⁸⁵ El artículo Nro. 1 del decreto, luego de observar que los planes sin intereses adolecían de deficiencias técnicas sólo subsanables a través de la conversión de los contratos y que las empresas habían incurrido en prácticas irregulares, dispuso que "Las sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar no ajustadas aún a la reglamentación del 6 de septiembre de 1941, suspenderán la emisión de contratos de ahorro a partir de la fecha del presente decreto, hasta que regularicen la situación en que se encuentran y en el término de 4 meses deberán efectuar en sus balances los reajustes que correspondan y salvar las deficiencias o irregularidades compradas o que se comprueben...". "Normas para ajustar el funcionamiento al Decreto Reglamentario Nro. 100.0038 de 6 de septiembre de 1941", en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 73, julio 1943, p. 109.

⁸⁶ Carlos Johansen, "El Nuevo Plan U de F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 48, enero 1944.

“Certificados de Ahorro y Préstamo para la Edificación de la Casa Propia” con intereses recíprocos del 4% y participación en el 20% de las utilidades de la compañía⁸⁷. Los cambios adoptados por las dos firmas comercialmente más importantes evidenciaron no solo la modificación del segmento, sino que también habilitaron nuevos proyectos de mayor alcance. En efecto, a partir de agosto de 1943 convivieron diferentes iniciativas. Algunas expresaban una continuidad con las precedentes, como las emanadas desde la IGJ. Otras, como las de la CAVP, que también requería la inclusión del juego de intereses porque proponía crear un mercado de bonos sobre las hipotecas emitidas por las sociedades de CR y garantizadas por el Estado⁸⁸, de manera similar a la experiencia de Estados Unidos luego de la crisis de 1930 (Mason, 2004; Fishback, Rose y Snowden, 2013). Esas propuestas estuvieron más asociadas a las primeras medidas impulsadas por el gobierno militar destinadas a reunir información y proponer soluciones. Sin embargo, a pesar de plantear coincidencias con las proyecciones de la IGJ, los informes de la CAVP no remiten a los documentos y experiencias acumuladas por aquella institución, lo que sugiere que inicialmente los diálogos entre ambas instituciones no fueron fluidos.

De la conversión de las carteras al régimen de garantía del BCRA (1943-1947)

La sanción del decreto 4.853 tuvo una encendida recepción. Algunas compañías sostuvieron que era resultado de un fracaso de los organismos de control que se buscaba resolver con una medida generalizadora que ponía en serios problemas al segmento⁸⁹. A la vez, el reconocimiento oficial de prácticas irregulares fue percibido como un ataque a la ética de los empresarios⁹⁰. En un aviso publicado

⁸⁷ “A.R.C.A. Esta prestigiosa institución de crédito recíproco, la primera y principal del país, ha dado a conocer los resultados del noveno ejercicio financiero, terminado con el primer semestre del corriente año”, en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 758, noviembre de 1944.

⁸⁸ “La Comisión Asesora cree que no puede haber discusión sobre la conveniencia de adoptar el sistema ‘abierto’. Su aplicación en los países de habla inglesa alcanzando un grado muy elevado de perfeccionamiento y difusión y ha servido para financiar a millones de casas con el aporte del ahorro privado”. CAVP, Proyecto de Creación del Instituto Financiero de la Vivienda, Voto de la Mayoría, julio de 1944, pp.4-5.

⁸⁹ F.I.N.C.A, en una misiva dirigida al interventor de la IGJ un año después, indicaba: “¿No es cierto que en innumerables conferencias con los señores Dres. Guerizoli y Pardo les hicimos notar que varias cláusulas del Reglamento del 6 de septiembre de 1941 hacían imposible un ulterior desenvolvimiento del negocio? (...) Nos estrellábamos contra una pared de goma. Cuando exponíamos nuestros motivos y razones, los señores funcionarios de la Inspección General de Justicia movían afirmativamente la cabeza y a medias nos daban la razón..., pero al día siguiente, todo quedaba igual (...) tenemos hoy una firma floreciente y de prestigio. Bien hablan de ello las setecientas familias que viven en hogares sanos y dignos, financiados por nosotros, y este número podría ser mucho mayor si nuestras iniciativas y afanes no se hubieran visto sistemáticamente trabados por la aplicación de disposiciones a menudo ciegas e inconsultas. Rogamos al señor Interventor compartir por un momento nuestro estado espiritual (...) Sea nuestra mejor absolución la amargura que nos embarga, ante la impresión de sentirnos considerados por las autoridades, casi diríamos una especie de aventureros, después de casi quince años de una limpia conducta comercial...”. “F.I.N.C.A al Señor Interventor de la Inspección General de Justicia, Dr. Jorge del Río, Buenos Aires, 15 de julio de 1944”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e).

⁹⁰ Por ejemplo, María del Carmen Sánchez de Curtis, hija de Gregorio Sánchez, uno de los fundadores y principales directivos y accionistas de A.R.C.A, recordaba la medida de la siguiente manera: “La Asociación Recíproca de Crédito Argentino ARCA era un sistema de ahorro previo que junto con otras compañías similares despertaron recelo en el gobierno nacional, en época

tres días después de la promulgación del decreto en el diario La Nación, A.R.C.A indicaba que "...celosa de su buen nombre, de su notable solvencia y de la honorable corrección de sus proceder..."⁹¹ celebraba su sanción. También en agosto, pero en la revista de la empresa, solicitó que la CAVP incluyera a las sociedades de CR en los debates⁹², lo que fue parcialmente atendido con la inclusión de Luis Migone, vicepresidente de LAR, en la comisión encargada del plan de construcciones⁹³. Por su parte, los representantes de F.I.N.C.A se sumaron a los pedidos de A.R.C.A, aunque insistieron en la necesidad de articular la actividad de las empresas y el financiamiento público y recomendaron emular la experiencia norteamericana⁹⁴.

En la prensa también existieron matices. La RS celebró la sanción del decreto en términos de la construcción de una norma definitiva y valoró su potencial para estimular la producción del CR a partir de las nuevas garantías legales. Incluso, a partir de la inclusión de los intereses y en sintonía con los planteos de la CAVP, propuso crear una cámara compensadora de hipotecas igualmente inspirada en la intervención del gobierno de Estados Unidos⁹⁵. Sin embargo, cuestionaba la legalidad de la disposición

del presidente Ramón Castillo S. fueron intervenidas en agosto de 1943 alegando que ganaban demasiado dinero. En realidad había una intención de hacer desaparecer esos emprendimientos de carácter privado para que su quedara a cargo del Estado. Al desaparecer ARCA la firma SLDT, debió vender el edificio en Diagonal Norte y Carabelas donde tenían sus oficinas y otros activos, para hacer frente al pago certificados y las indemnizaciones de los empleados. Si bien años después la firma recibió ciertas compensaciones, este episodio agravó la salud de mi padre quien alcanzó a vivir 'para ver limpio su nombre'. Murió en agosto de 1944, un año después de la intervención de ARCA". Gutiérrez (2011), p. 115.

En rigor, A.R.C.A fue objeto de una intervención debido a una denuncia anónima y finalmente la justicia falló a favor de la institución. "Por el prestigio del Crédito Recíproco. Un fallo elocuente y justo, ha sido resultado de las investigaciones realizadas en la institución 'A.R.C.A', cuyos negocios retoman su antiguo ritmo con el apoyo y la confianza popular, que en ningún momento creyera en las especies interesadas que se hicieron circular", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 747, diciembre 1943.

⁹¹ La Nación, Buenos Aires, 9 de agosto de 1943.

⁹² "La Iniciativa Privada y la Construcción de la Vivienda", en Revista ARCA, Para el Hogar, Nro. 24, agosto de 1943

⁹³ Migone formó parte de la comisión firmante del Informe Preliminar de la CAVP, pero no del definitivo.

⁹⁴ "No es de extrañar entonces que una de las primeras medidas por el actual Superior Gobierno de la Nación haya sido la creación de la Comisión Asesora para la Vivienda Popular (...) Como por otro lado no es ni posible ni conveniente que el Estado se convierta en una empresa constructora y financiera (...) uno de los mejores modos para obtener una combinación favorable, sería que el Estado facilitara a las compañías de crédito recíproco capitales a un interés modesto pero con garantía hipotecaria en primer grado sobre las casas que lleguen a construir o comprar los suscriptores de títulos de tales compañías. Esta combinación, que si bien ha sido empleada con gran éxito en otros países, en cambio no se ha practicado hasta hoy, en nuestro país, y sería este el momento más apropiado para un punto de partida, por el hecho de que todas las compañías de crédito recíproco que siguen operando, han debido ajustarse a las normas establecidas por el superior gobierno...". Enrique Lampe, "El problema de la Vivienda", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 747, diciembre 1943, p. 10

⁹⁵ En el número de agosto de 1943 y en una nota destinada a analizar el decreto 44.853 Revista Sudamericana afirmaba que "...en su oportunidad propició la creación de una Cámara Compensadora de Hipotecas cuyo objeto fundamental fue facilitar a las Instituciones solventes de Crédito Recíproco los medio medios prácticos de cumplimentar (...) las obligaciones que emanan de sus contratos (...) Vale decir que, la Cámara Compensadora, a un interés moderado, les facilitara los fondos necesarios, que a su vez estarían garantizados con las inversiones en primera hipoteca de los prestamos acordados. En los Estados Unidos de Norte América visto el incremento tomado por el ahorro para la vivienda familiar, en el año 1932 los poderes públicos crearon el 'Banco Federal de Préstamos Sobre Casas' con la única finalidad de facilitar, a las sociedades que practicaban este sistema de ahorros, los capitales necesarios a fin de que estas sociedades facilitasen después dichos fondos a prestatarios individuales (...) La institución (...) mencionada, obtiene sus recursos de su propio capital, de los depósitos de las Instituciones de préstamos para la vivienda familiar, y por medio de la emisión de bonos o debentures (...) La Cámara

que exigía modificar retroactivamente los contratos, así como la legitimidad de la IGJ para modificar acuerdos previamente establecidos y vigentes⁹⁶. Por su parte, Temas Económicos destacó la necesidad de regular el segmento. Pero también advertía que ello no debía afectar a las empresas "honestas" y organizó una serie de notas en las que se invitó a las firmas a expresar sus opiniones. La revista justificó su decisión en que los decretos de 1941 y 1943 habían provocado un clima de inquietud en la "...opinión pública por ser muy grandes los intereses (...) afectados"⁹⁷. Aunque la IGJ nuevamente prorrogó los plazos⁹⁸, la publicación sostenía que las autoridades habían actuado con "ligereza" y sin considerar que su sanción podría provocar una crisis profunda⁹⁹.

La mayoría de las compañías reconocían un escenario crítico, pero lo adjudicaban al aumento de la inflación o lo consideraban un fenómeno transitorio¹⁰⁰. Aunque también se aceptaba la existencia de prácticas fraudulentas, aparecían como una cuestión secundaria y atribuida a empresas de menor envergadura. Según las sociedades de CR que participaron, también coexistían problemas derivados de una comprensión incompleta de la operatoria, pues muchos adherentes esperaban obtener un monto equivalente al ahorro depositado y no un préstamo¹⁰¹. En cambio, F.I.N.C.A, que se excusó de participar porque consideraba inoportuno hacerlo en una coyuntura compleja para muchas firmas, señalaba en sus comunicaciones institucionales que los manejos especulativos eran uno de los principales causantes de la coyuntura crítica¹⁰². En suma, el decreto consolidó el modelo con intereses y formalizó un nuevo

Compensadora que Revista sudamericana viene propiciando podría tener cierta semejanza al 'Banco Federal de Préstamos sobre Casas' (...) y establecería un alto entendimiento entre los poderes del Estado y las Instituciones de Crédito Recíproco..."

"Los Poderes Públicos, La Vivienda Familiar y el Ahorro", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 743, agosto de 1943, p.5.

⁹⁶ "¿Se quiere destruir el Crédito Recíproco?", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 745, octubre 1943.

⁹⁷ "Sin afectar el Régimen del Crédito Recíproco, deben ser Seriamente Vigiladas las Compañías que lo Explotan", en Temas Económicos, Tercer Año, Vol. 3, Nro. 34, septiembre de 1943.

⁹⁸ En la memoria de 1944 de F.I.N.C.A se expresaba: "Ante la certeza de que una aplicación estricta (...) hubiera producido un colapso inmediato a varias sociedades, las autoridades hicieron todo lo posible para evitar males mayores, al interpretar, a veces con bastante benevolencia, sus respectivas cláusulas". "F.I.N.C.A", en Revista Sudamericana, Año 52, Nro. 703, abril 1944, p. 6.

⁹⁹ Así, el cuestionario que remitió a las empresas preguntaba si existía tal situación y a qué procesos se la podría atribuir. Los mismos se enviaron a A.R.C.A, C.I.F.R.A, Coarli, C.O.F.R.E., F.A.C.Y.L, La Financiadora del Hogar, Lar, O.P.A.L, S.U.C.A y F.I.N.C.A. "El punto de vista de las compañías sobre la Situación Comercial Actual del Comercio del Crédito Recíproco", en Temas Económicos, Tercer Año, Vol. 3, Nro. 35, octubre de 1943.

¹⁰⁰ En esa línea, la Comercial de Rosario respondió "...en la evolución de esta clase de empresas, desde las primitivas iniciadas en el extranjero se han operado estas crisis para luego salir de ellas robustecidos (...). Como en el seguro de vida y en capitalización y otros negocios de papeles, las iniciaciones fueron plagadas de defectos...". "El punto de vista de las compañías sobre la Situación Comercial Actual del Comercio del Crédito Recíproco", en Temas Económicos, Tercer Año, vol. 3, Nro. 35, octubre de 1943, p.18.

¹⁰¹ Al respecto, la empresa COFRE señalaba: "Debe tenerse en cuenta que la empresa que practica la administración de esta clase de ahorro, es solamente recolectora de un capital formado por sus adherentes, con los aportes efectuados por los mismos en calidad de ahorro y que la finalidad de este capital es la de ser distribuido en préstamos entre los mismos que lo han formado". "El punto de vista de las compañías sobre la Situación Comercial Actual del Comercio del Crédito Recíproco", en Temas Económicos, Tercer Año, Vol. 3, Nro. 36, noviembre de 1943, p. 16.

¹⁰² "Una Carta de F.I.N.C.A", en Temas Económicos, Tercer Año, Vol. 3, Nro. 3, noviembre 1943, p.15.

marco regulatorio para el segmento, pero la diversidad de respuestas empresarias y las resistencias a su implementación evidenciaron que, más que por discrepancias doctrinarias sobre el modelo propuesto por la IGJ, las dificultades derivaban de las exigencias financieras que imponía la retroactividad de las medidas.

El panorama del segmento se complejizó aún más con la incorporación en 1943 de la Caja Popular de Ahorros de Tucumán (CPAT), que operaba con el modelo sin intereses, lo que motivó fuertes críticas de Perotti (1944) por operar con dicho sistema y ocupar un espacio que correspondería, a su juicio, a la actividad privada. La iniciativa fue impulsada por el interventor Antonio J. Benítez, quien luego sería abogado de F.I.N.C.A, diputado y Ministro de Justicia de la Nación en 1945¹⁰³. Aunque la CPAT aparentemente no tuvo mayor desarrollo, Benítez participó de la nueva Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda (CERSAV), organizada en octubre 1944 para analizar la conveniencia del CR, estudiar los decretos 100.038 y 4.853 y eventualmente diseñar una reglamentación definitiva¹⁰⁴. La CERSAV incorporó también representantes del BCRA, BHN, CNAP, STP, CPAT, dos empresarios y a Alberto Guerizoli por la IGJ¹⁰⁵.

En simultáneo, y aparentemente sin conexiones institucionales evidentes con la CERSAV, la CVAP presentó su informe final. Allí propuso organizar un "sistema oficial de ahorros y préstamos para la

Posteriormente, en una respuesta al pedido de la Comisión de Estudios de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar F.I.N.C.A sostenía: "El sistema de crédito recíproco fue establecido en Argentina por el señor Udo Meckeler, fundador de la compañía A.R.C.A (...) Hoy sabemos a ciencia cierta, cuál es el secreto del milagro: cuando un adherente ha abonado el 20% del préstamo, se le publica con gran aparatosidad una 'adjudicación', a la cual le falta solo un pequeño detalle: el pago de su importe, circunstancia que para este sistema extraordinario constituye un detalle de menor importancia.

Todos los errores que fueron cometidos en los primeros años de existencia del crédito recíproco en los demás países, se repitieron sin excepción en la Argentina, ya que en el fondo solo se trataba de una carrera de demanda de producción. 'Producción a cualquier precio fue la palabra de orden (...) Es ahí donde se encuentra la causa principal de haber caído en descrédito en la Argentina el crédito recíproco'.

Pero la empresa también indicaba "Según nuestro parecer, significaba un error trágico, posterior al 6 de agosto de 1943, permitir que siguieran vegetando ciertas sociedades, incapaces de eliminar las irregularidades constatadas (...). Al no poder vivir, ni morir, han debido asestar otro fuerte golpe al prestigio de un sistema ya de por sí bastante desacreditado". "F.I.N.C.A al Sr. Interventor ante la Inspección General de Justicia, Buenos Aires, 28 de noviembre de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones" (s.e.).

¹⁰³ Respecto de la relación con Benítez, Zeyen recordaba "Y de estos primeros encuentros surgió más tarde una estrecha amistad entre nuestras dos familias. El Dr. Benítez siempre fue un valioso amigo de F.I.N.C.A y de la Ciudad Jardín. Y siempre me prestó apoyo en los momentos difíciles en la medida que estuvo a su alcance". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 90.

Respecto de la designación de Benítez en la función pública, que se analizará con más detalle en el próximo capítulo, ver Ministerio de Justicia e Instrucción Pública de la Nación, Boletín Mensual, Año VIII, Nro. 67, septiembre 1945, p. 1273.

¹⁰⁴ "Memorial Presentado por las Instituciones de Crédito Recíproco al Constituirse la Comisión que Legislara sobre ese Sistema de Ahorro", en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 757, octubre de 1944.

La Comisión Provisoria de empresas de CR estuvo compuesta por Adolfo Lamas (autor del referido libro publicado por el Fondo de Cultura Económica en 1950), Carlos Johansen (F.I.N.C.A), Luis M. de la Torre (A.R.C.A) y Hugo Bianchi (La Comercial de Rosario).

¹⁰⁵ "Sociedades de Ahorro para la Vivienda Popular", Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año IX, Nro. 103, enero 1946, p.1

vivienda, mediante el cual se encauce la acumulación de capitales en las diversas formas de ahorro no comprendidas en el actual régimen bancario con el fin primordial de invertir dichos capitales en préstamos para la vivienda”¹⁰⁶. Para ello, planteó crear un sistema público de garantía para las sociedades de CR y las de capitalización, inspirado en el New Deal¹⁰⁷ y canalizado a través de una nueva institución denominada como BNV que también debía fijar las condiciones “...dentro de las cuales las sociedades debían (...) incorporarse al ‘sistema’ y promover en todos los centros urbanos la formación de asociaciones de ese tipo y vigilar su funcionamiento”¹⁰⁸. Según se indicaba, el proyecto buscaba realizar “eficazmente dos propósitos coordinados (...) obtener la acumulación de capitales, en cantidades y a precios adecuados; y (...) colocar esos capitales en préstamos para la financiación de viviendas, en condiciones y plazos razonables”¹⁰⁹.

La propuesta de la CVAP contó con el apoyo de los analistas (Perotti, 1944), de los empresarios (Martín, 1963) y de la RS¹¹⁰. Aunque la iniciativa no prosperó, incorporó los reclamos de diferentes actores que sostenían que el déficit habitacional era un problema crediticio y que su solución requería de la articulación entre la inversión privada y la pública para segmentar el mercado, aumentar su volumen

¹⁰⁶ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Buenos Aires, 18 de enero de 1944, p. 1.

¹⁰⁷ El informe final de la CAVP en que se proponía organizar el BNV para garantizar y redescantar bonos de las sociedades de CR y Capitalización (que invirtieran en viviendas) indicaba “La organización más adelantada corresponde a los Estados Unidos con su sistema federal de ahorro y préstamo para la vivienda (...). Está constituido por más de 9.000 asociaciones de ahorro y préstamo, bancos cooperativos e instituciones similares, que operan bajo control de un banco central (Federal Home Loan Bank) con un activo conjunto (1937) de 5. 765 millones de dólares. Estas asociaciones funcionan con una organización principalmente mutualista, aunque conservan una pequeña parte del carácter de empresa, con el objeto de estimular su eficacia. Por su intermedio acumulan grandes sumas (...)” CAVP, Informe Final, Segunda Parte, Proyecto de Creación del Instituto Financiero de la Vivienda, Voto de la Mayoría, Julio de 1944, p. 5.

Para un análisis sobre la creación de instrumentos de garantía estatales sobre las asociaciones de ahorro y préstamo en el marco del New Deal, ver Mason (2004) y Fishback, Rose y Snowden (2013).

¹⁰⁸ CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Buenos Aires, 18 de enero de 1944, p. 1.

¹⁰⁹ CAVP, Subcomisión Financiera, Memorándum destinado a la Comisión Asesora de la Vivienda Popular, Buenos Aires, 7 de febrero de 1944, p. 1.

¹¹⁰ “El Gobierno Nacional está empeñado en la solución de este problema social, y tiene a estudio diversos proyectos teóricamente factibles, pero que necesariamente en la práctica habrán de fracasar como tantos otros. En consecuencia, entendemos, que quienes tienen a su cargo el estudio de tan complejo como interesante asunto, debieran analizar las posibilidades de creación de un ente semejante al “Banco Federal de Préstamos sobre Casas” de los Estados Unidos, y posiblemente el Estado haría un magnífico negocio, ya que no sólo podría resolver la situación de las empresas de crédito recíproco, sino que resolvería también el de millares de familias que anhelan la casa propia (...). El Estado no puede ni podrá jamás suplir la iniciativa del capital privado (...) El Banco Hipotecario Nacional jamás podrá suplir ni competir con el CR para la adquisición de la vivienda propia, porque las operaciones que realiza cuestan un altísimo precio al que sueña con adquirir en él su propia casa. En cambio la creación de un Banco Oficial o Semi Oficial, para apoyar y facilitar el desenvolvimiento de las entidades de crédito recíproco, no sólo podría convertirse en un elemento de progreso nacional sino también en una pingüe fuente de recursos fiscales”. “La Vivienda Familiar, el Crédito Recíproco y el Estado”, en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 749, febrero 1944, pp. 4-5.

y modificar los criterios de asignación (Fitte, 1942; Martín, 1943; Perotti, 1944)¹¹¹. No obstante, la falta de materialización de esta propuesta no clausuró los debates.

De hecho, en ese escenario, las compañías de CR dirigieron una presentación colectiva a la CERSAV en que criticaban la "retroactividad" de la conversión de las carteras, insistían en la solvencia de las firmas, el aporte económico y social del CR y solicitaban la creación de una institución similar a la Superintendencia de Seguros para controlar las empresas, garantizar sus depósitos e inyectar liquidez¹¹². Por su parte, F.I.N.C.A envió misivas a Ricardo Font Ezcurra, sub-secretario de Justicia de la Nación y presidente de la CERSAV, proponiendo un proyecto alternativo a los decretos de 1941 y 1943. La propuesta solicitaba la prohibición definitiva de los planes sin intereses¹¹³, la creación de una comisión de control permanente integrada por la IGJ y representantes de las compañías y con facultades para emitir debentures y redescontar las carteras de las empresas. También pedía expandir la modalidad hacia la vivienda rural y elevar a m\$N 250.000 el capital mínimo de las sociedades para garantizar los depósitos. Además, proponía en lugar de establecer fechas de entrega, definir tres situaciones: cuál sería la mensualidad a pagar hasta la obtención de la vivienda, cuáles los montos posteriores y cuándo se consideraría cancelado el préstamo¹¹⁴.

Finalmente, en septiembre de 1945, el proyecto de la CERSAV ratificó la eliminación del crédito sin intereses y, en general, todas las disposiciones del decreto de 4.853. En rigor, su articulado recuperaba los aprendizajes de la IGJ desde 1935. Su novedad fue que también disponía que las empresas podrían operar con financiamiento de la Administración Nacional de la Vivienda (ANV), que se constituiría, además, como el organismo de control. Los recursos provendrían de bonos suscritos por la CNAP, el Instituto Nacional de Previsión, compañías de seguros y capitalización, el Banco de la Nación Argentina,

¹¹¹ Este tipo de perspectiva también se encuentra en las misivas que F.I.N.C.A enviaba a las autoridades. Al respecto, ver "F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar, Buenos Aires, 11 de noviembre 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

¹¹² Según la presentación las firmas de CR habían concretado desde 1935 préstamos por m\$N 33.000.000 y suscripto contratos por m\$N 400.000". "Memorial Presentado por las Instituciones de Crédito Recíproco al constituirse la Comisión que Legislará ese Sistema de Ahorro", en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 757, octubre 1944.

¹¹³ "En vista de que la cuota de compensación no significa otra cosa que la diferencia entre los intereses (...), es del todo superfluo un plan sin interés, como está estipulado en el Decreto Reglamentario de 1941 (...) habiendo sido la autorización de dicho plan sólo una concesión a todas aquellas sociedades que había operado con planes sin interés". F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar, Buenos Aires, 11 de noviembre 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones, (s.e.).

¹¹⁴ "Aunque parte de nuestras proposiciones de entonces han sido adoptadas en la Reglamentación, otras en cambio han sido lamentablemente desoídas: la emisión de debentures, el redescuento del acervo hipotecario y la inversión en construcciones de casas familiares de los fondos líquidos que están en manos de las sociedades, y han sido desoídas con la consecuencia de que el progreso y la evolución se han estancado". "F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar, Buenos Aires, 11 de noviembre 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

otros bancos comerciales e instituciones o personas públicas y privadas¹¹⁵. Al igual que el proyecto de la CVAP, la CERSAV buscó crear un mercado de hipotecas garantizado y controlado por un organismo oficial para inyectarle liquidez al CR y, a través suyo, al mercado de crédito. El proyecto, que contó con el apoyo de los empresarios¹¹⁶ y de la RS, se dio a publicidad entre septiembre de 1945 y enero de 1946¹¹⁷, pero no existieron otros avances debido a los cambios políticos en marcha a nivel nacional (Rodríguez, 1967).

En marzo 1946, el gobierno estatizó el BCRA, alterando las condiciones del mercado y limitando la autonomía financiera de las empresas. En abril, la RS denunció los decretos del “gobierno de facto” y afirmó no sólo que el Estado era un mal gestor, sino que, en el caso de la vivienda, procedía al modo del perro del hortelano: no había hecho ni dejado hacer. Si la construcción estaba en crisis, se debía a que su interferencia impedía el desarrollo de las compañías al reservarse los insumos para las obras públicas¹¹⁸. Pero también reclamaba la sanción del proyecto de la CERSAV¹¹⁹. Sus comentarios a propósito de la memoria de S.U.C.A., reiteraban su tradicional interpretación que sostenía que el problema se planteó a partir de la acción de compañías especulativas y la falta de controles, pero no por la naturaleza del CR. En ese escenario, la intervención estatal complicó aún más el panorama, pues como las autoridades no conocían la lógica del sistema implementaron normativas que lo paralizaron¹²⁰. Por su parte, en el caso de C.I.F.R.A., que para entonces según Iovine estaba involucrada en una “maniobra” para evitar cubrir los

¹¹⁵ Sociedades de Ahorro para la Vivienda Popular”, en Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año IX, Nro. 103, enero 1946, pp.3-5.

¹¹⁶ La memoria de F.I.N.C.A de 1945 expresaba “ Por fin, el 29 de septiembre de 1945, dicha subcomisión se pronuncia en un dictamen que sirvió de base para un proyecto de Decreto Ley que nos permite contemplar optimistas el porvenir, pues según el conocimiento extraoficial que del mismo tenemos, desde el 21 de enero de 1946, sus prescripciones nos llevan a abrigar la esperanza de una eficaz y pronta solución que abra nuevamente las puertas de la producción sana y abundante.”, en “F.I.N.C.A”, en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 774, Abril 1946, p. 8.

En el mismo sentido, la memoria de C.O.F.R.E indicaba con optimismo: “ Tenemos la promesa del señor Ministro de Justicia de la Nación, que el proyecto será convertido en Decreto Ley de la Nación en estos días, y de las autoridades encargadas de su aplicación la mejor voluntad para su cumplimiento inmediato”. “C.O.F.R.E”, en Revista Sudamericana, Año, 53. Nro. 783, diciembre 1946, p. 58.

¹¹⁷ “Sociedades de Ahorro para la Vivienda. Se conoce el proyecto elaborado por la Comisión Especial para reglamentar en forma definitiva las instituciones a las que se refiere el título”, en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 775, Buenos Aires, enero 1946, p. 4.

¹¹⁸ “El Problema de la Vivienda Familiar”, Revista Sudamericana, Año.53, Nro.772, abril 1946.

¹¹⁹ “Sociedades de Ahorro para la Vivienda. Se conoce el proyecto elaborado por la Comisión Especial para reglamentar en forma definitiva las instituciones a que se refiere el título”, en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 775, abril 1946.

¹²⁰ “Las autoridades han dado muestras (...) del absoluto desconocimiento de la técnica del sistema recíproco de créditos para vivienda, y en lugar de concentrarse a vigilar el cumplimiento de los compromisos contraídos para las compañías (...), intervinieron en cuestiones completamente ajenas a su función específica (...) llegando a producir gravísimas interferencias...”. “S.U.C.A S.A. Esta Institución Argentina de Ahorro para la Vivienda Familiar, ha dado a conocer la memoria y balance general del octavo ejercicio económico financiero”, en Revista Sudamericana, Año.53, Nro.772, enero 1946.

costos de la conversión de su cartera¹²¹, también se insistía con la sanción del régimen de la CERSAV¹²². Asimismo, se indicaba que el verdadero problema era controlar la inflación porque los ahorristas no hacían uso de los créditos por la suba de precios. Así, el escenario mostraba fuertes resistencias a las decisiones del gobierno que habrían de revelar nuevos matices y respuestas a partir de 1947. Para entonces, lo que las compañías reclamaban era una intervención del Estado similar a las propuestas de la CVAP y de la CERSAV como medio para sanear el segmento, regular la actividad, garantizar las inversiones y expandir el nivel de las operaciones.

En efecto, la propuesta de la CERSAV reunió el apoyo de los empresarios y los objetivos regulatorios, delineando una nueva arquitectura institucional que otorgaba al CR un rol importante en la generación de capitales y la asignación del crédito hipotecario. No obstante, su implementación se frustró por el giro político que tuvo lugar a partir de 1946 y la consolidación de una política de vivienda oficial más ambiciosa en términos cuantitativos y que, al articular de modo más directo la inversión pública y la política social y descalzar el financiamiento del ahorro, relativizó la necesidad de sostener al CR como herramienta prioritaria. Así, el proyecto de la CERSAV, que de algún modo consensaba años de debates, quedó desplazado debido a una redefinición del abordaje del problema y de los instrumentos de política económica.

De la incorporación al BCRA a la liquidación del CR (1947-1949).

Las compañías de CR fueron incorporadas al régimen de garantía del BCRA recién en marzo de 1947¹²³. Inicialmente, en un escenario de cierto desconcierto, el BCRA otorgó un permiso transitorio para que las empresas pudieran concretar las operaciones pendientes¹²⁴. Desde entonces, las firmas de CR debieron contabilizar sus depósitos a nombre del BCRA mediante transferencias similares a las practicadas por los bancos y reajustar su capital para que su relación frente a los contratos no fuese

¹²¹ Iovine (1947), p. 59.

Dos años después La Comercial de Rosario fue intervenida, aunque por otros motivos. Al respecto ver "El negociado en la intervención a la Comercial de Rosario", en Seguros y Capitalización, Tomo XII, Nro. 137, Buenos Aires, diciembre 1948.

¹²² "C.I.F.R.A. Dio a conocer los resultados del tercer ejercicio económico esta Compañía Inmobiliaria Financiera de Rédito y Ahorro S.A", Revista Sudamericana, Año 53, Nro.772, enero 1946.

¹²³ Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Año XLII, Tomo CXX, Buenos Aires, Nro. 219, 7 de abril de 1947.

¹²⁴ "El Banco Central prestó apoyo financiero, con estrecha fiscalización, a las sociedades de ahorro para la vivienda familiar, a las que se otorgó permiso precario para realizar las operaciones previstas, con carácter transitorio, en la resolución del 29 de septiembre de 1947. De acuerdo con lo dispuesto en la mencionada resolución, se inició el estudio del régimen que se ajustará en definitiva el sistema de ahorro para la construcción de la vivienda familiar". BCRA, Memorias, 1948, p. 65.

Por su parte, el presidente de F.I.N.C.A recordaba la medida de la siguiente manera: "El 29 de marzo de 1947 el gobierno publica el decreto de su propia intervención en la vida comercial de las Cajas de Crédito Recíproco. Como siempre el decreto está expresado en forma (...) incomprensible, tanto que no sabemos si alegrarnos o preocuparnos. Lo que si está claro es el Estado acarrea sobre sí la garantía para los clientes". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 94.

inferior al 15%. Para ello podían optar entre la integrar nuevos capitales o vender parte de su cartera al BHN. En esos casos, los ahorristas podían elegir entre retirar los fondos o transferirlos a la CNAP. Al cabo de tres años, cuando sus depósitos representaran el 25% del valor de la vivienda proyectada tendrían derecho a un préstamo del BHN. Además, las firmas debían trocar los contratos sin plazo fijo de entrega por otros con tiempos máximos de concreción para finales de 1949¹²⁵.

En ese marco, las firmas emitieron libretas de ahorro con acuerdos a 12, 18 y 24 meses. De esta manera, los tenedores de contratos viejos, pero con la cantidad de cuotas suscriptas indicadas en los nuevos, obtendrían sus préstamos antes de completar los tiempos establecidos originalmente. Además, los créditos serían amortizables en 30 años frente a los 10 a 15 estipulados por los anteriores acuerdos¹²⁶. Como contrapartida, los adherentes del CR eran probablemente los únicos tomadores de préstamos hipotecarios que, bajo las condiciones creadas por la reforma financiera de 1946, integraban depósitos antes de recibir financiamiento.

La medida, exhibida por el BCRA como un alivio para los ahorristas¹²⁷, recibió el respaldo de la RS que la presentó como un triunfo¹²⁸ y la asoció a la experiencia norteamericana, al igual que en los casos de la CAVP y la CERSAV¹²⁹. En cambio, el diario La Época criticó en varios artículos la incorporación al régimen de garantía de las compañías de CR porque "...engañan al pueblo que ahorra y mienten a los poderes públicos (...) El crédito recíproco (...) debe (...) pasar a manos del Estado. La razón es sencilla:

¹²⁵ Al respecto, las autoridades del Banco indicaban "Medida de extraordinaria importancia fue la dispuesta por el Banco Central el 27 de marzo de 1947, al extender la garantía de la Nación a los ahorros confiados a las sociedades denominadas como de 'crédito recíproco' por crecido número de personas que, con el anhelo de poseer vivienda propia, participaban de los planes de financiación elaborados por esas empresas (...). Uno de los aspectos que más preocupaban a quienes habían adherido a los planes de esas compañías era la falta de fecha cierta para obtención del préstamo; ello quedó solucionado al limitar ese plazo que no podrá pasar del 31 de diciembre de 1949". BCRA, Memoria, 1947, p. 80.

¹²⁶ Martín (1963), p. 44.

¹²⁷ "Como un aporte a la solución del problema financiero que comporta para un número elevado de familias la adquisición de su vivienda, el Banco Central (...) implantó un régimen según el cual las entidades que fuesen autorizadas podrían abrir cuentas de depósito de ahorro especial para la vivienda, con derecho del titular a un préstamo hipotecario con el objeto mencionado". BCRA, Memoria, 1947, p. 81.

En la misma línea, Iovine sostenía que la medida estuvo "...destinada esencialmente a calmar la agitación y el temor de los tenedores". Iovine (1947), p. 115.

¹²⁸ "Las compañías de Crédito Recíproco Frente al Problema de la Vivienda y el último Decreto Gubernativo", Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 787, abril 1947.

¹²⁹ "...¿Cómo podrían encauzarse esas dos fuerzas, una estatal y otra privada en beneficio del fin social por ambas perseguidas: sencillamente mediante el redescuento en los bancos oficiales de las carteras hipotecarias vigentes (...) A título informativo recordamos que una situación semejante se fundó el Banco Federal de Préstamos Sobre Casas". "La Institución del Crédito Recíproco", en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 786, marzo de 1947, p. 2.

Por su parte, la incorporación al régimen del BCRA fue recibida como "... un ruidoso triunfo al conseguir el apoyo moral del Estado para estas sociedades (...) Hemos creído y seguimos sosteniéndolo que las entidades de Crédito Recíproco han llenado y llenan una misión irremplazable en la solución del problema de la vivienda...". "Las Compañías de Crédito Recíproco Frente al Problema de la Vivienda y al último Decreto Gubernativo", en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 787, abril 1947, p. 2.

el ahorro popular, capital de los humildes, no puede (...) constituirse en patrimonio de la Oligarquía”¹³⁰.

Para las compañías, en cambio, primero hubo un momento de incertidumbre¹³¹. Luego de esa primera etapa y de que las firmas gestionaran autorizaciones ante el BCRA¹³², la medida provocó un notable incremento de los contratos que pasaron de unos m\$N 20.000.000 mensuales a unos m\$N 100.000.000 entre 1947 y 1949¹³³. Así, por ejemplo, buena parte de los 7543 créditos que A.R.C.A entregó entre 1935 y 1949 se concretaron a partir de 1947 cuando, además, se incrementó el monto de las escrituraciones¹³⁴. En efecto, el aumento general de precios y la disponibilidad de recursos se tradujeron en una suba de los topes de los créditos a m\$N 100.000, cuando hasta 1947 fueron de m\$N 40.000¹³⁵. Asimismo, según las memorias de la firma, los valores de los terrenos y las edificaciones aumentaron el

¹³⁰ “Las compañías de crédito recíproco engañan al pueblo que ahorra, y mienten a los poderes públicos”, en Diario La Época, 18 de febrero de 1947.

¹³¹ Como se ha señalado anteriormente, el presidente de F.I.N.C.A registraba en su diario personal que “...el decreto esta expresado en forma (...) incomprendible, tanto que no sabemos si preocuparnos o alentarnos (...) mantenemos varias conferencias con quien era gerente general (...) Diritanto y (...) con los Drs. Guerizoli, Pietranera y Iovine. También aquí los señores no ven claramente qué es lo que proyecta el gobierno (...) El 22 abril aparece la reglamentación. El 23 de junio llama el gerente de ARCA (...) para comunicarnos que el Banco Central proyecta resoluciones que no convienen en modo alguno... En el banco converso en presencia de Plate y Serritelli con el encargado del asunto y nos enteramos que aparentemente se impondrá la tesis del Dr. Ricardi quien tiene la intención de borrar todas las cajas de crédito recíproco. Y así durante meses y meses. Continuamente se cambia el reglamento, se mejora y se empeora. Por el fin el 30 de septiembre el Presidente del Banco Central Maroglio firma el reglamento definitivo -momentáneamente- (...) Y así se había puesto en marcha un nuevo sistema que se basaba en el redescuento de la cartera hipotecaria del Banco Central, bajo condiciones muy favorables”. Zeyen, Memorias (s.e.), pp. 93-95.

¹³² “El 31 de octubre nos enteramos de que la Inspección General de Justicia dio excelentes referencias sobre F.I.N.C.A. De tal manera el 26 de noviembre de 1947 el Banco Central nos autoriza para continuar como caja de crédito recíproco dentro de nuevo sistema”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 95-96.

Según Zeyen, desde 1944 contó con la colaboración de las autoridades de la IGJ debido a que apoyaban la construcción de *Ciudad Jardín*. “El director de la sección que nos correspondía, Dr. Alberto Guerizoli, y sus más cercanos colaboradores, Dr. Adolfo Pardo y Nicolás Perrielo en un principio no estuvieron en nada de acuerdo con lo nuestro.

Observaban críticamente que una firma como F.I.N.C.A administradora de dinero ajeno como caja de Crédito Recíproco, se dedicará exclusivamente a un proyecto exponiéndose (...) a un gran riesgo. Y la Inspección General de Justicia se olvidaba que en nuestro caso no se trataba de un riesgo sino de la edificación de una ciudad. Y aquello había que hacérselo comprender (...) Llegué a la conclusión de únicamente una visita a Palomar cambiaría la errada suposición de aquellos señores. Insistí durante meses. Por fin (...) contaba la respuesta afirmativa de Guerizoli y Pardo (...) Fui a buscar a Pardo a su casa (...) el Dr. Guerizoli no aparece (...) Luego nos confesó que había vuelto a dormirse dado el poco entusiasmo existente por mi suplicada visita. Pardo y yo viajamos solos (...). Y allí mostré todo a Pardo quien no pudo menos que decir una y otra vez: ‘Esto tiene que verlo Guerizoli’.

A la mañana siguiente lo llame a Guerizoli (...) llegamos a Palomar y veo que sus ojos no le alcanzan para mirar (...) y Guerizoli afirma varias veces ‘Y esto creo que es un acierto’ (...) ‘Alcanzarlo es nuestra firme decisión doctor’ fue mi respuesta ‘y si su establecimiento nos dejaría un poco tranquilos, habríamos adelantado un gran paso’. El Doctor Guerizoli me prometió que en el futuro podría contar con la protección de la Inspección General de Justicia. Y mantuvo siempre fielmente su promesa. Él y sus colaboradores nos ayudaron siempre dentro del marco de lo posible. Amablemente les ofrecemos un banquete que llegó a ser tradicional. A fin de año nos visitan Guerizoli y su gente (...) para un asado de camaradería en Palomar”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 52-54.

La Revista F.I.N.C.A registró con notas y fotografías los referidos “encuentros de camaradería” y la participación de Guerizoli, Pardo, Perrielo y Iovine entre otros funcionarios. Al respecto, ver Capítulo VII de la presente tesis.

¹³³ Martín (1963), p. 44.

¹³⁴ “A.R.C.A, Asociación Recíproca de Crédito Argentino S.A”, en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 817, noviembre 1949, p. 5.

¹³⁵ “A.R.C.A, Asociación Recíproca de Crédito Argentino S.A”, en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 817, noviembre 1949, p. 5.

promedio de los créditos de m\$N 24.500 a m\$N 43.400 entre 1948 y 1949¹³⁶. Además, en 1948 ofrecía 500 viviendas distribuidas en los “barrios parque” de la firma ubicados en Paso del Rey, San Justo y Villa Adelina¹³⁷. Así, mientras los precios crecían y obligan al BCRA a inyectar más recursos y profundizar la tendencia, también aumentaba la cantidad de construcciones, lo que constituía uno de los objetivos principales del gobierno. De hecho, en 1949 A.R.C.A proyectaba la edificación de cinco nuevos barrios con un total de 654 viviendas y por un valor de m\$N 49.159.000¹³⁸.

Sin embargo, dicha expansión requirió de cuantiosos recursos inyectados por el BCRA que, según Zeyen, se distribuyeron arbitrariamente¹³⁹ y no siempre se utilizaron con prudencia. En efecto, las sociedades de CR continuaban siendo objeto de sospechas por maniobras irregulares, pero ahora con fondos garantizados por el BCRA y en un escenario en el que la institución promovía una política crediticia orientada a estabilizar los precios¹⁴⁰. Para lograr ese objetivo, considera necesario suprimir “...todo préstamo bancario de carácter especulativo”¹⁴¹. Como se ha señalado en anteriores capítulos, desde finales de 1948 la inflación puso en jaque las políticas expansivas y el gobierno decidió cambiar el equipo ministerial, limitar las facultades del BCRA, comprimir las inversiones y “racionalizar” la política de créditos (Rougier, 2018). En ese contexto, el 31 de mayo de 1949 el BCRA resolvió prohibir la operatoria de las empresas de CR, transferir la cartera de las sociedades con acuerdos a corto plazo al BHN y las cuentas de los ahorristas a la CNAP¹⁴².

Un comunicado del Ministerio de Finanzas señalaba que el CR había sido objeto de especial atención e interés debido a la centralidad del déficit habitacional. Rememoraba también que, desde septiembre de 1947, dichas compañías operaban con un permiso transitorio, ahora revocado para canalizar los recursos

¹³⁶ Tal situación constituyó, en el nuevo contexto regulatorio, un núcleo de tensiones entre las sociedades de CR y el BHN. El incremento de los costos, tanto de materiales como salarios, que los empresarios debían trasladar al valor de la construcción contrastaba con las tasaciones que realizaba el Banco para otorgar sus créditos.

¹³⁷ “En A.R.C.A tiene el ahorro para la vivienda una de sus más características instituciones”, en Revista Sudamericana, Año 54, Nro. 800, mayo 1948, p. 2.

¹³⁸ “A.R.C.A, Asociación Recíproca de Crédito Argentino S.A”, en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 817, noviembre 1949.

¹³⁹ Según indicaba que en poco más de un año A.R.C.A recibió unos 35.000.000 de dólares y F.I.N.C.A, cuya obra era mayor, unos 6.500.000. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p.117.

¹⁴⁰ BCRA, Memoria, 1948, p. 55.

Una mirada similar sobre el rol de los empresarios tuvo Zeyen, quien sostenía que la incorporación del CR al régimen del BCRA “...podría haber dado frutos extraordinarios, de no haberse encontrado en la dirección de algunas sociedades elementos a quienes se les fue la mano y que con una ligereza increíble y creciente delirio de grandeza se embarcaban en transacciones que debían obligar a las autoridades a tomar cartas en el asunto. Triste era ver la impotencia del Banco Central frente a la actuación de estos individuos. Sus buenos empleados no podían hacer nada contra aquellos criminales y aventureros”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 96.

¹⁴¹ BCRA, Memoria, 1948, p. 56.

¹⁴² Según BCRA la liquidación respondía “...a que no obstante las medidas adoptadas oportunamente para que volvieran a contar con la confianza del ahorrista, que habían perdido por falta de cumplimiento de sus promesas y obligaciones, continuaba primando en esas empresas el interés patrimonial de los accionistas sobre los intereses generales, recurriendo en muchos casos a arbitrios prima facie irregulares”. BCRA, Memoria, 1949, p. 72.

a través del BHN y unificar la “unidad de acción” para solucionar el problema de la vivienda¹⁴³. La medida provocó el rechazo de la RS que se preguntaba: “¿Hasta cuándo la población sufrirá los efectos de la aguda crisis provocada por la falta de viviendas?”¹⁴⁴. También generó malestar en los empresarios. Por ejemplo, el presidente de F.I.N.C.A entendía que era una disposición inconsulta¹⁴⁵, provocada por las prácticas fraudulentas de algunas compañías, que le quitaba al país una herramienta fundamental¹⁴⁶.

Inicialmente el BHN tomó a su cargo las carteras de las empresas localizadas en Capital Federal y Gran Buenos Aires: A.R.C.A, S.U.C.A, F.I.N.C.A, F.A.C.Y.L, C.I.F.R.A, LA Movilizadora, C.O.F.R.E y COARLI, con un total de 8.434 préstamos que ascendían a unos m\$ 209.402.806. Además, en Rosario el BHN tomó posesión de La Comercial de Rosario, A.P.H.A.M y O.P.A.L, en Córdoba de Casas y en Mar del Plata de La Regional. En total, se trataba de unos 9.500 créditos que equivalían a cerca de un 25% de los acuerdos escriturados por el BHN en 1949¹⁴⁷. Como se ha señalado en capítulos anteriores, esta operación en buena medida explica el crecimiento de los préstamos del BHN en dicho año, a pesar de los esfuerzos de contracción solicitados. De hecho, la decisión motivó la renuncia de su presidente Abelardo Álvarez Prado¹⁴⁸.

Debido a la magnitud de la transferencia, el BCRA y el BHN acordaron que este último administraría los préstamos, mientras se organizaba un informe con las cuestiones técnicas y financieras necesarias

¹⁴³ “Nuevo régimen para el Crédito Recíproco”, en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 812, mayo 1949.

¹⁴⁴ “Estimamos no obstante (...) que estas Instituciones no han sido apreciadas en su verdadero valor, como lo que realmente son: puntales para el progreso argentino, y capaces (...) para resolver el agudo problema planteado por la crisis a que nos referimos”. “...y el problema de la vivienda sin solución”, en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 811, p. 4.

¹⁴⁵ “Carta dirigida por F.I.N.C.A al Dr. Juan Honorio Bosio, Gerente General del Banco Central de la República, 25 de junio de 1949”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

¹⁴⁶ Años después, en sus memorias personales, anotaba “Si hoy observamos el éxito alcanzado por el sistema de crédito recíproco en Europa, lo que tuve oportunidad de hacer en mis frecuentes viajes al viejo mundo, puede comprobarse el gran error. Allí vemos claramente el fatal error cometido por el Banco Central al destruir bruscamente las Cajas de Crédito Recíproco”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 136.

Pero también registraba: “...y todo ello era única y exclusivamente consecuencia de la incalificable conducta y desastroso proceder de ARCA. Única y exclusivamente culpa de aquella sociedad que había acarreado la catástrofe por medio de sus desmesuradas solicitudes de dinero. Y todo me fue asegurado expresamente y repetidas veces más tarde por todos los altos funcionarios del Banco Central, inclusive del gerente Ditiranto”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 120.

¹⁴⁷ BHN, Memoria, 1950, pp. 21-22.

¹⁴⁸ “...el factor desencadenante fue una resolución del Banco Central que pretendía incorporar al Hipotecario las carteras de varias sociedades financieras y de construcción de viviendas modestas, en estado de quiebra. Me resistí a cumplirla y amenacé con renunciar dando los motivos a publicidad, lo que no le gustó al presidente del Central, Orlando Maroglio. Tiempo después, cuando yo renuncié, aprovecharon para realizar esa operación y salvaron de la justicia a esas empresas fraudulentas”. Gambini (1999), p. 365.

Álvarez Prado estuvo vinculado junto al vicepresidente de la Nación Juan Hortensio Quijano en la formación de la U.C.R Junta Renovadora, agrupación que acompañó la candidatura de presidencial de Perón. Del mismo sector provenía también Emilio Siri, que fue Intendente de la Ciudad de Buenos Aires entre 1946 y 1949, cuando se convirtió en vicepresidente del BHN hasta 1954. La coincidencia temporal de la renuncia de Álvarez Prado con la incorporación de Siri resulta un dato a tener cuenta pues provenían de la misma agrupación política. De hecho, Álvarez Prado fue asesor del Consejo Deliberante de la Ciudad de Buenos Aires desde 1940 hasta 1946. Luego fue interventor de la provincia de San Luis durante ese año, cuando bajo la intendencia del propio Siri, se convirtió en Asesor Letrado de la Municipalidad de Buenos Aires y presidente del BHN.

para el traspaso. Además, el BCRA decidió incorporar al personal de las empresas para gestionar las carteras transferidas al BHN¹⁴⁹. Uno de los mayores problemas fue determinar los intereses a los que continuarían entregando los préstamos, pues muchos habían sido acordados sin interés o a uno más bajo que el bancario. Finalmente, en octubre el BHN presentó una propuesta para otorgar créditos a los adherentes que hubieran realizado su solicitud antes del 31 de mayo de 1949. En esos casos, se acordarían sin considerar si las empresas habían respetado las normativas para no perjudicarlos. El financiamiento cubriría el 100% de la tasación por un máximo de m\$ 100.000, un 2% de amortización y un interés del 4%¹⁵⁰. Por su parte, quienes no hubieran realizado solicitudes con anterioridad a la fecha señalada debían presentar sus libretas de ahorro y los préstamos se efectuarían según la acumulación que hubieran realizado. Con esta modalidad, en 1949 se entregaron 613 créditos por un total de m\$ 25.524.500 y en 1950 otros 452 por m\$ 15.666.000¹⁵¹.

De esta manera, el Estado finalmente se colocó como garante de última instancia de las sociedades de CR, tal como había sugerido la CAVP. Ahora, sin embargo, impulsado por la coyuntura y no como resultado de un proyecto de largo plazo. De hecho, en 1950, cuando el escenario económico reclamó el fomento del ahorro (Rougier y Fiszbein 2004), el BHN propuso la creación de una modalidad similar a la de las sociedades de CR, pero gestionada por el Banco y denominada Préstamos para Ahorristas y su fundamentación indicaba:

“Desaparecidas las mal llamadas sociedades de ahorro para la vivienda que por lo menos en teoría tendían a fomentar el ahorro (...), ha quedado un vacío a llenar. Con las escalas de préstamos de amplia liberalidad que el Banco venía aplicando se hacía un tanto remota la posibilidad de atraer a las clases modestas hacia el ahorro (...) pues resultaba en cierto modo de contradicción que por un lado se ofrecieran préstamos de elevado monto, y por el otro, se instare a la población a ahorrar para (...) su vivienda”¹⁵².

Conclusiones

La historia de la regulación del CR contribuye a comprender mejor las interacciones entre el Estado y el mercado en la configuración del crédito hipotecario urbano entre 1935 y 1949. La construcción de su marco normativo interpeló al funcionamiento del mercado de crédito para viviendas, pero también a las capacidades y orientaciones de las políticas públicas en un escenario de grandes cambios económicos y sociales. A su vez, su evolución atravesó las mutaciones en las relaciones entre el sector público y el

¹⁴⁹ De esta manera, para finales de 1949, se incorporaron al sistema público 885 empleados de las ex compañías de CR. BCRA, Memoria, 1950, p. 73.

¹⁵⁰ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo I, Sesión del 11 de octubre de 1949, Folio 19-21.

¹⁵¹ BHN, Memoria, 1950, p. 21.

¹⁵² BHN, Actas del Honorable Directorio, Informe del Directorio del Banco Hipotecario Nacional al Ministro de Finanzas, Tomo XXIII, Sesión Extraordinaria del 9 de octubre de 1950, Folios 32-33.

privado derivadas tanto de las transformaciones económicas más generales, como de los objetivos y capacidades técnicas del Estado.

En ese sentido, la regulación del CR implicaba enfrentar las dificultades asociadas a la creación de un mercado de crédito hipotecario sustentable y capaz de operar a largo plazo con préstamos accesibles y criterios de asignación que permitieran incorporar a los trabajadores. Ello constituyó un problema central durante la etapa porque los procesos de urbanización y de expansión del sector industrial requerían del aumento de la cantidad de viviendas y también del mercado de capitales para financiar el crecimiento económico. Además, porque el déficit habitacional constituyó un problema cada vez más acuciante. En ese contexto, las empresas de CR se transformaron en protagonistas de los debates porque, siguiendo la experiencia internacional que pretendían emular, prometían hacer crecer el ahorro y la inversión en viviendas sin comprometer recursos de otros sectores.

En ese marco, las políticas públicas jugaron un papel clave en la reconfiguración del modelo de negocios inicial del segmento lo que, por sus particularidades, exigió que los funcionarios incorporaran nuevas capacidades técnicas. En esa línea, la tesis doctoral de Iovine constituye una evidencia sintomática del tipo de conocimiento específico que los funcionarios lograron desarrollar. Las autoridades debieron también regular un segmento que operaba en un mercado dominado por dificultades de acceso a la información, prácticas irregulares y canales informales. Así, las definiciones de la IGJ intentaron fomentar el CR, pero también establecer controles más sólidos. De este modo, a través de la regulación del segmento, el mercado de crédito para viviendas pasó de un escenario caracterizado por la ausencia de regulaciones particulares a otro en el que la IGJ primero aumentó sus capacidades de vigilancia y luego desarrolló una regulación específica basada en el estudio de la legislación internacional, los diálogos con empresarios y con otros actores institucionales. Finalmente, las disposiciones mostraron cierto nivel de autonomía respecto de los intereses en juego en la medida que no lograron satisfacer los deseos de todos los actores.

Los registros de la IGJ y las compañías evidencian puntos de acuerdo y de disidencias entre los objetivos de los funcionarios y los empresarios. Como consecuencia de estas tensiones, la conflictividad escaló especialmente entre 1941 y 1943, cuando la IGJ intentó modificar no sólo las prácticas de algunas empresas, sino también el modelo de negocios del segmento. No se trató de una disputa meramente teórica o política, sino también comercial y operativa. En efecto, las disposiciones de la IGJ requerían de cuantiosas inversiones que los empresarios se resistieron a integrar. A partir de entonces, la regulación del CR experimentó cambios significativos al compás de una creciente intervención estatal.

El golpe de estado de 1943 marcó un cambio profundo, al incorporar la planificación de la economía y transformar la solución del problema de la vivienda y la expansión del crédito en pilares de las políticas públicas. Inicialmente, ello abrió paso a nuevos proyectos más ambiciosos de articulación entre las empresas y el Estado. De este modo, desde la perspectiva de los empresarios y de los funcionarios de la IGJ, cuyo equipo técnico no fue modificado, la sanción del decreto de 1943 constituyó un punto de arribo no menos cuatro años de negociaciones. Al mismo tiempo, inició una etapa en la que el gobierno, a través de las compañías de CR, intentó rediseñar la arquitectura institucional del mercado de crédito hipotecario. En esa línea, por ejemplo, se inscribían las propuestas de la CVAP y la CERSAV que, aunque no se concretaron, contaron con el apoyo de múltiples actores y consensaron los aprendizajes institucionales.

En rigor, ambos proyectos plantearon una articulación entre las políticas públicas y la iniciativa privada y gozaron del apoyo de los empresarios. Sin embargo, los conflictos de competencias entre las diferentes instituciones públicas, como se analizó en capítulos anteriores, y la evolución de la política nacional cerraron los caminos. Pero, al mismo tiempo, el diseño y los objetivos de las propuestas de la CAVP y la CERSAV muestran que en el mercado de crédito para viviendas existieron iniciativas que evidencian que, en algunos sentidos, la reforma financiera de 1946 no sólo fue un punto de partida, sino también de llegada. De hecho, a pesar de contar con tasas de interés negativa, los adherentes de las sociedades de CR fueron probablemente los únicos tomadores de crédito que, en las condiciones creadas por el nuevo régimen bancario, integraron ahorros antes de recibir préstamos, lo que revela continuidades con las experiencias de ahorro y préstamo previas.

Esta perspectiva no desconoce que la reforma financiera cambió radicalmente las condiciones del mercado. Tampoco que la combinación de inflación y tasas de intereses negativas desalentó el ahorro. Menos aún, pretende generalizar las particularidades y alcances del CR. En cambio, sugiere que el análisis de la regulación del CR aporta insumos para refinar los debates historiográficos. En efecto, la CAVP y la CERSAV, a diferencia de lo que usualmente sugiere la historiografía respecto de la intervención del peronismo en el crédito hipotecario, buscaron integrar los intereses de las empresas, identificar las tendencias y problemas del mercado local y las experiencias internacionales antes de proponer transformaciones de mayor envergadura.

En todo caso, el gobierno apostó por las sociedades de CR al incorporarlas al régimen de garantía en 1947. La medida fue recibida con entusiasmo por los empresarios porque les permitió aumentar los volúmenes de negocios sin invertir recursos propios. Pero también porque la asociaron a las iniciativas de la CAVP y la CERSAV. La aceleración de la inflación planteó nuevas dificultades que, a finales de 1948, llevaron al gobierno a plantear una política de "racionalización" crediticia. Así, mientras la

evolución de la balanza comercial permitió transferir recursos, el BCRA respaldó al CR. Pero cuando las condiciones cambiaron y el control de la especulación se convirtió en una de las principales respuestas del gobierno, la suerte del segmento estuvo echada.

En síntesis, los resultados de este capítulo evidencian que el CR no sólo protagonizó los debates sobre el funcionamiento del financiamiento habitacional durante más de una década, sino además su influencia sobre el diseño institucional del mercado hipotecario urbano. También que sin contemplar que la “promesa” del CR se apoyó en el horizonte que el éxito atribuido a las BS anglosajonas le auguraba, resulta difícil comprender tanto las discusiones como la naturaleza de los proyectos y resoluciones a lo largo del período. Asimismo, es necesario considerar que el segmento estuvo integrado por destacados empresarios, miembros de las elites económicas y figuras públicas, cuya influencia en las discusiones no fue desdeñable. En función de ello, el siguiente capítulo analiza las redes de negocios, las estrategias de las empresas y la posición relativa de los diferentes actores involucrados en el CR en el campo económico para comprender mejor su dinámica e influencia.

Capítulo 6

¿Quién es quién? Redes de Negocios y Trayectorias de las empresas de CR.

Introducción

El presente capítulo analiza las trayectorias de las compañías de CR con el objetivo de caracterizar el segmento. En el precedente, se abordó la evolución del marco regulatorio, destacando cómo las normativas y proyectos formulados fueron influenciados tanto por las transformaciones políticas y económicas del período como por las particularidades del modelo de ahorro y préstamo implementado. No obstante, la influencia y capacidad de negociación del segmento también se vieron fortalecidas por la participación de importantes empresas y empresarios que, en algunos casos, integraron también organismos vinculados a su regulación. En función de ello, el análisis identifica los objetivos y estrategias de las distintas compañías, así como su posición relativa en el campo y modos de adaptación a los cambios en el entramado institucional (North, 1990). Además, incorpora una descripción de las redes empresariales (Granovetter, 1994; Barbero, 2009)¹ y los modelos de negocios (Osterwalder y Pigneur, 2011) desde la perspectiva de la historia de empresas (Chandler, 1990) y analiza cómo influyeron en la dinámica del segmento.

Como se ha analizado previamente, la historiografía empresarial sostiene que integrar en el análisis de la historia económica a “la mano visible del mercado” permite problematizar a la teoría clásica, que concibe a las firmas como actores carentes de agencia y motivados exclusivamente por la maximización de las ganancias (Coriat y Weinstein, 2011). Asimismo, argumenta que el estudio empírico de las compañías revela lógicas que frecuentemente escapan a las perspectivas generalizadoras (Barbero, 1993). Desde ese enfoque, la recuperación del rol y objetivos de los actores es uno de los insumos principales

¹ El concepto de red permite integrar las relaciones formales e informales como un elemento fundamental que moldea y condiciona los recorridos sociales y económicos. Como herramienta metodológica, facilita la comprensión del entramado en el que los individuos participan y simultáneamente construyen, mientras generan oportunidades que dan sentido a sus trayectorias y estrategias (Requena Santos, 1989). La noción de red, sin embargo, no tiene un significado único. En este sentido, es relevante destacar la perspectiva de Granovetter, quien, desde un enfoque más antropológico, se centra en las relaciones de confianza entre individuos a través de las cuales se vinculan en un grupo social. De hecho, en un artículo influyente (1985), Granovetter sostiene que la actividad económica está “incrustada” o “enraizada” en redes sociales, un concepto más cercano a la visión de Polanyi. Estas redes estructuran las oportunidades y estrategias de las empresas, lo que cuestiona la idea de que los mercados son entidades puramente racionales o autónomas.

Los trabajos de Socolow (1991) fueron pioneros en el estudio de las redes comerciales en el espacio rioplatense durante la ruptura del orden colonial. Sobre la concentración en los individuos en función de su posición dentro de una red también los aportes de Moutoukias (2000) fueron muy relevantes. Por su parte, los análisis de Bragoni (1999) sobre las relaciones entre negocios y familia en el siglo XIX fueron claves para profundizar en la complejidad de estas interacciones. Dentro de este enfoque, los estudios de Gilbert (2009) sobre el Grupo Tornquist y de Barbero (2009) sobre el Grupo Devoto son insumos especialmente relevantes para la historia empresarial local.

Asimismo, Wasserman (2018), en su análisis del crédito en la etapa colonial en Buenos Aires, señala que la centralidad de los vínculos de confianza en la circulación del financiamiento. Aunque el análisis se interesa por un período con marcadas diferencias respecto del estudiado en esta tesis, reviste de interés porque analiza el crédito.

que propone esta historiografía para la reconstrucción de los múltiples procesos que interactúan en el desarrollo histórico de la economía (Barbero, 2016). Dentro de este campo de estudios, los trabajos sobre las formas de organización y los patrones de inversión de las empresas en Argentina han realizado en las últimas décadas avances que contribuyeron a refinar empíricamente los debates sobre el proceder de los empresarios y su impacto sobre la performance económica del país². Diferentes estudios también han colocado el acento en las redes sociales, económicas y familiares como una variable central para problematizar el funcionamiento del mercado e inscribir el comportamiento de las empresas y los empresarios. Dichos actores tendieron a moverse en grupo, y muchas iniciativas y estrategias no se basaron únicamente en cálculos racionales y maximizadores, sino también en otras relaciones e intereses que también les daban sentido (Barbero, 2009; Gilbert, 2003).

El capítulo argumenta que el CR fue impulsado inicialmente por empresarios vinculados a la construcción, al mercado inmobiliario y a las finanzas que apostaron por la creación de nuevos mecanismos para generar capitales en un escenario en el que el crédito apuntaba en otras direcciones. También que los procesos de urbanización y crecimiento de la industria generaron nuevos nichos de oportunidad para los mecanismos de ahorro y préstamo, debido a la combinación del crecimiento de la demanda de viviendas urbanas y la recuperación económica. Asimismo, influyeron los desarrollos previos acaecidos en este submercado desde comienzos del siglo XX, que favorecieron la adopción de dichos mecanismos a partir de las experiencias acumuladas en la plaza. A la vez, el CR contenía un incentivo particular para los empresarios porque, a diferencia de las operaciones bancarias tradicionales, no requería de grandes inversiones iniciales e implicaba menos riesgos debido a que la capacidad prestable provenía de los ahorros integrados por los suscriptores y los créditos estaban garantizados contra hipotecas en primer grado.

Progresivamente, el segmento desempeñó un papel significativo dentro en el mercado hipotecario urbano, absorbiendo una porción no menor de los depósitos de ahorro, y se diferenció por apostar por una operatoria que, además de enunciar su vinculación con valores solidarios y asociativos, implicaba criterios particulares de asignación, como la regularidad en los pagos durante el periodo de acumulación, que también matizaban los riesgos. En ese sentido, por un lado, la adopción el CR puede interpretarse como una estrategia empresarial para generar capitales bajo costo. Por otro lado, desde la perspectiva de las compañías, inicialmente el modelo de negocio contenía dos grandes vertientes. Para algunas firmas, tenía el propósito de promover el ahorro colectivo para facilitar prestamos asequibles y, a través suyo,

² Para un balance sobre la historia de empresas en Argentina, ver Barbero (2006; 2016), García Heras (2007) y Lanciotti (2009). Desde una perspectiva centrada en América Latina y que cubre hasta mediados de la década de 1990, la compilación de Dávila L. de Guevara (1996) resume buena parte de las discusiones.

movilizar sus negocios conexos en la edificación y la comercialización de viviendas. Para otras, las ganancias se circunscribían a las cuotas de administración. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, estos objetivos no obturaban necesariamente otras eventuales valoraciones o intereses sociales asociadas a la propiedad de la vivienda. Al mismo tiempo, dichas definiciones de objetivos condicionaron el impacto y las respuestas a las modificaciones en el entramado regulatorio de las diferentes empresas.

Como también se ha observado, el CR fue implementado por sociedades ligadas a intereses en la construcción y el sector inmobiliario y por otras más estrechamente vinculadas a las finanzas³. Además, muchos empresarios del segmento tuvieron una trayectoria previa o simultánea en el mercado de tierras urbanas, en seguros, capitalización y la banca. Existieron casos también con una mayor integración a la industria e incluso firmas que formaban parte de redes de negocios más amplias de los que las sociedades de CR parecían ser solo un eslabón. Asimismo, en algunas experiencias, los directorios de las firmas estuvieron integrados por actores económicamente relevantes o que pertenecían a las élites políticas (Losada, 2009). Sin embargo, estos casos coexistieron con otros en los que las compañías de CR constituyeron la principal actividad de sus directivos y en los que participaron empresarios de menor significación e, incluso, inmigrantes recientes, sin que ello modifique sustancialmente la dinámica de dichas empresas o su capacidad de negociación frente a las autoridades (Cornblit, 1969). De todos modos, las sociedades de mayor volumen o de expansión más acelerada usualmente fueron integradas por empresarios consolidados y con una cartera diversificada en términos comparativos (Sábato, 1988). En suma, el segmento contuvo una importante heterogeneidad de trayectorias difícilmente agrupables a priori. Al mismo tiempo, la dinámica errática de algunas firmas confirió una gran opacidad al segmento, así como a las fuentes que existen para estudiarlas.

No obstante, a través de algunas variables como la identificación de los inversores y sus intereses en otras iniciativas, la composición de los directorios y los comentarios de las memorias de las firmas es posible identificar los orígenes y dinámicas de las compañías. Para ello se utilizaron diferentes criterios. Para determinar sus directorios, accionistas y objetivos, el análisis se apoya en las memorias, balances y autorizaciones legales de las firmas. Luego, se utilizaron Guías de Sociedades Anónimas (1938,

³ Lamentablemente no contamos con análisis a nivel nacional o de largo plazo para el funcionamiento de estos mercados. Para un análisis sobre la participación de los empresarios en el mercado inmobiliario que coloca el acento en las estrategias de dichos actores en la ciudad de Rosario, ver Lanciotti (2009). Por su parte, el pionero trabajo de Clivchesky (1975) sobre el mercado de tierras y loteos en el Gran Buenos Aires constituye una referencia que permite inscribir algunas de las prácticas de las sociedades de CR. Desde una perspectiva similar, y también asociado a los estudios impulsados por el CEUR, el análisis de Rivas (1977) analiza las relaciones entre las viviendas de renta y las inversiones de algunos empresarios. También los trabajos de Pegoraro (2023) sobre las empresas familiares de construcción en Mar del Plata aportan datos relevantes.

1941, 1943, 1946) para observar la trayectoria de los empresarios y su participación en otras firmas. La información se complementó con diccionarios biográficos y la prensa para contrastar e incorporar otros datos relevantes. Según los informes de la IGJ, los documentos producidos por las empresas podrían contener sesgos, por lo que se utilizaron principalmente para identificar el destino de las inversiones y sus valoraciones sobre las tendencias del mercado. En cambio, los guarismos sobre los créditos y contratos del segmento fueron extraídos del informe de la CERSAV, registrado por Iovine (1947), porque son más fiables. Además, permiten establecer un análisis comparativo que no posibilitan las memorias y balances de las compañías no sólo por sus sesgos, sino porque no cuentan con criterios uniformes (Iovine, 1947).

Sobre la base de dicha información, las empresas fueron clasificadas como urbanizadoras-constructoras o comercializadoras-financieras para identificar sus objetivos. Aunque los límites de la clasificación son difusos debido a que las estrategias y modelos de negocio no fueron lineales, contribuyen a discriminar los diferentes perfiles y los intereses que explican su inserción en el segmento. A la vez, dichas categorías recuperan las principales estrategias identificadas y criterios de clasificación del clásico análisis de Clichevsky (1975) sobre el funcionamiento del mercado de tierras urbanas. También se distinguieron las firmas que formaron parte de una red más amplia de las que funcionaron específicamente concentradas en el CR. Por último, las compañías se ordenan según su fecha de ingreso y permanencia en el mercado, lo que permite identificar tres trayectorias: las que iniciaron sus actividades a comienzos del siglo y, a pesar de las diferencias señaladas en el capítulo anterior, continuaron operando durante este periodo; las organizadas específicamente como de CR antes del Reglamento Específico (R.E) de la IGJ de 1941; y las que lo hicieron a partir de entonces. El recorte sobre el universo de empresas es el mismo que en el capítulo anterior y contiene sólo a aquellas que presentaron información a la IGJ como sociedades de CR.

El capítulo está compuesto por tres apartados ordenados según el criterio temporal anteriormente descripto. Inicialmente se identifica el recorrido de las compañías que iniciaron a comienzos de siglo con el modelo de las BS y analiza específicamente el de las firmas de CR fundadas entre 1935 y 1941. El siguiente se concentra en las sociedades que se organizaron partir de la sanción del R.E. El tercero, sobre la base de los datos de las secciones precedentes e información estadística, resume los resultados y caracteriza las dinámicas generales del segmento. Por último, resulta conveniente incluir tres precisiones. La primera es que la distribución de espacios entre los apartados se corresponde con la cantidad de empresas fundadas en cada período y la disponibilidad relativa de información y no con una decisión metodológica. Luego, el capítulo está acompañado por un anexo de gráficos sobre las compañías y sus

directivos para clarificar la información presentada. Finalmente, también en algunos casos repite en notas al pie datos que han sido incorporados en anteriores capítulos para facilitar la lectura.

La evolución del CR antes del Reglamento Específico de 1941

Como se ha señalado en anteriores capítulos, durante la primera década del siglo XX, en un escenario de expansión del crédito y del mercado de tierras urbanas, se desarrollaron diferentes iniciativas ligadas al modelo de las BS anglosajonas protagonizado fundamentalmente por el BHA, la BABS y EHO que se vio interrumpido por los efectos de la Primera Guerra Mundial. Como respuesta a la coyuntura, las tres sociedades experimentaron cierta retracción y, además, EHO se transformó más decididamente en una cooperativa de consumo (Ronchi, 2016). En cambio, el BHA y la BABS se sostuvieron en el mercado, aunque aparentemente tomando cierta distancia del modelo de las BS, funcionando de manera similar a la banca hipotecaria y operando también con loteos e inversiones en viviendas de renta. Posteriormente, cuando las condiciones fueron nuevamente favorables para los mecanismos de ahorro y préstamo y el CR se encontraba relativamente consolidado, ambas compañías reingresaron en el segmento. El BHA lo hizo a través de la fundación de una sociedad CR y la BABS bajo su propia gestión, aunque en ambos casos sólo operaron mediante planes que incorporaban el juego de intereses al mecanismo de ahorro y préstamo.

La BABS constituyó un caso particular porque al operar con dichos planes fue incorporada al marco regulatorio de los decretos de 1941 y 1943 como sociedad de ahorro para la vivienda, pero quedó explícitamente excluida de los ajustes planteados para el resto del segmento⁴. Además, la empresa escogió no incorporarse al régimen de garantía del BCRA en 1947 y continuar funcionando bajo la órbita del R.E (Iovine, 1947). Por su parte, el BHA ingresó al CR a través de C.I.F.R.A.⁵ en 1941 luego de la sanción del R.E. Su directorio, como se analizará con mayor detalle en el siguiente apartado debido a su fecha de fundación, contó con destacados empresarios, algunos de ellos vinculados a los intereses del

⁴ La firma "...operó con contratos sobre los que no se consideró siquiera que fuese necesario contralor alguno, ni requerir la existencia de autorización especial. (...) En marzo de 1943 se le autorizó seguir operando los planes practicados, no obstante no ajustarse estrictamente al reglamento dictado en 1941. Sus nuevos planes fueron aprobados por resolución del Ministerio de Justicia e Instrucción Pública del 9 de agosto de 1944". Iovine (1947), p. 32.

⁵ "C.I.F.R.A., que nació bajo los auspicios y la directa protección del prestigio del 'Banco El Hogar Argentino Hipotecario' institución de Crédito Real vastamente conocida en la plaza en razón a largos años de existencia fomentando el crédito hipotecario" en "C.I.F.R.A.", Revista Sudamericana, Año, 51, Nro. 748, enero 1944, p.1.

La Compañía Inmobiliaria Financiera de Crédito y Ahorro (C.I.F.R.A.) fue constituida en diciembre de 1941 y autorizada por la IGJ con el objeto del fomento del ahorro con destino a construcción de la casa propia. Su capital fue de m\$N 2.000.000 dividido en acciones de \$1.000, repartidas en 4 series iguales. Las mismas fueron suscriptas por BHA, 590; y Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Luis Mitre, José A González, M.A Portela Ramírez, Eduardo Rocha, Juan M O' Farrel, 1 cada uno. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año, V, Nro. 57, marzo 1942, pp. 49-50

grupo Tornquist (Gilbert, 2002), y miembros de las élites con influencia en las finanzas públicas. Un perfil similar, aunque colectivamente con mayor presencia en seguros y capitalización, tenían los miembros de la BABS. Se trató también de empresarios con participación en algunas de las principales firmas y bancos del país como James Begg, usualmente identificado como especialista en seguros y ligado a los intereses británicos⁶, Ernesto Hueyo⁷, Robert William Roberts, socio de Hilary Leng en la importante firma financiera Leng Roberts y Cía. y director del BCRA desde su fundación hasta la llegada del peronismo⁸, Guillermo Linck y C.A Pueyrredón, quién además fue diputado nacional e intendente de la Capital Federal (1940-1943)⁹.

Por otro lado, 11 de las 18 empresas organizadas específicamente como de CR se fundaron entre 1935 y 1941 y se concentraron en la Capital Federal y en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe.

⁶“Diccionario Biográfico Contemporáneo. Personalidades de la Argentina”, Buenos Aires, Veritas, 1949, p. 101.

⁷ Ernesto Hueyo se desempeñó como ministro de Hacienda de la Provincia de Buenos Aires entre 1930 y 1931. También como director de la Comisión de Redescuentos del Banco de la Nación Argentina y presidente del Banco de la Provincia de Buenos Aires entre 1935 y 1941. Su hermano, Alberto, fue ministro de Hacienda de la Nación entre 1932 y 1933. Ver, “Diccionario Biográfico Contemporáneo. Personalidades de la Argentina”, Buenos Aires, Veritas, 1949, pp. 435-436 y “Quién es quién en Argentina. Biografías contemporáneas”, Buenos Aires, Guillermo Kraft Editores, 1955, p. 329.

⁸ Roberts, además de integrar diferentes empresas se desempeñó entre 1936 y 1945 como director del BCRA en su carácter de “comerciante e industrial”. BCRA, Memorias, 1936-1945.

En efecto, se trató de un empresario de gran importancia. En 1941, año en que se sancionó el R.E, integraba, además de la financiera señalada y el BCRA, las siguientes compañías: The Western Telegraph Co. Ltd, Mackinnon y Coelho Ltd, Transradio Internacional, Minera Aguilar, La Buenos Aires Seguros, Apeles Fábrica de Pinturas, St. George College, La Unión Fundición y Talleres, Casa Jacobo Peuser Ltda, Azucarera Argentina, Argentina de Navegación Mihanovic Ltda, El Globo, Ehlert Nash Motors, Fábrica Argentina de Alpargatas, La Cantábrica, Leach’s Argentine Estates Ltd, La Rosario Compañía de Seguros, La Rosario Agrícola de Seguros, Minera Unificada del Cerro de Potosí, La Rosarina de Bienes Raíces, Piccardo y J. E Tuner y Cía. Guía de Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Cooperativas, A. Dorr Mansilla, Buenos Aires, 1940-1941, p. 505.

⁹También tuvo participación en las compañías de seguros La Rural y la Rural Buenos Aires, donde compartió directorio con James Begg, en el Banco Popular Argentino, en el Mercado Central de Frutos, en la Soc. Gral. de Aviación y fue miembro de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros. “Quién es quién en Argentina. Biografías contemporáneas”, Buenos Aires, Guillermo Kraft Editores, 1963, p. 488.

Entre ellas se encontraban las de mayor volumen comercial, como A.R.C.A¹⁰, F.I.N.C.A¹¹ y S.U.C.A¹², y las que tenían mayor interés en la construcción, entre las que se destacaron las dos primeras. También surgieron otras sociedades con un funcionamiento mucho más errático, como CAPEL, que fue derogada en 1942 en medio de denuncias por fraude¹³, o con una mayor inserción en las finanzas, como La

¹⁰ A.R.C.A fue creada en julio de 1935 como sociedad de préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia. Podía otorgar hipotecas sobre inmuebles urbanos o rurales y otorgar préstamos, libres de interés, hasta un monto de treinta mil pesos. Su capital fue m\$N 500.000 fue dividido en 5 series de m\$N 100.000 y en acciones de m\$N100 cada acción, que podría elevarse hasta \$5.000.000. Suscribieron acciones, Luis M de la Torre, 100 acciones; Alberto Julián Martínez, 100; Pablo Cárdenas (h), 100; Horacio Acevedo, 100; Francisco Costa Paz, 100; Jorge B Ramallo, 100; Gregorio L. Sánchez, 100; Ernesto Lagos, 100; Enrique Pujadas, 100; Mauricio B Presser, 100. La Información, Año 6, Nro. 67, Julio 1935, p. 25.

¹¹ La firma fue organizada en noviembre de 1935 como F.I.N.C.A Construcciones y Anexos con el objeto es adquirir el pasivo y el activo de la sociedad “F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía”, continuando sus actividades en el ramo de construcción de edificios y compra, venta y arrendamientos de terrenos y casas, especialmente. El capital autorizado fue de m\$N 250.000, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El capital suscrito fue de m\$N 50.000 y el realizado de m\$N 5.000. Las acciones fueron subscriptas por German Wernicke, 100; Erich Zeyen 252; Juan Beherent y Hugo Zeyen, 44 acciones cada uno; Herald Maurer, Luis Badino, Oreste Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno. Su primer directorio fue compuesto por German Wernicke y Eric Zeyen, como directores y Hugo Zeyen, hermano de Eric, y Luis Badino como síndicos. La Información, Año 7, Nro. 74, febrero, 1936, p. 29.

¹² S.U.C.A se constituyó el 5 de febrero de 1937 con el objetivo de operar con créditos con garantía hipotecaria, construcción de casas para uso propio o terceros o de rentas y para comprar y vender viviendas. Su capital fue autorizado en \$1.000.000 m\$N, dividido en 10.000 acciones de m\$N 100 cada una; distribuidas en 5 series iguales. Las mismas fueron subscriptas por Gabriel Weber, 600; Guillermo Aguerrondo, 606; Américo Segheso, 285; Ernesto J Mazzella, 195; Luis Turchetto, 152; Alfeo Scarovatti, 32; Augusto Rodríguez Larreta, 10; Antonio M. de Loar, 10; Santiago Sanchez Elía, 10 y Angel V. Vuolo, 1 acción. Su primer Directorio estuvo compuesto de la siguiente manera: presidente, Gabriel Weber; secretario, Américo Segheso; Vocales. Guillermo Aguerreondo, Ernesto J Monzella y Luis Turcheto. La Información, Año 8, Nro. 86, febrero 1937, p. 17.

¹³ Capel S.A fue constituía en agosto de 1936 y autorizada el siguiente año con el objeto dar créditos con garantías en primera hipoteca o anticresis y para la construcción o adquisición de viviendas. Su capital fue de m\$N 200.000, dividido en 10.000 acciones de m\$N 20 cada una, distribuidas en 4 series de 2.500. Las mismas fueron subscriptas por Juan Heiniger, Emilio Lermaan, Hans Frei, Carlos Booati, Roberto Wysshng, Calos Schwar, Marcos Benassi, Arnoldo Oberlín, Augusto Machata, Otto Frei y Enrique Sachrml, 350 cada uno; Esteban Belauzarón, Abelardo Bericúa, Juan B Vicino y Juan Diane, 15 cada uno; José Giacone, José Bastos y Moisés Benzaguen, 10 cada uno; Sarkis Minasian, 5 y Ernesto Tinner, 2. Por su parte, el directorio estuvo compuesto por los directores titulares Marcos Benassi, Emilio Leeman, Hans Frei, Juan Heiniger, Arnoldo Oberlín, Augusto Machata y Carlos Sewar. Los suplentes fueron Carlos Bovati, Otto Frei y Werner Hausmann y Roberto Wyslling y Enrique Scharml fueron sus síndicos. La Información, Año 8, Nro. 89, mayo 1937, p. 21.

Sobre CAPEL la RS señalaba que “Se trata de una sociedad (...) que se dedica según dice a fomentar la adquisición de la casa propia. Estimamos que en esto de la adquisición de la casa propia hay algo de cierto, cuanto que por un aviso que tenemos a la vista publicado en los diarios de esta capital tres de los directores de Capel han tenido la *suerte* de que se les adjudicaran propiedades. Estos señores por lo visto entienden que la caridad bien entendida empieza por casa...y se las adjudican a sí mismos sin el menos escrúpulo. Veámoslo: En el aviso de marras figuran como adjudicatarios de estos *préstamos* las siguientes personas: Hans Frei 15.000, Juan Heiniger 15.000, Esteban Belaunzaran 10.000...” quienes eran accionistas, componían el directorio y se atribuyeron los créditos más importantes. “Capel, otra cooperativa que se las trae”, en Revista Sudamericana, Año, XLIV, Nro. 663, diciembre 1936, p. 15.

Unos meses antes que la firma fuera derogada definitivamente la publicación insistía “Poco tiempo después, causó en la plaza una sorpresa enorme, ver que el P.E, volviendo sobre su propia medida, consideraba oportuno reintegrar su personería jurídica ¿Qué había ocurrido? (...) Lo único que sabemos es que actualmente dirige los destinos de Capel el señor Humberto Loretani, de conocida actuación al frente del Banco Hipotecario Argentino y la Privilegiada, dos empresas que navegaron (...) las aguas turbias de finanzas curiosas (...) cerraron sus puertas, dejando un tendal de acreedores que jamás verán un solo céntimo de sus dineros”. “La Institución del Crédito Recíproco, para conquistar la Confianza Pública, debe poseer directivas de moral intachable”, en Revista Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 72, noviembre 1941, pp. 12-13.

Comercial de Rosario, organizada en 1939 por una compañía aseguradora homónima que luego se expandió también a la comercialización de inmuebles y loteos a través de otra empresa inmobiliaria, o COARLI, asociada también a una firma seguros.

A.R.C.A fue la primera sociedad de CR y la que tuvo el mayor volumen comercial (Gilbert y Gómez, 2015). Fundada a mediados de 1935, operó en una sede propia en el centro de la Capital Federal, ubicada en Diagonal Norte 636. En 1941 construyó allí un lujoso edificio de 10 plantas con oficinas de la compañía y viviendas¹⁴ que explotó en sus publicidades. La estrategia publicitaria incluyó también la edición de su propia revista, *ARCA Revista para el Hogar*, y avisos a página completa en los principales diarios y revistas económicas. De este modo, A.R.C.A rápidamente incorporó numerosos suscriptores y se expandió también al interior del país mediante una cadena de comercialización compuesta por corredores, promotores y oficinas regionales¹⁵.

La compañía fue creada por el estudio de arquitectura Sánchez, Lagos y de la Torre (SLDT) por iniciativa de Udo Meckeler, empresario de origen alemán, que ofreció su experiencia sobre las CAE y fue nombrado Gerente General de la firma¹⁶. Por su parte, SLDT había sido fundado en 1920 a partir de las relaciones personales entre los profesionales de la sociedad¹⁷, y progresivamente se convirtió en uno de los estudios más renombrados de la Capital Federal, destacándose por el diseño y construcción del edificio Kavanagh¹⁸. Sin embargo, desde sus orígenes, SLDT priorizó la actividad comercial sobre las

¹⁴ "Ladrillo a Ladrillo", ARCA, Revista para el Hogar, Nros. 13 y 14, julio-diciembre, 1941.

¹⁵ Inicialmente tuvo representaciones en San Nicolás, Bahía Blanca, San Pedro, Mar del Plata y Tres Arroyos. Luego sumó ciudades como Campana, Zárate, Pergamino, Rojas, Salto, Colón y Santa Fe y numerosas subgerencias en localidades más pequeñas. Así, en 1939 tenía presencia en 28 ciudades de la provincia de Buenos Aires, 18 en Santa Fe, 2 en Córdoba y Mendoza y también representaciones en Tucumán y San Juan. Ver, Arca Revista del Hogar, Nros. 4, 5, 6 y 7, Año 1939.

¹⁶ Según F.I.N.C.A: "El sistema de crédito recíproco fue establecido en la Argentina por el señor Udo Meckeler, fundador de la compañía A.R.C.A, quien sostenía haber inventado un sistema que le permitía adjudicar con certeza matemática a todo cliente que bajo ciertas condiciones hubiera abonado un 20%...". F.I.N.C.A, Presentación al Sr. Jorge del Río. Interventor de la Inspección General de Justicia, Buenos Aires, 28 de noviembre de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e). En la misma línea, en la asamblea general del segundo ejercicio de A.R.C.A se pidió un voto de aprobación para el Gerente General (Meckeler) "...a cuya clara inteligencia y conocimientos del sistema se deben gran parte de los éxitos logrados por A.R.C.A". "A.R.C.A, fueron brillantes los resultados obtenidos en el segundo ejercicio financiero, que esta institución clausuró con el primer semestre del año en curso", en Revista Sudamericana, Año XLV, Nro.674, noviembre 1937, p.15.

¹⁷ Gregorio Luis Sánchez nació en Uruguay pero su familia se mudó a la Argentina, donde realizó sus estudios secundarios y la carrera de arquitectura en la Universidad de Buenos Aires. Allí conoció a Ernesto Lagos con quien fundó un estudio de arquitectura al que luego se sumó su cuñado, el ingeniero Luis María de la Torre. En efecto, Sánchez contrajo matrimonio con Rosa de la Torre Campos, hermana de Luis María. Además de las actividades en SLDT, Sánchez fue vicepresidente de A.R.C.A y Gerente General de Comaco S.A, firma que se ocupó de algunas de las construcciones del estudio. Por su parte, Ernesto Lagos concentró sus actividades en SLDT y también integró el directorio de A.R.C.A y cumplió diferentes funciones en la Sociedad Central de Arquitectos. Por último, Luis M. de la Torre pertenecía a una familia tradicional y sus redes de influencia fueron centrales, pues se ocupó fundamentalmente de las relaciones públicas e institucionales de la firma. A la vez, era primo del dirigente Lisandro de la Torre lo que facilitó su candidatura a concejal por el Partido Demócrata Progresista en 1924 y a diputado en 1946 como parte de la Unión Democrática. También fue Intendente de la Ciudad de Buenos Aires entre junio de 1956 y enero de 1957. Para la trayectoria y vínculos de los socios de SLDT, ver Gutiérrez (2010).

¹⁸ Además de una importante cantidad de casas individuales, SLDT realizó varias obras de envergadura en la ciudad de Buenos Aires. Entre ellas no sólo se destacó el edificio Kavanagh (1934-1936), sino también la Caja de Jubilaciones (1939), el Banco

definiciones de estilo arquitectónico y se concentró en edificios de renta y *petit hotels*¹⁹. Según Gutiérrez (2010), la estrategia se sustentó en una sólida trama de relaciones sociales, facilitadas sobre todo por Luis De la Torre, quien ocupó la presidencia de A.R.C.A, que legitimaban su actividad frente a las élites y abría oportunidades de negocios. El ingreso de SLDT al CR acompañó su avance sobre el mercado de viviendas suburbanas y económicas, iniciado a comienzos de los años treinta al compás del proceso de industrialización, y permitió ampliar su volumen incluyendo la financiación de las casas.

Además de los profesionales de SLDT, A.R.C.A contó con la participación de importantes empresarios con intereses en diversos sectores. Entre ellos se encontraba Pablo Cárdenas (h), miembro del grupo Tornquist (Gilbert, 2002), quién contrató a SLDT para construir un edificio de rentas en la Capital Federal en sociedad con Diego Kavanagh en 1931 (Mastriperieri, 2010). También Alberto Julián Martínez, que ocupó la vicepresidencia de la compañía, trabó relaciones con SLDT de manera similar. En efecto, como Gerente General de Jockey Club, en 1929 gestionó la edificación de una escuela de la institución a cargo del estudio (Falcó, 2010). Martínez, cuyo hermano fue presidente del BHN en 1945, tuvo una importante inserción en sociedades de seguros y capitalización, ámbito en que compartía inversiones con de la Torre²⁰ y Agustín Melian (C.I.F.R.A) y contaba con experiencias como funcionario público²¹. Además, Horacio Acevedo integró A.R.C.A desde sus comienzos. Se trataba de era un

de la Provincia de Buenos Aires (1942), la Secretaría/ Ministerio de Industria de la Nación (1954), La Escuela y Jardín de Infantes Modelo del Jockey Club Buenos Aires (1929) y la Casa de Renta de la Av. Córdoba 1184. Otras obras características del estudio, pero fuera de la Capital Federal, fueron Club de Campo del Jockey Club de Rosario y el Ministerio de Hacienda de la República del Paraguay. Ver, Radovanovic, Cacciatore y Rojas (2010).

¹⁹ Desde finales del siglo XIX la casa de renta proliferó como una inversión para los propietarios de predios con buena ubicación céntrica o en barrios en proceso de valorización y estuvo asociada a sectores de la élite. Desarrolladas en varios niveles, estas construcciones aseguraban una buena rentabilidad a partir de una ocupación del suelo intensiva y de una serie de comodidades que, poco a poco, estas construcciones fueron ofreciendo. Hasta década de 1940 proliferaron en el centro de la ciudad este tipo edificios, construidos en altura con unos seis o siete pisos promedio. A partir de entonces, las sucesivas leyes de rebaja y congelamiento de los alquileres, las características de la intervención del Estado en el mercado hipotecario y la ley de Propiedad Horizontal, promulgada en 1948, iniciaron una nueva etapa caracterizada por la construcción de edificios con departamentos individuales idealmente ocupados por sus propietarios, y ya no por inquilinos. Para la actividad de SLDT ver, Gutiérrez, (2010). Para la intervención de los arquitectos en el mercado de viviendas individuales en la primera mitad del siglo, ver Cutrúneo (2015). Para el mercado de alquileres, ver (Rivas, 1977).

²⁰ Martínez y de la Torre compartieron el directorio de La Vigía, Sociedad Comercial y Financiera que fue organizada en 1927 y que realizaba inversiones en dichos sectores. Por su parte, en la etapa bajo estudio, Melian y Martínez operaron como vicepresidente y presidente de La Equitativa de Seguros, fundada en 1897 mientras en La Equitativa de Capitalización, organizada en 1931, compartieron directorio. Ver, Guía de Sociedades Anónimas, Kraft Editores, Buenos Aires, VV.AA.

²¹ Alberto Julián Martínez, fue presidente de Argos y La Vigía, compañías de seguros, vicepresidente de La Equitativa del Plata y La Equitativa de Capitalización y de Platt Establecimientos Gráficos y Síndico de La Papelera Argentina, presidida por Eugenio Vogt quién, a su vez, también fue presidente de El Edificador Rosarino una sociedad de CR. Además, fue funcionario en el área de educación tanto del gobierno nacional como el de la provincia de Buenos Aires, jurisdicción en la que también se desempeñó como legislador. Ver, "Quién es quién en la Argentina", Kraft Editores, Buenos Aires, 1947 y 1949; "Diccionario biográfico de hombres de negocios", Veritas, Buenos Aires, 1945; y Guías de Sociedades Anónimas, A. Dorr Mansilla, Buenos Aires, VV.AA.

empresario muy importante y conectado a la política a través de su familia²². Por ejemplo, durante la etapa bajo estudio, fue presidente de ACINDAR (aceros), presidente de ARTAC (tubos de acero), de Tres Mojoneros (explotaciones forestales y colonización), y socio en la firma Acevedo, Shaw y Cía. de Construcciones, que a su vez encargó a SLDT contratos por obras públicas en Paraguay. Horacio Acevedo también tenía intereses en firmas del grupo Tornquist como Campos del Cielo, El Dorado y Ganadera Chacabuco, entre otras²³.

En suma, A.R.C.A fue, al igual que la BABS y C.I.F.R.A (BHA), una firma ligada a las élites políticas y económicas. Para SLDT su organización representó una expansión hacia la financiación de sus operaciones inmobiliarias. El ingreso del resto de los inversores parece motivado por las relaciones comerciales previamente establecidas con SLDT y por sus intereses en sectores vinculados a la actividad de A.R.C.A, como las viviendas de renta, la construcción, la capitalización y los seguros. En ese sentido, la articulación de los diferentes perfiles empresarios respondió, en buena medida, a la operatoria que habilitaba el CR. En efecto, A.R.C.A administraba los círculos de ahorro y préstamo, pero también asumía la gestión integral de las operaciones inmobiliarias, abarcando desde la comercialización hasta la edificación, y sus créditos se garantizaban contra hipotecas²⁴. Aunque las publicidades enfatizaban que la empresa no se dedicaba a la construcción, sino a la gestión de las obras²⁵, ofrecían diseños de planos

²²Su hermano Carlos fue Ministro de Hacienda de la Nación entre 1937 y 1939 y 1941 y 1943 y ocupó la presidencia del Banco de la Nación Argentina, en cuya representación integró el directorio del BCRA durante sus dos primeros ejercicios (BCRA, Memorias, 1935 y 1936). También compartió con Luis M. de la Torre el Partido Demócrata Progresista de la Capital Federal. "Hombres de la Argentina. Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1946, p. 10.

La familia Acevedo, por su parte, fundó Acindar en 1942, que posteriormente se convirtió en una de las empresas industriales de mayor envergadura del país. Ver Gutiérrez (2002) y Guía de Sociedades Anónimas, A. Dorr Mansilla, Buenos Aires, 1943.

²³ Horacio Acevedo formaba parte de una familia influyente en los negocios y la política. Un repaso somero sobre su trayectoria permite identificar su participación en diferentes firmas, entre las que se pueden mencionar, además de las señaladas, a Horsyl, La Jungla, Compañía Inmobiliaria, Ganadera y Comercial, Obrajes Urunday y Girardet, Termas del Rosario de la Frontera, Compañía Suizo Argentina de Electricidad y Ángel Estrada, Compañía Editorial.

Ver, Guía de Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Cooperativas, Buenos Aires, A. Dorr Mansilla, VV.AA, "Quién es quién en la Argentina, Biografías Contemporáneas", Buenos Aires Kraft Editores, pp. 16-17 y "Personalidades de la Argentina, Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, p. 14.

Para el Grupo Tornquist, ver Gilbert (2002; 2009).

Para la relación entre SLDT y Acevedo Shaw y Cía. y sus vínculos con la Compañía Americana de Obras Públicas, propiedad del Ing. Eduardo Coll Benegas, ver Gutiérrez (2010).

²⁴ "A.R.C.A, le brinda la posibilidad de que esta casa pueda ser suya, aun cuando no cuente ahora, ni con terreno ni con dinero", en Revista Arca para el Hogar, Año 1, Nro. 1, Buenos Aires, diciembre 1936, p.31

²⁵ "Pero la función de una sociedad como la nuestra no se limita a las ventajas financieras (...) todas sociedades que adelanta dinero sobre construcciones (...) debe necesariamente tender en cuenta todos los factores que pueden, eventualmente, valorizarlas o desvalorizarlas: tales son la ubicación y orientación del solar, los planos de las viviendas, los materiales con que se las construye. Etc. Esto se explica fácilmente porque una casa mal concebida o mal construida, es susceptible de perder valor (...) convirtiéndose en una mala operación para el propietario y para quien adelanta dinero sobre ella. Arca ha tenido (...) una preocupación constante y, a fin de servir mejor a los intereses de sus asociados ha creado una oficina técnica que los asesora ...". "Como trabaja ARCA", en ARCA, Revista para el Hogar, Nro. 8, enero, febrero, marzo, 1940, p. 6.

a través de SLDT para canalizar las obras a través de esta firma²⁶. Esta estrategia no sólo permitió integrar las diferentes áreas del negocio inmobiliario y financiero asociado, sino también eludir posteriormente las disposiciones del R.E que obligaban a las empresas de CR a centrarse exclusivamente en dicha actividad. Es razonable suponer que el prestigio de SLDT y la pertenencia de algunos de sus socios a sectores socialmente influyentes y a redes de negocios más amplias también contribuyeron a legitimar la iniciativa y a atraer inversores.

Las fuentes sugieren que hasta 1944 A.R.C.A se concentró en casas individuales. Su crecimiento se aceleró entre 1939 y 1940 y para febrero de 1945 había escriturado 2.200 préstamos²⁷. Dichos guarismos evidencian su importancia dentro del segmento de CR, que para entonces acumulaba unos 4.400 créditos²⁸. En términos más generales, su gravitación en el mercado hipotecario urbano también era destacada si se comparan sus operaciones con los 8.148 créditos que el BHN escrituró entre 1936 y 1945 para la vivienda propia²⁹. Con el advenimiento del peronismo, la empresa amplió su volumen comercial e incluyó la construcción de barrios. En estos casos, A.R.C.A solía comprar, lotear y comercializar los terrenos, captar clientes y acordar con el BCRA su financiamiento, mientras subcontractaba o se asociaba con compañías afines para la ejecución de las obras. Por ejemplo, S.A.D.O.P.Y.C³⁰, firma también involucrada en las obras que Acevedo y Shaw encomendaron a SLDT en Paraguay³¹, tuvo a cargo la edificación de los barrios A.R.C.A en Villa Adelina, Lomas de Zamora y José Mármol, ubicados en el conurbano bonaerense³². Según las memorias de la compañía, en 1948 contaba con ocho urbanizaciones

²⁶ Los adherentes podían comprar o construir y, en ese caso escoger a los profesionales. Aunque no es posible identificar todas las estrategias para canalizar las inversiones a través de SLDT las publicidades arrojan algunas pistas. "Una casa mal concebida o mal construida es, no sólo una hipoteca para su propietario, sino también un gravamen para la colectividad (...) por dos motivos: primero porque su valor material disminuye (...) segundo, porque su inevitable fealdad es una cantidad negativa para (...) la ciudad y la calle". Arca Revista para el Hogar "Concepción y Realización", Nro. 15, enero a marzo 1942, p. 6.

Otra nota indicaba: "En primer lugar, es recomendable que, antes de que el préstamo se haya adjudicado, se tenga ya no sólo el terreno disponible, sino también preparados los planos de la casa". "Algunas cosas que hay que tener en cuenta al levantar la casa propia", en ARCA Revista para el Hogar, Nro. 15, abril-junio 1942, p. 4

²⁷ Martín (1963), p. 39. Dichos guarismos no han podido confirmarse en otras fuentes, aunque diferentes fuentes indican que la firma concentró casi la mitad de los contratos del segmento. Al respecto, ver último apartado de este capítulo.

²⁸ Iovine (1947), p. 381.

²⁹ Ver Capítulo III de la presente tesis.

³⁰ S.A.D.O.P.Y.C, S.A de Obras Públicas y Civiles fue autorizada en septiembre de 1942 para construcción de obras en general. De los m\$N 3.000.000. distribuidos en 30 series de 1.000 de capital autorizado suscribieron acciones: Otto Wetzler (100), Arturo E. C. Wetzler (50), Jacobo Saslavsky (80), Rubén Saslavsky (20). Emilio Dickman (248), Guillermo Tummer (254), Alberto T. Cassella (168), Rodolfo Lupo, Federico Fluckinger, W. Favaro y Herctor Morcillo (5 cada uno). Su primer directorio estuvo encabezado por Otto Wetzler. La Información, Año XIII, Nro.147, marzo 1942, p.20.

³¹ Gutiérrez (2010), p. 75.

³² F.I.N.C.A se ocupó de la evolución de las obras de A.R.C.A porque consideraba que se trataba de su principal competidora. Sus informes fueron registrados en una serie de circulares internas que posteriormente encuadernó, denominó como *Así La Levantamos* y regaló una copia a sus directivos para recordar los trabajos en Ciudad Jardín. Allí existen registros sobre las obras reseñadas y también de otras ubicadas en La Tablada, Paso del Rey y San Justo en la provincia de Buenos Aires y en Córdoba.

en curso, que sumaban 842 viviendas proyectadas, de las cuales 417 pertenecían a dichos desarrollos. Como se ha señalado anteriormente, las mismas fuentes indican que para entonces A.R.C.A había escriturado 7.543 créditos por m\$N 191.128.503³³.

F.I.N.C.A, la segunda empresa del segmento por su fecha de fundación y por volumen comercial, surgió pocos meses después de A.R.C.A, como resultado de la ampliación de los negocios de una compañía inmobiliaria³⁴. Dentro de las sociedades de CR, F.I.N.C.A se destacó porque fue la que edificó el mayor número de viviendas. También porque desarrolló un plan de urbanización integral, inspirado en el modelo de las ciudades de jardín propuesto por Howard a finales del siglo XIX en Gran Bretaña como solución a los efectos urbanos de la industrialización (Harispuru y Domínguez, 2009; Dines, 2015). Este desarrollo, que no fue el único de la empresa³⁵, se transformó en uno de los barrios cuantitativamente más importantes de los construidos durante el peronismo, tal como se analizará en el siguiente capítulo.

Uno de dichos informes señalaba: "Para que vea que también la competencia se mueve, le doy a continuación un informe sobre el estado actual de dichas obras: Barrio Villa Adelina: Ubicación a una unas 15 cuadras de la Estación Villa Adelina en dirección al Hipódromo de San Isidro (...) Impresión general muy buena (...). Total de casas en construcción actualmente, unas 140 (...) Las casas en general son de mejor categoría que las en construcción en Paso del Rey y el material y la mano de obra es excelente, estarán trabajando unos 140 operarios (...) Me informan que la Sociedad Anónima piensa construir unas 200 casas más en el mismo barrio (...) La empresa constructora es SODOPYC S.A. noviembre 12 de 1948". F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Nro. 4, octubre-diciembre 1948, pp. 433-434.

En otro volumen Erich Zeyen expresaba, respecto de la venta de casas a través de la firma C.I.V.E, presidida por J. Martín, quién reemplazó a Udo Meckeler, de la siguiente manera: "...actualmente está ocupada en vender casas que hace 4 años vendía en grupos de 10 a 20 casas a testaferros, que ni en sueños pensaban ocuparlas y quienes usaba solamente para sacar dinero por decenas de millones al Banco Central (...) Siguen en su marcha triunfal con 7 barrios (...) estos saboteadores de la obra del gobierno de Perón, estos caballeros que ha arrastrado a la ruina consigo a empresas que querían hacer el bien. (...). Quiero dejar constancia para la posteridad de este proceder de una banda de escamoteadores que aparentemente ninguna autoridad es capaz de castigar como se lo merece. El tiempo dirá que tengo razón y por eso seguiré luchando y advirtiéndolo hasta que me den la satisfacción que F.I.N.C.A merece o hasta que me pongan la tapa del cajón encima". Zeyen, Erich, en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Nro. 13, julio- diciembre 1951, pp. 25-26.

Los registros identificados sobre C.I.V.E indican que la firma fue autorizada a nivel nacional en febrero de 1951. No obstante, es razonable suponer que se fundó antes y probablemente para edificar viviendas y barrios de A.R.C.A. En todo caso, los datos disponibles registran que hacia 1954 en dicha compañía participaban J. Martín (ex gerente general de A.R.C.A) y Alberto Serritelli (ex gerente general de S.U.C.A). Guía El Accionista, Editor Diario Jurídico Comercial, 1954, p. 161.

³³ "A.R.C.A, Consideraciones que nos sugiere el décimo cuarto ejercicio de cómo el magnífico y patriótico esfuerzo de esta compañía para solucionar el problema de la vivienda, colaborando así con el gobierno, es anulado a raíz de una apresurada medida del banco central", en Revista Sudamericana, Año 55, Nro. 817, noviembre 1949, p. 5.

Vale señalar que estos datos no pudieron ser contrastados en otras fuentes.

³⁴ La compañía se organizó con el objetivo de adquirir el pasivo y activo de la sociedad F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía., continuar sus actividades en el ramo de construcción de edificios, comercialización y arrendamientos de terrenos y casas. Su capital autorizado fue de m\$N 250.000, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El suscrito fue de m\$N 50.000 y el realizado de m\$N 5.000. Las acciones fueron subscriptas por: Dr. German Wernicke, 100; Dr. Erich Zeyen 252; Juan Behrendt y Hugo Zeyen (hermano de Eric), 44 acciones, cada uno; Dr. Herald Maurer, Luis Badino, Orestes Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno. Su primer directorio quedó constituido por German Wernicke y Eric Zeyen como directores, Hugo Zeyen, hermano de Eric, como síndico titular y Luis Badino suplente.

La Información, Año 7, Nro. 74, febrero 1936, pp. 29-30.

³⁵ "Rincón de reposo, belleza y ensueño. Eso es el barrio F.I.N.C.A en Beccar", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 6, julio 1939.

No obstante, lo que interesa señalar es que desde sus comienzos F.I.N.C.A combinó en su modelo de negocios tanto la edificación de viviendas individuales como del desarrollo de urbanizaciones. Para ello, progresivamente, integró el diseño urbanístico y arquitectónico, la compra y subdivisión de terrenos, la fabricación de insumos para la construcción, la provisión de servicios urbanos y la ejecución de las construcciones³⁶. También proveyó de financiamiento a sus clientes, primero a través del CR, luego del BCRA y finalmente del BHN. En ese sentido, como la firma era propietaria de los terrenos donde se desarrollaron dichas obras y contaba con capacidades constructivas a través de empresas que fundó específicamente a tal efecto, continuó operando como compañía de urbanización y edificación cuando el CR fue prohibido, lo que constituyó otra de sus particularidades dentro del segmento.

Para F.I.N.C.A, la adopción del CR constituyó una estrategia para financiar las viviendas que construía. Sin embargo, al mismo tiempo, la vinculación entre las nociones sociales que contenía el CR y el reformismo urbano asociado a las ideas de Howard sugieren que F.I.N.C.A optó por un modelo de negocios particular, que se analizará en detalle en el siguiente capítulo, en que la búsqueda de rentabilidad coexistía con otros objetivos urbanísticos y sociales. En rigor, tanto la supresión de los intereses como la apuesta por un particular modo de urbanización no negaban la generación de utilidades, pero inscribían la actividad de la compañía, a juicio de los empresarios involucrados, también en otras lógicas complementarias y cercanas a las ideas mutualistas y del reformismo urbano³⁷. En esa línea, cabe señalar que a nivel internacional el movimiento favorable a las ciudades jardín ejerció una notable influencia sobre sectores vinculados al movimiento de las BS, al cooperativismo y a ciertas corrientes ligadas al reformismo urbano. Incluso perspectivas de raigambre más conservadora adherían a esta visión, valorando especialmente la vuelta a la vida rural como una repuesta a los efectos no deseados de la urbanización acelerada y la emergencia de las grandes metrópolis (Buder, 1990; Hall y Ward, 1998; Blat, 2005)³⁸.

³⁶ "Diez años F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 61, febrero 1945.

³⁷ En una publicación editada específicamente para ser entregada a Juan Domingo Perón en 1946, la firma sostenía "Podemos asegurar que la iniciativa privada se ha orientado hasta ahora en la edificación de renta, es decir, la que contempla sólo el interés de una inversión interesante de capital. Nosotros nos referimos al otro aspecto de la acción privada, la de trascendencia social, la que busca formar nuevos centros de población en lugares vecinos de los centros urbanos, la que planifica en miras al trabajo social y fecundo y representa realmente inversiones de grandes capitales organizados. En suma, nos referimos al aspecto colectivo de la vivienda, del que somos orgullosos "pioneros" en el país.

F.I.N.C.A es una sociedad anónima (...) pero su acción no se ha limitado a los cánones corrientes del comercio, sino que una llama de inquietud romántica ha llevado a sus impulsos a la formación de barrios modelos, de acabada belleza y moderno trazado urbano, que son ya motivo de legítimo orgullo para la Nación (...).

F.I.N.C.A, Ciudad Jardín Lomas del Palomar, 4 de junio 1946.

³⁸ Para un análisis de la concepción de los barrios jardín y su relación con el reformismo urbano en Argentina en la década de 1930, ver Aboy (2005) y Gutiérrez (2012).

F.I.N.C.A fue fundada por empresarios ligados a la comunidad alemana, entre los que se destacaban Germán Wernicke³⁹, por su influencia en dicha red (Lluch y Lanciotti, 2012), y Erich Zeyen⁴⁰ quién dirigió la sociedad y capitalizó dichos vínculos. La empresa también mantuvo relaciones con funcionarios importantes durante el peronismo como Alberto Benítez⁴¹, y el vicepresidente de la Nación Alberto Tessaire, ambos amigos de Zeyen, y el Almirante Plate. Sin embargo, fueron los lazos con la comunidad teutona los que facilitaron que Gustavo Herten, también de origen alemán y presidente de Fhurmann, una compañía financiera fundada en 1920 y que había realizado operaciones inmobiliarias con F.I.N.C.A⁴², comprara en 1942 los terrenos en dónde se construyó *Ciudad Jardín*⁴³. Como se

³⁹ El abogado Germán Wernicke contaba con sólidos vínculos dentro de la comunidad empresarial alemana en Argentina debido a los orígenes de su familia que arribó al país a finales del siglo XIX. De hecho, Wernicke fue *directivo* Robert Bosch, Anilinas Alemanas, Acero Roechling Buderus, Perfumerías Tosca, La Rural Seguros, La Rural Buenos Aires, Lita Explotación Ganadera y Agrícola, La Protectora Seguros, M. Hohner y Cía. Sociedad de Responsabilidad Limitada, entre otras. “Seguridades que ofrece Finca a sus adherentes por las entregas de ahorro”, en Revista Finca, Nro. 10, marzo 1940. Para un análisis de los patrones de organización y composición de las compañías alemanas en Argentina en el período de entreguerras en el que se puntualiza en la participación de Wernicke, ver Luch y Lanciotti (2012). Para un estudio sobre las relaciones entre la comunidad alemana de negocios, ver Harispuru y Gilbert (2009).

⁴⁰ No se ha logrado obtener información profusa sobre la biografía de Eric Zeyen. Las fuentes indican que nació en Colonia, Alemania en 1899 y que arribó a Buenos Aires desde Hamburgo en el buque Cabo Polonio en 1929 y declaró dedicarse a actividades comerciales. Ver, Base Dateas <https://comunidad.dateas.com/erich-zeyen> acceso 27/5/2024. Rápidamente Zeyen trabó relaciones con Wernicke y se vinculó a las actividades inmobiliarias de F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía. y a partir de entonces su actividad quedó principalmente circunscripta a dicha firma. Zeyen, Erich (s.e.).

⁴¹ Benítez ocupó diversos cargos a partir del golpe de estado de 1943 y se desempeñó como Ministro del Supremo Tribunal de Justicia de la Rioja (1943), Presidente de la Caja de Ahorros Populares de la Provincia de Tucumán (1943-1944), Secretario de la Intervención Federal en la misma provincia, Subsecretario de Instrucción Pública (1944-1945), Ministro de Justicia e Instrucción Pública (1945) y Diputado por la Capital Federal (1946-1952/ 1952-55) y Presidente de la Cámara de Diputados de la Nación desde 1953.

“Quién es Quién en la Argentina. Biografías contemporáneas”, Kraft Editores, Buenos Aires, 1955, p. 83.

⁴² “El Dr. Zeyen cuenta ‘Un Poco de Historia’”, en F.I.N.C.A, La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1933-1948 (s.e.).

⁴³ El 22 de octubre de 1942, la firma Casal, Perego & Cía., perteneciente a la corporación de rematadores, sacó a subasta los terrenos a un precio base de 67 centavos la vara cuadrada. Como F.I.N.C.A carecía del capital necesario para comprarlos, Zeyen interesó a Gustavo Herten. El 12 de noviembre Zeyen y Herten adquirieron los terrenos a un precio de \$ 867.516,17, un promedio de 76 centavos la vara cuadrada. El contrato se firmó entre Leonardo Pereyra Iraola, Sara Pereyra Iraola, María Antonia Pereyra Iraola de Herrera Vegas, “La Victoria”, S.A. Agropuecuaria y “Lujan”, sociedad de responsabilidad limitada, que en adelante se denominados “vendedores” por una parte y el Señor E. Zeyen (en comisión) que en adelante se denominará “comprador” por la otra, se ha convenido (...) lo siguiente: (...) Los vendedores venden al comprador una fracción de terreno de su propiedad, que es parte de la conocida con el nombre de “Richmond”, o lote Uno de Caseros, situada en el Partido de General San Martín, de la Provincia de Buenos Aires...”. “Casal, Perego, Manfredi y Cía. Boleto de Compra-Venta, Buenos Aires, 12 de noviembre de 1942”, en F.I.N.C.A, La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1933-1948 (s.e.).

De acuerdo con Zeyen, la inversión fue aproximadamente 217.000 dólares. Según sus memorias Zeyen contacto a Herten porque “El personaje que creí accesible para tal proyecto fue mi amigo Gustavo Herten (...). Con él ya había llevado a cabo varias transacciones inmobiliarias exitosamente. Sabía de mi interés por tales asuntos. Y... además tenía dinero (...) Don Gustavo vino y se decidió a participar. A su pedido redacté un exposé que le fue entregado el 4 de noviembre de 1942. A continuación transcribiré algunos pasajes del mismo ‘ Durante los últimos decenios surgió la tendencia entre los dueños de los terrenos, de dividirlos en tantos lotes como fuera posible (...) Entonces bajo la carpa se organizaba un remate, en el cual Fulano y Mengano, rico y pobre, adquirían lotes. Y allí comenzaba la construcción sin la menor uniformidad de estilo (...) Con estos precedentes aparecieron los numerosos y espantosos barrios en las inmediaciones de Buenos Aires (...) En resumen, tengo la firme convicción de que colaborando decididos capitalistas con el trabajo de expertos en la construcción, surgirá algo

analizará en el siguiente capítulo, el plan de negocios incluyó la organización de la firma Parque Richmond⁴⁴, controlada por Herten y propietaria de los terrenos. Por su parte, F.I.N.C.A se ocuparía del financiamiento, los loteos y las construcciones. No obstante, debido a las disposiciones del R.E, que determinaban que las empresas de CR debían concentrarse exclusivamente en dicha actividad, posteriormente F.I.N.C.A organizó las firmas COA⁴⁵ y CALICANTO⁴⁶ que se dedicaron a la construcción y la provisión de servicios urbanos en *Ciudad Jardín*.

A partir de 1943, F.I.N.C.A se concentró casi exclusivamente en su desarrollo, abarcando la financiación, urbanización y edificación de las obras, así como la provisión de luz, agua potable e insumos para la construcción. Hasta entonces la empresa había dividido sus operaciones principalmente en viviendas individuales, como A.R.C.A, y en una urbanización denominada como Barrio F.I.N.C.A en la localidad de Beccar, en la zona norte del conurbano bonaerense⁴⁷. La adquisición de las tierras de *Ciudad Jardín*, ubicadas en el oeste, respondió a su ubicación estratégica entre dos líneas férreas y a que en 1913 Leonardo Pereyra Iraola había plantado una serie de avenidas de árboles concéntricas inspiradas en el

verdaderamente satisfactorio, Señor Herten, quisiera cerrar este exposé con sus propias palabra (...) "Aquí existe la posibilidad de crear algo hermoso, algo nunca visto para el pueblo de la Argentina y además de ganar con ello mucho dinero". Zeyen, Erich, Memorias (s.c.), pp. 14-16.

En el próximo capítulo se analizarán con detalle los pormenores de la operación.

⁴⁴La empresa fue autorizada en marzo de 1943 con el objeto de realizar "toda clase de operaciones inmobiliarias". Su capital autorizado fue de m\$N 1.000.000 dividido en acciones de pesos 1.000 cada una. Suscribieron acciones: Gustavo Herten 150, Julio H. Badaracco y José Llabería 20 cada uno, Enrique A. Monti, Miguel C. Nava, Santiago Matiuzi, Fortunato A. Fasce y Alfredo Tosti, 10 cada uno; Luis Pinós y Eduardo Fernández, 5 cada uno. Su directorio fue compuesto de la siguiente manera: presidente, Gustavo Herten; directores, Julio H Badarraco y José Llabería, síndicos, Enrique A Monti y Miguel C. Nava. La Información, Año. XIV, Nro. 159, p. 26.

⁴⁵La Compañía de Aguas Corrientes y Anexos del Oeste (COA) se constituyó en 1943 con el objetivo de desarrollar y explotar el servicio de aguas corrientes y actividades conexas, así como otros servicios públicos. Su capital originario fue de m\$N 250.000, dividido en 250 acciones de pesos 1.000 cada una representadas por cinco series. Dichas acciones fueron suscriptas por Erich Zeyen, Arturo Enrique Suhr Horeis y Lorenzo Prim, 10 cada uno; Enrique José Plate, 5; Juan Beherendt, Enrique Guillermo Plate, Oscar Mongsfeld, José Gil Mecó, José A. Ruiz Moreno, 2 cada uno, y Miguel Nava, 5 acciones. Su primer directorio fue el siguiente: presidente, Erich Zeyen; directores, Arturo Enrique Suhr Horeis y Lorenzo Prim; Síndicos, Enrique José Plate y Miguel Nava. La Información, Año XIV, Nro. 168, diciembre, 1943, p. 25.

⁴⁶Calicanto, Construcciones y Anexos Financiera e Inmobiliaria. S.A (Calicanto) se organizó en 1941 como Calicanto Construcciones Behrendt & Cía pero se constituyó legalmente en febrero de 1945 con la nueva denominación. Aunque sus objetivos formales eran la construcción, compra, venta y arrendamiento de terrenos y casas, en términos prácticos funcionó como la empresa que construía las obras de F.I.N.C.A luego de la sanción del R.E. Su capital original fue de m\$N 250.000 dividido en 250 acciones de m\$N 1.000 cada una que suscribieron: Erich Zeyen, 10 acciones; Oscar Enrique Mongsfeld, José Miguel Mecó, Eduardo Bradley (h), José Guillermo Plate, Ema Sonia Petersen de Wernicke y Julia Aída Borda de Wernicke 1 acción cada uno; Germán Roberto Wernicke, 12; Enrique Morón 10; Marta Emma Wernicke de Morón, 2 y Juan Beherendt, 10. Su primer directorio estuvo compuesto de la siguiente manera: presidente, Erich Zeyen; directores, Enrique Julio Morón y Juan Beherendt, síndico titular, Eduardo Bradley (h); síndico suplente, Enrique José Plate. La Información, Año 16, Nro. 183, marzo 1945, p.16.

⁴⁷"Visitando el barrio F.I.N.C.A en Beccar", Revista F.I.N.C.A, Nro. 9, marzo 1940.

Parque Richmond londinense. El trazado, a juicio de Zeyen y Wernicke, convirtió a los terrenos en un escenario ideal para su proyecto de edificación de una ciudad jardín planificada⁴⁸.

La decisión provocó un cambio en la estrategia de F.I.N.C.A, no sólo por su ubicación espacial, que implicaba modificar su mercado tradicional, sino también porque la envergadura del nuevo proyecto implicó un aumento sustancial en la escala de las obras. En esa línea, también en 1943 la empresa adquirió la cartera de El Edificador Rosarino (ER), una firma de C.R ligada al sector financiero-inmobiliario⁴⁹. La transferencia fue resultado del decreto 4.538, que obligó a las compañías que no cumplieran con sus disposiciones en un plazo de cuatro meses a transferir sus activos, pero también por la previa apertura de oficinas de F.I.N.C.A en Rosario⁵⁰.

Por su parte, el E.R se fundó en la Bolsa de Comercio de Rosario en 1924, con la participación de personas con influencia en las decisiones municipales sobre la evolución urbana, y buscó emular la operatoria del BHA que había realizado previamente inversiones en la ciudad⁵¹. De hecho, las viviendas del E.R, destinadas a los sectores medios, se financiaban a través de mecanismos similares a los del BHA, aunque incluían construcciones a cargo de la firma (Cutrúneo, 2010). Posteriormente, en 1941, la empresa creó una sociedad de CR homónima⁵². Su directorio también incluyó a actores destacados y con

⁴⁸ "F.I.N.C.A no está más que en sus comienzos, pero hace tiempo que me ocupa la idea de una agrupación de viviendas de forma planificada, como las conocidas en Europa hace varias décadas. En la Argentina, no existía tal cosa. Rematadores ambiciosos inconscientes venden algún terreno más o menos grade que luego se divide en lotes. Los compradores son atraídos con mucha propaganda y manos a la obra... Hay quienes edifican y quienes dejan su terreno abandonado durante varios años, quizás décadas. Quienes edifican lo hacen naturalmente a su gusto (...) Mi sueño era, en el caso de F.I.N.C.A romper con tan espantoso sistema y mostrar al país en qué forma debe hacerse. Hacía tiempo que mi socio, Dr. Germán Wernicke, y yo buscábamos un terreno apropiado para nuestros planes. Lógicamente mi interés se concentró en el Norte del Gran Buenos Aires, ya que esa la región que todos conocíamos y a todos les interesaba. Desgraciadamente no encontrábamos nada adecuado. Cierta tarde (...) Ramón Palacio nos sugirió (...) El oeste también era interesante y él conocía algo especial. 'Por dios', fue la asustada respuesta de Dr. Wernicke. '¿Qué haremos en el oeste? Nadie querrá vivir allí (...). Vemos y nos asombramos (...) Hermoso, maravilloso no podemos más que exclamar el Dr. Wernicke y yo. (...) Me sentía como en un cuento de hadas (...) Por doquier avenidas de árboles (...) y experimenté sincera admiración por el creador de este paraje, Don Leonardo Pereyra Iraola (...). La denominación 'Parque Richmond' tenía su origen en un lugar similar en las cercanías de Londres, que visité años más tarde (...) Contemplando aquél paraíso, pensé que aquello era lo que tanto había buscado. Allí y en ninguna otra parte debía surgir nuestra futura Ciudad Jardín". Zeyen, Erich, *Memorias*, (s.e.), pp. 3-4.

⁴⁹ La adquisición fue aceptada por la IGJ en diciembre de 1943. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, *Boletín Informativo*, Año 7, Nro. 78, diciembre 1943, p. 226.

Para la perspectiva de F.I.N.C.A ver, Carlos Johansen, "Edificador Rosarino transfiere su cartera a FINCA", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 49, febrero, 1944.

⁵⁰ En diciembre de 1939 F.I.N.C.A abrió oficinas en la ciudad a cargo de Félix Guridi quién previamente había ocupado la gerencia de la Refinería Argentina. "F.I.N.C.A tiene oficinas en Rosario", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 9, enero 1940.

⁵¹ La sociedad anónima contó con un capital inicial de m\$N 1.000.000 representados por 5 series de 200 acciones de m\$N 100 cada una. Su objeto fue propender al mejoramiento edilicio, fomentar el ahorro y la adquisición de la vivienda propia. Así, fue autorizada para adquirir, construir y vender inmuebles, así como las actividades conexas. Hugo Roselli, Alfredo Maidagan, Agustín Pujals, Pedro Altube, promotor de la iniciativa y quien fue designado como gerente, M. Celaya, escribano al igual que Maidagan, E. Morcillo, concejal, entre otros participaron del directorio y fueron accionistas. Ver, Cutrúneo (2010), pp. 9-10.

⁵² La compañía fue autorizada en abril de 1941 con objetivo de fomentar el ahorro para la adquisición de vivienda propia. Su capital autorizado fue de m\$N 2.000.000 que fue realizado casi en su totalidad. Su directorio estuvo compuesto de la siguiente manera: presidente Eugenio Vogt; vicepresidente, Diómedes Catellani; secretario, Agustín Lombargo H; Tesorero, Germán

intereses en distintas empresas. Entre ellos, quienes tenían un perfil más diversificado, como Edmundo de Jong, Juan E. Martín y Eugenio Vogt⁵³, su presidente, tenían intereses en el sector inmobiliario y financiero.

Luego de la fundación de A.R.C.A y F.I.N.C.A a comienzos de 1937 se organizó S.U.C.A⁵⁴, que tuvo una dinámica similar a la de C.O.F.R.E, organizada tres años después⁵⁵. Por un lado, ambas tuvieron presencia de familias de la élite en sus directorios, aunque a través de actores aparentemente menos diversificados que los observados en los casos similares previamente analizados. Por otro, sus memorias institucionales sugieren un mayor interés en la articulación del negocio financiero, la comercialización de inmuebles y el diseño de proyectos arquitectónicos que en las construcciones. En los dos casos, además, la participación de arquitectos e ingenieros en los directorios parece responder a su conocimiento de información clave sobre el mercado inmobiliario⁵⁶. No obstante, el tamaño de las firmas y su posición en el segmento fueron diferentes. Mientras S.U.C.A, hacia 1943, habría entregado 500 créditos, C.O.F.R.E solo contaba con 500 contratos de ahorro⁵⁷.

Thoss; vocales, A. Dionda, I. Fidelleff, José Gaffner y Juan Prato; sindico: Alberto Arévalo y Agustín Pujals. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año 4, Nro. 46, abril 1941, p. 113.

⁵³ Eugenio Vogt nació en Alemania en 1872 y desde 1895 formó parte de la Compañía Belga de América Central y Franco Belga de Guatemala. En 1910, fue contratado por Molinos Río de La Plata firma en la que actuó hasta 1915. Desde entonces se vinculó a distintos emprendimientos especialmente en Rosario, tales como Molinos Fénix, de la que fue Gerente General, cargo que dejó para dedicarse a los negocios de seguros siendo presidente de La Unión Gremial de Seguros desde 1926. En 1929 fue uno de los fundadores de la Celulosa Argentina, de la que además fue su presidente durante 13 años. En 1931 ingresó al E.R firma que presidió hasta 1943. Fue también presidente de la Papelera Argentina desde 1936 hasta 1947 y también en distintas oportunidades del Mercado de Títulos y Cambios de Rosario y vicepresidente de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario. En el ámbito público formó parte del directorio de Obras Públicas de la Provincia de Santa Fe en 1935, cuando además se desempeñaba como presidente de Rotary Club de Rosario. "Diccionario Biográfico Contemporáneo, Personalidades de la Argentina", Buenos Aires, Veritas, 1948, p. 892.

⁵⁴ La Unión de Créditos para Construcción en la Argentina (S.U.C.A S.A) se conformó legalmente a comienzos de 1937 con el objetivo de operar sobre préstamos con garantía hipotecaria, construcción de casas para uso propio o de terceros o para rentas y adquirirlas o venderlas. Su capital original fue \$1.000.000 m\$N, dividido en 10.000 acciones de \$100 cada una; distribuidas en 5 series iguales que suscribieron Gabriel Weber, 600; Guillermo Aguerrondo, 606; Américo Segheso, 285; Ernesto J Mazzella, 195; Luis Turchetto, 152; Alfeo Scarovatti, 32; Augusto Rodríguez Larreta, 10; Antonio M. Leloir, 10; Santiago Sanchez Elía, 10 y Angel V. Vuolo, 1 acción. Su primer directorio estuvo compuesto de la siguiente manera: presidente, Gabriel Weber; secretario, Américo Segheso; vocales. Guillermo Aguerreondo, Ernesto J Monzella y Luis Turchetto. La Información, Año 8, Nro., 86, febrero, 1937, p. 17.

⁵⁵ Martín (1943), p. 211.

⁵⁶ De hecho, la participación de estos actores en lo que Cutrúneo denomina como "vivienda mercancía", para diferenciarla de otras intervenciones más asociadas a las élites y las definiciones de estilo, creció sobre todo a partir de la década del veinte (Cutrúneo, 2015) y se sumó al rol que también cumplían los escribanos (Lanciotti, 2009).

⁵⁷ Para C.O.F.R.E, ver "C.O.F.R.E", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 744, agosto 1943, p.15. Para S.U.C.A, ver La Información, Año XIV, Nro. 163, Julio 1943, p. 13.

La referencia sobre los créditos fue extraída de una publicidad de la última compañía que, debido a los problemas analizados en el capítulo anterior respecto de la publicación de las adjudicaciones, deben tomarse con cautela. Sin embargo, las distancias comerciales también se registran en las estadísticas de la CERSAV que se analizaran más adelante.

Esta última firma tuvo una dinámica particular porque los decretos de la IGJ explicitaron que aplicaba planes ajustados a sus recomendaciones⁵⁸. También porque, a diferencia del resto de las compañías, se presentó a liquidación cuando se dictó la incorporación al régimen de garantía del BCRA⁵⁹. Aunque no se han identificado registros sobre su constitución, la composición del directorio evidencia la participación de integrantes de la familia Estrogamou, cuya actividad estuvo asociada al agro, pero que también invirtió en edificios de renta como en el caso del 'Palacio Estrogamou', edificado en 1929 y que luego se convirtió en uno de los más característicos de la Capital Federal⁶⁰. En efecto, Juan Estrogamou ejerció su presidencia y el Ing. Jorge Estrogamou ocupó la vicepresidencia entre 1942 y 1943. Además, se sumaron miembros de la familia Sánchez de Bustamante. De hecho, el Vicealmirante Gonzalo Bustamante⁶¹ reemplazó al Ing. J. Estrogamou a partir de 1944 cuando se retiró de la Marina. Ese año ingresó también Francisco Quinteros, hijo de Sofía Sánchez de Bustamante, apoderado legal de Obras Sanitarias de la Nación desde 1933 y presidente de Estrogamou S.A desde 1945⁶². A partir de entonces J.L Vázquez, quién se había desempeñado como martillero público⁶³, fue nombrado director gerente.

En el caso de S.U.C.A, una de las compañías de mayor volumen, se destaca la participación de Augusto Rodríguez Larreta, quien estaba casado con Adela Leloir Unzué. El directorio, además, contó con arquitectos como E.J Manzanella, secretario gerente de la firma, y Santiago Sánchez Elía, emparentado con Rodríguez Larreta, quién fundó en 1937 el estudio Sánchez Elía, Peralta Ramos y Agostini. Con dichos socios posteriormente abrió Arpes S.R.L, dedicada a la administración y comercialización de propiedades. Asimismo, integró las compañías inmobiliarias Acanto y Helios, lo que da cuenta de su activa inserción en el mercado⁶⁴. Por su parte, los presidentes de S.U.C.A, el Ing. Gabriel Weber, Américo Seghesso y el Dr. Miguel Ángel Martínez no presentan, al menos en los

⁵⁸ Como se ha señalado en el capítulo anterior, ello despertó recelos en los directivos de F.I.N.C.A, quienes desconfiaban de la evaluación y reclamaban para sí mismos dichas consideraciones.

⁵⁹ Al respecto el BCRA indicaba que "Se trata de la primera entidad de crédito recíproco que, a raíz de la ya citada resolución de este banco de fecha 27 de marzo de 1947, se vio precisada de dar por terminada su existencia legal ante la imposibilidad de cumplir los compromisos contraídos con los depositantes". BCRA, Memoria, 1947, p. 81.

Respecto de la dinámica de C.O.F.R.E en relación con las diferentes normativas, ver Iovine (1947), pp. 38-65. Por su parte, las perspectivas de Zeyen, complementarias a la de Iovine, fueron analizadas en el capítulo anterior.

⁶⁰ <https://metropolis.com.ar/la-historia-del-lujoso-edificio-estrugamou-de-buenos-aires>.

⁶¹ El Vicealmirante G. Bustamante se retiró del servicio activo en 1944, año en que se incorporó como vicepresidente de S.U.C.A. Además de su participación en dicha firma, los registros indican que integró Wimoco S.A, Inmobiliaria Intramer, Tacuarí S.A y Lanera Merino. "Quién es Quién en Argentina. Biografías contemporáneas", Buenos Aires, Kraft Editores, 1955, p. 122.

⁶² "Quién es Quién en Argentina. Biografías contemporáneas", Buenos Aires, Kraft Editores, 1955, p. 520

⁶³ "Personalidades de la Argentina. Diccionario Biográfico contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, p. 863.

⁶⁴ "Personalidades de la Argentina. Diccionario Biográfico contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1949, pp. 767 y 768.

registros disponibles, vínculos con otras empresas. Otros actores tenían experiencias en ventas y seguros, como su gerente general Alberto Serritelli⁶⁵.

S.U.C.A. atravesó por una importante expansión absorbiendo las carteras de L.A.R en 1943⁶⁶ y de La Financiadora del Hogar en 1946⁶⁷, por motivos similares a los de F.I.N.C.A y el E.R. Aunque la información sobre las compañías absorbidas es escasa, sugiere que estuvieron más enfocadas en la financiación que en la construcción. También que L.A.R contó con ingenieros influyentes dentro de los organismos de representación gremial y en instituciones vinculadas a las obras públicas⁶⁸. Por ejemplo, Antonio Vaquier⁶⁹, quién además de ocupar un rol destacado en ambos campos, fue presidente de la firma e integró H.E.F.I.V.A, sociedad financiera y de construcción fundada en 1934. Luis Migone tenía una inserción similar, pero con un particular interés en la vivienda. De hecho, no sólo participó en la CAVP, como ya se señalado, sino que además publicó diversos trabajos sobre la cuestión urbana⁷⁰.

⁶⁵ "Hombres de la Argentina. Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1946, p. 903.

Fernando Ferrer, síndico entre 1942 y 1945, también poseía conocimientos técnicos pues su tesis doctoral versó sobre el problema de la vivienda y analizó específicamente el CR. Ferrer (1945).

⁶⁶ L.A.R fue autorizada para funcionar en agosto de 1939 con el objeto de realizar préstamos hipotecarios con un capital autorizado de m\$N 500.000 dividido en acciones de m\$N 100 distribuidas en 5 series que fueron suscriptas por R.A Fenner Achenbach, 230; Desiderio Lukacs, 150; Ramón Pla, E Janovitz, Emilio R Biagosch, 100 cada uno; Carlo Ruehle, Jorge Kalnay, Salo Sarghel, Mario Sarghel, R.O Farrington y Pedro Vuskovic, 50 cada uno; E v. Hofmannsthal, Alejandro Ruzo, Esteban Darnond y G. Beron de Estrada, 5 cada uno. El directorio fue organizado de la siguiente forma: presidente Alejandro Ruzo; vicepresidente, Desiderio Lukacs; vicepresidente segundo 2c. Carl Ruehle; director delegado, R A Fenner Achenbach; secretario, Salo Sarghel; tesorero, Ramón Pla; directores. E Janovitz. Jorge Kalnay y E Darmond. Síndicos: G. Berón de Astrada y R.O Farrington. La Información, Año X, Nro. 116, agosto 1939.

Sobre la transferencia de L.A.R a S.U.C.A, ver Iovine (1947), p. 51. Por otro lado, los cambios en los directorios registrados en las Guías de Sociedades sugieren que existió algún tipo de transferencia previa del paquete accionario, aunque el mismo no pudo ser corroborado.

⁶⁷ La Financiadora del Hogar, Cía. Argentina de Crédito Recíproco fue autorizada por el gobierno de la provincial en agosto de 1940 y por el nacional en noviembre de 1943 con el objetivo de facilitar dinero en préstamo la adquisición de campos, granjas, terrenos o casa propia y la construcción, ampliación y refacción de inmuebles. Su Capital autorizado fue de m\$N 500.000. Su primer directorio estuvo integrado por Francisco Beristain como presidente; Orlando Beltrame vicepresidente; José Eduardo Petit secretario; M. Alonso tesorero; Emilio Sust, Mariano Rossell, J.B. Torres, N.D Fernández vocales. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VII, Nro. 76, p. 194.

Sobre transferencia de la cartera de la compañía a S.U.C.A, ver Ivone (1947), pp. 59 y 64.

⁶⁸ Sobre la participación de los ingenieros en las obras públicas y también en el Ministerio de Obras Públicas de la Nación, ver Ballent (2008). Por otro lado, interesa señalar que es posible suponer que los apoyos que las asociaciones de ingenieros otorgaron al CR, analizados anteriormente, estuvieron influenciadas por estos actores.

⁶⁹ Además de ocupar un rol destacado en la Facultad de Ciencias Exactas de la Universidad de Buenos Aires en diferentes funciones, Vaquier se desempeñó en la Dirección General de Desagües de la Provincia de Buenos Aires (1923), Ministro de Obras Públicas de la Provincia de Buenos Aires (Intervención-1940), y entre otras actividades públicas. Fue presidente de la Unión Argentina de Asociaciones de Ingenieros (1936-1940 y 1945), del Centro Argentino de Ingenieros y del Departamento Técnico del mismo (1936-1940). También fundó y dirigió las revistas "La gaceta industrial argentina" y la "Ingeniería". "Quién es Quién en la Argentina. Biografías contemporáneas", Buenos Aires, Kraft Editores, 1955, p. 630.

Sobre la revista La Ingeniería y su relación con la representación corporativa, ver Castro (2020).

⁷⁰ Migone estudió en la Facultas de Ciencias Exactas de la Universidad de Buenos Aires, donde también ejerció como docente. Fue presidente del Centro Argentino de Ingenieros y de la Unión Argentina de Asociaciones de Ingenieros y participó en diferentes congresos internacionales de ingeniería como delegado nacional. En esa línea, es importante destacar también que fue comisionado por el Consejo Deliberante de la Ciudad de Buenos Aires para estudiar los códigos de edificación en Estados Unidos, experiencia que posteriormente utilizó para publicar diferentes trabajos. Entre ellos, un libro sobre la evolución de las ciudades en Estados Unidos, con prólogo del reconocido urbanista Carlos M. Della Paolera (Migone, 1945). Fue, además,

También formó parte de L.A.R Pedro M. Ledesma, vinculado a diferentes empresas como HILERET, que había pasado a manos del Banco de la Nación en los treinta, Metalúrgica Mazzuca y la Anglo Argentina de Seguros. Asimismo, fue secretario de la IGJ, director del BHN, vocal y luego presidente del Banco de la Nación⁷¹. En suma, el directorio de L.A.R contó con cierto perfil técnico e influencia en organismos públicos y reunió a actores con intereses más diversificados que los casos de F.I.N.C.A, S.U.C.A y C.O.F.R.E.

Por su parte, La Financiadora del Hogar, organizada en 1940 en Rosario, fue integrada por algunos empresarios con intereses en el sector inmobiliario como Federico Sust, quien participaba también del ER y en compañías de seguros. Francisco Beristain, presidente de la firma, compartió con Sust el directorio de Industria y Comercio de Seguros, sociedad que integró también Manuel Rossel, y Agricultura Argentina de Seguros. De esta manera, los intereses y las relaciones entre de dichos actores sugieren que La Financiadora del Hogar se concentró en la administración de capitales. La interpretación se refuerza, además, porque las memorias de la empresa consultadas no registran inversiones en construcciones, urbanizaciones o loteos. Por último, las Guías de Sociedades Anónimas insinúan que no se trataba de un grupo de empresarios que se expandiera demasiado fuera de estas iniciativas.

Otra compañía de la plaza rosarina pero fundada en 1939 fue O.P.A.L.⁷². Su conducción inicial fue ejercida por José A. Martínez Cilveti y Grato Censi, como presidente y gerente general respectivamente, quienes integraron además el directorio del Banco Provincial de Santa Fe y de la Administradora de Intereses Hipotecarios⁷³. En rigor, el directorio de dicha firma, organizada en 1941, tuvo casi idéntica composición al de O.P.A.L, lo que podría indicar que esta última estaba enfocada en la generación de

miembro de la comisión técnica que estudió el código de edificación de la ciudad de Buenos Aires y de la Comisión Municipal de Viviendas Económicas. También interesa destacar su membresía la American Society of Civil Engineers, de la American Society of Plannig Officials y de la National Housing Administration.

En el ámbito empresarial, las fuentes consultadas registran su intervención en el ámbito de las construcciones de edificios de renta, escuelas, asilos y hospitales. También participó como director de la Compañía Argentina de Talleres Industriales, Transportes y Anexos (C.A.T.I.T.A).

La información fue extraída principalmente de "Personalidades de la Argentina, Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, p. 565; y de Guía de Sociedades Anónimas Responsabilidad Limitada y Cooperativas, Buenos Aires, A. Dorr Mansilla, VV.AA.

⁷¹ "Personalidades de la Argentina. Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, p. 481.

⁷² La compañía Organización de Préstamos Argentinos (O.P.A.L) se organizó en Rosario en junio de 1938. Su objetivo era prestar dinero en préstamo en hipoteca o anticresis para adquirir, reformar, reconstruir o construir la casa propia, pero también para cancelar hipotecas ya existentes y para todo acto de comercio sobre artículos que se empleen en las construcciones mencionadas. Su capital originario fue de m\$N 250.000 representado por cinco series de 500 acciones de m\$N 100 cada una de las cuales 500 eran acciones ordinarias y 2000 preferidas. En el caso de esta compañía las fuentes que disponemos no revelan quienes fueron sus accionistas ni las proporciones de capital aportados. Sólo indican que fue suscripta totalmente la serie de acciones ordinarias por m\$N 50.000. Su primer Directorio fue compuesto de la siguiente manera: presidente, Juan Ortíz Grognet; vicepresidente; José A Martínez Cilveti; directores titulares, José P Aufranc; Francisco P Camarero y Reynaldo J Tons; Síndicos Titulares, Luis A Ferrari; síndico Suplente, Grato Censi.

La Información, Año, IX, Nro. 100, octubre, 1938, p. 29.

⁷³ Guía de Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Cooperativas, A. Dorr Mansilla Editor, 1943, p.102.

capitales y en el negocio hipotecario, interpretación que también sugieren sus memorias. Por otra parte, la información sobre sus directivos indicaría que, fuera de Cilveti, Censi y Luis Ferrari, quién participaba de Pampa Seguros, no tendrían inversiones en otras empresas además de las indicadas anteriormente.

La Comercial de Rosario de CR⁷⁴ tuvo un perfil marcadamente financiero. De hecho, fue organizada en 1939 por La Comercial de Rosario de Seguros, una de las más importantes de la plaza y que fue fundada a su vez en 1926, debido, según la propia firma de CR, a la estrecha relación entre “los negocios de papeles”⁷⁵. La aseguradora aportó el grueso de la inversión no solo en este caso, sino también en el de La Comercial de Rosario Financiera e Inmobiliaria que fue constituida en 1941 como respuesta a las disposiciones del R.E⁷⁶. Con la creación de esta última también se incorporó el desarrollo de un barrio parque denominado Las Torcasas Country Club⁷⁷. Las tres sociedades compartieron su equipo de directivos y se nuclearon en torno a la firma de seguros, aunque algunos integrantes, como Juan Manuel Favario y Justo de Urquiza y Anchorena, también tenían intereses en otras compañías. Dentro de ese grupo, Ruggero Moroni era quien contaba con una actividad más diversificada, pues participaba del Banco Municipal de Rosario y compartía directorio con E. De Lio, Hugo Bianchi y J. M. Favario en las compañías Querandí, Tierras Blancas y CADISA.

La Comercial de Rosario de CR tuvo una evolución singular dentro del segmento porque fue la única intervenida por las autoridades. Según Iovine (1947), el problema se originó en una “maniobra” de la compañía que, para transformarse en una “simple firma hipotecaria”, emitió nuevas acciones preferidas

⁷⁴ El capital de la firma de CR fue de m\$N 1.000.000, representado por acciones de m\$N 100 y dividido en 4 series. Los suscriptores fueron La comercial de Rosario de Seguros, que subscribió acciones por un valor de m\$N 100.000, mientras otros \$100.000 fueron aportados por 50 accionistas. La distribución de utilidades fue la siguiente: después de separadas las reservas técnicas 3% al presidente; 20% al directorio, 5% al fondo de reserva legal; 2% al gerente; 6 para el personal; 2% por 10 años a la sociedad anónima “La comercial de rosario, cía de Seguros”, como auspiciadora.

Su primer directorio quedó compuesto de la siguiente manera: presidente, Juan Manuel Favario; vicepresidente; Justo de Urquiza y Anchorena; tesorero; Douglas E. Bowden; secretario, Nicolás F. Cerrutti; vocales, Juan Ángel Bione, Alberto Bruchmann, Julio Gilonardi, Carlos Godward, Pedro R Lista, Juan Losno, Ricardo Siquiot y Carlos Torcelli; Síndicos: Dr. Félix Gallo y S. Carlos García. La Información, Año XI, Nro. 121, enero 1940, p. 21.

⁷⁵ “Responde La Comercial de Rosario”, en Temas Económicos, Tercer Año, Vol.3, Nro. 35, 31 de octubre de 1943, p. 18.

Vale destacar que, al igual que A.R.C.A, la firma contaba con un importante edificio propio en una ubicación estratégica de la ciudad y con sucursales en Capital Federal, La Plata y Córdoba. Al respecto, ver Anuario Argentino de Seguros y Capitalización, Editor R. López Buisan, Año IV, Nro. 1939, p. 63.

⁷⁶ La Comercial de Rosario, S.A Financiera e Inmobiliaria fue constituida en abril de 1941. Su Capital autorizado fue de m\$N 2.000.000, representado por 4 serie de 5.000 acciones de \$100 cada una. De ese monto se subscribió la primera serie por un importe de \$500.000. La firma fue autorizada con el objetivo de fomentar el ahorro, emitir certificados de depósitos en participación denominados bonos, realizar operaciones hipotecarias y cualquier otra operación derivada de las mismas. Su primer directorio se organizó de la siguiente forma: presidente, Juan Manuel Favario; vicepresidente: Douglas E Bowden; vocales, Nicolás J. Brassan, José Alberto Calvante, Lucio Calvo, Dr. Félix Gallo, Julio Gilardoni, Luis Alberto Lista, Rinaldo Ripamonti, Carlos Torcelli, síndicos, Miguel Logrippo y Nicolás F Cerrutti.

La Información, Año 12, Nro. 141, septiembre 1941, p. 21.

⁷⁷ “La Comercial de Rosario, situación financiera y resultados en el segundo ejercicio económico-financiero terminado el 20 de septiembre de 1943”, en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 751, abril 1944, p. 16.

con la opción de tomar un crédito al integrar un porcentaje determinado y ofreció a los suscriptores trocar sus depósitos por dichos títulos. Así, al convertir el ahorro en capital desaparecerían los pasivos exigibles, creados por la conversión de las carteras del R.E, y los costos serían cubiertos por los ahorradores. Lo cierto es que la IGJ declaró nula la conversión y en marzo de 1947 la nueva rebautizada como Comercial de Rosario de Crédito Inmobiliario (ex sociedad de CR) fue intervenida, lo que dio paso a un escándalo profusamente cubierto por la prensa⁷⁸.

La evolución del CR después del Reglamento Específico de 1941

Los registros sobre las empresas organizadas a partir de 1941 son más escasos. Como se ha señalado, una de las compañías más relevantes de esta etapa fue C.I.F.R.A debido a su asociación con el BHA, que aportó casi la totalidad de los capitales de la nueva sociedad. Dicha relación evidencia la perdurabilidad de esta última en el mercado y también que apostó consistentemente por el modelo de las BS, ya que solo reingresó al segmento cuando el R.E promovió dichas condiciones. En rigor, la organización de C.I.F.R.A respondió también al crecimiento del segmento y a que el R.E incorporó el juego de intereses en el CR y obligó a las sociedades a dedicarse exclusivamente a la actividad. De este modo, C.I.F.R.A permitió al BHA explotar su conocimiento del mercado y aprovechar la expansión del CR sin modificar su funcionamiento. De hecho, el BHA continuó operando a través de “hipotecas amortizables a plazo fijo y para construcciones”⁷⁹, pero también con loteos para los que probablemente C.I.F.R.A contribuía con capitales y clientes⁸⁰.

Los directivos de esta última también provenían de BHA y suscribieron acciones. Además, Octavio Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Manuel Portella Ramírez, Luis Mitre, J.M O’Farrel y Emilio F. Cárdenas, su presidente, compartían cargos también en El Alvear Palace Hotel, en sociedades agropecuarias como Sierras de Balcarce y Sierras de Tandil y en otras industriales como la Compañía General de Aceites, ex Portalis. De esta manera, C.I.F.R.A no sólo estaba asociada a uno de los bancos privados más importantes de la plaza, sino también a empresarios de envergadura, e incluso a miembros de la élite tradicional. Por ejemplo, Luis Mitre quien, además de participar en estas firmas y en el tradicional diario de su familia, integró compañías de seguros y capitalización, lo que indica que fuera

⁷⁸ “El Negociado en la Intervención a La Comercial de Rosario”, en Seguros y Capitalización, Tomo XII, Nro. 131, diciembre 1948.

⁷⁹ Revista Sudamericana, agosto 1941, Año XLVIII, Nro. 719, p. 22.

⁸⁰ Por ejemplo, en 1946 el BHA celebraba la parcelación y venta en remate público “...del campo El Cazador, ubicado en la zona de Escobar, procediendo a la urbanización de setenta y cuatro hectáreas, que constituyen una pequeña parte del mismo...”. “Banco El Hogar Argentino Hipotecario. Cuarenta y siete años de actividades sirviendo a los intereses del país en el crédito real, se cumplieron para esta prestigiosa institución con el ejercicio terminado con el año natural próximo pasado”, en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 787, 1947, p. 21.

de la empresa familiar tuvo intereses en el sector financiero. En la misma línea, todos los directivos de la compañía también tenían participación en otras empresas y ocuparon roles destacados. En suma, el directorio de C.I.F.R.A estuvo compuesto por importantes empresarios con intereses diversificados, entre los que cabe destacar, por su influencia en el sector bancario más allá del BHA, y a través de este sobre la regulación del CR, a Cárdenas, quien fue miembro del directorio del BHN, del BCRA y su presidente en 1945⁸¹; y también a Cornelio Vivanco, quien había sido en la década de 1920 gerente del Banco de la Nación Argentina⁸².

F.A.C.Y.L.⁸³, organizada en 1941, también contó con la participación de empresarios de alto perfil. Alfredo Fortabat, su principal inversor y primer vicepresidente, ejemplifica esta configuración. En efecto, se trató de un actor con una fuerte gravitación económica, con inversiones en el sector industrial, como Loma Negra, y en el agropecuario a través, por ejemplo, de Estancias del Litoral Camba. También participaron Eduardo Crespo y Otto Wetzler. Según las fuentes consultadas, Wetzler tenía intereses en seguros (Boston) y en la construcción a través de S.A.D.O.P.Y.C, de la cual fue presidente, al igual que de Bromberg. Además, integró junto a Fortabat C.O.I.N.O.R, Fortalit y Loma Negra. Por su parte, Crespo fue presidente del Banco Municipal de Préstamos, de Cofisa y síndico de Bromberg. Asimismo, de acuerdo con Luis Sommi (1945), compartía otros emprendimientos con Fortabat y Wetzler.

La implicación de estos actores indujo a Sommi (1945), miembro del Partido Comunista, a sostener que F.A.C.Y.L formaba parte del avance del imperialismo alemán. Según afirmaba, dicha "red de

⁸¹ Además de su rol como empresario, durante el período bajo estudio ocupó diversos cargos. Fue director de Asuntos Legales del BHN entre 1921 y 1928 y vocal del directorio entre 1930 y 1931 y también miembro del directorio del BCRA entre 1942 y 1945 y su presidente entre 1945 y 1946. También fue presidente de la Comisión para Fijar Precios de Cereales (1931-1932), Vocal de Comisión Directiva de la SRA (1933-1934), director del FF.CC de Santa Fé desde 1925 y su presidente en 1946, vocal de la comisión directiva del Patronato de la Infancia desde 1931 y su presidente entre 1937 y 1943. Fue además presidente del Consejo Escolar VI de la Provincia de Buenos Aires entre 1937 y 1939. Tuvo también una fuerte presencia en los círculos católicos. De hecho, fue presidente de la Asociación de Hombres Católicos de la Acción Católica (1933-1934), vocal de la Junta Central de la Acción Católica desde 1934 y su presidente desde 1940. Obtuvo asimismo membresía en instituciones católicas internacionales. "Personalidades de la Argentina. Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, pp. 182-183.

⁸² "Personalidades de la Argentina. Diccionario Biográfico Contemporáneo", Buenos Aires, Veritas, 1948, p.891.

⁸³ La Sociedad Anónima y Financiera para Construcciones y Liberaciones (F.A.C.Y.L). Fue autorizada en octubre de 1941 con un capital de m\$N 1.000.000, dividido en acciones de m\$N 100 y representadas por 10 series iguales, distribuidas en 2 preferidas y 8 ordinarias. Las acciones fueron suscriptas por Eduardo Crespo, 200; Alfredo Fortabat, 500; Otto Wetzler, 250; Dionisio Petriella, 100; Luis C Saavedra, 250; R. González del Solar, 300; Jorge J Basualdo 40; Juan Badessich, 100. Juan B Vázquez, 30; F. Ibarbia, 40; Robindo L. Norcan, 100. El primer directorio fue compuesto por: presidente, Eduardo Crespo; vicepresidente, Alfredo Fortabat; tesorero, Otto Wetzler; secretario, Dionisio Petriella; vocales, Luis C Saavedra, R Gonzalez del Solar, Jorge J Basaldúa, Roberto C Cremona, Juan García Espil, Juan Badessich, Francisco Itarbia, Juan B Vázquez; Síndicos Justo Olarans Chans y Luis Prarato. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año V, Nro. 52, octubre, 1941, p. 254.

Al año siguiente se sumaron Tiburcio Benegas, Bartolomé Ginocchio, M.R Masllorens, J.J Basaldúa y se retiraría del Fortabat. Mientras que a partir de 1944 la presidencia fue ejercida por Jorge Pereda en reemplazo de Crespo. Ver, Guía de Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Cooperativas, A. Dorr Mansilla, Buenos Aires, 1943 y 1944.

negocios" operaba a través de Siemens-Schuckert, que estaría "...moviendo los títeres de la nueva sociedad de crédito recíproco"⁸⁴. Sommi también denunció a F.I.N.C.A, señalando a Wernicke como un "...hombre de confianza del trust de la química alemana..."⁸⁵. Advertía, además, que "...lo más grave (...) consiste en que el capital alemán ha comenzado la invasión de las pequeñas construcciones, reduciendo el campo de trabajo de las pequeñas empresas argentinas"⁸⁶. En rigor, Sommi no se apoyó en evidencia empírica, sino en la presunta asociación de algunos empresarios a redes comerciales posiblemente ligadas a "intereses imperialistas". No obstante, las dificultades políticas derivadas del tratamiento de los denominados "capitales enemigos" durante la Segunda Guerra Mundial (Regalsky, Harispuru, Gilbert; 2000), podrían explicar el reemplazo de Fortabat, Wetzler y Crespo por Jorge Pereda, quien integraba Pereda S.R.L, Quinar y Editorial de Asuntos Rurales, y H.A Pueyrredón en la dirección de F.A.C.Y.L a partir de 1944.

F.A.C.Y.L también fue integrada por Tiburcio Benegas y Bartolomé Ginocchio, quienes tenían una importante inserción en la banca y los seguros, en consonancia con el perfil financiero de la firma. Benegas integró el Banco de la Nación, la Corporación para la Promoción del Intercambio y una firma aseguradora. Ginocchio, por su parte, compartió el directorio de la Buenos Aires Seguros con Benegas, así como el de La Rural de Seguros y La Rural Buenos Aires de Seguros con James Begg (BABS) y C.A Pueyrredón (BABS). El recorrido de Ginocchio por la banca fue igualmente relevante. En efecto, formó parte del Banco de la Provincia de Buenos Aires, del Español del Río de la Plata y fue director y vicepresidente del Banco de la Nación Argentina durante la segunda presidencia de Hipólito Yrigoyen. A su vez, la presencia de B. Nazar Anchorena (h), cuyo padre fue uno de los principales referentes del sector de viviendas en el período (vicepresidente del BHN y presidente de la CNCB⁸⁷), consolidó la gravitación de miembros de las élites en la conducción de la compañía. Otros directores, como Luis C. Saavedra, tenían participación en sociedades de financiamiento como Crédito Popular. Por último, aunque no fue posible establecer su vínculo directo, es razonable suponer que F.A.C.Y.L tuvo relaciones

⁸⁴ Sommi (1945), p. 221.

⁸⁵ Sommi (1945), p. 219.

⁸⁶ Sommi (1945), p. 221.

⁸⁷ También fue director de la F.I.V.A.P, Financiación de Ventas a Plazo, S.A. La firma fue autorizada en septiembre de 1938 con el objetivo de financiar ventas a plazos de máquinas en general o cualquier clase de mercaderías. Su capital fue de m\$N 4.000.000, divididos en acciones de m\$N 50 distribuidas en 40 series iguales. Suscribieron las mismas: Norberto. A Bogdan, 7.960; George J. Eder, 6.957; Luis Fiore, 1.000; William J. Benckiser, Oscar R. Muller, Gilberto von Tienhoven y Horacio Beccar Varela (h) 20 cada uno; Emilio Eichmann, A. Beccar Varela y F.A Córdoba Moyano, 1 cada uno. La Información, Año IX, Nro. 103, julio 1938. Sobre la inserción de F.I.V.A.P en el mercado de crédito para viviendas, ver Fitte (1942), p. 72. Para la participación de B. Nazar Anchorena, ver Guía de Sociedades Anónimas, Responsabilidad Limitada y Cooperativas (1945-1946), A. Dorr Mansilla Editores, Buenos Aires, 1946, p.254.

comerciales con F.A.C.I.L.⁸⁸, una firma dedicada a la construcción y que fue creada en simultáneo a F.A.C.Y.L, pero con otros directorios y accionistas, y que más tarde cambió la denominación a C.L.A.V.E.⁸⁹.

Independientemente de sus fechas de organización y modelos de negocios, la información sobre el resto de las firmas es fragmentaria. No obstante, el análisis sugiere que se trató de emprendimientos más pequeños o de una impronta local que no lograron desarrollar actividades en volúmenes similares a las empresas más importantes. Por ejemplo, en el caso de Independencia⁹⁰, fundada en la provincia de Santa Fe en 1942, sólo se identificó su relación con el Banco Itermán constituido en 1939⁹¹. Ello podría indicar que se trataría de una iniciativa de la familia homónima y propietaria del banco en asociación con empresarios poco diversificados como los Gorostiaga, ambos ingenieros y directores de la casa bancaria, probablemente estimulada por su concentración en las finanzas.

El directorio de La Movilizadora⁹² no parece haber contado con intereses en otras compañías con la excepción de L. Silva, quien participaba de empresas inmobiliarias, agropecuarias y de fabricación de

⁸⁸ Financiación Argentina Construcciones Interés Liberal S.A fue autorizada en octubre de 1941 para otorgar créditos para construcciones inmobiliarias con garantía hipotecaria o sin ella. Su capital fue de m\$N 250.000, dividido en acciones de m\$N 100 representadas por 1 serie preferida y 4 ordinarias suscriptas por: Américo Nonnicelli, Felipe P. Garrahan, Jorge Hand, Manuel G. Orellanos, Guillermo Jeandet, César L. Messenzoni, Ceferino Menéndez, Daniel T. Sullivan, Víctor Pertusi, y A. Cingolani, 50 acciones cada uno. El directorio estuvo integrado por Americo Nonnicelli, presidente; Felipe. P. Garrahan, tesorero, Manuel G. Orellanos, tesorero; Jorge J. Hand, pro-tesorero; Guillermo J. Jeandet, pro- tesorero, Ceferino Menéndez, César L. Messenzani, Daniel T. Sullivan y A. Cingolani, vocales. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo Año V, Nro. 52, octubre, 1941, pp. 254-255.

⁸⁹ "Decreto 6/11/ 1941 de aceptación del cambio de denominación de F.A.C.I.L a C.L.A.V.E Créditos Liberales Argentinos Viviendas Económicas, S.A", en La información, Año XII, Nro. 144, diciembre 1941, p. 19.

⁹⁰ El Capital de Independencia fue constituido en m\$N 1.000.000 en acciones de m\$N 100 y dividido en 15 series de acciones ordinarias y 5 preferidas. Suscripción de acciones: Gutman Itermán, 534; Isaac Itermán, 533; Gregorio Itermán, 533; Carlos A. Gorostiaga, 180; Urbano de Iriondo, 160; Francisco Bertozzi, 20; César Fernández González, 20; Néstor B. Angora, 408; José Iribarne, 100 acciones. El Directorio fue organizado con Gutman Itermán como presidente y Carlos Gorostiaga como vicepresidente. Pablo Gorostiaga fue nombrado secretario y Gregorio Itermán, Isaac Itermán, Francisco Bertozzi y Jorge Iribarne como directores. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 62, agosto, 1942.

En la suscripción de acciones y composición del directorio tuvo un lugar preponderante la familia Itermán y así como buena parte de los socios y directivos del Banco Itermán que se fundó en octubre de 1938 en la provincia de Santa Fé con el objetivo de adquirir los activos y pasivos de la sociedad colectiva Itermán Hermanos. La Información, marzo, 1939, Año X, Nro. 111.

⁹¹ El Banco Itermán S.A fue autorizado en enero de 1939 con el objetivo de realizar operaciones bancarias y adquirir el activo y pasivo de la sociedad colectiva Itermán Hnos. Su capital autorizado fue de m\$N 2.000.000 dividido en 4 series de 1.000 acciones de m\$N 500 cada una. Las mismas fueron suscriptas por José Itermán, m\$N 100.000, Ing. Carlos Gorostiaga m\$N 50.000, Simón Hahn, m\$N 15.000, A. Stamatti, m\$N 15.000, Benjamín Itermán, m\$N 50.000, N. Añorga, m\$N 10.000, S. Blanck, m\$N 25.000, Dr. Vidal Wesler, m\$N 15.000, Ing. Pablo Gorostiaga, m\$N 20.000, Samuel Masch, m\$N 20.000, Guthman Itermán, 225.000, Jaime Glikin, 5.000, Gregorio Itermán, m\$N 225.000, Isacc Itermán, m\$N 225.000. Su primer directorio quedó constituido por José Itermán como presidente y Ing. Carlos Gorostiaga, Simón Hahn, Angel Stamatti y Benjamín Itermán como directores. Vidal Wesler y el Ing. Pablo Gorostiaga como síndicos. La Información, Año X, Nro. 111, Buenos Aires, marzo 1939.

⁹² La Movilizadora Crédito y Ahorro fue constituida en marzo de 1941 con el objetivo de fomentar el ahorro mediante la emisión de pólizas con o sin sorteos. Su capital fue m\$N 1.000.000 dividido en acciones de \$10, representadas por 5 series ordinarias iguales que fueron suscriptas por: Sixto Arriaga, Benito Arriaga, Modesto Sagasti, Emiliano Sagasti y Ernesto Corballa, 2.000 cada uno, Juan Castaños, 2.250, Federico J Abadie, Domingo Rossi, Augusto Giordanelli y Luciano

mosaicos, aunque no se ha identificado su influencia en dichas sociedades. Además, E. Moirano tenía relaciones con parte del directorio de C.I.F.R.A a través de Fomento Urbano y Rural. Por su parte, La Regional, fundada en 1942⁹³, estaba vinculada a empresarios de la construcción en Mar del Plata, una de las ciudades con mayor crecimiento de la edificación y con un mercado con mucha presencia de pequeñas empresas familiares (Pegoraro, 2023).

Para el caso de A.P.H.A.M⁹⁴, también de Rosario, la información resulta especialmente escasa y solo permite inferir que su directorio no parece vinculado a otras iniciativas. Para CAPEL es posible identificar su fundación, las denunciadas aparecidas en la prensa y su derogación en 1942⁹⁵. Respecto de COARLI, la única sociedad de CR organizada como cooperativa, sólo fue posible identificar su relación con una compañía aseguradora homónima⁹⁶ y que también estuvo bajo escarnio en la prensa⁹⁷. Por último, sobre CASAS y Mi Hogar sólo se encontraron pocas referencias en el trabajo de Iovine (1947).

Una mirada integradora sobre el segmento de CR

Antes de avanzar, resulta conveniente ordenar los resultados parciales. Es importante también señalar que el Cuadro Nro. 1 incluye a BHA, BABS, Coarli y CASAS, a pesar de que estas compañías no fueron registradas por Martín (1943). La inclusión de BHA y BABS responde a su influencia tanto en la adopción del modelo de las BS como sobre el CR. Aunque la información disponible sobre otras dos firmas es muy escasa, especialmente para CASAS, algunas fuentes confirmaron su existencia, por lo que excluirlas afectaría la coherencia del análisis cuantitativo. Según Martín, en 1943 existían unas 16 firmas a las que debería sumarse CASAS⁹⁸. No obstante, el IV Censo Nacional de 1947 registró 18 compañías.

Souberbielle, 1.000 cada uno; Luis E Silva y Lucio E Silva, 500; L. Molina Herreta, 300. H Brozzi, 500; Manuel A Arana, 200. Su primer directorio se conformó de la siguiente manera: Sixto Arriaga y Ernesto Carballa fueron ocuparon la presidencia y la vicepresidencia respectivamente. Directores: José M de Iriondo, Juan Castaños, Gabriel Scheiner, Luciano Souberbielle, Lucio E Silva y Justo de Urquiza Anchorena. Directores Suplentes: Emiliano Sagasti, Luis E Silva. Domingo J Rossi y Augusto S Giordanelli; Síndico: Modesto Sagasti y Benito Arriaga. Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año XI, Nro. 45, marzo, 1941, p. 75.

⁹³ "La Regional", en Revista Sudamericana, Año 53, Nro. 792, septiembre 1947, p. 14.

⁹⁴ La Asociación de Préstamos Hipotecarios por Adjudicaciones Matemáticas (A.P.H.A.M) se constituyó en noviembre de 1940 con el objeto de facilitar dinero en préstamo en primera hipoteca o en anticresis. Su capital fue de m\$N 250.000 dividido en 2500 acciones de m\$N100 y representado por cinco series. Las subscribieron N. A Gnoatto, 46 acciones; Dr. J. Rimini 46; L. Deambroggi 46; H. Costa Bambolini 46; F. Mast (h) 46; A. Antognazzi, 45; P. Gracioli 45; R. Lonch, 45; Dr. L. Cárcano, 45; E. Mc Grech, 45; R. Seggeso, 45. El primer directorio: presidente. N. A Gnoatto; vicepresidente, Dr. J. Rimini; secretario: L. Deambroggi. La Información, Año XII, Nro. 1939, julio, 1941, p. 22.

⁹⁵ Sobre las referidas denuncias, a modo de ejemplo ver, CAPEL, "Volvemos a afirmar que son falsos sus balances", en Revista Sudamericana, Año, XLIII, Nro. 664, enero 1937, p. 13. Sobre la derogación de la firma ver Iovine (1947).

⁹⁶ "Coarli, cooperativa argentina de seguros y créditos recíprocos" en Anuario de Seguros y Capitalización 1939, p. 117.

⁹⁷ Ver "Coarli", en Revista Sudamericana, Año XLIII, Nro. 678, marzo 1938, p. 26 y "El Directorio de Coarli nos lleva a juicio", en Revista Sudamericana, Año XLIII, Nro. 680, mayo 1938, p.6.

⁹⁸ Probablemente también podría incorporarse a I.P.A.S.A. A pesar de no constituirse como sociedad de CR ni incluirse en el régimen del R.E, fue incorporada al régimen de garantía del BCRA como sociedad de ahorro para la vivienda (Iovine,

Aunque no registra sus denominaciones⁹⁹, sus cálculos resultan consistentes con las compañías identificadas en esta tesis.

Cuadro Nro. 1.

Clasificación de las Sociedades de CR según su Tipología						
Empresa	Fundación	Urbanizadora	Constructora	Inmobiliaria	Financiera	Sin Clasificar
Sociedades preexistentes al CR						
BHA	1899	X		x	X	
BABS	1904		X	X	X	
Sociedades de CR preexistentes al R.E de 1941						
A.R.C.A	1935	X	X	X	X	
F.I.N.C.A	1935	X		X	X	
COARLI	1936				x	
CAPEL	1937					X
S.U.C.A	1937			X	X	
O.P.A.L	1938				X	
LAR	1939				X	
La Comercial de Rosario	1939	X		X	X	
Mi Hogar	1939				x	
C.O.F.R.E	1940			X	X	
Financiadora del Hogar	1940				X	
Sociedades de CR posteriores al R.E de 1941						
A.P.A.H.M	1941		X		X	
Edificador Rosarino	1941	X			X	
La Movilizadora	1941				X	
F.A.C.I.L	1941				X	
C.I.F.R.A	1942				X	
Independencia	1942				X	
La Regional	1942				X	
CASAS	Sin Datos					X

Fuente: elaboración propia.

1947). De todos, al no tener otras referencias de su posible adopción de planes de CR, se escogió no incluirla en la configuración del segmento.

El Instituto de Previsión y Ahorro para Edificación S.A (I.P.A.S.A), con sede en Rosario, fue autorizado en febrero de 1940 para fomentar la economía y el ahorro, facilitando la adquisición de la casa propia. Su capital fue de m\$N 250.000 dividido en 5.000 acciones de \$50 y representado por 5 series iguales. Las mismas fueron suscriptas por De Lorenzi, Otaola y Roca, 20; Cía. Americana de Finanzas S.A, 580, Juan López Quiñones, Carlos A. Gorsse, Héctor Fontanarrosa, Udalisdao Padilla, Julio Herrera (h), Juan María García, Ricardo Morello, Rómulo A. Gaviña Naón, Luis Ebussy, E. Pela, E.s Bonaccini, Rodolfo P. Nocceci, Pio Pandolfo y Francisco Bobbio, 20 acciones cada uno. La Información, Año XI, Nro. 125, mayo 1940, p. 24

⁹⁹ Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, IV Censo de la Nación, Tomo III. Censo industrial, de comercio, de empresas de construcción, bancario, de seguros y de empresas de capitalización y ahorro (crédito recíproco). Publicación de la Dirección Nacional del Servicio Estadístico, Buenos Aires, 1952, p.439.

⁹⁹BHN, Memoria, 1950, pp. 21-22.

Como se observa en el Cuadro Nro. 1, las empresas fundadas con anterioridad a la sanción del R.E o tuvieron relaciones con otras compañías preexistentes en el mercado, como A.R.C.A, F.I.N.C.A y La Comercial de Rosario, o mostraron una mayor propensión a integrar actividades. Por ejemplo, A.R.C.A y F.I.N.C.A, combinaron la comercialización, construcción y financiación de viviendas y, eventualmente también de barrios, con distintos grados de énfasis en cada área. En algunos casos, como en el de C.O.F.R.E, firma que contó con una composición directiva de impronta familiar, su inserción en el CR y las estrategias escogidas parecen haber respondido a las posibilidades que ofrecía la expansión del segmento. En efecto, algunos de sus integrantes tenían intereses en edificios de renta y la comercialización de inmuebles. En cambio, F.I.N.C.A y A.R.C.A, que fueron las sociedades pioneras y las que más tiempo se sostuvieron en el mercado, buscaron financiamiento para estimular sus actividades como compañías inmobiliarias y de construcción en un escenario de aumento de la demanda y escasez de crédito. Probablemente con la excepción de F.I.N.C.A, estas empresas tendieron a contar con experiencias previas y simultáneas en el submercado de casas de renta.

Como se analizó en el capítulo anterior, a partir de 1941, y especialmente desde 1943, los cambios en el marco normativo provocaron transformaciones en el modelo de negocios al incorporar el juego de intereses en los mecanismos de ahorro y préstamo y disponer que las empresas de CR se concentraran exclusivamente en el financiamiento. Para compañías como A.R.C.A, que contaba con una asociación preexistente con firmas inmobiliarias y de construcción, el impacto de la última medida no fue muy significativo. Tampoco afectó a firmas como L.A.R y la Financiadora del Hogar, que se enfocaban en la administración de capitales. De hecho, su absorción por parte de S.U.C.A probablemente se debió a su incapacidad para integrar las inversiones que demandaba la conversión de carteras. En una línea similar puede inscribirse a S.U.C.A, que lideró el proceso de fusiones absorbiendo aquellas firmas. En cambio, F.I.N.C.A, cuyo negocio consistía en derivar inversiones para proyectos de construcción y urbanización, optó por fundar nuevas empresas dedicadas a la edificación y a la provisión de servicios urbanos y expandir su cartera absorbiendo la del E.R. En la misma línea, la sanción del decreto 4853 de 1943 coincidió con el inicio de las obras en *Ciudad Jardín*; lo que indica que la compañía se encontraba en un período expansivo y de aumento en la escala de sus operaciones.

Las sociedades que ingresaron al mercado a partir de 1941 se concentraron principalmente en la administración de los círculos de ahorro y sostuvieron un perfil más financiero. Sin embargo, las fuentes no permiten visualizar con claridad si desarrollaron estrategias para inducir a los adherentes a invertir sus préstamos en empresas vinculadas. Aun así, este conjunto tendió a registrar un menor volumen comercial que el de las fundadas antes del R.E, pues A.R.C.A y F.I.N.C.A lideraron el segmento tanto

en cantidad de contratos como en edificaciones, y S.U.C.A encabezó el proceso de absorciones. También contaron con menos relaciones con otras firmas, en particular de construcción, y con empresarios gravitantes. No obstante, C.I.F.R.A y el E.R resultaron singulares porque fueron organizadas por compañías previamente asociadas al mercado y conducidas por empresarios de envergadura. F.A.C.Y.L también contó con la participación de directivos que lideraron compañías relevantes y que tuvieron intereses en diferentes sectores económicos.

En ese sentido, las compañías fundadas entre 1936 y 1941 mostraron una mayor vinculación con empresas y empresarios influyentes, aunque no fue un denominador común. En firmas como A.R.C.A, S.U.C.A y C.O.F.R.E, las relaciones con actores pertenecientes a la élite fueron más notables, así como la diversificación de los intereses de los directivos de A.R.C.A. En otras, como O.P.A.L, también participaron actores influyentes, pero a nivel provincial. Sin embargo, como se ha señalado, C.I.F.R.A, F.A.C.Y.L y E.R, organizadas después del R.E, también contaron con destacados empresarios asociados a grupos de envergadura. Tal fue el caso de los empresarios vinculados al BHA y del encabezado por Fortabat, cercano a la red alemana de negocios. F.I.N.C.A, asimismo, se distinguió por la participación de actores de esta última extracción, aunque su ingreso al segmento fue más temprano y sus objetivos ligados a la construcción y al desarrollo de urbanizaciones.

Los diferentes niveles de diversificación e inserción relativa, tanto en el CR como en otros sectores, de los actores involucrados impiden identificar fácilmente patrones comunes. Sin embargo, se puede vislumbrar una estrecha vinculación a nivel de directorios entre las compañías aseguradoras, de capitalización, constructoras, inmobiliarias y de CR. Ello permitiría inscribir al segmento dentro de un proceso de crecimiento de las actividades ligadas a la captación de pequeños depósitos y su inversión en terrenos y viviendas a través de hipotecas que se multiplicaron desde mediados de los años treinta. De hecho, los empresarios también tuvieron vínculos con compañías hipotecarias, probablemente heredando la lógica de la expansión del mercado de comienzos de siglo, incentivada por la aceleración del proceso de urbanización. Por otra parte, en las sociedades de CR también se destacó la participación de arquitectos, ingenieros y otros actores vinculados al sector como corredores inmobiliarios, particularmente notable en casos como A.R.C.A, F.I.N.C.A, S.U.C.A, C.O.F.R.E y L.A.R, entre otros. Dichos actores, que jugaron un papel importante por su conocimiento y acceso a la información, incrementaron su acción en el mercado de viviendas individuales desde la década del veinte (Cutrúneo, 2015) y probablemente encontraron en el CR un medio para expandir sus operaciones.

A su vez, los empresarios que participaron del CR también tuvieron participaciones en sociedades industriales, comerciales y agropecuarias. Ejemplos como A.R.C.A, C.I.F.R.A y F.A.C.Y.L evidencian

trayectorias con un patrón de inversión sectorialmente diversificado en esa clave. Estos actores ingresaron al CR probablemente motivados por experiencias previas vinculadas y por las oportunidades económicas creadas por la coyuntura, pero también porque el segmento requería un bajo nivel de inversión inicial en comparación con otros, típicamente menor a los m\$ 250.000, al igual que los arquitectos e ingenieros. Ello también permitió la participación de empresas y empresarios de menor volumen, como los de La Regional. Además, se trataba de un negocio con un bajo nivel de riesgo porque operaba con capitales aportados por los clientes y las inversiones estaban garantizadas contra primeras hipotecas sobre viviendas.

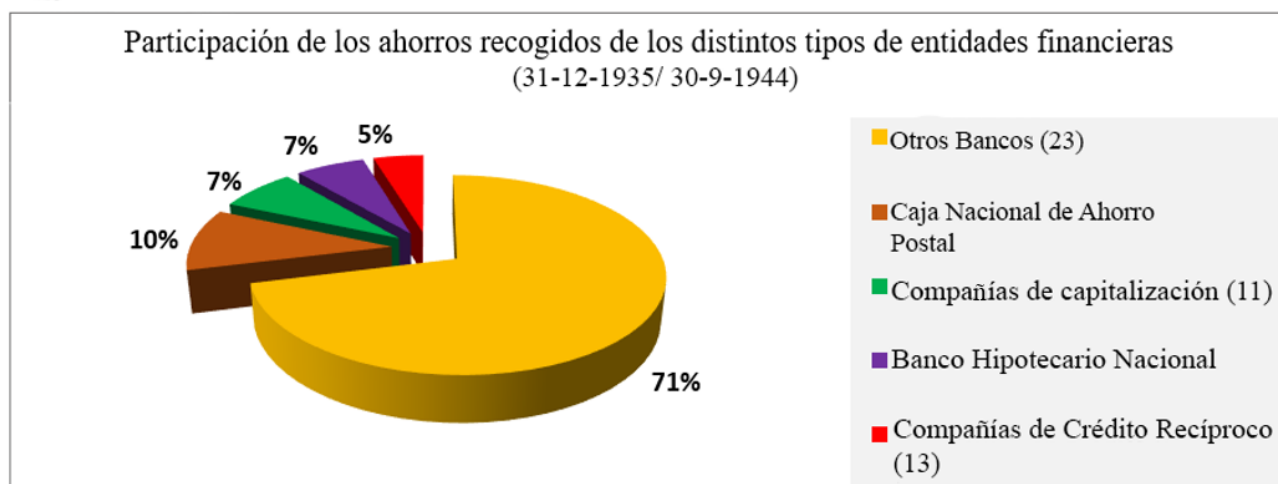
No obstante, a pesar de las diferencias en los volúmenes comerciales y en las estrategias, los vínculos entre los empresarios resultaron cruciales en la constitución y definición de los modelos de negocios de las firmas. En ese sentido, las fuentes evidencian que los empresarios tendieron a sostener relaciones y asociaciones que desembocaron y definieron la organización y trayectorias de las compañías. También contribuyeron a definir el tipo de respuesta frente a los cambios en el marco normativo e, incluso, el disímil impacto relativo de estos últimos. En efecto, frente a las disposiciones del R.E, las empresas debieron optar entre asociarse con otras, organizar nuevas sociedades o transferir sus activos, lo cual no se hizo sólo en función de las características de su cartera y operatoria, sino también de las redes comerciales de las que formaban parte.

Por otro lado, resulta complejo mensurar las inversiones de las sociedades de CR debido a la falta de datos estadísticos, tal como manifestó la CVAP¹⁰⁰. Sin embargo, Iovine (1947) recuperó algunas series que produjo la CERSAV que permiten reconstruir las principales tendencias hasta finales de 1944.

¹⁰⁰ “La subcomisión no dispone de la información estadística relativa a las sociedades de crédito recíproco pero tiene conocimiento que su número llega a 15 y que una sola de ellas ha llegado a reunir más de 32.300 clientes que han suscripto solicitudes de préstamo por un valor nominal superior a 268 millones de pesos. Todas estas cifras merecerían un análisis y comentario especial, pero lo más sugestivo de ellas es que reflejan la notable magnitud del anhelo público en esta materia, y por tanto las grandes posibilidades para desarrollar una obra valiosa a poco que se dé a su conjunto una estructura financiera sana. Esta es en verdad la falla básica de los negocios de este sector”. CAVP, Subcomisión Financiera, Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda, Memorandum, 18 de enero 1944, pp. 6-7.

Iovine (1947) sostenía que el problema derivó de que las compañías no presentaron con regularidad la información requerida por la IGJ y también que la falta de uniformidad de los balances impidió la agregación de los datos.

Gráfico Nro. 1



Fuente: elaboración propia en base a Iovine (1947)¹⁰¹.

El Gráfico Nro. 1 registra que el CR capturó un 5% de los ahorros totales entre 1935 y 1944. Por un lado, es necesario señalar que los datos sólo contienen la actividad de 13 sociedades, por lo que es posible suponer que, de haberse incluido a todas las firmas, los guarismos serían superiores. Por otro, aunque dichos valores podrían resultar poco significativos, al sumarse a las compañías de capitalización suben a 12%. De este modo, no sólo la gravitación sería mayor, sino que además contribuiría a explicar por qué la CAVP escogió dichos segmentos para integrar el proyectado BNV. Además, las estadísticas evidencian que a través de ambos actores la IGJ alcanzó a tener bajo su control indirecto el 12% de los depósitos de ahorro, lo que constituyó una porción superior a la del BHN. Asimismo, los valores del CR son similares a los del Banco, cuyo volumen es consistente con los reunidos por el CHN y analizados anteriormente. Así, los datos contribuirían a erosionar el argumento que sobredimensiona la importancia del BHN en la etapa pre peronista (Corso y Della Paolera, 2020; Cortés Conde, 2011). En esa línea, si se asume que todos los contratos de CR se tradujeron en préstamos, estos superarían la cantidad que en el mismo período (1935-1944) entregó el BHN (41.140). De todos modos, como se ha señalado anteriormente y también indica el Cuadro Nro. 2, sólo una proporción menor de los contratos de CR se transformaron en créditos. Este matiz contribuye a mensurar mejor su dinámica y a contextualizar las observaciones de la IGJ, pues la relación entre el capital integrado por los accionistas y los contratos asumidos era muy baja¹⁰². Aun así, los préstamos de las empresas de CR representaron, al menos, cerca del 11% de los entregados por el BHN entre 1935 y 1944.

¹⁰¹ Los datos de la fuente registran 13 sociedades de CR y 11 de capitalización y no se indican sus nombres.

¹⁰² Iovine (1947), p. 379.

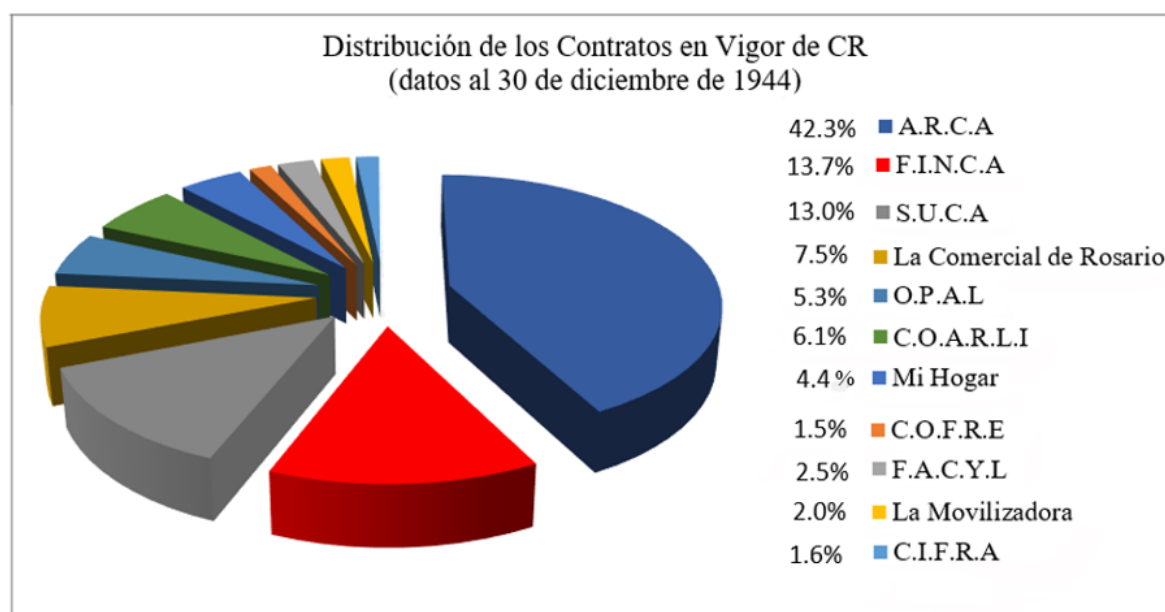
Cuadro Nro. 2

Síntesis de la acción realizada por las compañías de CR (datos al 30 de diciembre de 1944)			
Contratos	Cantidad	Importe en millones de m\$	Porcentaje
Celebrados	107.710	800	100
En Vigor	64.798	477	59,5
Préstamos Escriturados	4.442	42	5,3

Fuente: Iovine (1947, p. 381).

Por otra parte, como indica el Gráfico Nro.2, en razón de la cantidad de contratos en vigor en 1944, destacan las compañías fundadas antes del R.E. A.R.C.A concentró casi la mitad, mientras que F.I.N.C.A y S.U.C.A se dividieron en partes iguales un cuarto del total. Sin embargo, debido a la naturaleza del CR, su impacto no debe cuantificarse exclusivamente por la cantidad de contratos, sino también por la de préstamos entregados y viviendas construidas. En este aspecto, también lideraron el segmento A.R.C.A y F.I.N.C.A, aunque esta última mostró una capacidad mayor, e incluso muy destacada dentro del mercado. En efecto, la cobertura temporal de los datos, que se extiende hasta 1944, no permite visualizar con precisión la influencia de F.I.N.C.A, pues fue justamente a partir de entonces cuando las obras de *Ciudad Jardín* comenzaron a registrar progresos más sistemáticos, tal como se analizará en el próximo capítulo.

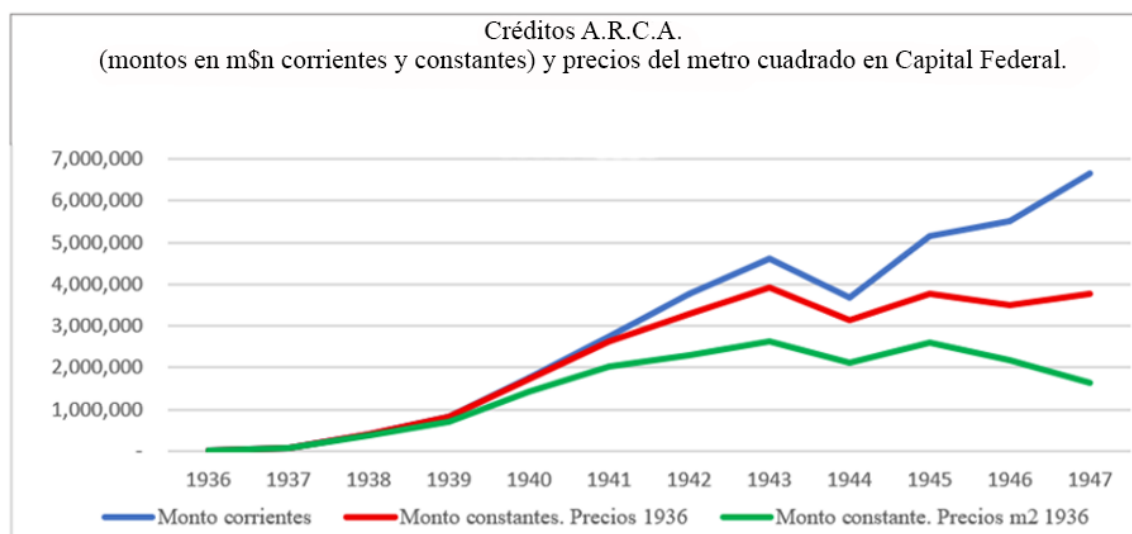
Gráfico Nro. 2.



Fuente: elaboración propia en base a Iovine (1947).

Como se ha señalado en anteriores capítulos, aunque no es posible discriminar con precisión la evolución de los créditos de las empresas de CR, es razonable suponer que el segmentó atravesó una etapa expansiva hasta 1943. Entonces, luego de atravesar una crisis marcada por la eliminación del modelo sin intereses, volvió a un sendero de crecimiento, pero concentrado en la financiación según lo dispuesto por el decreto 4.853. Así, el Censo Nacional de Población de 1947 identificó unos 78.118 contratos vigentes por un valor nominal de m\$ⁿ 416.211,7¹⁰³. Finalmente, la garantía del BCRA estimuló un desarrollo aún más marcado hasta su liquidación 1949. Al respecto, los créditos de A.R.C.A, que contenía el 42,3% de los contratos vigentes en 1944, corroborarían la dinámica descripta.

Gráfico Nro. 3.



Fuente: elaboración propia en base a Revista Sudamericana, (1936-1950) y A.R.C.A, Revista para el Hogar (1936-1943). Índice de Precios al Consumidor 1936-1943 (Lanata-Briones 2022); 1944-1947 (Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, 1963). Precios del metro cuadrado en Capital Federal (Cuesta y Gómez, 2019).

Los préstamos de A.R.C.A, tal como se observa en el Gráfico 3, registraron una expansión que se aceleró entre 1939 y 1940 y una evolución con cierta sintonía con la del mercado de crédito para viviendas. En ese sentido, la caída de 1943 fue resultado de los efectos del decreto 4.853, mientras que la expansión posterior acompañó nuevamente la dinámica del mercado. La incorporación de la empresa al régimen del BCRA inició otra etapa probablemente aún más expansiva, aunque no ha podido ser

¹⁰³ Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, IV Censo de la Nación, Tomo III. Censo industrial, de comercio, de empresas de construcción, bancario, de seguros y de empresas de capitalización y ahorro (crédito recíproco). Publicación de la Dirección Nacional del Servicio Estadístico, Buenos Aires, 1962, p. 442.

reconstruida debido a la disponibilidad y fiabilidad de las fuentes¹⁰⁴. Por su parte, a partir de 1939 el monto total de los créditos ajustados a precios constantes de 1936 mostró un crecimiento sostenido, pero la cantidad de metros cuadrados que podían adquirirse en la Capital Federal lo hizo a un ritmo menor, tendencia que se agudizó a partir de 1943. Esta divergencia podría explicarse por el incremento de los precios del suelo. De este modo, aunque los préstamos continuaron creciendo, a partir de 1946 su capacidad de compra se contrajo a niveles similares a los de 1940. Por último, la brecha entre los créditos ajustados a precios de 1936 y los corrientes comenzó a presentarse en 1941 y para 1947 (cuando el CR fue incorporado al régimen del BCRA) se encontraba en su pico histórico.

Conclusiones

El análisis de las empresas de CR resulta complejo, tanto por la escasez y fragmentación de la información, como por la opacidad de algunas fuentes. Por ejemplo, los datos sobre los créditos en algunos casos, según la IGJ, eran exagerados por motivos publicitarios. En virtud de dicha complejidad, los resultados del capítulo suponen un avance porque permiten identificar la composición empresarial, las trayectorias de las compañías, sus modelos de negocios y relaciones con otras firmas o redes comerciales más amplias. En suma, el análisis permitió caracterizar la evolución del segmento y avanzar en su cuantificación. También reveló un panorama complejo y dinámico, consistente además con las características usualmente atribuidas a los mercados de crédito hipotecario y a la industria de la construcción de viviendas. En este sentido, aunque no resulta fácilmente mensurable la originalidad del CR debido a la falta de otros estudios sectoriales comparables, la investigación evidenció una diversidad de trayectorias y perfiles empresarios.

En efecto, el segmento albergó compañías de diversos tamaños, modelos de negocios y actores de diferente extracción, envergadura económica y patrones de inversión. Sin embargo, esta heterogeneidad no impide identificar similitudes. Un patrón común fue el significativo rol que jugaron las redes empresariales y sociales en la definición de los modelos de negocios y trayectorias de las compañías. En esa línea, las posiciones relativas de las empresas de CR y sus directivos en el campo económico, así como sus relaciones políticas e institucionales, las dotó de distintas capacidades de respuesta frente a los cambios regulatorios. Incluso, es posible concluir que las decisiones estratégicas de los directivos no resultaron solo de evaluaciones sobre la dinámica del segmento, sino también de las opciones que

¹⁰⁴ Las memorias de la firma pudieron ser consultadas hasta 1947. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, los datos sobre la escrituración de préstamos deben tomarse con particular cautela. De todos modos, en este caso, independientemente de los valores absolutos, la tendencia parece consistente con la información cualitativa, así como también con los registros de la CERSAV y, en alguna medida, del Censo de 1947.

ofrecían los diferentes modelos de negocios que, a su vez, fueron definidos en parte en función de la integración de las compañías en diversas redes.

Para algunas firmas, su inserción en el CR tenía como objetivo generar capitales para financiar sus operaciones en el mercado inmobiliario y la construcción. Para otras, respondió a experiencias previas en negocios financieros o hipotecarios. Además, como se ha evidenciado anteriormente, el surgimiento del CR no constituyó una experiencia original de la etapa, sino que se vinculó con la historia del mercado local. A la evidencia aportada en anteriores capítulos sobre su relación con la experiencia internacional y su temprana adaptación en el país, el presente capítulo incorpora un estudio de los directorios de las compañías que muestra cierta continuidad de actores rastreable hasta comienzos de siglo. De hecho, las sociedades que se sostuvieron durante más tiempo en el mercado fueron las que funcionaron como BS a partir de entonces.

Por otra parte, en términos generales, las compañías de CR fueron organizadas por empresarios con intereses en el mercado inmobiliario, la construcción, los seguros, la capitalización y las finanzas. Sin embargo, existieron actores vinculados al agro y la industria. Además, las firmas comercialmente más importantes articularon la administración de los círculos de ahorro y préstamo, la subdivisión de terrenos, la comercialización de inmuebles y la construcción de viviendas individuales y urbanizaciones. Esta configuración integradora ofrecía ventajas competitivas frente a otros actores del segmento, y también del mercado en su conjunto, que sólo operaron como sociedades de financiamiento hipotecario. En efecto, existieron compañías cuyo negocio se enfocó en la administración de los círculos de ahorro y las inversiones hipotecarias.

Este abanico de experiencias indica que la composición del CR fue heterogénea. También que lejos de adoptar una postura pasiva, en ocasiones, las empresas reconfiguraron sus estructuras para adaptarse a las modificaciones del marco normativo y sostenerse activas en el segmento. Pero esas respuestas estuvieron condicionadas no sólo por los modelos de negocios, sino también por las redes comerciales de las que las firmas de CR formaban parte, las cuales les permitieron aprovechar oportunidades económicas y adaptarse a los cambios institucionales y de mercado. Asimismo, estas redes incidieron en la configuración del marco regulatorio en la medida que los empresarios contaron con capacidad de negociación.

En ese sentido, la interacción entre las empresas y las instituciones públicas constituyó un factor determinante en la evolución del segmento. De hecho, algunos empresarios no solo participaron en debates, sino que formaron parte integral del entramado económico e institucional que moldeó el mercado de crédito para viviendas y, en menor medida, las políticas sectoriales. El capítulo anterior

observó que la potencialidad atribuida al CR, derivada de su vinculación con las BS, adquirió un atractivo particular para los actores involucrados en su regulación. A la vez, generó tensiones entre un férreo control de la IGJ, atento a algunas prácticas irregulares y a la baja relación entre los capitales integrados y los compromisos asumidos por las firmas, y el interés en fomentar su desarrollo como una contribución a la solución del problema de la vivienda. En esa línea, el presente capítulo también evidencia que la capacidad de negociación del segmento se vio amplificada por la participación de empresarios influyentes y miembros de las élites económicas en el CR.

A través de una aproximación a los casos, se identificó a dichos actores, así como algunos rasgos de la dinámica del segmento (cómo se organizaron las empresas, cómo se interconectaron, cuáles fueron sus principales características) y su impacto cuantitativo. Ello permitió ponderar también la importancia de algunas de las empresas y su participación en el mercado, ignorada hasta ahora por la historiografía debido a la ausencia de trabajos sobre el segmento. De hecho, los guarismos recabados permiten apreciar que la influencia del CR sobre los depósitos y los préstamos fue gravitante, al menos, hasta 1944. Aunque para la etapa posterior los datos estadísticos son más escasos, la experiencia de F.I.N.C.A y la construcción de *Ciudad Jardín* muestra, tal como se analizará en el siguiente capítulo, que dicha compañía desarrolló una de las urbanizaciones cuantitativamente más importantes de las construidas entre 1943 y 1955.

Capítulo 7

F.I.N.C.A y *Ciudad Jardín*: del Crédito Recíproco a la planificación urbana (1935-1955).

El presente capítulo analiza la historia de F.I.N.C.A debido a su gravitación dentro del segmento de CR y a que se trató de una de las compañías con mayor capacidad para construir viviendas durante la etapa bajo estudio. Como se ha señalado en la introducción de la tesis, la empresa desarrolló diversos emprendimientos entre los que se destacó *Ciudad Jardín*, construida entre 1943 y 1955 e inspirada en el modelo urbano homónimo propuesto por Ebenezer Howard a finales del siglo XIX (Howard, 1902). Otro rasgo distintivo de F.I.N.C.A, y original no sólo dentro del CR, fue su intervención integral en el proceso. La firma se ocupó desde la adquisición y subdivisión de los terrenos hasta el diseño del plan urbanístico, la fabricación de insumos, la construcción de viviendas y su comercialización y financiación, primero a través del CR y luego con créditos del BCRA y el BHN. De este modo, en función de su importancia para F.I.N.C.A y también para la historia de la vivienda en el período, el análisis presta especial atención al desarrollo de la ciudad.

La elección de reconstruir este caso responde además a decisiones metodológicas ancladas en los aportes de la historia de empresas. Este enfoque ha demostrado que el análisis de las firmas permite cuestionar las visiones que las presentan como entidades motivadas exclusivamente por la maximización de beneficios (Coriat y Weinstein, 2011). También que reducir la escala de análisis facilita identificar con mayor claridad las decisiones, estrategias, redes, recursos y objetivos de las firmas, lo que permite no sólo evidenciar el rol activo de estas organizaciones en la dinámica del mercado, sino además matizar los grandes relatos estructurales sobre la historia económica (Barbero, 2016; Chandler, 1990). En esa línea, el capítulo adopta un enfoque cualitativo centrado en F.I.N.C.A, pero con el objetivo de condensar en un caso buena parte de los problemas abordados en la tesis.

Como se ha analizado en capítulos anteriores, F.I.N.C.A fue la segunda compañía de CR en cantidad de contratos suscriptos (Martín, 1943) y lideró el segmento en el número de viviendas construidas. Sin embargo, su caso fue poco usual no sólo dentro del CR, sino también en el ámbito de la construcción en general, tanto por la escala de sus obras como por su apuesta por crear una “ciudad modelo”¹. Por ejemplo, al iniciarse las obras en *Ciudad Jardín*, F.I.N.C.A proyectaba construir 2.000 viviendas, mientras la CAVP planeaba levantar 530 chalets en un barrio jardín ubicado en el mismo distrito, denominado Villa Concepción. Incluso, en Ciudad Evita, también bajo gestión directa del gobierno y convertida en un símbolo de la política habitacional del peronismo, el número de viviendas concluidas hasta 1955 (Ballent, 2005) fue similar a las edificadas por F.I.N.C.A sólo en *Ciudad Jardín*.

¹ “Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, F.I.N.C.A, 4 de junio de 1946.

La experiencia de F.I.N.C.A también constituye un caso relevante porque los estudios sobre los proyectos de vivienda durante el peronismo, incluso los considerados como adaptaciones de las propuestas de Howard, típicamente se concentran en emprendimientos oficiales (Ballent, 2005). En ese sentido, una particularidad de *Ciudad Jardín* es que se desarrolló fuera de la órbita pública, aunque dentro de un sistema de financiamiento que ofrecía la misma accesibilidad que los programas públicos. Asimismo, la historiografía tiende a sostener que las discusiones y proyectos motivados por concepciones urbanísticas o sociales se limitaron a las iniciativas estatales o a la participación de asociaciones de interés y grupos políticos (Ballent y Liernur, 2014; Rigotti, 2011; Aboy, 2005).

Sin embargo, la apuesta de F.I.N.C.A por el CR y las ideas de Howard indica que estas iniciativas también surgieron del universo empresario. Además, que su modelo de negocios no estuvo solo orientado a la obtención de utilidades de corto plazo, aunque esto no implicó descartar la racionalidad económica de sus objetivos. En rigor, sus decisiones estratégicas evidencian cierto involucramiento con el modelo de las BS anglosajonas y con el movimiento internacional, de raigambre reformista, favorable a las ciudades jardín (Gutiérrez, 2012) que, en ambos casos, proponían encontrar una ecuación equilibrada entre los beneficios económicos y los sociales (Buder, 1990; Hall y Ward, 1998; Blat, 2005). Al mismo tiempo, la visión (Chiavenato, 2004) de la firma incluía la construcción de una “ciudad modelo”, a través del CR, concebida no sólo como un negocio rentable sino como un ejemplo de urbanización planificada que, en su ambición reformista, buscaba aportar soluciones al problema de la vivienda.

A diferencia de los estudios reseñados en la introducción de la tesis, centrados en aspectos parciales, este capítulo reconstruye en detalle la trayectoria de F.I.N.C.A., abordando el conjunto de sus actividades y su articulación con el mercado de crédito hipotecario urbano y las políticas públicas. Asimismo, el análisis considera los factores exógenos, como las condiciones macroeconómicas y las regulatorias, así como los endógenos, vinculados a la gestión empresarial, que permiten explicar la performance de la firma. Como se ha señalado anteriormente², a mediados de los años treinta el proceso de urbanización, de recuperación del empleo y las tendencias del mercado de crédito generaron un escenario propicio para el desarrollo de las compañías de CR que fue rápidamente aprovechado por F.I.N.C.A. Posteriormente, el peronismo amplió significativamente el volumen de financiamiento, favoreciendo proyectos como el de *Ciudad Jardín*.

Al mismo tiempo, como se analizará más adelante, F.I.N.C.A desarrolló estrategias de adaptación que le permitieron ajustarse rápidamente a los cambios en las regulaciones y en las condiciones del mercado³.

² Ver Capítulo II a IV de la presente Tesis.

³ Ver Capítulo I a IV de la presente Tesis.

En efecto, la firma mantuvo intercambios constantes con las autoridades e intervino activamente en los debates sobre el CR, lo que le permitió, en ocasiones, acceder con antelación a información clave que utilizó para reajustar sus operaciones. El liderazgo de Erich Zeyen fue central en ese proceso. No sólo dirigió la empresa, sino que fue decisivo en el diseño y ejecución de un modelo de negocios que articuló financiamiento, urbanización, construcción y provisión de servicios urbanos a gran escala. Además, consolidó una red de contactos estratégicos, fundamentales para sostener los intercambios de la compañía con el entramado político e institucional, lo que contribuyó a garantizar el éxito de sus proyectos.

La investigación se apoya en las fuentes utilizadas previamente referidas al CR y en diversos documentos de F.I.N.C.A, como sus memorias y balances. También en la revista de la empresa, editada entre 1938 y 1955, en circulares internas relativas a la construcción de *Ciudad Jardín* encuadradas por la compañía y denominada *Así la Levantamos*, en las memorias personales de Erich Zeyen y en presentaciones de F.I.N.C.A dirigidas a la IGJ, el BHN y el BCRA. Además, incorpora registros de diferentes organismos públicos, como el BHN y la IGJ.

El capítulo contiene tres apartados. El primero comienza con la fundación de la firma y se extiende hasta 1943, cuando la sanción del decreto 4853 y el inicio de las obras de *Ciudad Jardín* marcaron un punto de inflexión. El segundo analiza el funcionamiento de la compañía hasta la liquidación del CR en 1949 y los primeros años de construcción del barrio. Finalmente, el tercero se extiende hasta 1955, momento en que la empresa dio por terminadas las obras de *Ciudad Jardín* y se retiró del mercado de crédito y de la construcción de viviendas.

De Beccar a *Ciudad Jardín* (1935-1943)

F.I.N.C.A Construcciones y Anexos se constituyó legalmente en noviembre de 1935 para adquirir el pasivo y el activo de la sociedad F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía. y operar en el financiamiento, construcción, comercialización y arrendamiento de terrenos y viviendas⁴. Su organización y desarrollo estuvieron vinculados a redes de relaciones establecidas en torno a la comunidad alemana. Su primer presidente, German Wernicke (1873-1941), nació en Alemania en el seno de una familia que había vivido previamente en Argentina y que regresó al país cuando él tenía cuatro años⁵. Wernicke se graduó como abogado en la Universidad de Buenos Aires y rápidamente montó su

⁴ La Información, Año 7, Nro. 74, febrero, 1936, p. 29.

Respecto de una sociedad inmobiliaria homónima, no fue posible encontrar mayor información. Sin embargo, las memorias de Erich Zeyen sugieren que se trataba de una compañía ligada a loteos, construcción y comercialización de viviendas que operaba principalmente en la zona norte del conurbano bonaerense y en la que participaban algunos de los primeros socios y directivos de F.I.N.C.A como el propio Zeyen y Wernicke. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), pp.1-10.

⁵ "Diccionario Biográfico de la República Argentina", A. Echeverrieta, Buenos Aires, 1940.

estudio jurídico, también relacionado con su colectividad de origen y, probablemente por ello, progresivamente tuvo participación en directorios de diferentes firmas asociadas a dicha comunidad (Lluch y Lanciotti, 2012). De hecho, sus relaciones comerciales, analizadas en el capítulo anterior, posiblemente fueron las que abrieron las puertas a los inicios de F.I.N.C.A.

Resulta más complejo rastrear la biografía de Erich Zeyen (1889-1969), quien asumió la presidencia de la compañía tras la muerte de Wernicke y llevó adelante la construcción de *Ciudad Jardín*. Las referencias indican que llegó a la Argentina procedente de Colonia, Alemania, en 1929 para dedicarse al comercio e interesado en la búsqueda de maderas para pianos (Domínguez, 2013)⁶. También que rápidamente trabó amistad con Wernicke, posiblemente a raíz de sus visitas a la cervecería Munich en la costanera de Buenos Aires, y que al menos desde 1932 trabajaron juntos en el mercado inmobiliario (Zeyen, s.e). La Revista F.I.N.C.A lo presentaba como una persona con un sólido círculo de relaciones con miembros de la comunidad alemana y con políticos importantes como Antonio Benítez y Alberto Teisaire, quienes ocuparon cargos centrales durante el peronismo⁷. Asimismo, durante la construcción de *Ciudad Jardín*, la publicación registraba su liderazgo en la conducción de la empresa, la planificación y ejecución de las obras y en el funcionamiento del barrio⁸.

Las relaciones comunitarias, familiares y amistosas fueron claves en la conformación del directorio de F.I.N.C.A, en las compañías asociadas y en el vínculo con inversores y clientes. Ello explica, por ejemplo, la incorporación de los hermanos de Zeyen, Hugo y Germán, de amigos personales como Heinz Brieger, así como de los hijos de Wernicke y sus familiares. Otra evidencia del peso de estos vínculos fue la compra de los terrenos de *Ciudad Jardín*, financiada por Gustavo Herten, empresario de origen alemán nacido en Uruguay en 1869 y propietario de la financiera FHURMAN S.A. Herten era amigo de Zeyen y Wernicke y había realizado previamente negocios inmobiliarios con F.I.N.C.A⁹. Además de aportar el capital inicial, se asoció al proyecto a través de lo que Zeyen describió como un "pacto de caballeros"¹⁰. Así, este tejido de relaciones de confianza, posibilitó tanto la participación de Herten como las inversiones necesarias para un emprendimiento de largo aliento como *Ciudad Jardín*.

⁶ Zeyen se declaró a sí mismo como "empleado comercial" en el formulario de ingreso al puerto y llegó a Buenos Aires en el transatlántico "Cabo Polonio" desde Hamburgo (Dines, 2016).

⁷ "F.I.N.C.A de fiesta", en Revista F.I.N.C.A., Año XX, Nro. 168, enero 1954.

Para una biografía de Teisaire, ver Bosoer (2013).

⁸ Ver, "Partida de viaje de estudios", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 174, Año XX, Julio de 1954 y "Una amable reunión se llevó a cabo en la casa del doctor Erich Zeyen", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 173, Año XX, 1954.

⁹ "El Dr. Zeyen Cuenta un poco de Historia", en F.I.N.C.A, La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1933-1948 (s.e.).

¹⁰ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 13-16.

Años más tarde, cuando surgieron diferencias sobre la naturaleza del acuerdo, ambos optaron por un "arbitraje" privado a cargo de Antonio Benítez, abogado de F.I.N.C.A y amigo de Zeyen, para evitar acudir a la justicia formal, lo que evidencia

Una característica de la asociación comercial de Wernicke y Zeyen es que, desde sus inicios, buscaron desarrollar barrios planificados. Ya en 1933 Zeyen recordaba,

"F.I.N.C.A no está más que en sus comienzos, pero hace tiempo que me ocupa la idea de una agrupación de viviendas en forma planificada, como las conocidas en Europa hace varias décadas. En Argentina no existe tal cosa. Rematadores ambiciosos y a menudo inconscientes venden algún terreno más o menos grande que luego se divide en lotes. Los compradores son atraídos con mucha propaganda y...manos a la obra. Hay quienes edifican y quienes dejan su terreno abandonado (...) Quienes edifican lo hacen naturalmente a su gusto. Mi sueño era, en el caso de F.I.N.C.A, romper con tan espantoso sistema y mostrar al país en que forma debe hacerse"¹¹.

F.I.N.C.A intentó adquirir terrenos propicios para dichos proyectos en el norte del Gran Buenos Aires "...ya que esa era la región que todos conocían y a todos interesaba"¹². Según Zeyen, las gestiones resultaron infructuosas porque los predios eran caros, pequeños o tenían "...los alrededores tan arruinados, que no había la menor perspectiva para mi idea"¹³. Entonces, la firma de rematadores Casal, Manfredi, Pérego y Cía. ofrecía un predio, propiedad de los herederos de Leonardo Pereyra Iraola, lindero a la estación El Palomar, de la línea Buenos Aires al Pacífico, flanqueado al otro extremo por la estación Martín Coronado, de la Central Buenos Aires, que aseguraban una rápida conexión con la Capital Federal. A la vez, su proximidad a la futura Avenida General Paz facilitaba el acceso en automóvil. Ramón Palacio, miembro de F.I.N.C.A, conocía la zona e insistió a Zeyen y Wernicke para que lo visitaran, pues su localización en el oeste era vista con recelo por ambos¹⁴.

Sin embargo, las 117 hectáreas ofrecían características ideales para sus planes. Pereyra Iraola había construido un paseo privado denominado Parque Richmond, inspirado en su homónimo londinense, al que había dotado de diferentes especies arbóreas. Su diseño contenía un trazado de calles concéntricas en torno a una plaza circular, cuyo recorrido se adaptaba de manera sinuosa a la topografía del terreno. Una avenida diagonal, flanqueada por eucaliptos, atravesaba el conjunto. Además, la configuración de calles en cul-de-sac favorecía un esquema pintoresco, mientras que la frondosa arboleda reforzaba la estética y le confería al paraje un carácter paisajístico excepcional. Asimismo, su tamaño y configuración brindaban condiciones favorables para una urbanización de gran envergadura, como la que F.I.N.C.A proyectaba desarrollar.

el peso de las relaciones personales en la definición de sus negocios. F.I.N.C.A, La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1933-1948 (s.e.).

¹¹ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p.2.

Desde las primeras décadas del siglo XX se había desarrollado en Europa un movimiento favorable a las ideas de las Ciudades de Jardín de Howard, que se había traducido en la edificación de ciudades como Letchworth y Welwyn en las proximidades de Londres y Hellerau en Dresden, Alemania, impactando en la mirada de Zeyen (Harispuu y Domínguez, 2011).

¹² Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p.2.

¹³ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 2.

¹⁴ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 3

El impacto sobre Wernicke y Zeyen fue inmediato¹⁵. En septiembre de 1933 acordaron un derecho para optar por la compra en unos 500.000 dólares¹⁶. Sin embargo, la transacción dependía del financiamiento del Banco de Boston, que se retiró de la operación luego de la aprobación de la Ley de Moratoria de Hipotecas¹⁷. Sin recursos para concretar el proyecto, F.I.N.C.A se concentró en la comercialización y construcción de viviendas individuales hasta mediados de 1935, cuando adquirió terrenos contiguos a la estación Beccar del Ferrocarril Central Argentino en el norte del Gran Buenos Aires¹⁸. La decisión fue de Wernicke, pues Zeyen temía enfrentar un nuevo fracaso¹⁹, y en junio de 1935 comenzaron las obras en el barrio F.I.N.C.A. Beccar.

Se trató del primer desarrollo en el que la compañía asumió integralmente el diseño, loteo, edificación y financiamiento de un barrio²⁰. La parcela fue adquirida con capitales propios, mientras que el financiamiento a los compradores se realizó principalmente a través del CR. Su diseño estaba en sintonía con los barrios jardín europeos, también presentes en otras experiencias y debates locales (Ballent, 2005), y la empresa buscaba conferirle cierta impronta "aristocrática"²¹. Así, la estrategia comercial parecía apuntar a los sectores medios. La construcción de Beccar, clave para el desarrollo de las capacidades que luego F.I.N.C.A aplicaría en *Ciudad Jardín*, avanzó con rapidez y, para mediados de 1939, ya se habían entregado unas 80 viviendas²².

Para concretar su visión de una "urbanización modelo", F.I.N.C.A. implementó estrategias que le permitieran atraer clientes y, al mismo tiempo, mantener el control arquitectónico. Como se ha analizado en capítulos anteriores, la compañía contaba con dos principales ventajas competitivas. Por un lado, el CR que facilitaba la adquisición de una vivienda sin requerir grandes capitales y financiar a los

¹⁵ Zeyen recordaba que "Contemplando aquel paraíso, pensé que (...) era lo que tanto había buscado". Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 4.

¹⁶ "El primer contrato entre los Sres. Pereyra Iraola y Herrera Vegas, por una parte y los Doctores Germán Wernicke y Erich Zeyen, por la otra, del 13 de septiembre de 1933, que por la Ley de Moratoria de Hipotecas no pudo Realizarse", en F.I.N.C.A, *La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1933-1948* (s.e.).

¹⁷ Según Zeyen, se trataba de "...una de las leyes más insensatas (...) protegía al sinvergüenza y perjudicaba al sincero deudor (...) Guardando la forma, visité (...) a Sr. Driscoll en el Banco de Boston, quien me recibió diciendo 'después de lo que aprobó este así llamado congreso, mis amigos no intervendrán en ninguna operación inmobiliaria. (...) A los demás financistas no me atreví a llamarles por teléfono". Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 9.

¹⁸ "Diez Años F.I.N.C.A", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 61, febrero 1945.

¹⁹ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p.10.

²⁰ "Diez Años F.I.N.C.A", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 61, febrero 1945.

²¹ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 10.

El trazado urbano, el diseño de las casas y el control de las obras estuvieron a cargo del arquitecto Juan Beherendt, quien posteriormente ocupó un rol similar en *Ciudad Jardín*. Beherendt se graduó como arquitecto en Kongsberg, Alemania, en 1927. En 1930 partió a la Argentina donde comenzó trabajando como albañil hasta que ingresó a F.I.N.C.A como director de su Departamento de Arquitectura. "Los que hacen el prestigio de F.I.N.C.A", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 7, septiembre de 1939.

²² "Rincón de reposo, de belleza y de ensueño. Eso es el Barrio F.I.N.C.A en Beccar", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 6, Julio 1939.

compradores²³. Sin embargo, ni la venta a plazos ni el financiamiento hipotecario eran exclusividad de dichas sociedades. En ese sentido, la segunda clave estribaba en que, a diferencia de buena parte de las compañías del segmento, F.I.N.C.A entregaba una vivienda “llave en mano”²⁴. De hecho, como se analizó en el capítulo anterior, la empresa estructuró un modelo integral de negocios que abarcaba la adquisición de los terrenos, su subdivisión y la edificación de las viviendas, requiriendo como única contraprestación el pago de cuotas mensuales. Su estrategia publicitaria destacaba que su finalidad como sociedad de CR no era simplemente colocar un crédito, sino facilitar el acceso a la casa propia²⁵ y contribuir a resolver “el problema de la vivienda”²⁶. En esa línea, las obras de Beccar diferenciaron (Porter, 2008) a la empresa de sus competidores porque fue la única sociedad de CR que desarrolló barrios en esta etapa, lo que además consolidó su posición en el mercado.

Inicialmente, para financiar sus proyectos F.I.N.C.A obtenía créditos de inversores, que garantizaba con hipotecas que tenía a su favor como sociedad financiera y con inmuebles propios. Sin embargo, progresivamente, el CR generó un flujo de capitales relativamente constante que se tradujo en una mayor autonomía financiera. Aunque los contratos de CR no obligaban a los adherentes a comprar casas de F.I.N.C.A, sino a invertir los créditos en viviendas, la compañía desarrolló una batería de estrategias para canalizar esos acuerdos hacia sus propios emprendimientos. Además de viviendas “llave en mano”, F.I.N.C.A proponía reducir sus costos mediante la estandarización de las edificaciones²⁷. Para ello, ofrecía los planes de “casas fáciles de adquirir” (FDA) y “a su alcance” (ASA)²⁸. Estos diseños, que admitían pequeñas modificaciones para personalizar las viviendas (Porter, 2008), también facilitaban su comercialización en caso de ejecución hipotecaria, según el análisis de mercado de la firma²⁹. Al mismo tiempo, permitían controlar los estilos arquitectónicos y, en el caso de Beccar, darle unidad al conjunto. De hecho, las Memorias de F.I.N.C.A indicaban que “Todas las construcciones que se efectúan en este Barrio están previamente condicionadas, (...) sin excepción alguna, a nuestra aprobación, a fin de

²³ “F.I.N.C.A y el Crédito Recíproco”, en Revista F.I.N.C.A, Nro.5, abril 1939.

²⁴ “No podemos decir ‘Abracadabra’, levantar el lienzo...y entregar una casa lista y paga. Pero si podemos ofrecer en venta casas terminadas, a gusto del adquiriente a las que pueden entrar de inmediato...”. “¿Cómo se llega a la casa propia?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938, p. 17.

²⁵ Al respecto la empresa señalaba “El deseo de miles de personas (...) es el de la posesión de la casa propia, pero a cuantas de ellas les es imposible conseguirlo porque su respectiva capacidad financiera no se lo permite. Sin embargo, hasta no alcanza la fuerza de uno sólo puede llegar la de la unión de los que tienen iguales e idénticas dificultades, y ella sí puede conducirlos a convertir en realidad ese anhelo. A eso se dedica F.I.N.C.A”, en “El Sistema de Financiación F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 8, noviembre de 1939.

²⁶ “Los Argentinos no tienen Hogar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938.

²⁷ “¿Cuál será su casa?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938.

²⁸ “¿Cuál será casa?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 1, marzo 1938.

²⁹ “¿Cuál es el propósito de la casa FDA?”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 2, mayo 1938.

garantizar en forma absoluta la conformación armónica de este Barrio Modelo”³⁰. En esa línea, la Revista F.I.N.C.A insistía en la modernidad y confort de las viviendas³¹ y, en sintonía con los planteos de Howard, en las ventajas de su entorno natural conectado por rápidas vías de acceso a la Capital Federal³².

En rigor, como se analizará en detalle a través de *Ciudad Jardín*, el modelo de negocios de F.I.N.C.A no se limitó a objetivos económicos, sino que involucró la promoción del reformismo urbano y del acceso a la propiedad de la vivienda. El lema de la compañía, “F.I.N.C.A quiere un hogar propio para cada argentino”³³, buscaba reflejar este compromiso, reforzado por la adopción del CR³⁴. En ese sentido, en sus desarrollos optó por un trazado urbano y un estilo arquitectónico que no necesariamente constituían la opción más económica ni la más sencilla de ejecutar³⁵. En efecto, a diferencia de otros actores del mercado, F.I.N.C.A no se involucró en los loteos convencionales, es decir subdivisiones con el único objetivo de concretar remates, ni siempre respetó la tradicional cuadrícula hispánica debido a sus consideraciones urbanísticas. Además, sus diseños apostaban por el “chalet californiano”, lo que reforzaba su vinculación con el pintoresquismo (Ballent, 2005). Desde esta perspectiva, la adopción del CR y el modelo de las ciudades jardín formaban parte de un universo conceptual que suponía que la acción de la empresa podía combinar la obtención de utilidades con la promoción de concepciones urbanísticas y sociales. Al mismo tiempo, en términos comerciales, implicaba una marca de identidad que le confería una ventaja competitiva en el mercado (Porter, 2008) y operaba a favor de su rentabilidad.

Paralelamente al desarrollo de Beccar, F.I.N.C.A. continuó con la comercialización, construcción y financiación de casas individuales en diferentes lugares del país a través del CR (Gilbert y Gómez, 2010). A la vez, conforme el volumen comercial y la complejidad técnica de las operaciones crecía, la empresa fue departamentalizando sus funciones (Chiavenato, 2004). En 1936 creó el Círculo F.I.N.C.A. para administrar el CR y, a comienzos de 1939, fundó LAMPE y Cía., dirigida por Enrique Lampe y Germán Zeyen y dedicada a la producción de contratos. Para finales de dicho año, contaba con 170 agentes y oficinas en Rosario y Córdoba³⁶. Entonces, que fue también cuando la IGJ inició las gestiones para

³⁰ “F.I.N.C.A. Memoria y Balance correspondiente al 6to. ejercicio vencido el 31 de diciembre de 1941”, en Balances, Nro. 24, 1942, p. 79.

³¹ “Creaciones de F.I.N.C.A”, Revista F.I.N.C.A, Nro. 7, septiembre 1939.

³² “De Retiro a Beccar: 29 minutos; en el rápido 24”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 7, septiembre 1939.

³³ Revista F.I.N.C.A, Nro. 4, enero 1939.

³⁴ “Y es mediante la aplicación de un sistema ya puesto en práctica en (...) Europa y América, como F.I.N.C.A, cumple un elevado fin social, conocido bajo la denominación de crédito recíproco. Nunca mejor aplicado el dicho francés de ‘l’union fait la force’, en “F.I.N.C.A y el crédito recíproco”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 5, abril 1939, p. 5.

³⁵ De hecho, un aspecto menos explorado en los estudios sobre el movimiento internacional de las ciudades jardín es que usualmente sus promotores impulsaban mecanismos de ahorro y préstamo, a menudo inspirados en las BS anglosajonas, para viabilizar estos proyectos, que requerían de una inversión de capital considerable (Gutiérrez, 2013; Buder, 1990; Hall y Ward, 1998; Blat, 2005).

³⁶ “Los que hacen el prestigio de F.I.N.C.A”, Revista F.I.N.C.A, Nro. 8, noviembre de 1939.

Para la organización de Lampe y Cía, ver “Diez Años F.I.N.C.A”, Revista F.I.N.C.A, Nro. 61, febrero 1945.

regular el CR, F.I.N.C.A incorporó a Carlos Johansen, quien tenía experiencias en Europa en actividades similares, como actuario y a cargo de la producción de informes técnicos³⁷.

Un año antes, en marzo de 1938, se había creado la Revista F.I.N.C.A, conducida por Enrique Scharzhaupt, para cumplir con una reglamentación de la IGJ que obligaba a las sociedades de CR a publicitar sus contratos y adjudicaciones (Gilbert y Gómez, 2010). La publicación, vendida en quioscos y financiada también con publicidades, rápidamente se convirtió en una tribuna para expresar los puntos de vista de la empresa sobre el CR y las tendencias urbanísticas. Además, como se ha señalado en anteriores capítulos, los cambios en el marco regulatorio impulsaron transformaciones aún más profundas. En efecto, en 1940 Zeyen y Wernicke, quienes poseían información anticipada sobre las futuras normativas que preparaba la IGJ mediante los intercambios que mantenían con sus funcionarios, fundaron CALICANTO para sortear la prohibición que en 1941 impediría a las firmas de CR operar simultáneamente como constructoras³⁸.

Aunque su creación no buscaba profundizar el proceso de departamentalización funcional, la nueva compañía quedó a cargo de las edificaciones, mientras F.I.N.C.A controlaba el CR. Por su parte, CALICANTO estuvo bajo control de los directivos de F.I.N.C.A y, tras la muerte de Wernicke, fue presidida por Zeyen. También se incorporaron los arquitectos Juan Beherendt y Oscar Mongsfeld, los hijos de Wernicke, Enrique Morón y Eduardo Bradley, emparentados con dicha familia, y Enrique Plate, quién había trabajado en el estudio jurídico de Wernicke y posteriormente ocupó diversos cargos públicos

³⁷ Respecto de Johansen, Zeyen recordaba que "... su perfecto conocimiento del (...) crédito recíproco fue de enorme utilidad a nuestras sociedades. La confección del sistema de Crédito Recíproco F.I.N.C.A puede considerarse exclusivamente obra suya. Y hasta a la Inspección General de Justicia no le faltó su consejo (...) Desgraciadamente no se lo entendía o no se le escuchaba y así llegó que (...) fue prohibido en Argentina. Fue prohibido aunque contaba con un éxito pasado en el mundo entero. Estoy absolutamente convencido que la terrible escasez de vivienda (...) no hubiera llegado a tal, si se hubiera continuado con tal sistema". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 126.

³⁸ "La necesidad de reglamentar las actividades de las compañías fue haciéndose cada vez más grande, y en 1939 conocíamos las bases de un nuevo reglamento (...) que (...) fue dictado recién el 6 de septiembre de 1941. Como este estatuto prohibió la intervención de las compañías en la construcción previsoramente fundamos en 1940 la sociedad Calicanto a fin de que se hiciera cargo de las construcciones que hasta entonces había hecho F.I.N.C.A. Recordamos aún las palabras proféticas de nuestro fundador y primer presidente, el Dr. Germán Wernicke: 'Este hijo recién nacido un día va a ser el salvador de su madre, F.I.N.C.A. Hoy todavía no puede vivir sin F.I.N.C.A pero llegará el día en que F.I.N.C.A no pueda vivir sin él'". "F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Banco Central de la República Argentina Dn. Miguel Miranda. Segunda Parte, junio de 1947", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

Las fuentes disponibles no permiten identificar con claridad los registros sobre la fundación de la empresa. Aun así, es posible señalar que Calicanto, Construcciones y Anexos Financiera e Inmobiliaria. S.A (Calicanto) se organizó en 1941 y fue autorizada legalmente en febrero de 1945. Aunque sus objetivos formales eran la construcción, compra, venta y arrendamiento de terrenos y casas, en términos prácticos funcionó como la empresa que construía las obras de F.I.N.C.A luego de la sanción del R.E. Su capital original fue de m\$N 250.000 dividido en 250 acciones de m\$N 1.000 cada una que subscribieron: Erich Zeyen, 10 acciones; Oscar Enrique Mongsfeld, José Miguel Mecó, Eduardo Bradley (h), Jose Guillermo Plate, Ema Sonia Petersen de Wernicke y Julia Aída Borda de Wernicke 1 acción cada uno; Germán Roberto Wernicke, 12; Enrique Morón 10; Marta Emma Wernicke de Morón, 2 y Juan Beherendt, 10. Su primer directorio estuvo compuesto de la siguiente manera: presidente, Erich Zeyen; directores, Enrique Julio Morón y Juan Beherendt, síndico titular, Eduardo Bradley (h); síndico suplente, Enrique José Plate. La Información, Año 16, Nro. 183, marzo 1945, p.16.

y diplomáticos³⁹. Su participación resultó clave no solo por sus vínculos políticos e institucionales, sino porque su padre, el Almirante Enrique Plate, facilitó contactos claves para lograr la aprobación del anteproyecto de construcción de *Ciudad Jardín*⁴⁰.

En suma, a partir de la fundación de CALICANTO, el modelo de negocios adoptó una nueva estructura. CALICANTO se convirtió en propietaria de los terrenos y la constructora y F.I.N.C.A en una sociedad financiera. De este modo, al venderse una vivienda, CALICANTO concertaba con F.I.N.C.A, encargada de administrar el CR, y a partir 1943 cuando se cerró Lampe y Cía. debido al fallecimiento de E. Lampe, también de su producción, un contrato de ahorro cuyo valor nominal era igual al precio de venta. Además, F.I.N.C.A cubría una primera cuota de ahorro más el 15% del valor del inmueble y gravaba con una hipoteca a su favor la propiedad que era adjudicada a un adherente del Círculo F.I.N.C.A. Por su parte, el comprador de la vivienda cubría su deuda con cuotas mensuales del mismo valor que las del período de acumulación previo a la entrega de la casa⁴¹.

Para cuando fundó CALICANTO, F.I.N.C.A se concentraba principalmente en tres frentes. Primero, su expansión como constructora, financiera e inmobiliaria. Luego, en las obras en Beccar que para 1943 alcanzaron unas 400 viviendas⁴². Finalmente, en las negociaciones con la IGJ vinculadas a la regulación del CR. En efecto, la empresa participó activamente de los intercambios con las autoridades⁴³. En dichos intercambios, frente a las denuncias por fraudes a los ahorristas, Zeyen consideraba que A.R.C.A "...era la principal culpable..."⁴⁴, e incluso presentó informes en que la denunciaba por manejos fraudulentos⁴⁵,

³⁹ Enrique J. Plate ocupó diversos cargos públicos. Fue subdirector de Asuntos Legales del Ministerio de Agricultura de la Nación, director de Inmigración, director de Tierras y Bosques, director de asuntos económicos y sociales del Consejo Agrario Nacional, ministro de gobierno de la provincia de Jujuy (1943), juez de trabajo en Mar del Plata (1949-1953), ministro plenipotenciario en Suecia (1954) y embajador en Canadá (1955). Al respecto, ver "Quién es Quién en la Argentina. Biografías contemporáneas". Buenos Aires, Kraft editores, 1955, p. 505 y "F.I.N.C.A de Fiesta", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 168, Año XX, enero 1954.

⁴⁰ Zeyen, Memorias (s.e.), p. 24.

⁴¹ "Carta al Señor Presidente de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Doctor Ricardo Font Ezcurra, 27 de noviembre de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁴² "F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Comisión de Estudio de la Reglamentación de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda Familiar. Doctor Ricardo Font Ezcurra", F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones, 27 de noviembre de 1944, s.e.

⁴³ E incluso logró establecer buenos vínculos con los encargados de la Sección de Capitalización A. Guerizoli, A. Pardo, N. Perrielo y J. Iovine "La muy tradicional visita de los señores de la Inspección General de Justicia", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 179, Año XX, diciembre 1954.

⁴⁴ Zeyen, Memorias (s.e.), p. 142.

Según recordaba Zeyen, en la aplicación del CR "Pronto reinó la corrupción y el engaño en forma inimaginable (...) Uno de los focos más dañinos era A.R.C.A, cuyo directorio aparentemente tenía las mejores intenciones pero sus ejecutivos estaban en manos de uno de los sujetos más indeseables del mundo económico: un tal Udo Meckeler. (...) Hasta que por fin intervino la justicia, no por medio de la Inspección General de Justicia, sino por denuncias particulares. Entonces el directorio de ARCA no pudo menos que mandar a pasear a Udo, pero ya era tarde...". Zeyen, Memorias (s.e.), pp. 11-12.

⁴⁵ "F.I.N.C.A al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia Dr. Jorge del Río, 15 de julio de 1944", en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

aunque también reconocía que los problemas se extendían a otras compañías y a la “mala producción de vendedores”⁴⁶.

Sin embargo, F.I.N.C.A centró sus esfuerzos en propuestas para establecer una regulación que sanease y diera estabilidad al segmento. Para ello abogaba por un modelo basado en las BS anglosajonas, que denominaba como “sui generis”, que incluyera inversores que apostaran contra las hipotecas que las sociedades de CR tenían a su favor y también introdujera el cálculo de intereses en los círculos de ahorro y préstamo⁴⁷. A juicio de la compañía, el sostenimiento del modelo de CR conocido como “contractual”, sin intereses ni inversores, llevaría al sistema al fracaso⁴⁸. En rigor, la posición era similar a la que mantenía la IGJ. De hecho, como se analizó anteriormente, el R.E de 1941 fomentó la inclusión de intereses e inversores, pero no eliminó el modelo sin intereses definitivamente para evitar un quebranto generalizado del segmento (Iovine, 1947).

En ese escenario, en sintonía con el espíritu de la IGJ, F.I.N.C.A lanzó sus Libretas de Participación de Hipotecas, nuevamente unos meses antes de la sanción del R.E en septiembre de 1941⁴⁹. Dichas Libretas se suscribían mediante cuotas mensuales, ofrecían un interés del 5% anual y estaban respaldadas por las primeras hipotecas que la empresa tomaba como garantía de los préstamos otorgados a los suscriptores del Círculo F.I.N.C.A, es decir del CR⁵⁰. Finalmente, a mediados de 1942, y una vez más anticipándose a las disposiciones del decreto de 4853 de agosto 1943 que prohibiría los planes sin

⁴⁶ “Diez Años F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 61, febrero 1945.

⁴⁷ “F.I.N.C.A al Señor Presidente de la Comisión de Estudio Reglamentario de las Sociedades de Ahorro para la Vivienda. Proyecto de Reglamento, 15 de agosto de 1944”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁴⁸ En una misiva dirigida al Interventor de la IGJ, F.I.N.C.A sostenía: “¿No es cierto que en innumerables conferencias con los señores Dres. Guerizoli y Pardo que varias cláusulas del Reglamento del 6 de septiembre de 1941 hacían imposible un ulterior desenvolvimiento del negocio? (...) El sistema estructurado por la IGJ ha fracasado en todo el mundo. Las únicas compañías que se han hecho fuertes y que han tenido éxito son las Building Societies en Inglaterra y Norteamérica, las que hacen lo que nosotros queremos hacer (...) Lo que proponemos (...) se debe permitir a las Compañías el contratar en gran medida capitales ajenos (...) fomentar la emisión de debentures...”. “F.I.N.C.A al Sr. Interventor ante la Inspección General de Justicia, 15 de julio 1944”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁴⁹ “Otro beneficio más para los adherentes del círculo F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 19, agosto 1941.

La memoria de 1940 de F.I.N.C.A. reflejaba este cambio de la siguiente manera: “Es con gran satisfacción que hemos tomado nota de que no les será vedado a las Sociedades de Ahorro para Préstamos utilizar los llamados dineros ajenos para satisfacer con ellos las solicitudes de préstamo a sus adherentes. Hemos defendido desde un principio el punto de vista de que las sociedades de la índole de la nuestra deben seguir ese camino, para sí, de una asociación de ‘solicitantes de préstamos que mutuamente tratan de sacarse dinero’, convertirse en una verdadera sociedad de préstamos. Nos proponemos iniciar ampliamente en el ejercicio venidero (1941) las operaciones en base a fondos ajenos, para así facilitar, a la brevedad posible y a un número cada vez mayor de adherentes, la realización de sus proyectos de construcción de la casa propia. Estamos dispuestos a hacer todo lo posible para que parte de dicho capital sea invertido en pequeños inmuebles, para bien de un sinnúmero de dignas familias y procura de trabajo para muchos miles de manos hacendosas”. “F.I.N.C.A Construcciones y Anexos S.A”, en Sudamericana, Año XLVIII, Nro. 714, marzo 1941, p.20.

⁵⁰ Nuevamente la empresa enfatizaba no solo la solidez financiera de su propuesta, sino también sus beneficios sociales. “Fuera de ofrecer a los ahorradores la ventaja de una garantía de primera clase (...) el sistema de ahorro propio de F.I.N.C.A procura un bien económico social que sobrepasa ampliamente al fin particular del ahorrador: es que los importes de ahorro abonados son invertidos en construir nuevas viviendas propias...”. “Otro beneficio más para los adherentes del Círculo F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 19, agosto 1941, p. 2.

intereses, la IGJ aprobó el "Plan U" con el que F.I.N.C.A abandonó definitivamente dichos contratos y estableció nuevos convenios con intereses anuales del 4,8% tanto para los depósitos como para los créditos. En este sentido, la revista de la compañía expresaba que "F.I.N.C.A previó a tiempo. (...) de modo que pudo comenzarse sin pérdida de tiempo su aplicación"⁵¹. La transformación de la compañía se completó a finales de año cuando modificó sus estatutos y pasó de denominarse F.I.N.C.A Construcciones y Anexos a Sociedad Anónima Argentina de Ahorro⁵². Entonces, la RS, además de destacar la solidez de su balance, sostuvo que "...F.I.N.C.A está en todo de acuerdo con la tesis que desde antiguo viene sosteniendo la Revista Sudamericana"⁵³.

Poco después, como se ha señalado en el capítulo anterior, en noviembre de 1943 F.I.N.C.A compró la cartera de El Edificador Rosarino, con lo que amplió su volumen comercial y consolidó su posición en la plaza rosarina⁵⁴. Además, la expansión de la empresa incluyó la adquisición de los terrenos donde se construiría *Ciudad Jardín*. Una década después del primer intento, los mismos rematadores sacaron nuevamente a subasta las tierras del Parque Richmond en octubre de 1942, con un precio de 67 centavos por vara cuadrada⁵⁵. Aunque F.I.N.C.A había obtenido buenos rendimientos⁵⁶, no contaba con capitales para la operación. Entonces Zeyen recurrió a Gustavo Herten y para interesarlo, además de recorrer el predio, redactó un proyecto en que sostenía

"...existe la posibilidad de llevar a cabo un plan de edificación, como quizás jamás haya sido creado ninguno similar en Sudamérica (...) Resumiendo, tengo la firme convicción que colaborando decididos expertos en la construcción, surgirá algo verdaderamente satisfactorio. Señor Herten, quisiera cerrar este espose con sus propias palabras (...) 'Aquí existe la

⁵¹ "F.I.N.C.A previó a tiempo. Ya antes de la aparición del del Decreto del Poder Ejecutivo de la Nación, del 6 de agosto de 1943 que prohíbe los planes sin interés, ya había sido aprobado por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública el nuevo Plan U de F.I.N.C.A que se ajusta a las disposiciones del Decreto Reglamentario de 6 de septiembre de 1941, de modo que pudo comenzarse sin pérdida de tiempo su aplicación". Carlos Johansen, "El nuevo Plan U de F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 48, enero de 1944.

"Diez Años F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 61, febrero 1945.

⁵² Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Inspección General de Justicia, Boletín Informativo, Año VI, Nro. 65, noviembre 1942, p. 207.

⁵³ "F.I.N.C.A", en Revista Sudamericana, Año 51, Nro. 752, mayo de 1944, p. 12.

⁵⁴ "Diez Años F.I.N.C.A", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 61, febrero 1945.

⁵⁵ Los terrenos se remataban divididos en tres fracciones: la primera de 266.385 m², y la segunda y la tercera de 295.928 m² cada una, se ofrecían a un precio base que oscilaba entre 45 y 67 centavos la vara cuadrada. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 12-13.

Según Zeyen, se trataba de una oportunidad única debido a su precio por lo que resolvió presentarse en las oficinas de los rematadores quienes le indicaron que: "Los señores Pereyra Iraola y Herrera Vegas necesitan dinero. Deben 20 millones al Banco de la Nación (...) Si Ud. (...) ofrece un centavo más y no hay otro interesado, los terrenos le pertenecen". Zeyen, Erich Memorias (s.e.), p.13.

⁵⁶ La Revista Sudamericana señalaba que "No es necesario ser un experto en números para constatar el progreso económico que se ha producido en la evolución de los negocios de esta entidad, ya que la curva de ingresos, de 1938 a 1942, es de constante ascenso, cuya importancia no es posible negar, ya que pasa de 121.293, 71 pesos que era en el primero de los años a pesos 839.716, 96 en el último, procediendo la mayor suma de ingresos de 'Retribución de Servicios', 'Cuotas de Inscripción', e 'Intereses y descuentos' activos, vale decir, de los negocios fundamentales de la sociedad". "F.I.N.C.A", en Revista Sudamericana, Año 50, Nro. 739, abril 1943, p. 6.

posibilidad de crear algo verdaderamente hermoso, alguno nunca visto para el pueblo de Argentina...y además ganar mucho dinero”⁵⁷.

Herten no sólo aportó los capitales, sino que se asoció a F.I.N.C.A en la explotación del proyecto. El remate tuvo lugar el 12 de noviembre en la sede del Banco Popular Argentino de la Capital Federal y Zeyen, como apoderado de Herten, pujó con un representante de la Compañía de Seguros La Sudamérica. La subasta se resolvió a su favor con una oferta de unos 250.000 dólares⁵⁸. Según Zeyen, como el tiempo no fue suficiente para precisar detalles, “Herten y yo concertamos un Gentleman-Agreement, según el cual, una vez efectuada la compra, dejaríamos constancia de sus condiciones”⁵⁹.

Ciudad Jardín, Ciudad Sin Par, Ciudad Jardín Lomas del Palomar (1943-1949).

Inicialmente, el proyecto de *Ciudad Jardín* planificaba la construcción de una ciudad satélite de 2.000 viviendas, provista de infraestructura urbana y comercial. El esquema de negocios incluyó la creación de Parque Richmond, empresa propietaria de las tierras y cuya presidencia asumió Herten⁶⁰. Su objetivo era apostar a la valorización de los terrenos, pues F.I.N.C.A se comprometía a comprar las diferentes fracciones conforme las obras avanzaran. F.I.N.C.A también asumió la coordinación integral del proyecto, la comercialización las viviendas y la generación de capitales a través del CR. Por su parte, las construcciones quedaron a cargo de CALICANTO, mientras que la Compañía de Aguas Corrientes y Anexos (COA), que se constituyó en julio de 1943 bajo la dirección de Zeyen, se concentró en la provisión de agua corriente⁶¹.

De este modo, en líneas generales, la estrategia diseñada recuperaba las propuestas que F.I.N.C.A había realizado a la IGJ en los debates sobre la regulación del CR. Por un lado, la empresa se asoció con

⁵⁷ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 16.

⁵⁸ Ver, Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 19 y “Boleto de Compra-Venta entre los Señores Leonardo Pereyra Iraola, Sara Pereyra Iraola, María Antonia Pereyra Iraola de Herrera Vegas, “La Victoria S.A Agropecuaria” y Lujan, Sociedad de Responsabilidad Limitada y el Señor Erich Zeyen (en comisión), 12 de noviembre de 1942”, en F.I.N.C.A, *La Historia de los Terrenos de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Luchas y Victorias, 1943-1949*” (s.e.).

⁵⁹ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 19.

⁶⁰ La empresa fue autorizada en marzo de 1943 con el objeto de realizar “toda clase de operaciones inmobiliarias”. Su capital autorizado fue de m\$N 1.000.000 dividido en acciones de pesos 1.000 cada una. Suscribieron acciones: Gustavo Herten 150, Julio H. Badaracco y José Llabería 20 cada uno, Enrique A. Monti, Miguel C. Nava, Santiago Matiuizi, Fortunato A. Fasce y Alfredo Tosti, 10 cada uno; Luis Pinós y Eduardo Fernández, 5 cada uno. Su directorio fue compuesto de la siguiente manera: presidente, Gustavo Herten; directores, Julio H Badarraco y José Llabería, síndicos, Enrique A Monti y Miguel C. Nava.

La Información, Año. XIV, Nro. 159, marzo 1943, p. 26.

⁶¹ COA se constituyó en 1943 con el objetivo de desarrollar y explotar el servicio de aguas corrientes y actividades conexas y otros servicios públicos. Su capital originario fue de m\$N 250.000, dividido en 250 acciones de pesos 1.000 cada una representadas por cinco series. Dichas acciones fueron suscriptas por Erich Zeyen, Arturo Enrique Suhr Horeis y Lorenzo Prim, 10 cada uno; Enrique José Plate, 5; Juan Beherendt, Enrique Guillermo Plate, Oscar Mongsfeld, José Gil Mecó, José A. Ruiz Moreno, 2 cada uno, y Miguel Nava, 5 acciones. Su primer directorio fue el siguiente: presidente, Erich Zeyen; directores, Arturo Enrique Suhr Horeis y Lorenzo Prim; Síndicos, Enrique José Plate y Miguel Nava.

La Información, Año XIV, Nro. 168, diciembre, 1943, p. 25.

un inversor para comprar las tierras. Por otro, a través del "Plan U" y las Libretas de Participación de Hipotecas, incorporaba el juego de intereses y buscaba captar pequeños capitales de ahorristas que no estaban interesados en acceder a una vivienda, sino en obtener dividendos⁶². Al mismo tiempo, agudizaba su perfil como compañía inmobiliaria y constructora para la que el CR representaba principalmente una posibilidad para generar capitales y canalizar inversiones. En efecto, el negocio central de F.I.N.C.A no estaba en la administración de los círculos de ahorro, sino la producción de lotes, la construcción y comercialización de viviendas. En ese sentido, la dimensión financiera de la compañía cobraba sentido como instrumento para impulsar sus desarrollos inmobiliarios. Sin embargo, la concentración de F.I.N.C.A en *Ciudad Jardín* significaba también una apuesta de riesgo. No sólo por la envergadura de las obras, sino porque un eventual fracaso podría comprometer su capacidad para responder por los depósitos recibidos a través del CR, peligro que subrayaba la IGJ al evaluar su modelo de negocios⁶³.

En su diseño e implementación, Zeyen desempeñó un rol central. Más allá de su liderazgo empresarial, fue el articulador de cada etapa, integrando la estrategia financiera con la planificación urbana y la ejecución de las obras. A la postre, su capacidad para establecer contactos estratégicos y gestionar las relaciones con las autoridades también resultó determinante⁶⁴. De este modo, la construcción de *Ciudad Jardín* respondió tanto a las oportunidades ofrecidas por el contexto económico y las decisiones de política económica del gobierno nacional, como a las estrategias empresariales y el liderazgo de Zeyen,

⁶² El emprendimiento incluía también la edificación de locales comerciales que eran propiedad de F.I.N.C.A y que en algunos casos administraba, como las confiterías, y en otros los vendía o alquilaba.

⁶³ Como se ha señalado en capítulos anteriores, Zeyen había logrado entablar una relación de cierta cercanía con las autoridades de la IGJ a partir de la visita de Guerizoli a Ciudad Jardín en 1944. Zeyen recordaba el episodio de la siguiente manera. "En un principio sus ideas eran contrarias a las nuestras. Mas tarde las mismas se volcaron en pro de nuestro proyecto. Y la Inspección General de Justicia se convirtió en nuestra protectora y amiga. El director de la sección que nos correspondía, el Dr. Alberto Guerizoli y sus más cercanos colaboradores (...) observaban críticamente que una firma como F.I.N.C.A administradora de dinero ajeno como Caja de Crédito Recíproco se dedicará exclusivamente a un proyecto exponiéndose (...) a un gran riesgo (...) Llegué a la conclusión que únicamente una visita a Palomar cambiaría la errada suposición (...) contaba con la respuesta afirmativa de los doctores Guerizoli y Pardo (...) Puntualmente lo fui a buscar al Dr. Pardo a su casa. (...) Guerizoli no aparece. (...) mostré todo a Pardo, quien lleno de entusiasmo no pudo menos que decir una y otra vez 'Esto tiene que verlo Guerizoli' (...) A la mañana siguiente (...) lo llamé a Guerizoli por teléfono a su casa. Aparentemente también estaba en la cama, pero esta vez lo haría levantar (...) Llegamos a Palomar y veo que sus ojos no alcanzan para mirar (...) afirma repetidas veces: 'Y creo que esto es un acierto' (...) 'Alcanzarlo es nuestra firme decisión, doctor' fue mi respuesta. 'Y si su establecimiento nos dejara un poco tranquilos, habríamos adelantado un gran paso'. El Dr. Guerizoli me prometió que en el futuro podría contar con la protección de la Inspección General de Justicia. Y mantuvo fielmente su promesa. Él y sus colaboradores nos ayudaron siempre dentro del marco de lo posible. Amablemente les ofrecemos un banquete que ya llegó a ser tradicional. A fin de año nos visitan Guerizoli y su gente (...) para un asado de camaradería en Palomar". Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), pp. 53-56.

⁶⁴ Una de las primeras iniciativas de Zeyen fue entablar relaciones con las autoridades municipales, lo que evidenciaba que desde comienzos del proyecto apostó por lograr apoyo político. "El 2 de diciembre de 1942 visitamos con Herten al intendente de San Martín, Del Carril, quien enseguida se mostró entusiasmado por la construcción de una ciudad jardín en su partido. Pocos días después visitó con nosotros los terrenos". Zeyen, *Memorias* (s.e.), p. 20.

que dotaron de cohesión y constancia a un proyecto muy ambicioso y que, por su escala, también requirió generar acuerdos con las autoridades⁶⁵.

En efecto, para F.I.N.C.A, *Ciudad Jardín* representó una ampliación significativa en su escala operaciones. No sólo aumentaba el volumen de casas a construir, sino que también se asumía la responsabilidad de construir de un barrio concebido como una "ciudad modelo", en línea con las propuestas de Howard. Así, el proyecto urbanístico condicionó aspectos comerciales claves como la extensión, ubicación, cantidad y valor de los lotes⁶⁶. La vinculación con el concepto de ciudades jardín se plasmó en la denominación del barrio y en su diseño urbano y arquitectónico. En esa línea, la Revista F.I.N.C.A asoció reiteradamente el proyecto de El Palomar con la historia de las ciudades jardín y las ideas de Howard, señalando que

"...en las postrimerías del siglo XIX nació la idea de la Ciudad Jardín. En 1898 publicó (...) Howard (...) sus propuestas, que llevaron cinco años más tarde a la realidad al fundarse la primera ciudad jardín Letchworth (...) No hay casas para alquilar sino únicamente casas propias (...) lo esencial de la ciudad jardín sigue conservando su valor: la vida sana en casas de una o como máximo dos plantas, la eliminación de la casa alquilada, los amplios jardines y los extensos espacios verdes públicos. Esta concepción de 'regreso a la naturaleza, fue determinante para la gran reforma social de la vivienda que desde la primera guerra mundial ha encontrado acogida en todas partes...' (...) en Buenos Aires cada uno construye a sus anchas, sin preocuparse de la colectividad, del vecino. (...) En lugar de un plan racional un esquematismo hueco (...) Con la Ciudad Jardín Lomas del Palomar de Caseros se ofrece por primera vez en Argentina una empresa inspirada en las ciudades jardín inglesas, y se hace accesible también a todas las esferas populares. La nueva creación puede llevar con legítimo derecho el nombre de ciudad jardín, porque ha evitado todas las deficiencias mencionadas antes"⁶⁷.

Así, la propuesta *Ciudad Jardín* se inscribía dentro de una visión reformista internacional que, en el plano local, promovía la construcción de unidades urbanas planificadas y satélites de la Capital Federal, habitadas por propietarios y con un mayor contacto con la naturaleza⁶⁸. En el fondo, el proyecto añoraba cierto regreso a la vida rural como rechazo a los efectos de la metropolización (Dines, 2015). En parte por ello, como han señalado Harispu y Domínguez (2011), el diseño urbano también estructuraba

⁶⁵ En 1949 Herten se expresaba de la siguiente manera: "En mis múltiples viajes a Europa y E.E.U.U he tenido ocasión de ver muchas Ciudades Jardín pero estoy seguro que ni una se debió exclusivamente a la perseverancia de uno solo, como la de su distinguido presidente", en "Ciudad Jardín Honra a su Creador", Parroquia Sagrada Familia, 1970.

Para otros casos de construcciones de barrios vinculados a empresas con una impronta similar en términos de liderazgo empresarial en la época, ver Ceva y Barbero (1999) y Russo (2008).

⁶⁶ Por ejemplo, el trazado de calles en cul de sac, clave para las propuestas de Howard, respetó la morfología del terreno así como la dotación del arbolado. Al respecto, ver "Lomas del Palomar de Caseros", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 42, julio de 1943 y "Hermoso Conjunto de 3 casas Unidas", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 45, octubre 1943.

⁶⁷ "La aglomeración de las ciudades creó el deseo de paz aldeana...y así nació la primera ciudad jardín", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 42, julio 1943.

⁶⁸ Claridad González Borja, una de las compradoras en *Ciudad Jardín*, recuerda su decisión de la siguiente manera. "Nosotros vivíamos en la Capital Federal (...) Un vecino nos recomendó un espacio en Palomar (...) Entramos por el lado de Palomar, por el Boulevard. Y fue un impacto (...) Un golpe de algo mágico. Era toda una conjunción: el olor del lugar, había muchos tilos, había muchos jazmines y rosas (...) La tranquilidad casi se podía respirar porque la gente tenía las puertas abiertas (...) los niños en bicicleta. Daba una sensación de paz". Germano (2017), p. 115.

pautas de habitar y de sociabilidad particulares⁶⁹. La tipología de las viviendas estaba previamente establecida lo que, además de excluir la autoconstrucción, implicaba que los compradores debían adaptarse a la casa y no diseñarla según sus preferencias⁷⁰. Así, aunque se ofrecían distintos modelos, la diversidad tipológica estaba restringida a las opciones delimitadas por F.I.N.C.A.⁷¹.

Asimismo, la distribución de los espacios públicos buscaba estructurar los ámbitos y patrones de socialización⁷². La plaza principal y su paseo comercial fueron uno de los epicentros de esta estrategia. Allí se albergaban, por ejemplo, varios locales comerciales⁷³, cafés y un cine teatro, de propiedad de la firma. Además, los espacios públicos fueron ornamentados con monumentos que evocaban la construcción del barrio e incluían referencias a los directivos y colaboradores de la empresa, así como cuestiones vinculadas a la aviación dada su proximidad con la Base Aérea de El Palomar. La construcción de una identidad barrial se vio reforzada también por la creación de símbolos distintivos, como una bandera, un himno y un escudo, que se presentaban en diferentes celebraciones⁷⁴.

En efecto, la concepción de las ciudades jardín implicaba además la configuración de un entramado institucional y social que garantizara su autosuficiencia como ciudad satélite y la diferenciara de otros desarrollos urbanos (Harispuru y Domínguez, 2011). En esta línea, lo distintivo de F.I.N.C.A fue su

⁶⁹ La Revista F.I.N.C.A, además, editaba fotografías de los jardines para destacar su belleza, pero también notas en las que identificaba las viviendas en las que no se cumplían las pautas de convivencia e higiene esperada. Al respecto, ver "Cofradía de los a mi qué me importa", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 182, Año XX, marzo 1955.

⁷⁰ Erich Zeyen, en una circular dirigida a los directivos de las empresas vinculadas a la construcción de *Ciudad Jardín*, se refería de la siguiente manera frente al caso de un comprador que se encontraba reformando su vivienda sin adecuarse a los estilos arquitectónicos propuestos: "...aprovecho la oportunidad para repetir otra vez que queda estrictamente prohibido aceptar cualquier modificación de las obras, por pequeña que sea, sin mi expreso consentimiento por escrito. Los tiempos no son como para que cada miembro de la familia pueda imponer sus ideas propias de cómo debe ser la casita; si en Lomas del Palomar, no encuentran lo que buscan, que se vayan a otra parte, por favor. Es el arquitecto quien sabe mejor cómo debe ser la distribución de cada casa y yo sé perfectamente que si aflojo en este punto, ya no habrá venta alguna sin mil y una modificaciones. Renuncio a estas ventas, renuncio con mil amores". Zeyen, Erich, "Prefacio", en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo XI, julio diciembre 1950, p. IV.

Esta estrategia acompañó a la firma desde sus comienzos. En los primeros números de la Revista F.I.N.C.A la empresa se expresaba de la siguiente manera: "Supongamos cien personas que desean comprar su casa propia. Una ochenta, no pretenderán ser sus propios arquitectos, confesando que no entienden (...) Unas quince se creen obligados a intervenir (...) y los cinco restantes tendrán motivos especiales, para desear o exigir algo especial. Los 95 que no entienden y lo confiesan o no entienden pero no lo confiesan son los verdaderos clientes (...) Si una compañía seria (...) ha llegado a determinar qué tipo de casa reúne las condiciones que el 95% de los clientes acepta y ha tomado las disposiciones (...) para hacer de tales casas, de gran valor, por un precio reducido de renta y un modo de pagar cómodo, la demanda será tan grande, que puede considerarse general", en "¿Cuál es el propósito de la casa FDA?", Revista F.I.N.C.A, Año I, Nro. 2, mayo 1938.

⁷¹ "Viviendas para la Ciudad Jardín Lomas del Palomar", en Revista F.I.N.C.A, Nro 49, abril 1948.

⁷² F.I.N.C.A no sólo definió el trazado urbano y la morfología de las viviendas, sino que también promovió ámbitos y modos de sociabilidad particulares más asociados a las clases medias. Al respecto, ver Soldano y Perret Marino (2017).

⁷³ Una de las circulares que Zeyen envió a los directivos de las empresas involucradas en la construcción del barrio indicaba, "Es necesario que apuremos la construcción de más negocios. Con la terminación de la IV y V sección habrá más de 600 casas (...) y entonces necesitaremos negocios de toda índole. Si no los hacemos a tiempo, es de suponer que se instalarán en el viejo pueblo (Palomar) y la gente se acostumbrará a cubrir allí sus necesidades. Debemos ganar esta carrera". F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo I, enero-junio 1948.

⁷⁴ "Aconteció...cual película fascinadora", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 158, Año XIX, marzo 1953.

compromiso con la dotación de instituciones sociales, culturales y deportivas, así como con la provisión de servicios urbanos de los que podría haber prescindido, como sucedió en los barrios vecinos, bajo la convicción de crear una “ciudad modelo”⁷⁵. Así, el proyecto de *Ciudad Jardín*, difundido en mayo de 1943, incluía un centro cívico y comercial en las manzanas centrales. El espacio, además, alojaría una oficina de correo, una estación de policía, un servicio de asistencia pública y una biblioteca, entre otras instituciones. En sus inmediaciones se proyectó también la construcción de una iglesia católica, reafirmando el carácter social y cultural del emprendimiento⁷⁶. Asimismo, el plan incorporaba espacios destinados a la recreación y escuelas⁷⁷.

De este modo, la apuesta de F.I.N.C.A era muy ambiciosa. Pero también era riesgosa y no sólo en términos operativos, como se señaló anteriormente. Aunque el contexto económico era favorable, las sociedades de CR atravesaban una coyuntura crítica resultado de los ajustes impuestos por la IGJ en el decreto 4.853. Sin embargo, F.I.N.C.A, que contaba con los “Planes U aprobados”⁷⁸ y atravesaba una etapa expansiva, sostenía frente a la IGJ

“...si alguna vez fue favorable el momento para solucionar el problema de la vivienda en (...) Argentina, lo es el actual. (...) para edificar se necesita dinero, y esos capitales existen en amplia medida hoy (...) ansiosos de colocación. Solo falta encausarlos bien. Es, pues, tarea una autoridad inteligente, facilitar, mediante una buena reglamentación, ese camino a las firmas interesadas”⁷⁹.

En efecto, como registra el Cuadro Nro. 1, las construcciones avanzaron rápidamente. En mayo de 1943 se vendió el primer contrato para la construcción de una vivienda y en junio se efectuó la primera palada⁸⁰.

⁷⁵ “El Gentleman Agreement”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 130, Año XVI, noviembre de 1950.

⁷⁶ El diseño estuvo a cargo de Juan Beherendt, Federico Beherendt y Oscar Monsfeld, quienes integraban COA y CALICANTO como accionistas, y estuvieron a cargo de las obras en *Ciudad Jardín*. Al respecto, ver “Ahora los Arquitectos tienen la Palabra”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 40, mayo 1943.

⁷⁷ “Ciudad Jardín Lomas del Palomar de Caseros”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 40, mayo 1943.

Para un análisis detallado sobre el diseño urbano de *Ciudad Jardín*, ver Harispuru y Domínguez, (2011).

⁷⁸ Johansen, Carlos, “El Nuevo Plan U de F.I.N.C.A”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 48, enero 1944.

⁷⁹ “Al Señor Interventor ante la Inspección General de Justicia, Dr. Jorge del Río, 15 de julio de 1944”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.).

⁸⁰ “Pereiro vendió la primera casa (...) corrió a mi despacho, fuera de si para comunicármelo (...) Beherendt fotografió los quinientos pesos (...) en concepto de seña. En aquél tiempo no suponíamos que en el transcurso de los años se invertirían en la Ciudad Jardín más de mil millones de pesos”. Zeyen, Memorias (s.e.), p. 30.

Cuadro Nro. 1.

Viviendas Construidas en Ciudad Jardín			
Año	Nro. de Viviendas	Habitantes	Incremento Anual del Nro. de Viviendas
1944	36	162	n/a
1945	50	216	39%
1946	140	613	180%
1947	192	866	37%
1948	278	1179	45%
1949	450	2018	62%
1950	780	3492	73%
1951	1180	5299	51%
1952	1340	6022	14%
1953	1481	6642	11%
1954	2084	9346	41%
1955-1956	3407	15331	63%

Fuente: elaboración propia en base a Revista F.I.N.C.A (1938-1955), Zeyen, Erich, Memorias (s.e) y Gilbert y Gómez (2010).

Inicialmente, diferentes directivos de la empresa, como Brieger y el propio Zeyen, también compraron casas, lo que evidenciaba su compromiso con el proyecto. No obstante, la construcción de *Ciudad Jardín* requería de la aprobación de los planos y otras cuestiones técnicas de parte de las autoridades municipales y provinciales para progresar con las obras y escriturar las viviendas. Además, su aprobación era fundamental porque, hasta entonces, las obras avanzaron sin las habilitaciones formales para no detener el ritmo de la producción. Sin embargo, justamente el progreso de los trabajos y la llegada de nuevos habitantes en una zona sin los permisos correspondientes impedía tanto la provisión de servicios como los registros legales correspondientes⁸¹.

La empresa contó con la ayuda de algunos personajes clave, como el Almirante Plate quien tenía vínculos con el gobierno surgido con el Golpe de Estado de 1943. No obstante, las gestiones resultaron particularmente problemáticas⁸². En parte porque el trazado no respetaba la cuadrícula hispánica, pero también porque los intercambios con las autoridades derivaron en una "pérdida del expediente" que demoró su aprobación. Las gestiones demandaron cada vez más recursos, lo que llevó a Zeyen a realizar

⁸¹ De acuerdo con una presentación de la compañía al recientemente electo presidente Perón, la aprobación de los planos de *Ciudad Jardín*, luego de que se "perdiera el expediente correspondiente", se demoró durante un año. F.I.N.C.A, Ciudad Jardín Lomas del Palomar, 4 de junio de 1946.

⁸² En febrero de 1943, luego de un encuentro casual, Zeyen incorporó a Enrique Plate como asesor jurídico de la firma. Su padre, el Almirante Plate, se convirtió en un colaborador de la firma y funcionó como un contacto con las autoridades para lograr la aprobación de los planos. Al respecto, Zeyen recordaba que "Su alto rango militar me abrió las puertas a los diferentes ministerios y otras autoridades". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 24.

102 viajes a La Plata, sede del gobierno provincial, de acuerdo con un libro elaborado por F.I.N.C.A en 1946 para ser obsequiado al presidente Perón⁸³. En dicha misiva, la empresa reafirmaba su objetivo de construir una “ciudad modelo” y enfatizaba que su propósito trascendía la búsqueda de utilidades.

“Por supuesto que F.I.N.C.A no adquirió los terrenos con fines filantrópicos. Es una empresa comercial cuyos fines sociales no pueden apartarse de la obtención de ganancias; pero entre las distintas formas de comerciar, unas son más nobles que otras, y nos aventuramos a sostener que superan en la nobleza de sus propósitos al negocio mismo”.⁸⁴

Entre tanto, los trabajos en *Ciudad Jardín* continuaron. La tierra se dividió en once secciones, siguiendo una ejecución escalonada que maximizaba la valorización del suelo. De esta manera, la construcción comenzó en los sectores periféricos y avanzó hacia las plazas y avenidas principales. Al igual que en el caso de Beccar, la tipología arquitectónica adoptada fue el chalet californiano. Las primeras viviendas, descritas por Zeyen como de una “simplicidad prusiana”, se edificaron sobre lotes de 10 metros de frente por 20 de fondo e incluían porche, living, cocina, comedor, baño, dos habitaciones y espacio de guardado para autos. Dispuestas en pares, compartiendo una misma cubierta para abaratar costos, y con un retiro de aproximadamente tres metros de la línea municipal, su diseño contribuía a la uniformidad del conjunto, así como fomentaba la plantación de jardines para profundizar el contacto con la naturaleza (Gómez y Domínguez, 2009).

Además del diseño urbano, otro eje central de la estrategia comercial fue garantizar el acceso a servicios. Las casas estaban conectadas a redes de agua y cloacas provistas por COA, cuya participación constituía un punto clave de la estrategia comercial, y a la red eléctrica. Esto no sólo representaba un atractivo para los compradores, sino que consolidaba la imagen de *Ciudad Jardín* como un modelo de urbanización planificada, confortable y moderna⁸⁵. Sin embargo, a medida que la población aumentaba, surgieron desafíos asociados a la demanda de servicios y de equipamiento urbano, como comisarías y escuelas, fundamentales para concretar el diseño de una ciudad satélite.

Las negociaciones con las autoridades nuevamente resultaron complejas y, en muchos casos, infructuosas, frente a lo cual F.I.N.C.A respondió expandiendo sus funciones más allá del desarrollo inmobiliario y asumiendo un rol activo en la provisión de infraestructura. Por ejemplo, la fundación de

⁸³ F.I.N.C.A le envió un libro a Perón en el que exponía los fundamentos del proyecto, sus implicancias sociales, la historia de su desarrollo y solicitaba la pronta aprobación de los planos. “Nuestro anhelo es hoy, encontrar en vuestro apoyo Señor Presidente, el talismán que neutralice las futuras dificultades que sabemos acechan nuestro camino. Una amarga experiencia nos dice que las dificultades derivadas de la incomprensión y de la burocracia administrativa nos reservan aún muchas trabas y esperamos solo de V.E la insinuación que, munida de la máxima autoridad que ella encierra, nos despeje el camino futuro. No pedimos más, ni dinero, ni ayuda, ni privilegios. Sólo comprensión y simpatía para que podamos terminar sin dificultades la trayectoria de nuestro esfuerzo”. Ciudad Jardín Lomas del Palomar, F.I.N.C.A, 4 de junio de 1946.

⁸⁴ Ciudad Jardín Lomas del Palomar, F.I.N.C.A, 4 de junio de 1946.

⁸⁵ A modo de ejemplo ver, “Sobre las ventajas que brinda Ciudad Jardín”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 44, septiembre de 1943 y “Viviendas individuales en la Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 59, diciembre 1944.

COA fue una réplica ante la negativa de la empresa que proveía el servicio de agua en el municipio⁸⁶. También a comienzos de 1943, la Compañía Argentina de Electricidad (CADE) negó la provisión de energía alegando que no estaba en condiciones de ampliar sus instalaciones⁸⁷. Frente a ello, Zeyen se entrevistó con Carlos Meyer Pellegrini "...a quien como ex socio del Dr. Wernicke conocía muy bien". Sin embargo, su respuesta fue "deberán esperar mejores tiempos...". Según recuerda Zeyen su reacción fue inmediata: "Ud. se equivoca, la Ciudad Jardín se construirá igual"⁸⁸. Entonces, resolvió que COA comprara un motor que suministró al barrio electricidad durante tres horas al día de forma gratuita⁸⁹.

COA también asumió otras funciones asociadas a la actividad del Estado, implementando, por ejemplo, un servicio de recolección de residuos hasta que, luego de la aprobación de los planos de *Ciudad Jardín*, la municipalidad se ocupó de la tarea. Para patrullar el barrio, F.I.N.C.A. contrató un sereno armado con una escopeta. Tras una citación de las autoridades, que cuestionaban la utilización del arma, "...para solucionar el problema de la policía resolvimos poner una casa a disposición" para que fuera utilizada como comisaría⁹⁰. Además, la empresa financió y se ocupó de la construcción de una escuela primaria y de un club social y deportivo que fueron donados al gobierno provincial y a una asociación de fomento local respectivamente⁹¹. En todos los casos, la dinámica se repetía. A medida que la urbanización avanzaba y surgían nuevos problemas, F.I.N.C.A. resolvía ocuparse directamente. En ocasiones, la estrategia podría responder a las necesidades comerciales, como la provisión de servicios. Sin embargo, en otras situaciones, sugiere un firme compromiso con la construcción de una "ciudad

⁸⁶ En el libro enviado al presidente Perón se relataba que "En el Partido de General San Martín existe una concesionaria de aguas corrientes, que hace años explota ese servicio; nos dirigimos a ella para gestionar la ampliación de su red hasta nuestra Ciudad Jardín; pero alegando falta de materiales, se negó a nuestro pedido. Inmediatamente resolvimos la fundación de aguas corrientes (...) Así hechas las perforaciones e instalada la planta y torre de depósito el 13 de septiembre de 1943 se terminó la instalación del servicio de agua corriente...". F.I.N.C.A., Ciudad Jardín Lomas del Palomar, 4 de junio 1946.

⁸⁷ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 33.

⁸⁸ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 33.

⁸⁹ Rápidamente, ello provocó una visita de "...un representante de CADE con la noticia oficial de que (...) nos darían luz (...) No podían aceptar la competencia de insignificantes como nosotros que mostraban al pueblo que la producción de corriente eléctrica era en realidad tan fácil". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 46.

⁹⁰ "la que las autoridades prometieron pagar más tarde. Naturalmente la Comisaría no fue pagada jamás y pertenece todavía a F.I.N.C.A. Si alguna vez alguno de nuestros muchachos iría a parar al calabozo, podría afirmar con toda certeza 'estar en su propia casa'. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 44.

⁹¹ Para la escuela primaria, ver "F.I.N.C.A. cumplió su promesa", en Revista F.I.N.C.A., Nro. 111, abril 1949. Para el club deportivo, ver Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 58.

modelo”⁹² y autosuficiente, como en el caso de las escuelas. En esa línea se puede inscribir también la construcción de una sala de primeros auxilios que contaba con una maternidad en 1947⁹³.

Al mismo tiempo, hacia 1945 las condiciones económicas dificultaron la provisión de insumos para las obras⁹⁴. Como respuesta, F.I.N.C.A amplió nuevamente sus operaciones. Así, la nivelación de los terrenos generaba un excedente de tierra que se destinó a la producción de ladrillos, lo que pronto se tradujo en la creación de una Planta Industrial a cargo de Juan Bleyberg⁹⁵. Esta unidad operativa se expandió progresivamente hasta convertirse en un complejo productivo que incluía una carpintería especializada en vigas y maderas para techos, persianas, verjas, cerramientos metálicos, herrería, mosaicos y baldosas, revestimientos y los trabajos de pavimentación⁹⁶. En el mismo predio se instalaron una planta de tratamiento de aguas de COA y tres “Hoteles de Obreros” donde se alojaban unos 70 trabajadores, generalmente italianos y alemanes recién llegados de Europa⁹⁷. Además de proveerles de empleo, la firma los incentivaba a asociarse a los círculos de ahorro con la expectativa de acceder a la vivienda propia⁹⁸. La Planta Industrial llegó a emplear unas 700 personas y consolidó la integración vertical de la empresa⁹⁹. Algunos de los insumos producidos en dichas instalaciones fueron gestionados directamente por la compañía, mientras que otros se tercerizaron en manos de antiguos empleados o proveedores, a quienes F.I.N.C.A prestaba las instalaciones y garantizaba la demanda¹⁰⁰.

⁹² En una exposición organizada por F.I.N.C.A para promocionar el proyecto en el Palomar y que contó con representantes de otras compañías de CR y autoridades, E. Lampe expresaba “...los directores de F.I.N.C.A, animados siempre de un espíritu de gran progreso, han podido escalar una nueva posición, esto es, la creación de una verdadera Ciudad Jardín”. “Lomas del Palomar de Caseros Conquista Buenos Aires”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 41, junio 1943.

Por su parte, Zeyen recordaba: “Naturalmente teníamos que ocuparnos de que estos primeros habitantes no tuvieran que prescindir de todos los adelantos de la ciencia. No había luz, les regalábamos a la gente una lámpara patentada, la basura la recogía un carro de F.I.N.C.A. y la policía la reemplazábamos por un sereno armado”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 125.

⁹³ “F.I.N.C.A, S.A Argentina de Ahorro”, en Revista Sudamericana, Año 54, Nro. 800, p. 13.

⁹⁴ Hacia 1945 la expansión de la industria de la construcción sumada a las dificultades de la producción local y las restricciones del comercio internacional generaron una importante escasez de materiales que comprometían el ritmo de las obras y la proyección de costos. Ver Capítulos I a III de la presente tesis.

⁹⁵ Según Zeyen, la lógica detrás de esta estrategia consistía en nunca detener el ritmo de las obras. “Faltaban tejas. Comprobamos que la tierra de Palomar era especialmente indicada para la fabricación de tejas. Se construyó el horno correspondiente...”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 73

Para el funcionamiento del Taller Industrial F.I.N.C.A y su vinculación con la estrategia de la empresa, ver “El autoabastecimiento. Llave del éxito”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 88, mayo 1947.

⁹⁶ “F.I.N.C.A al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina, Dr. Alfredo Gómez Morales, 25-6-1949”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.), p. 4.

⁹⁷ “Informe del Jefe de la Planta Industrial Juan Bleyberg”, en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo II, enero-julio 1948.

⁹⁸ Al respecto, Francisco Selig, cuyo padre fue contratado como fotógrafo por F.I.N.C.A, recordaba en una entrevista realizada por el Grupo Ciudad Jardín Patrimonio, “Zeyen quería que todos los empleados y obreros de F.I.N.C.A vivieran en Ciudad Jardín; entonces insistía para que mi padre se decidiera. Primero le ofreció en Tipas, luego en Geranios, hasta que un día le dijo ‘Te vas a quedar sin casa, elegí una, ya. Y mi padre eligió la zona más alta: Calicanto 389’”. Germano (2017), p. 117.

⁹⁹ “F.I.N.C.A al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina, Dr. Alfredo Gómez Morales, 25-6-1949”, en F.I.N.C.A, Carpeta de Presentaciones (s.e.), p. 4.

¹⁰⁰ “Hay que tener presentes qué ventajas enormes ofrecemos (...) a aquellos que tienen su taller instalado en la planta industrial (...) Lo hacemos porque nos conviene; pero por otro lado debemos exigir que también reconozcan tal ventaja y que trabajen

De este modo, la construcción de *Ciudad Jardín* impulsó transformaciones significativas para la firma. Por un lado, un proceso de expansión e integración de las operaciones que en muchos casos surgieron como respuestas coyunturales¹⁰¹. Por otro, F.I.N.C.A. y particularmente Zeyen, asumieron una actitud cuasi paternalista al involucrarse en múltiples aspectos de la urbanización, pero también de la vida comunitaria en ocasiones desdibujando los límites entre las funciones de la empresa y el Estado. Al respecto, Zeyen sostenía que

“Con todo derecho puedo afirmar que en aquel tiempo, siendo jefe de todo, era a los ojos de todo ‘muchacha para todo trabajo’. Hacía de alcalde, jefe de policía y me faltaban sólo las facultades para ello. Pero hasta en aquel aspecto los habitantes creían poder contar conmigo”¹⁰².

El ascenso del peronismo redefinió nuevamente el escenario para F.I.N.C.A. Para entonces, la empresa había adquirido la mayoría de los terrenos de Parque Richmond¹⁰³ y se estaba concentrada en la construcción de *Ciudad Jardín*. La política de crédito abundante y barato, la mejora del poder adquisitivo de los salarios y la baja en los precios de los transportes favorecieron la expansión de los suburbios. Además, la centralidad del problema de la vivienda en la agenda del gobierno se tradujo en la apertura de nuevas líneas de financiamiento para la construcción de barrios que favorecieron a F.I.N.C.A. A la vez, en marzo de 1947 las compañías de CR fueron incorporadas al régimen de garantía del BCRA, lo que permitió una notable expansión del segmento. La medida fue celebrada por F.I.N.C.A., que ya había respaldado el proyecto de la CERSAV¹⁰⁴. Así, su Memoria indicaba

“Este régimen ofrece la novedad de disponer del apoyo financiero oficial para las operaciones de ahorro y de garantizar por la Nación misma los depósitos de los ahorristas. Podemos considerar un triunfo nuestro más, el hecho de que las autoridades

con todo empeño y toda fidelidad. Hay que exigirles que cumplan con nuestras necesidades y que no trabajen solamente según su conveniencia”. Erich Zeyen, “Prefacio”, en F.I.N.C.A., *Así la Levantamos*, Tomo II, enero-julio 1948, p. IV.

A la postre, este proceso por el que algunos obreros se convertían en propietarios de una pequeña empresa fue destacado por la Revista F.I.N.C.A. como una estrategia alineada con los objetivos del peronismo. Al respecto, ver “Consecuente con la tercera posición”, Revista F.I.N.C.A., Año XX, Nro. 169, febrero 1954.

¹⁰¹ “El autoabastecimiento cuya perfección simboliza la nueva Planta Industrial no se proyectó desde el principio. Medidas arbitradas esporádicamente con el objeto de sanear singulares casos de emergencia, se multiplicaron debido a la anomalía económica del país, generalizándose las mismas hasta formar de hecho una cadena de fabricaciones (...) La municipalidad de San Martín no presta servicios públicos por discutirle a la Provincia el dominio de las calles (...) Instálese un servicios particular de limpieza de calles, retiro domiciliario de residuos, alumbrado público y cuidado de plantaciones en la vía pública...”, “El Autoabastecimiento. Llave del Éxito de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, en Revista F.I.N.C.A., Nro. 88, mayo 1947.

¹⁰² Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 65.

¹⁰³ F.I.N.C.A. firmó el 17 de octubre de 1945 con Parque Richmond la compra de todos los terrenos con excepción de la IV Fracción. Zeyen, *Memorias* (s.e.), p. 17.

¹⁰⁴ Para los debates sobre el marco institucional del CR, ver Capítulo V de la presente tesis. Para la recepción de F.I.N.C.A. de la medida, ver “La Etapa Triunfal”, Revista F.I.N.C.A., Nro. 96, enero 1948.

Zeyen registraba en su diario personal también con júbilo la noticia. “Entonces se larga la carrera para la admisión de cada una de las sociedades dentro del nuevo sistema (...) nos enteramos que la Inspección General de Justicia dio excelentes referencias sobre F.I.N.C.A. De tal manera el 26 de noviembre el Banco Central nos autoriza para continuar como Caja de Crédito Recíproco dentro del nuevo sistema. Y así se había puesto en marcha un nuevo sistema que se basaba en el redescuento de la cartera hipotecaria en el Banco Central, bajo condiciones muy favorables. Este sistema podría haber dado frutos extraordinarios...”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 96.

hayan participado del criterio que siempre hemos sustentado, a saber que la solución está en el aporte de capitales extraños al fondo mismo de los ahorristas”¹⁰⁵.

Simultáneamente, Zeyen logró establecer buenos vínculos con políticos influyentes. En 1946 conoció al diputado nacional Antonio Benítez, con quien trabó amistad y designó abogado de F.I.N.C.A.¹⁰⁶. Años después, a comienzos de 1953, Zeyen también entabló amistad con el vicepresidente de la nación Alberto Teisaire¹⁰⁷. En paralelo, la Revista F.I.N.C.A comenzó a enmarcar sus actividades en sintonía con el programa del gobierno, estableciendo una relación discursiva cada vez más cercana a la retórica oficial¹⁰⁸. De hecho, progresivamente las notas enfatizaban el aporte de *Ciudad Jardín* a la solución del problema de la vivienda y su condición de espacio autosuficiente, alineándose con los planteos de Howard, pero también con la concepción económica del gobierno¹⁰⁹.

No obstante, las relaciones con el peronismo acarrearón nuevas tensiones que tampoco estuvieron exentas de contradicciones. En efecto, F.I.N.C.A buscaba sostener su autonomía financiera y urbanística frente a un Estado que avanzaba en una mayor regulación. Pero la situación era compleja porque el gobierno subsidiaba las obras con tasas de interés negativas, lo que favorecía a las empresas. Al mismo tiempo, Zeyen registraba en su diario personal que “La terrible inflación comenzó en 1946” y que fue, además, un año de gran “escasez de materiales”¹¹⁰. Para F.I.N.C.A, el escenario se agravó tempranamente. En efecto, a mediados de 1947, un alza de los costos sumada a reclamos de los contratistas por aumentos en los contratos provocó que Zeyen suspendiera las obras durante un mes¹¹¹. La crisis, que expresaba una de las caras de la puja distributiva, se resolvió con la concesión de los reclamos, pues la alta demanda

¹⁰⁵ “F.I.N.C.A, S.A Argentina de Ahorro”, en Revista Sudamericana, Año 54, Nro. 798, marzo 1948, p. 12.

Por su parte, la Revista Sudamericana se sumaba al apoyo de F.I.N.C.A e indicaba “En lo que se refiere a esa gran obra edilicia, de progreso efectivo, y de valorización de la tierra, representada por la Ciudad Jardín ‘Lomas del Palomar’ (...) que, pese a la escasez de materiales y de mano de obra, ha sido continuada con todo entusiasmo (...)”. F.I.N.C.A, S.A Argentina de Ahorro”, en Revista Sudamericana, Año 54, Nro. 798, marzo 1948, p.13.

¹⁰⁶ Benítez había estado vinculado al CR como interventor de la Caja de Ahorro Popular de Tucumán y como Ministro de Justicia e Instrucción Pública, cartera de la que dependía la IGJ. Ver capítulos V y VI de la presente tesis.

¹⁰⁷ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 217.

¹⁰⁸ “Buena Inversión”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 131, Año XVI, diciembre 1950.

¹⁰⁹ “F.I.N.C.A se adelanta así a prestar una valiosa cooperación a la Patria, llenando una verdadera necesidad económica y social en estos momentos de crisis de la vivienda, cuando millares de familias se encuentran frente al angustioso problema de la vivienda...”. “Número Especial Dedicado a la Segunda Sección de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 76, mayo de 1946, p. 1.

La Revista F.I.N.C.A también enfatizaba la noción de “autoabastecimiento”, resaltando el rol de la empresa, por ejemplo, en la provisión de agua, la dotación de comercios, que presuntamente le imprimían “vida propia” al barrio, y particularmente la instalación de la Planta Industrial en consonancia con los objetivos oficiales de fomento a la producción nacional. El Autoabastecimiento. Llave del Éxito de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 88, mayo 1947.

¹¹⁰ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 79.

¹¹¹ “El 17 de junio (...) las impertinentes demandas de los contratistas me tuvieron ya tan seco que suspendí la edificación. El 17 de julio (...) tuvo lugar la ‘asamblea reconciliadora’ (...) con lo que tuve que acordar (...) un aumento del 51%”. Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 96-97.

de trabajo estimulada por la expansión económica fortalecía la posición de los contratistas¹¹². Sin embargo, los mismos motivos operaron para que durante los primeros años del peronismo los trabajos en *Ciudad Jardín* aceleraran su progreso.

Según el plan de loteo y construcción original, las obras se concentraron en la Primera, Segunda y Tercera Sección¹¹³. Entre 1946 y 1947, F.I.N.C.A edificó 142 viviendas y dotó al barrio de una comisaría, una sala de primeros auxilios¹¹⁴ y una arteria con locales para negocios de proximidad¹¹⁵. Además, en noviembre del último año, comenzaron los trabajos en la Cuarta Sección. Dos meses después, F.I.N.C.A anunció su ingreso al régimen del BCRA como el inicio de "Una Etapa Triunfal"¹¹⁶ sobre la que Zeyen recordaría más tarde que "... las ventas marchaban magníficamente. Podíamos construir lo que quisiéramos, todo (...), nos era arrancado de las manos"¹¹⁷. Así, en sintonía con el discurso oficial, para mediados de 1949 la compañía celebraba el éxito del "Plan Quinquenal F.I.N.C.A"¹¹⁸ y asociaba sus obras a la movilidad social ascendente¹¹⁹.

Como se ha señalado anteriormente, la expansión de las ventas fue acompañada de la aceleración de la inflación. Según Zeyen, "En el mes de enero de 1948 el metro cuadrado cubierto de terreno costaba trescientos sesenta y cinco pesos. En el mes de diciembre ya había llegado a los seiscientos"¹²⁰. Además, "...comenzó a acarrear mayor desorden del ya existente, el pago de aumentos retroactivos (...) que traía cada vez más inseguridad a la vida comercial"¹²¹. Mientras la situación se agudizaba, en marzo de 1948 Zeyen resolvió no continuar operando con créditos del BHN, que hasta entonces aceptaba cuando sus clientes lo solicitaban, porque consideraba que sus trámites eran demasiado lentos y propios de la "...la

¹¹² "...era mi opinión que los contratistas ganaban demasiado. Pero el fomento del gobierno y su propio programa de edificación los hacía conseguir trabajo en cualquier parte. Y así a las buenas o las malas, estábamos obligados a la carrera de los precios, si queríamos seguir construyendo". Zeyen, *Memorias* (s.e.), p. 97.

¹¹³ Ver, "Número Especial Dedicado a la Segunda Sección de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 76, mayo de 1946 y "Nueva Visita a la Ciudad Jardín Lomas del Palomar", *Revista F.I.N.C.A*, Nro 94, noviembre 1947.

¹¹⁴ "Noticias de la Ciudad Jardín", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 77, junio de 1946.

¹¹⁵ "Pasamos Revista a las Obras Realizadas en la Ciudad Jardín Lomas del Palomar", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 79, agosto 1946.

¹¹⁶ "La Etapa Triunfal", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 96, enero 1948.

¹¹⁷ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 104.

¹¹⁸ "El Cnel. Rueda Recorrió Ciudad Jardín", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 112, mayo 1949, p. 1.

¹¹⁹ Por ejemplo, la *Revista F.I.N.C.A* se expresaba de la siguiente manera sobre sus empleados: "Llegó al país con 9 pesos y ahora dirige la carpintería de varias secciones". "La epopeya de trabajo del inmigrante Silvio Blarasin", en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 115, agosto 1949, p.7.

¹²⁰ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 104.

¹²¹ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 104.

Gregorio Parra, Gerente General de F.I.N.C.A, en un informe fechado el 30 de junio de 1948 indicaba "El laudo de la Secretaría de Trabajo fue aprobado (...) y será puesto en vigencia en unos días más. Reconoce retroactividad al 20 de marzo último, lo que nos aboca a un desembolso (...) que será importante. La mayor diferencia corresponderá a peones, que de \$ 11, 50 fueron llevados a \$16,50. Los oficiales, aunque fueron de \$ 15,50 a \$21, hacían tiempo que cobraban aproximadamente el nuevo jornal. Lo mismo ocurre con los contratistas (...) y que, al reclamar diferencias, no podrán hacerlo sino del jornal que abonaban al jornal dispuesto por el laudo". *F.I.N.C.A, Así la Levantamos*, Tomo III, julio-septiembre 1948, p. 292.

corona de la burocracia”¹²². A pesar de ello, las obras continuaron su progreso y para septiembre estaban concluidas 75 casas de la Tercera Sección. Allí, las inversiones de F.I.N.C.A, sin contabilizar el costo de los terrenos, fueron de m\$N 2.248.944, lo que indicaba un promedio de unos m\$N 30.000 por vivienda y m\$N 333 el metro cuadrado construido¹²³. Además, la demanda se sostuvo y permitió que a comienzos de 1949 se iniciaran la Sexta, Séptima y Octava Secciones¹²⁴. Sin embargo, en mayo, el BCRA prohibió el CR y transfirió la cartera de las firmas al BHN, lo que modificó una vez más las condiciones¹²⁵.

La coyuntura obligaba a F.I.N.C.A a suspender sus trabajos u operar con el BHN, estrategia que finalmente adoptó a pesar de los resquemores de Zeyen¹²⁶. En efecto, la prohibición del CR no clausuró las relaciones entre las sociedades del segmento y la banca pública. Las compañías que eran propietarias de tierras o funcionaban como empresas constructoras, como el caso de F.I.N.C.A, podían optar por continuar con sus obras mediante créditos del Banco. En ese escenario, la inflación no sólo complicó la capacidad para proyectar los costos¹²⁷ y garantizar el financiamiento suficiente, sino para establecer los

¹²² Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 106.

Resulta complejo identificar dichos acuerdos en los registros del BHN. Sin embargo, a modo de ejemplo, una nota del Gerente General de F.I.N.C.A Gregorio Parra se expresaba de la siguiente manera: “Las entradas calculadas para agosto (...) era insuficientes para atender los compromisos ineludibles (...) Las escrituras de Gorler (...) LLonch y Puppio, con un total de \$29.025, han quedado para la semana próxima, por los feriados de la actual. Se ha movilizad todo lo movilizad para conseguir que fuera el lunes 18, como máximo, el día de la firma, pero la buena voluntad del Escribano (...) no ha sido suficiente, pues en el Bco. Hipotecario no daban salida a estos asuntos por la razón apuntada. (...) Con el Sr. Johansen estamos fijando la situación de cada una de las operaciones pendientes, para establecer los términos más aproximados en cuanto a la firma definitiva, con el objeto de asegurar las previsiones para septiembre, al menos en la forma calculada hasta hoy e impedir definitivamente la repetición de situaciones angustiosas como las de esta quincena”. “Informe del Gerente Gregorio Parra”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo I, Julio diciembre 1947, pp. 112-113.

¹²³ “Informe del Sr. E. Bohnke, Jefe de Presupuestos y Costos”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo IV, octubre-diciembre 1949, p.488.

¹²⁴ “Durante el mes de enero pasado pudimos ofrecer a nuestros amigos 25 chalets, que fueron prácticamente arrebatados de manos de los vendedores. Rogamos a todos tener paciencia: a la brevedad dispondremos de otros 50”, “Record de Ventas de Chalets en L. del Palomar”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 111, abril 1949, p. 18.

¹²⁵ Como se ha observado anteriormente, Zeyen atribuía la crisis del CR a la presunta administración fraudulenta de algunas compañías y particularmente de A.R.C.A. De hecho, Zeyen señalaba que a partir de la incorporación al régimen de garantía del BCRA, “Siguiendo el ejemplo de F.I.N.C.A, A.R.C.A se había dedicado a la construcción de ‘barrios’ (...) En el transcurso del año varias veces me di el gusto o el disgusto de hacer fotografiar los barrios que A.R.C.A tenía en construcción. Todo estaba abandonado. Las casas se pudrían (...). Allí estaban los liquidadores del Banco Central. No veían. O No querían ver. Que las casas fueran alguna vez entregadas a sus dueños no había ni que pensarlo. Pero aquello no importaba a los bandidos de A.R.C.A. Lo principal: los millones para la construcción. Y se tragaban las comisiones”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), pp. 142-144.

¹²⁶ “...qué otro remedio nos quedaba si no queríamos dejar las casas semi terminadas, en las que ya habíamos invertido millones. Y acepté. Acepté, aunque sabía lo que nos esperaba. Y desde aquél día quedamos librados al Banco Hipotecario Nacional. Y aquí comienza otro ‘vía crucis’”. Zeyen, *Memorias*, (s.e.), p. 121.

Además, también registraba que “...cuando no teníamos más que 117 hectáreas, sin luz, sin agua, sin calles, sin nada, entonces no pudo pensarse obtener una aceptable financiación del Banco Hipotecario Nacional (...) Recién cuando ya nada podía ser arriesgado (...) entonces paulatinamente se despertó el interés (...) Podía palparse a ciegas como explotaban de envidia aquellos parásitos. A pesar de sus recursos no habían estado en condiciones de crear nada parecido”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), pp. 110.

¹²⁷ El primer trimestre de 1950 F.I.N.C.A creó una oficina para controlar la evolución de los precios y evaluar su conveniencia. En la circular correspondiente se expresaba: “En tiempos de continuas fluctuaciones con tendencia a subir, este control es más que necesario. Debemos saber continuamente, si los precios que pagamos son justificados o si pagamos de más, tomando

montos de los créditos porque el BHN exigía el control de las obras y de los precios para liberar los pagos. No obstante, la distancia que mediaba entre la finalización de las casas y la acreditación de los desembolsos sin un mecanismo de indexación pautado dio lugar a nuevos problemas. A su vez, se abrieron otros conflictos que tenían que ver con la capacidad para armonizar los proyectos de F.I.N.C.A con los objetivos del Banco.

Del CR y Ciudad Jardín Lomas del Palomar al BHN y Ciudad Jardín Eva Perón (1949-1955).

A mediados de junio de 1949, Zeyen envió dos notas al BCRA. La primera, dirigida a su entonces presidente Alfredo Gómez Morales. Luego de reiterar su posición favorable al sostenimiento del CR en articulación con financiamiento externo, solicitaba un crédito de 28 millones de pesos para completar las obras en ejecución en *Ciudad Jardín*, además de la confirmación de otro similar para el siguiente año¹²⁸. La coyuntura no era la más favorable dado que, como se analizó en capítulos anteriores, el BCRA había adoptado una política crediticia contractiva. La segunda misiva, dirigida al Gerente General Diego Bossio, reclamaba la acreditación de 6,5 millones de pesos que habían sido acordados a comienzos de año y denunciaba un trato desigual porque, según se sostenía, A.R.C.A había recibido unos 90 millones de pesos.

“Obsérvese, frente a los planteos de F.I.N.C.A y A.R.C.A, la notoria injusticia resultante de la resolución adoptada por el Banco Central. Mientras a la primera se le niega disponer de lo que ya había sido reconocido sin reservas, para la atención de compromisos dentro del límite de los recursos acordados, dejando otra vez como sinvergüenzas a sus dirigentes frente a terceros contratantes, a la segunda, que se ha apresurado a contraer compromisos sin discriminación y sin mesura, que ha retirado rápidamente los fondos acordados y que presenta el hecho consumado de grandes compromisos flotantes (...) Si esto es justo (...) yo me llamo ‘Mary Pickford’, como dijera (...) Juan Perón, ante un hecho absurdo que exponía a la consideración de sus ciudadanos”¹²⁹.

La situación financiera coyunturalmente no se resolvió y F.I.N.C.A debió articular con el BHN. Entonces, como se ha señalado, se presentaron nuevos focos de problemas: la adaptación de F.I.N.C.A a los criterios urbanísticos del BHN y la determinación de los precios de las viviendas. Inicialmente, los planteos de F.I.N.C.A se veían reforzados por su capacidad constructiva. De hecho, para finales de 1949, *Ciudad Jardín* contaba con unas 450 casas que albergaban unas 2000 personas, lo que había consolidado a la empresa como un actor importante en el mercado¹³⁰. Así, por ejemplo, la nota enviada a Gómez

también en cuenta las grandes cantidades que necesitamos y el trabajo continuo que damos a los contratistas y proveedores”. Zeyen, Erich, “Prefacio”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo IX, enero-marzo 1950, p. II.

¹²⁸ “Carta al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina, Dr. Alfredo Gómez Morales, mayo de 1949”, en F.I.N.C.A, “Carpeta de Presentaciones”, F.I.N.C.A (s.e.), pp. 5-6.

¹²⁹ “Carta al Señor Gerente General del Banco Central de la República Argentina, Dr. Juan Honorio Bossio, 25 de junio de 1949”, en F.I.N.C.A, “Carpeta de Presentaciones”, F.I.N.C.A (s.e.).

¹³⁰ De hecho, entre enero y marzo de 1950 se concluyeron la Cuarta, Quinta, Sexta y Séptima secciones. Zeyen, Erich, “Prefacio”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo IX, enero-marzo 1950.

Morales sostenía que, en caso de que F.I.N.C.A culmine exitosamente *Ciudad Jardín*, "Se habrá realizado, por una firma privada, la obra más notable de su género, llevándose así a cabo, en forma efectiva y orgánica uno de los propósitos fundamentales del Gobierno de Juan Perón". E insistía en que

"Levantar una ciudad no es sólo construir casas. Nosotros hemos planificado en todos sus detalles, el desarrollo de una ciudad en formación. En ella no falta agua corriente, luz eléctrica, afirmado y servicios públicos, desde la primera morada. Hemos anticipado con criterio previsor, todo aquello que hace al confort de la vida moderna. Construimos caminos, instalamos el agua corriente y el alumbrado público y privado, reservamos los lugares para edificios públicos y de esparcimiento, creamos la zona comercial y agrupamos viviendas conforme a criterios modernos de urbanización. La parte ornamental ha sido también contemplada, velando por la armonía estética de conjunto, colocándose monumentos y motivos artísticos en lugares adecuados"¹³¹.

De este modo, la postura de F.I.N.C.A interpelaba a los debates al interior del BHN, que también debía definir sus líneas de créditos a partir de criterios urbanísticos de difícil clasificación. De hecho, un año después de la citada misiva, el Directorio del Banco discutió la diferencia entre "grupos de viviendas individuales" y "centros urbanos de viviendas", pues implicaban esquemas de financiamiento distintos. El director Federico Ezcurra propuso un criterio, finalmente consensuado, que indicaba: "Conceptúo como ciudad, (...), un barrio como 'Lomas del Palomar', 'Ciudad Jardín', que no solamente tiene características propias, sino vida propia"¹³².

En la sesión también se discutieron otras cuestiones centrales para F.I.N.C.A. El gerente general José García Freire sostenía que, dado que la inflación respondía en buena medida a inversiones especulativas realizadas con créditos públicos, se debía limitar el acceso a la línea de préstamos destinada a urbanizar terrenos a quienes poseyeran en simultáneo tierras lindantes. Aunque Ezcurra observó que se trataba de una propuesta poco realista porque cualquier urbanización valorizaba los lotes vecinos, García Freire logró imponer su perspectiva. También se consensuó, a pesar de una nueva oposición de Ezcurra, que se determinaría un 15% de ganancia para las empresas que se ocuparan de estos emprendimientos, aunque podría ser ajustada según las condiciones de plaza. Ello implicaba, según Freire, que el Banco operara como "policía de precios"¹³³. Aquí el argumento de Freire sostenía que "...quien fabrica casas y pide dinero al Banco (...) no es un inversor, es un empresario para el cual el capital es uno de los elementos imprescindibles (...) no podemos retribuirle como inversor"¹³⁴. En todo caso, la balanza no la inclinó el debate teórico sino la coyuntura, pues de acuerdo con presidente del Banco "...estamos en un momento en que el mercado de la vivienda (...) es de una carencia absoluta, vale decir, al cliente no hay que ir a

¹³¹ "Carta al Señor Presidente del Banco Central de la República Argentina, Dr. Alfredo Gómez Morales, mayo de 1949", en F.I.N.C.A, "Carpeta de Presentaciones", F.I.N.C.A (s.e.), pp. 3.

¹³²BHN, Actas del Honorable Directorio, Sesión 22 de agosto 1950, folio 4

¹³³BHN, Actas del Honorable Directorio, Sesión 22 de agosto 1950, folio 14.

¹³⁴BHN, Actas del Honorable Directorio, Sesión 22 de agosto 1950, folio 13.

buscarlo”¹³⁵. Por lo tanto, se dispuso que no debía reconocerse a los constructores de barrios una ganancia auxiliar por la promoción inmobiliaria.

Para F.I.N.C.A no existían alternativas, pues clausurado el CR sólo podía operar con el BHN¹³⁶. Inicialmente, la Comisión de Planificación y Fomento de la Vivienda Familiar (CPFVF) del Banco resolvió otorgarle préstamos y anticipos para no interrumpir los trabajos¹³⁷. Empero, una vez que se resolvieron las cuestiones más urgentes, la empresa debió reajustar sus parámetros a los de las políticas oficiales para asegurarse el otorgamiento de nuevos créditos¹³⁸. Así, por ejemplo, en noviembre de 1949 el Banco otorgó a CALICANTO un préstamo de m\$ 3.776.600 para 68 viviendas, con un interés del 5%, similar al que F.I.N.C.A utilizó desde 1943, una amortización anual del 2% y un plazo de 29 años. Además, las casas debían ser entregadas en el término de un año de constituida la hipoteca y el precio de venta sería fijado por el Banco¹³⁹.

A mediados de marzo de 1950, la firma solicitó otro crédito de m\$ 25.000.000 para otras 348 casas. Antes de iniciar las obras, Zeyen y Parra, gerente general de F.I.N.C.A, se entrevistaron con A. Alonso, presidente del BHN, quien les advirtió que aún debía acordar con el Directorio crédito, pero que las posibilidades eran alentadoras. Una semana después, Antonio Benítez escribió una carta a Zeyen ratificando las perspectivas favorables de Parra, luego de otra reunión con Alonso, lo que confirmó sus

¹³⁵BHN, Actas del Honorable Directorio, Sesión 22 de agosto 1950, folio 15.

¹³⁶ Según Zeyen, “...al principio se notaba claramente que los tipos tenían orden estricta del Banco Central de no dejarnos en la vía. Nos dieron algunos millones con bastante generosidad para ‘que pasáramos la primera época’. El colmo de los colmos fue la pretensión del B.H.N de obtener una hipoteca por la totalidad del terreno. Entonces nos darían todo el dinero que necesitáramos. La idea emanaba de quién era gerente Dr. Pena. El Dr. Pena era todavía uno de los funcionarios más soportables del B.H.N y seguramente lo guiaban las mejores intenciones (...) Naturalmente me negué (...) Aquello si hubiera sido bueno! (...) atados de pies y manos y librados a la absoluta arbitrariedad del Banco Hipotecario Nacional!!!”. Zeyen, Erich, *Memorias*, (s.e.), pp. 133-134.

¹³⁷ La CPFVF expresaba en su resolución “Con fecha del 12 de agosto de 1949 esta Gerencia al aconsejar la concesión de un préstamo a ‘Calicanto Construcciones y Anexos’ expresó lo siguiente (...) Con motivo de la resolución del Banco Central del 31 de mayo ppto. con respecto a (...) las sociedades de ahorro para la vivienda se planteó a Calicanto, la situación de que, carente de la financiación que, como era público y notorio, la proporcionaba (...) F.I.N.C.A debía paralizar las obras que realizaba en el Palomar, donde había iniciado y formado un barrio que por las muchas razones conocidas era social y económicamente conveniente no entorpecer su ejecución. Se trató, entonces, de que la saludable y moralizadora resolución del Banco Central no pudiera ser objeto de críticas basadas en que (...) se paralizará la construcción de viviendas a la que se hallaba dedicada Calicanto. En base a ello, el Banco afrontó con toda diligencia la financiación de esas construcciones y atento a las necesidades inmediatas e imperiosas exigidas por el ritmo impreso por Calicanto a los trabajos, acordó préstamos y anticipos (...) con lo que se puso de manifiesto que el Banco cumple su función de fomento y estímulo a todo lo que signifique contribuir a la solución del problema de la vivienda.”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo X, Sesión 14 de febrero de 1950, Folios 34-38.

¹³⁸ Así, al solicitar nuevos fondos para las obras correspondientes a la Séptima Sección, el gerente de F.I.N.C.A argumentaba, “A pesar de que la ciudad ya está formada y de tratarse de una realmente privilegiada por su ubicación, arbolado, etc, se la ha destinado casi totalmente a casas chicas, siguiendo la política de las Secciones Sexta y Séptima, con lo que creemos interpretar el pensamiento de esa importante Institución y, por su intermedio, del Superior Gobierno Nacional”. Informe del Gerente General Sr. Gregorio P. Parra, Memorándum para el Banco Hipotecario Nacional, Financiación obras Octava Sección, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo IV, enero-marzo 1950, p.1348.

¹³⁹ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo III, Sesión 8 de noviembre de 1949, Folios 1-4.

expectativas¹⁴⁰. Del total de las casas proyectadas, 316 variaban entre 60 y 95 m² cubiertos pero las restantes superaban los 100 m², con un valor promedio de construcción de m\$N 964 el metro cuadrado¹⁴¹. Aunque la CPFVF consideró que el Banco debía otorgar el préstamo porque se trataba de un barrio ya construido y en parte financiado por la propia institución, también advertía que los diseños de las casas más grandes no estaban destinadas a los sectores trabajadores¹⁴².

En mayo de 1950, F.I.N.C.A solicitó modificar el acuerdo y reducir la cantidad de casas a 102 y el monto del préstamo a m\$N 5.610.000. La estrategia fue dividir el pedido originario en dos y, en agosto, solicitó un nuevo crédito para otras 205 casas. En la primera de esas solicitudes, la CPFVF volvió a recomendar el otorgamiento del crédito con la misma tasa de interés, el plazo de 29 años y reservándose la facultad de fijar los precios de venta. Sin embargo, redujo los montos del crédito al 80% del valor de la tasación del Banco, mientras que los préstamos desagregados por unidad no podían exceder de m\$N 55.000. Por su parte, la Gerencia de Financiaciones resolvió ajustar el monto del préstamo a m\$N 5.553.000, con garantía hipotecaria en primer grado sobre los terrenos y las edificaciones a construir. Además, los fondos serían entregados en cuotas conforme la Dirección General de Ingeniería confirmara el avance de las obras¹⁴³.

En el segundo pedido, F.I.N.C.A incluía la construcción de 10 viviendas con superficies que superaban los 150 m² y 4 con más de 200 m². Con esa propuesta la empresa insistía en su intención de apuntar a un sector del mercado de difícil articulación con las políticas habitacionales promovidas por el peronismo, aunque central para su estrategia comercial y urbanística. En efecto, dichas casas no sólo tenían un precio más elevado, sino que resultaban claves para darle cierta suntuosidad al barrio y cumplir con la estrategia de valorización de los terrenos proyectada en el plan de negocios inicial¹⁴⁴.

Entonces, la Gerencia de Financiamientos y Préstamos del BHN solicitó a F.I.N.C.A reducir en 50 m²

¹⁴⁰ "He estado con el Doctor Alonso, quién me manifestó que ha conversado con varios Directores y que les otorgarán fondos a ustedes. No sabe todavía exactamente en qué cantidad, pero dijo que hará cuanto le sea posible para que sea la mayor, dentro de lo que tienen disponible para tal tipo de financiaciones; que puede Ud. seguir con sus construcciones y, luego de Semana Santa, él mismo podrá informar qué suma se les adjudica", "Dr. Antonio J. Benítez al Dr. Erich Zeyen. Informa Gestiones referentes al BHN", en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo X, abril-junio 1950, p. 1496.

¹⁴¹ Los problemas tenían que ver no sólo con la disponibilidad de dinero sino también con los criterios urbanísticos que, a la vez, atravesaban cuestiones sociales. Por ejemplo, pocas semanas antes de esta respuesta, G. Parra informaba que "Conforme a la última política del BHN no financiarán barrios de casas que se ofrezcan a venta por un precio mayor de \$ 60.000. A Calicanto le financiarán -como estaban proyectadas- sólo las obras iniciadas: 102 de la Octava Sección "B". El resto deberá ser reformado para que se encuadre en las nuevas directivas. Mi opinión es que, si previos los estudios que deban efectuarse, podemos ofrecer unas casas ampliables, es decir proyectadas para ampliar, habremos salido del paso por 1950, sin desmejorar la obra total", Informe del Gerente General Sr. Gregorio Parra, en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo X, abril-junio 1950, pp. 1510-1511.

¹⁴² BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XVII, Sesión 27 de junio de 1950, Folios 24-26.

¹⁴³ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XIX, Sesión 28 de julio de 1950, Folios 24-26.

¹⁴⁴ "En lo más importante de su zona residencial, se han empezado a vender chalets de dos pisos. Una novedad edilicia", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 120, enero 1950, p. 14.

las superficies de las viviendas de 200 m². De esa manera, las proporciones de las casas más amplias no implicarían transformaciones importantes en la orientación general del Banco. El resto se dividía en 172 unidades de 54 a 86 m² y 23 de 93 a 150 m². Así, las pocas casas “suntuosas” aportarían “mayor distinción” al barrio sin modificar significativamente los criterios de la institución¹⁴⁵. La resolución del Directorio concedió un préstamo de m\$N 12.000.000 e indicaba que F.I.N.C.A debía respetar un valor de venta de m\$N 60.000 para 131 de las 205 casas¹⁴⁶.

En respuesta a la tasación del Banco, la empresa presentó un nuevo informe en el que sostenía que esos precios no cubrían los costos y solicitó reajustar los valores. De hecho, F.I.N.C.A argumentaba que el costo final (construcción y terreno) había sido de m\$N 91.000 y que la diferencia con los montos acordados originariamente se debía a que el proyecto inicial se había hecho con los precios de junio de 1950. Así, según F.I.N.C.A, como el BHN había demorado un año el desembolso del crédito, si se respetaban los valores propuestos por el Banco, la firma perdería su inversión. Sin embargo, el Banco insistió en su posición y condicionó el préstamo al cumplimiento del acuerdo original¹⁴⁷. Un mes después, un informe interno del Gerente General de F.I.N.C.A sostenía que

“Esto significa que debemos construir las casas y venderlas, perdiendo en cada una el valor total del terreno y mejoras del mismo. En todo sentido, el acuerdo es malo e injusto, pues la política de fomento no significa exigir o imponer el sacrificio de sus intereses económicos a las empresas, sino facilitar a los que necesitan casas para vivir la posibilidad de obtenerlas, por la financiación especial y la rapidez con que se construye por el sistema de barrios. Cuanto se diga, es poco frente a lo ocurrido, especialmente porque se nos impuso en un momento en que el Banco sabía que teníamos que aceptar cualquier acuerdo, por nuestra situación financiera. La culpa fue nuestra (...) por tener confianza y empezar a construir sin contar con la decisión formal del B.H.N.”¹⁴⁸.

El informe, entre otros elementos, daba cuenta de una de las cuestiones principales. Desde la perspectiva de F.I.N.C.A un problema central era que su ritmo de producción era más veloz que la burocracia del Banco, de la que dependían los flujos de capitales. La alternativa, también a juicio de la empresa, era frenar el ritmo producción lo que igualmente le acarrearía severas pérdidas¹⁴⁹. En efecto, la

¹⁴⁵ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXXIII, Sesión 12 de abril de 1951, Folio 100.

¹⁴⁶ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXXIV, Sesión 21 de mayo 1951, Folios 138-140.

¹⁴⁷ En su informe F.I.N.C.A sostenía que “...la propuesta se hizo con precios de mayo y junio de 1950, en que se hizo la presentación solicitando el préstamo. Los aumentos de los jornales de octubre de 1950 para obreros de la construcción y el alza en los precios de materiales operado en estos últimos 10 meses hacen que los \$ 60.000 no cubran ni siquiera el costo de construcción de la casa y las mejoras del terreno, por lo cual corresponde que ese precio de \$ 60.000 sea actualizado”. BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XXXIV, Sesión del 21 de mayo de 1951, Folios, 38-40.

¹⁴⁸ Informe del Gerente General Sr. Gregorio Parra, en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo XII, enero-junio 1951, p. 1854.

¹⁴⁹ Según Zeyen, “Para aprobar un expediente (...) el Banco Hipotecario Nacional necesitaba aproximadamente el triple de tiempo que nosotros para toda la construcción. La causa de ello era la pésima administración que debía tener su origen en junto a algunos pocos elementos valiosos se encontraba una camarilla de conspiradores. Aquellos se habían hecho su lugar y dominaban la administración interna y la dirigían a su criterio. El frecuente cambio en la autoridad superior lo favorecía increíblemente. ¿Cómo un presidente que venía de algún ramo completamente distinto y no tenía la menor idea de la administración iba a poder imponerse contra aquel bando? De la época que estoy haciendo mención en este momento uno era abogado, el segundo contador, el tercero ingeniero, el cuarto contador y el quinto absolutamente nada y el sexto escribano.

existencia de economías de escala en la construcción de las obras de F.I.N.C.A, así como la integración vertical de la firma, requerían de la movilización permanente de las operaciones. En todo caso, independientemente de la valoración de la celeridad administrativa del BHN y de sus estrategias, se trataba de una cuestión central porque F.I.N.C.A dependía de su financiamiento¹⁵⁰. Sin embargo, para entonces, las obras no eran sólo financiadas por el Banco, lo que contribuía la sustentabilidad del emprendimiento. En rigor, F.I.N.C.A complementaba dichos recursos con anticipos en efectivo cobrados a los clientes de entre 15 y 20% de su tasación y también otorgaba un financiamiento auxiliar a los créditos del Banco por un porcentaje similar al anticipo y usualmente amortizable en 5 años¹⁵¹.

Al igual que lo había hecho con la IGJ y el BCRA, F.I.N.C.A intentó fortalecer sus vínculos con el BHN promoviendo visitas de sus funcionarios a *Ciudad Jardín*, con la convicción de que, al conocer el barrio, se compenetrarían con su desarrollo¹⁵². Asimismo, consideraba central mantener buenas relaciones con las autoridades políticas¹⁵³. Sin embargo, los vínculos con el Banco continuaron siendo tensos. En ocasiones a raíz de las políticas de la institución con las que la firma disentía. En otras, también como resultado de negociaciones informales y prácticas poco transparentes. Por ejemplo, según Zeyen, en 1951 Alonso le comunicó que "...39 empleados del Banco necesitaban una casa en El Palomar. Para ello imponía condiciones especiales de financiación y yo debía ofrecer precios convenientes. Así lo hice"¹⁵⁴. Por su parte, la Gerencia de Asuntos Administrativos del BHN refería a una "oferta" hecha por CALICANTO para la adjudicación de 25 casas a colaboradores de la institución con un precio máximo

Partiendo de estos puestos de un día para otro eran convertidos en la superior autoridad de una de las mayores instituciones financieras del país". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp. 199-200.

¹⁵⁰ Pero también de su administración pues, por ejemplo, su Gerente Gregorio Parra, tenía encomendada como actividad específica visitar diariamente las oficinas del Banco. Zeyen, recordaba "Hasta hoy me parece incomprensible como fue capaz de aguantar el pobre Parra en los años siguientes el diario trato con el BHN". Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 133.

¹⁵¹ Informe del Gerente de Ventas, Carlos Johansen, en Así la Levantamos, Tomo IV, enero-marzo 1950, 1379.

Incluso, de manera excepcional, F.I.N.C.A logró la autorización de la Comisión de Asuntos Legales del BHN para la constitución de segundas hipotecas para 20 casas en noviembre de 1953. Entonces la resolución expresaba que "...se facilitaría la posesión inmediata de viviendas a los respectivos adjudicatarios. Que todo ello, y el número apreciable de viviendas a ocupar, merece un trato de excepción, teniendo en cuenta el principio coordinar de la acción del Banco con la actividad privada (...) Por lo expuesto y sin que ello implique sentar un precedente, sino la consideración de una situación especialísima la Comisión de Asuntos Legales aconseja autorizar a cada uno de los titulares de los préstamos a constituir una deuda hipotecaria en segundo término". BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LXXIV, Sesión 5 de noviembre de 1953, Folios 28-29.

¹⁵² "Invitados por Calicanto concurren a la Ciudad Jardín, un grupo de jefes y empleados del Banco Hipotecario, a los que en el restaurant Astoria les fue servido un almuerzo. La finalidad de la reunión (...) no era otra que la de promover a un mayor acercamiento amistoso entre los encargados de realizar las gestiones frente a aquella institución y el personal destinado a su despacho dentro del banco". "Festejamos a los Muchachos del Banco Hipotecario Nacional", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 125, Año XVI, junio 1950, p. 3.

¹⁵³ Por ejemplo, a comienzos de 1949 Zeyen instruía Gregorio Parra para que "Mantenga buenas relaciones con el Intendente de San Martín y sus colaboradores, haciendo invitaciones periódicas, con motivo de las inauguraciones, etc. Déle al Intendente un libro, como en aquel entonces entregáramos al Presidente Perón, para que vea que no somos tan malos como parecemos". Zeyen, Erich, "Prefacio", en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo V, enero-marzo 1949.

¹⁵⁴ Zeyen, Erich Memorias (s.e.), p. 185.

de venta de m\$ 60.000¹⁵⁵. Según Zeyen, (...) "con aquella operación perdimos por lo menos un millón de pesos"¹⁵⁶. No obstante, no la asociaba a un acto de corrupción. En cambio, se quejaba porque Alonso no le reconoció su "participación" frente a los empleados¹⁵⁷.

En todo caso, a pesar de las dificultades, entre 1949 y 1952 F.I.N.C.A construyó 750 viviendas, varios locales comerciales, dos escuelas, una maternidad, una parroquia católica, un templo evangélico y un cuartel de bomberos a cargo del jefe de la Planta Industrial, entre otras edificaciones. En paralelo continuó la expansión de las empresas asociadas, pues en 1951 se organizó la Editorial F.I.N.C.A S.A para encargarse de la Revista y las publicidades¹⁵⁸. También se avanzó en obras de infraestructura clave como la Planta de Potabilización de Agua, instalada detrás de la Planta Industrial y administrada por COA, y se iniciaron los trabajos para la red cloacal¹⁵⁹.

Por otra parte, a comienzos de 1952, F.I.N.C.A anunció la expansión de *Ciudad Jardín* en terrenos linderos al Parque Richmond, comprados nuevamente a las familias Pereyra Iraola y Herrera Vegas¹⁶⁰. La zona se denominó LODELPA (Lomas del Palomar) y se proyectó construir otras 2000 viviendas, lo que implicaba duplicar los alcances del proyecto original de 1943¹⁶¹. La zona contaría, además, con unos "edificios chalets" de dos y tres plantas, contruidos bajo el sistema de propiedad horizontal para amplificar el rendimiento de la tierra, al igual que en la Plaza Almirante Plate localizada en la Cuarta Sección¹⁶².

Aunque su edificación implicaba una modificación en la tipología de las viviendas, el diseño buscaba armonizar estéticamente con el conjunto y servir de soporte para los nuevos "centros comerciales"¹⁶³.

¹⁵⁵ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XLI, Sesión del 30 de octubre de 1951, Folio 173-174.

¹⁵⁶ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 185.

¹⁵⁷ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 185.

¹⁵⁸ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 179.

¹⁵⁹ "Sistema Cloacal en Ciudad Jardín Lomas del Palomar", Revista F.I.N.C.A Nro. 144, Año 18, enero 1952.

Además, se colocaron diversas esculturas para ornamentar el barrio. En general, se trataba de obras dedicadas de pilotos de aviones, usualmente batidores de récords, mientras que otros recordaban la historia de *Ciudad Jardín*. También se incluyeron obras que expresaban una cercanía con el peronismo. Según la empresa, "El Monumento a F.I.N.C.A, es un monumento a la inteligencia entre capital y trabajo. Sin caer en la exageración, se puede afirmar que el monumento típico que expresa la idea justicialista de los días que vivimos. (...) es como el toque de una campana de bronce para propagar hasta donde alcanza su voz que en la Nueva Argentina, al calor del nombre honrado de una empresa y bajo la comprensión de los nobles propósitos de superación y de progreso que en todo momento la animaron, sus obreros, empleados, contratistas y proveedores, los mimos que bajo el calor de esta firma viven, trabajan -y progresan simultáneamente ellos también- supieron expresar sus sentimientos de solidaridad, gratitud y reconocimiento (...). Esto es grande, único, opina la Revista F.I.N.C.A, y al consignar el hecho lo hace con la convicción de que no escapará a la observación y al juzgamiento de autoridades y altos funcionarios públicos, de los cuales depende distinguir entre empresas mercedoras y no mercedoras del apoyo y la ayuda oficial...". "Acontecimiento significativo", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 147, Año XVIII, abril 1952, p. 1.

¹⁶⁰ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p.190.

¹⁶¹ "Y Seguirá Creciendo: la Ciudad Jardín se expande hacia el Oeste", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 145, Año XVIII, febrero 1952.

¹⁶² "Un Nuevo Núcleo Comercial: Plaza Almirante Plate", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 144, Año XVIII, enero 1952.

¹⁶³ "Ya son Tres los Centros Comerciales en Ciudad Jardín", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 191, Año XXI, diciembre 1955.

También para sostener la armonía urbanística del conjunto, poco más de un año antes, Brieger, gerente de COA, informaba sobre sus negociaciones para la sanción de una ordenanza municipal que restringiera la posibilidad de realizar modificaciones a las viviendas sin considerar las características del barrio. La normativa también dispondría, a tal efecto, la conformación de una Comisión integrada por un representante del municipio, otro de la Asociación de Fomento Lomas del Palomar y un miembro de F.I.N.C.A.¹⁶⁴.

Las nuevas obras fueron financiadas a través de los Planes de Vivienda Eva Perón del BHN. De esta manera, el diseño de LODELPA resultó una mixtura entre el modelo de *Ciudad Jardín* y las especificaciones técnicas del Banco. Así, en LODELPA predominaron lotes de 7mts por 14 mts. y chalets más pequeños que en resto del barrio, pues se construyeron casi exclusivamente casas de 60 metros cuadrados¹⁶⁵. El proyecto incluía la construcción de un nuevo centro comercial en la planta baja de un conjunto principal de edificios que rodeaban una plaza circular. Nuevamente, el éxito de ventas fue inmediato. La oferta se lanzó a finales de octubre y para comienzos de noviembre se habían vendido 260 casas¹⁶⁶.

Por su parte, la Revista F.I.N.C.A enfatizó la vinculación de estas obras con el Segundo Plan Quinquenal de Gobierno y su estímulo a la construcción¹⁶⁷. También advertía, rememorando la

En rigor ya desde 1949 la firma había comenzado el diseño y construcción de edificios sobre una de las avenidas principales. Al iniciar estos proyectos, Zeyen envió una circular a los arquitectos de la compañía que indicaba: "Como el costo de la construcción se encuentra en una suba constante y temiendo yo que, si las cosas siguen así, pronto nadie con 'entradas normales', podrá hacer frente a los pago para una casas individual, quiero hacer un pequeño ensayo con la 'propiedad horizontal' en nuestra Ciudad-Jardín (...) Lo más importante, o mejor dicho, lo imprescindible para efectuar dichas construcciones es lo que los señores arquitectos encuentren solución, con la cual nuestra obra no pierda su carácter de Ciudad-Jardín. Deberán encontrar solución que ni el más exigente pueda poner reparo contra este cambio". Zeyen, Erich, "Para todos los señores arquitectos", en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo V, enero-marzo 1949, pp. 591-592.

Por su parte, frente a un pedido anterior de F.I.N.C.A al BHN para construir "edificios chalets" y locales comerciales, la Comisión de Construcciones y Financiaciones especiales, en sintonía con los planteos de Zeyen, informaba al Directorio del Banco que "Interesa sobre manera al banco que esos locales se construyan pues con ellos adquiere la zona mayor importancia comercial y económica y, además, se evitará – como también lo señala el solicitante- la utilización de garages u otros espacios de las viviendas familiares para instalar locales e venta de productos, con el consiguiente afeamiento y desvalorización de la zona". BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo XL, Sesión 20 de octubre de 1951, Folio 103.

¹⁶⁴ Las consideraciones de la propuesta indicaban que la Secretaría de Obras Públicas del Municipio reconocía "...la encomiable obra ya cumplida por la Compañía en la República, inspirada en la idea de descentralización urbana, proclamada en 'Garden Cities of To-morrow' (...) por Ebenezer Howard, iniciativa que no debe ser desvirtuada, ya sea porque el interés de unos cuantos pueda perjudicar el interés general de la Ciudad Jardín Lomas del Palomar, o la insensibilidad de los deberes morales que debe tener cada propietario hacia los demás adquirientes -no de un solo lote, desde que no se venden lotes- sino de una casa, levantada por la Compañía, dónde no habrá baldíos. Este privilegio obliga a cada propietario a no comprometer el propósito de la iniciativa de beneficios social y cultural que se persigue, e imponerse respeto, como u honor y la consagración de un culto". Informe del Gerente General de Servicios Públicos, Dr. H.A Brieger, en F.I.N.C.A, Así la Levantamos, Tomo, XI, julio-diciembre 1950, p.1708.

¹⁶⁵ BHN, Actas del Honorable Directorio, Tomo LXXVI, Sesión del 17 de diciembre de 1953, Folios 173-174.

¹⁶⁶ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 191.

¹⁶⁷ "El Presidente del Banco Hipotecario Nacional visitó oficialmente la Ciudad Jardín", en Revista F.I.N.C.A, Nro. 161, Año XIX, junio de 1953.

experiencia del CR, sobre la necesidad de controlar la aplicación de los Planes Eva Perón para evitar estafas y publicidades engañosas¹⁶⁸. Además, en franca sintonía con el gobierno, solicitaba la aplicación de un control de precios oficial para prevenir la suba de los insumos¹⁶⁹. En efecto, a partir de 1952, las manifestaciones de apoyo al peronismo fueron más notables. En ese escenario, por disposición de la municipalidad de General San Martín, a comienzos de año se adoptó el nombre de *Ciudad Jardín Eva Perón*¹⁷⁰. Incluso, el propio Zeyen expresaba sus simpatías. En un acto celebrado el 18 de octubre de 1953 por la entrega de las primeras 12 casas del Plan Eva Perón que contó con la participación de J.C. Lawson, nuevo presidente del BHN, Zeyen

“...recordó (...) hechos ocurridos a lo largo de más de 20 años de actuación frente a empresas dedicadas a dar vivienda a la familia argentina, y que, algunos de ellos, pusieron de relieve el cambio fundamental de concepto operado en el B.H.N a partir de la revolución justicialista y, como dijo enfáticamente el Dr. Zeyen, obligan a decir, frente a la realidad actual. ¡Viva Perón!”¹⁷¹.

En términos simbólicos, el punto culminante de este proceso de acercamiento al peronismo tuvo lugar unos meses antes, con la inauguración de un monumento dedicado a Eva Perón en la arteria central de ingreso a *Ciudad Jardín*¹⁷². Sin embargo, la aproximación al peronismo no estuvo exenta de tensiones.

Al respecto, Zeyen registraba

“...cada vez más se afianzó mi convicción de que el cambio de nombre dispuesto por el Consejo Deliberante de San Martín acarrearía también un gran cambio de categoría en nuestros futuros clientes. En los años recientemente transcurridos habíamos podido vender también casas caras. Naturalmente aquello sólo contribuía algo más al embellecimiento general de Ciudad Jardín. Pero claramente también se notaba que después del cambio de nombre se vería en esto un gran retroceso. Los así llamados oligarcas no querrán vivir en una ciudad que llevara el nombre de su mejor odiada mujer. Y la así llamada buena clase media se creía demasiado distinguida para vivir en una Ciudad Jardín Eva Perón, que debía su nombre a quien en cada uno de sus discursos y publicaciones promulgaba su preferencia por el proletariado. Y así tuve que decidirme a reducir la totalidad de nuestra obra a la edificación de casas pequeñas”¹⁷³.

¹⁶⁸ “Con recordar solamente el fin que tuvo el Crédito Recíproco uno percibe de inmediato el peligro, así como a los agiotistas de los materiales de la construcción”. “Curarse en Salud”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 164, Año XIX, pp. 1-2.

¹⁶⁹ “La Argentina ha entrado (...) al Segundo Plan Quinquenal. (...) Entre sus objetivos más nobles figura (...) solucionar el problema de la vivienda. Abiertas las compuertas del crédito oficial (...) empezó a notar (...) tendencias especulativas. A todos nos pareció perfectamente lógico fijar el precio máximo al pan, a la carne, artículo de primera necesidad (...). No puede haber duda de que, en los momentos presentes, el ladrillo también ha llegado a ser artículo de primerísima necesidad. Es tal la desesperación de muchísimas familias (...) por el techo (...) que, efectuando una encuesta popular, nos aventuraríamos a apostar a que no poca gente optaría por dar piedra libre al precio del pan y la carne, en cambio de un precio oficial topo por em metro cuadrado de superficie cubierta de la casa propia. Ha llegado, entonces el instante para observar y vigiar (...) para poder garantizar la efectividad de las inversiones previstas en el Segundo Plan Quinquenal...”. “Frenarlos a tiempo”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 165, Año XIX, octubre 1953, pp. 1-2.

Estas posiciones de F.I.N.C.A muestran que sus tensiones con el BHN no se focalizaban en el sistema de controles de precios, sino en su implementación. Particularmente la relacionada con los montos que se definían y la celeridad con la que se depositaban los fondos y sus eventuales ajustes por inflación. Detrás de estos conflictos se escondía también valoraciones personales y sobre la capacidad de algunos funcionarios del Banco que, a juicio de Zeyen, eran personas de “horizontes reducidos”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 133.

¹⁷⁰ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 193.

¹⁷¹ “Entusiasmo y alegría predominan en los actos del 18 de octubre”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 166, Año XIX, noviembre 1953, p. 5.

¹⁷² “Eva Perón junto a su pueblo”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 160, Año XIX, mayo 1953.

¹⁷³ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 203.

Sin embargo, Zeyen también recordaba que los Planes Eva Perón significaron

“un éxito enorme. (...) Cerramos el primer trimestre de 1953 con un valor de venta por más de 40 millones (aproximadamente 3,8 millones de dólares). Cada fin de semana se veía una verdadera invasión popular. Y a menudo (...) se vendían hasta 30 casas. (...) y a fin de año eran más de mil. Jamás habíamos edificado a tal ritmo. Y hubiéramos podido crear y vender mucho más todavía si hubiéramos querido ampliar nuestra obra hasta el infinito”¹⁷⁴.

De esta manera, la perspectiva de F.I.N.C.A sobre la coyuntura política contenía luces y sombras. Por un lado, explicitó su apoyo a las medidas sectoriales y sociales¹⁷⁵. Incluso proponía enfrentar la suba de los precios de los materiales de construcción con medidas que no eran ajenas a la batería de disposiciones oficiales¹⁷⁶. La clave de sus apoyos estaba en el crecimiento de la demanda y en los Planes Eva Perón, “...la máxima contribución del Estado a la solución del problema de la vivienda. Pero también (...) de la industria de la construcción”¹⁷⁷. Por otro, las críticas se concentraban en el funcionamiento burocrático de las instituciones públicas y en la necesidad de sostener sus márgenes de autonomía para la definición de las obras y sus precios¹⁷⁸.

No obstante, desde la aplicación de los Planes Eva Perón, la aceleración de las obras fue notable. Para 1955 existían unas 3400 casas en *Ciudad Jardín* y la empresa contaba con carpetas para cobrar en el BHN por unos 107 millones de pesos que se liquidaron entre este último año y el siguiente¹⁷⁹. Junto a las viviendas, F.I.N.C.A continuó con la organización de instituciones como, por ejemplo, el club deportivo de la Asociación de Fomento Amigos de Lomas del Palomar (A.F.A.L.P) y un colegio, que inicialmente impartía clases de alemán y luego se convirtió en una escuela primaria y secundaria. También dotó de mayor infraestructura al barrio. En efecto, la construcción de LODELPA requirió la ampliación de la Planta de Aguas Cloacales de COA, que en 1953 incorporó piletas de tratamiento de los desechos y un canal para verter las aguas potabilizadas en el arroyo Reconquista¹⁸⁰. Además, se inició

¹⁷⁴ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 204.

¹⁷⁵ “Consecuente con la Tercera Posición”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 170, Año XX, marzo 1954.

¹⁷⁶ “Apenas concluidos los nuevos convenios de trabajo se ha iniciado la suba de precios de los materiales (...) El problema es de enorme importancia (...) por su relación con las previsiones del Segundo Plan Quinquenal del Gobierno...” “Golpear Fuerte las Manos”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 174, Año XX, julio de 1954, p. 1.

¹⁷⁷ “Hay que salvar el Plan Eva Perón”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 175, Año XX, agosto 1954, p. 1.

¹⁷⁸ Así, F.I.N.C.A no sólo nunca dejó de destacar su rol sino que, además, sostuvo que las nuevas condiciones impulsadas por el Estado no reemplazaban a las empresas privadas. Pero tampoco cejó en su crítica al BHN sobre el que sostenía “...siempre fue y seguirá siendo una vergüenza e ignominia para toda la república”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 110. En rigor, la posición que identificaba en la burocracia pública más que las políticas oficiales el origen de los problemas era de larga data para la firma. Así, por ejemplo, en el libro que F.I.N.C.A envió a Perón en 1946 se indicaba que “...la escasez de vivienda (...) no tiene su origen en la falta de capitales, ni en la desconfianza de los capitales, tampoco es imputable a la falta de iniciativa privada, ni a las dificultades derivada de la falta de materiales y mano de obra. Ello es debido, principalmente a la incomprensión por parte de las autoridades”. *Ciudad Jardín Lomas del Palomar*, F.I.N.C.A, 4 de junio de 1946.

¹⁷⁹ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 227.

¹⁸⁰ “Ampliación de la Red Cloacal en Ciudad Jardín”, en *Revista F.I.N.C.A*, Nro. 175, Año XX, agosto 1954.

la construcción de un gasoducto para servir de gas natural a *Ciudad Jardín*, obras que concluyeron a finales de 1955¹⁸¹, y se pavimentaron algunas calles¹⁸².

Sin embargo, el desarrollo de F.I.N.C.A continuaba atravesado por conflictos con el BHN y por los avatares de la política nacional, lo que según Zeyen afectó severamente su salud a partir de 1954¹⁸³. Quizás por ello, en mayo, al regreso de un viaje por Estados Unidos¹⁸⁴, se dirigió a los directivos de la empresa esperando en que para la próxima primavera se pudiera festejar que “La primera parte de la Ciudad Jardín la hemos terminado. Terminada en diez años de lucha, sinsabores y también satisfacciones”¹⁸⁵. Pero advertía, con un lenguaje a tono con las ideas del reformismo urbano, así como con las posturas de conciliación del conflicto social propias del discurso del peronismo, que en adelante

“Debemos ir más despacio si queremos conversar lo que hemos creado y lo que hoy contemplamos con orgullo: la belleza única de Ciudad -Jardín. F.I.N.C.A quiere lograr que Ciudad Jardín mantenga su carácter de lugar residencial para que toda clase de habitantes, para los humildes, para los ricos y muy ricos. Para cada uno de ellos habrá lo que necesita. Cada uno podrá vivir cómodamente y con decoro y nadie deberá sentirse cohibido sino tener verdadero orgullo de vivir en ella”¹⁸⁶.

En junio de 1955, Zeyen viajó a Perú y México. Según su relato, mientras se encontraba fuera, Mario Wernicke, hijo de Germán y miembro de F.I.N.C.A y C.O.A, junto con Eduardo Bradley, cuñado de este último y síndico de F.I.N.C.A, y María Antonieta Wernicke participaron de los levantamientos golpistas del 16 de junio de 1955. Anoticiado telefónicamente, Zeyen regresó antes de tiempo y se entrevistó con J.C. Lawson, quien le indicó que el BHN no habilitaría nuevos créditos hasta que no logrará demostrar que la empresa no estaba implicada en la intentona golpista. Zeyen intentó sin éxito que Alberto Benítez, entonces presidente de la cámara de diputados, intercediera su favor¹⁸⁷.

Aunque los créditos en trámite fueron liquidándose entre finales de año y comienzos del siguiente, F.I.N.C.A ya no recibió más préstamos del Banco. La caída del peronismo no cambió la suerte de la firma. A pesar de que, “De la noche a la mañana los Wernicke eran héroes nacionales”¹⁸⁸, la llegada del nuevo gobierno se tradujo en el ingreso a la firma de las Comisiones Investigadoras¹⁸⁹. Entre tanto, Zeyen

¹⁸¹ “Gas Natural para la Ciudad Jardín”, en Revista F.I.N.C.A, Nro.179, Año XX, diciembre 1954.

¹⁸² “La Avenida Germán Wernicke acaba de ser pavimentada...!”, en Revista F.I.N.C.A, Nro. 178, Año XX, noviembre 1954.

¹⁸³ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 233.

¹⁸⁴ El viaje fue compartido con su esposa y su hermano Hugo, y también con Irma Benítez y Duilia Teisaire, esposas de A. Benítez y A. Teisaire. “Para nuestra satisfacción, no hay Ciudad Jardín como la Nuestra, expresó el Dr. Zeyen a su regreso de Estados Unidos”, en Revista F.I.N.C.A, Año XX, Nro. 168, enero 1954.

¹⁸⁵ Zeyen, Erich, “Prefacio”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo XIV, mayo 1954.

¹⁸⁶ Zeyen, Erich, “Prefacio”, en F.I.N.C.A, *Así la Levantamos*, Tomo XIV, mayo 1954.

¹⁸⁷ “Hablé con Benítez. Con su cara sumamente asustada me miró diciéndome: Perón dijo que quien se mete en una cosa así, sea ministro, diputado o cualquier cosa, vuela de todos los puestos. Bueno, con Teisaire entonces ni lo intenté”. Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 241.

¹⁸⁸ Zeyen, Erich, *Memorias* (s.e.), p. 241.

¹⁸⁹ “Investigadores surgía de aquellos muchachitos que tenía todo derecho de someter a una vergonzosa investigación a hombres de edad madura que habían trabajado durante varias décadas en el comercio”, en Zeyen, Erich, *Memorias*, p. 243.

continuó dialogando con diferentes actores infructuosamente¹⁹⁰, mientras que su automóvil, la casa de Brieger y las instalaciones de la empresa fueron dañadas en varias oportunidades debido a sus relaciones con el peronismo¹⁹¹. Por su parte, el nuevo gobierno redefinió las políticas de financiamiento, mientras que el BHN realizó una inspección sobre sus créditos y devolvió solicitudes previamente aceptadas, de acuerdo con Zeyen, con la explicación de que "...las cuñas se acabaron"¹⁹². Entonces, se entrevistó con Rawson Paz, nuevo presidente del BHN y a partir de 1958 de la BABS, a quien definía como "orador de un grupo impregnado de odio"¹⁹³. Rawson Paz le comunicó que ya no aceptarían pedidos de F.I.N.C.A por sus vínculos con la administración anterior. Según recordaba Zeyen,

"En aquel tiempo veían en nuestra obra únicamente que había surgido en la época de Perón. Aquello bastaba para dejarnos de lado. Pero nunca se dieron cuenta que bajo Perón no recibimos ninguna ayuda sino solamente chicaneo y dificultades. Aquí dejó expresa constancia de que en la edificación de las numerosas escuelas, edificio del club, campos de deportes, cantinas, hoteles de obreros, cine-teatro, clínicas, maternidad, confiterías, restaurants, oficina de policía con todo lo que le corresponde, monumentos y monolitos, tres iglesias, jardín de infantes, mástil de la bandera, sala de primeros auxilios, pileta de natación, luz eléctrica, gas, agua, cloaca, construcción de calles, etc el Banco Hipotecario Nacional no tuvo la más ínfima participación. En forma repugnante no sirvió más que para proporcionarnos disgustos y dificultades. Podía palparse a ciegas como explotaban de envidia aquellos parásitos. A pesar de sus recursos no habían estado en condiciones de crear nada parecido. El Banco Hipotecario Nacional siempre fue y seguirá siendo una vergüenza e ignominia para toda la república"¹⁹⁴.

Finalmente, F.I.N.C.A dio por terminadas los trabajos en *Ciudad Jardín* el 31 de mayo de 1956. Tras trece años de iniciadas las obras, se habían construido 3407 casas que albergaban a unos 15.331 habitantes. En 1956 Zeyen partió hacia Viena y desde entonces ya no vivió de forma permanente en la Argentina, aunque volvía al país regularmente. Entre tanto, F.I.N.C.A se dedicó a vender los 434 departamentos restantes en los "edificios chalets". Otros quedaron con su estructura de hormigón montada hasta que, décadas más tarde, fueron terminados por otra compañía. El 27 de febrero de 1969, Zeyen falleció en Austria. Heinz Brieger, su amigo y administrador de COA, viajó al entierro y fue el orador. Cuando el ataúd fue depositado en su fosa, tomó una bolsa de su bolsillo y al derramarla sobre la tumba expresó: "Acá te traigo tierra de tu Ciudad Jardín"¹⁹⁵.

Conclusiones

F.I.N.C.A se destacó por la magnitud de sus proyectos, constituyendo una experiencia original tanto en el segmento de CR como de la urbanización en su conjunto. Por ello, su estudio permite profundizar

¹⁹⁰ "...dirigiera al actual vicepresidente del BHN, Lagos. Allí fui con Parra. Le explicamos nuestros problemas. Y la respuesta fue una mirada que no dijo nada (...) Parra y yo no sabíamos si reír o llorar. El muchachito había ascendido de dactilógrafo poco rendidor a vicepresidente...Qué situación! Pobre país". Zeyen, Memorias (s.e.), p. 244.

¹⁹¹ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p.244.

¹⁹² Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 245.

¹⁹³ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), p. 247.

¹⁹⁴ Zeyen, Erich, Memorias (s.e.), pp., 247-248.

¹⁹⁵ Entrevista realizada a Basti Zeyen, nieto de Erich Zeyen, en Germano (2017), p. 101.

el análisis del CR y reconstruir un caso muy significativo del mercado de crédito para viviendas y la construcción durante la etapa y probablemente también de la historia argentina. En esa línea, el capítulo evidenció que la firma recorrió un camino singular dentro del universo del CR, pues no sólo operó en la intermediación financiera y en las construcciones individuales. A diferencia de otras firmas de CR, F.I.N.C.A diseñó y ejecutó un modelo de negocios en que el financiamiento a bajo costo, el acceso a la propiedad, la planificación urbana y la construcción estuvieron estrechamente vinculados. De hecho, la firma también se ocupó de la provisión de infraestructura y de la generación de espacios de socialización como parte de un intento por construir una ciudad satélite autosuficiente. A la postre, esta estrategia le permitió un mayor control sobre las obras y una mayor capacidad de respuesta frente a los cambios en las regulaciones y las condiciones económicas.

Además, la operatoria de F.I.N.C.A fue singular en otros sentidos. Por un lado, su modelo de negocios integraba diferentes aspectos que sólo pueden comprenderse a través de un abordaje integral. En ese sentido, la trayectoria de la compañía es particularmente relevante porque muestra una experiencia empresarial exitosa que no se limitó a maximizar beneficios en el corto plazo, sino que se articuló con otros objetivos. En esa línea, la implementación del CR y el modelo de Howard evidencian un compromiso con ideas de financiamiento alternativas y reformismo urbano. Al mismo tiempo, dichas decisiones estratégicas se transformaron no sólo en un diferencial de la firma, sino también en una ventaja competitiva que le granjeó un importante éxito comercial y, además, le permitió sobrevivir a la liquidación del CR y sostener cierto nivel de autonomía en sus negociaciones posteriores con el BHN.

Por otro lado, las redes comunitarias, los vínculos personales e institucionales y las alianzas empresariales fueron un pilar fundamental en la historia de la empresa, tanto para asegurar su financiamiento y la captación de inversiones como para gestionar su relación con el Estado y sortear restricciones regulatorias. En efecto, su capacidad de articulación con diferentes actores le permitió sostener su expansión y adaptarse a los cambios en el mercado. En ese sentido, el rol de Erich Zeyen fue clave. Su liderazgo combinó la planificación estratégica, el control operativo de proyectos urbanísticos de gran escala y la gestión institucional con las autoridades políticas e integrando las distintas dimensiones del modelo de negocios con una visión de largo plazo. Sus decisiones también evidencian cómo algunos empresarios de CR impulsaron transformaciones sociales y urbanas más amplias. Desde esta perspectiva, la experiencia de F.I.N.C.A aporta evidencia para mostrar que el empresariado no opera en el vacío, sino que sus decisiones estratégicas también están determinadas por los contextos sociales, sus redes de apoyo y sus propias perspectivas y motivaciones. También de sus capacidades para construir redes de apoyo, interpretar los diferentes escenarios, movilizar voluntades y negociar con otros actores.

Desde el punto de vista financiero, F.I.N.C.A. logró sortear las coyunturas críticas del CR gracias a su capacidad de adaptación, resultado no sólo de una política innovadora sino también de su relación con actores claves, que le permitió anticipar los efectos de las normativas futuras, y a la diversificación de sus fuentes de financiamiento. Sin embargo, a partir de 1949, la dependencia del BHN generó una serie de conflictos que, aunque no impidieron la continuidad de los trabajos, condicionaron las decisiones de la empresa. Como contrapartida, la expansión de la demanda en *Ciudad Jardín* estimulada por el crédito oficial fue notable.

Por su parte, el proceso de "peronización" de F.I.N.C.A. también contribuye a comprender cómo funcionó la articulación entre los empresarios y el Estado en la etapa. También los riesgos inherentes a la vinculación con la política por parte de las compañías. En efecto, tras el derrocamiento de Perón en 1955, la relación con las instituciones gubernamentales cambió drásticamente y F.I.N.C.A. debió interrumpir los trabajos. Una vez más, la trayectoria de la empresa evidenció los límites del Estado para crear condiciones propicias para la expansión del crédito hipotecario. Además, que algunas decisiones, del mismo modo que durante la etapa peronista, no estaban motivadas sólo por criterios de eficiencia económica sino de la coyuntura política, lo que restaba estabilidad a las proyecciones empresariales.

A su vez, el desarrollo de *Ciudad Jardín* también plantea cuestiones clave sobre la relación entre el mercado de crédito, el urbanismo, la acción empresaria y las políticas públicas. Inspirado en las ideas de Ebenezer Howard, el proyecto combinó principios de descentralización con un fuerte control sobre el diseño y la distribución de los espacios. Esto contribuyó a la creación de un entorno homogéneo, pero también impuso una concepción específica sobre el rol de la vivienda y la ciudad en la articulación de las relaciones sociales. En rigor, esta perspectiva modeló buena parte de los objetivos de F.I.N.C.A. que, sin negarlos, excedían los meramente económicos.

Finalmente, desde una perspectiva historiográfica, el capítulo aporta una interpretación más matizada sobre la relación entre la actividad privada, el mercado de crédito, el urbanismo y la regulación estatal. Mientras que usualmente las investigaciones han analizado someramente el crédito hipotecario convencional y las políticas estatales de vivienda, este trabajo aporta un análisis detallado de una firma que simultáneamente representó la experiencia más significativa del CR, atravesó la experiencia peronista y construyó una de las urbanizaciones cuantitativamente más importantes de las desarrolladas durante toda la etapa bajo estudio.

Consideraciones finales

Esta sección de la tesis está organizada en dos apartados. Metodológicamente, la investigación se ordenó según un recorrido que partió de los aspectos generales y avanzó hacia los específicos. Sin embargo, para ordenar sus principales hallazgos y conclusiones se escogió invertir el orden de presentación con el objetivo de evidenciar cómo los diferentes aportes específicos construyeron la interpretación general de los problemas y procesos abordados por la tesis. Las cuestiones económicas asociadas al problema habitacional han sido objeto de interpretaciones desde diferentes ángulos debido a que se trata de un problema fundamental para la historia argentina. Sin embargo, ya se ha señalado, se carecía de suficientes investigaciones empíricas para la etapa bajo estudio. La tesis, centrada en las compañías de CR, requirió la combinación de diferentes enfoques. A la vez, su articulación permitió captar no sólo las dimensiones financieras, sino también sus relaciones e implicancias con y sobre los procesos económicos, políticos y sociales. Además, permitió un abordaje del mercado hipotecario urbano a partir de su definición como un espacio estructurado por las interacciones entre las políticas estatales, las dinámicas empresariales y las prácticas económicas y sociales vinculadas al acceso a la vivienda. Lejos de intentar generalizar comportamientos y estrategias, la investigación aporta un análisis orientado a comprender cómo se estructuró dicho mercado en un período de grandes transformaciones económicas, sociales y demográficas y las modalidades en que las firmas de CR participaron de dicha construcción.

Aspectos específicos

Como también se ha anticipado a lo largo del trabajo, la hipótesis que asocia la expansión del crédito hipotecario urbano en la etapa bajo análisis únicamente con las políticas sociales del peronismo es cuestionada. Al recuperar el papel de las sociedades de CR, en esta pesquisa se evidencia que existieron otros canales de financiamiento que tuvieron un impacto significativo. De hecho, los datos recabados muestran que desde mediados de los años treinta el mercado hipotecario se expandió, aunque hasta la llegada del peronismo su incremento fue insuficiente para cubrir la demanda. También que, al menos para los discursos de los actores vinculados al CR, los objetivos empresariales y los sociales no se presentaban como contradictorios. Tampoco existían fronteras rígidas entre la inserción de estos actores en el mercado de crédito y su intervención en los loteos, la construcción y comercialización de viviendas y el desarrollo de barrios, pues con frecuencia estas actividades funcionaron como esferas vinculadas. Ello invita a considerar los límites entre los diferentes segmentos asociados al mercado de viviendas y sugiere que en la práctica operaron con márgenes borrosos. De hecho, cuando a partir de 1946 el BHN

incluyó entre sus objetivos solucionar el problema de la vivienda no sólo modificó su política de crédito, sino que también amplió su operatoria hacia la construcción de barrios y complejos habitacionales. Esta imbricación no fue excepcional, sino parte constitutiva de un tipo de intervención que, debido a las características del mercado de crédito y a la centralidad del problema de la vivienda, desdibujó las divisiones entre lo económico y lo social; lo público y lo privado; y lo financiero y lo productivo. Estos hallazgos contribuyen a complejizar el mapa de la historia del mercado de crédito para viviendas al mostrar, además, que las iniciativas estatales y privadas no sólo coexistieron, sino que en ocasiones se superpusieron, a veces se enfrentaron y en otras también compartieron algunos objetivos.

De hecho, el caso de las sociedades de CR ilustra cómo actores privados construyeron instrumentos de financiamiento que, sin romper con la lógica de acumulación, eventualmente incorporaron horizontes sociales y aspiraciones de reformas urbanas más amplios. Un insumo importante de esta reconstrucción fue el análisis del proceso de urbanización y su impacto sobre el déficit habitacional y el mercado de viviendas durante la primera mitad del siglo XX. A diferencia de lo que observan otros análisis, los guarismos desagregados de los permisos de edificación indican que el segmento experimentó una evolución menos dependiente de las oscilaciones macroeconómicas que otros sectores económicos. En esa línea, en la tesis se evidenció que el incremento demográfico y de las tasas de urbanización actuaron como un estímulo para el sector aún en las coyunturas contractivas. Sin embargo, el ritmo de expansión de la construcción de viviendas marchó por detrás de las tasas de urbanización. Ello explica también la relación entre dos procesos concurrentes y aparentemente contradictorios: el crecimiento de los índices sobre la edificación de viviendas y el déficit habitacional.

Una vez identificadas las principales características del mercado de viviendas y de la industria de la construcción se reconstruyeron otros dos procesos claves: la configuración y tendencias del mercado hipotecario urbano entre 1935 y 1945, es decir en la etapa pre peronista, y la participación de las empresas de CR en el mismo. Esto permitió, además, visualizar que el crecimiento del crédito estuvo protagonizado fundamentalmente por prestamistas particulares, a través de operaciones de corto plazo y bajos montos. En ese escenario, a pesar de algunos cambios en las políticas públicas, el Estado no tuvo un papel relevante en la provisión de financiamiento. En esa línea, la incorporación al análisis del CR, un segmento relevante pero olvidado por la historiografía, permitió repensar las dinámicas de la intermediación y las estrategias del sector privado para aumentar la capacidad del mercado en un escenario con fuertes restricciones. También, que fue en parte la combinación entre las tendencias del mercado y el restringido papel de las instituciones públicas, como la CNCB y el BHN, lo que transformó a las sociedades de CR en una alternativa atractiva. Al mismo tiempo, es posible observar que los empresarios vinculados al CR

no adoptaron una actitud pasiva, sino que apostaron por incorporar a los pequeños ahorristas al mercado de capitales a través de la promesa de una casa propia. Ello los diferenció de la práctica usual de los rematadores, pues no sólo ofrecían financiar la compra de terrenos, sino también de las viviendas.

Por su parte, la reconstrucción de las tendencias del mercado y las prácticas de sus agentes contribuyó a comprender cómo y por qué el peronismo reconfiguró el marco institucional del sistema financiero. Además, que el nuevo esquema permitió financiar un programa habitacional subsidiado, de una escala muy superior a los desarrollados hasta entonces, sin que estuviera condicionado por la captación de ahorros, aunque lo hizo al costo de debilitar los mecanismos que podrían haber contribuido a aumentar el nivel de depósitos y reforzar la sostenibilidad de la estrategia escogida. En rigor, aunque las herramientas financieras utilizadas ampliaron el acceso a la vivienda, su diseño implicó una dependencia estructural de los recursos públicos.

A la vez, el análisis de la operatoria del BHN durante la década de 1930 posibilitó ratificar que su transformación en una institución enfocada en viviendas tuvo lugar a comienzos de la década de 1930 como resultado de los efectos de la crisis internacional. Sin embargo, entonces los créditos estuvieron concentrados en viviendas de renta, mientras que a partir del peronismo se orientaron al fomento de la propiedad y la industria de la construcción. En esa clave, las modificaciones llegaron de la mano de la inclusión de criterios sociales en la determinación de sus objetivos, de la incorporación de la construcción directa a su operatoria y de su conversión en el actor central de la asignación del crédito hipotecario. Por ello, la evaluación de sus políticas no debería circunscribirse a la estabilidad de su cartera o su capacidad para fomentar la actividad, sino también al cumplimiento de aquellos objetivos. En definitiva, las políticas del BHN durante el peronismo cristalizaron una tensión estructural entre una lógica de intervención orientada al cumplimiento de derechos sociales y las exigencias de sustentabilidad financiera que imponía el funcionamiento del sistema crediticio.

De este modo, esta parte de la investigación contribuyó a cubrir una vacancia sobre la historia del BHN, así como también, debido a su protagónico rol en la etapa, del mercado hipotecario urbano en su conjunto. Incluso, en términos más generales, de la participación del Estado en el crédito para viviendas. En este último plano, el de las políticas públicas, se reconstruyó un abordaje que partió desde una perspectiva que confiaba en los mecanismos de mercado la asignación del financiamiento. Luego, se analizaron las mutaciones que confluyeron en la búsqueda de una mayor articulación entre el sector público y el privado y que, finalmente, derivaron en otra que colocó en el Estado todos los resortes. En el marco de este análisis, no sólo se evidenciaron las continuidades y rupturas de las políticas públicas,

sino también las marchas y contramarchas de la intervención del peronismo, probablemente la más paradigmática de la historia argentina.

Si los primeros tres capítulos de la tesis reconstruyeron la evolución del mercado de viviendas y del crédito hipotecario entre 1935 y 1955 como marco para el análisis del CR, en los párrafos subsiguientes se pasó a examinar la genealogía del mecanismo de financiamiento que estas compañías utilizaron, sus diferentes modelos y las adaptaciones en el mercado local. La recuperación de estos antecedentes evidenció las relaciones del segmento con una importante tradición local de sociedades de ahorro y préstamo que desde comienzos de siglo buscó replicar el modelo de las BS. Además, permitió comprender que el CR combinó una herencia mutualista con lógicas empresariales que incluían, al menos discursivamente, motivaciones sociales. Esta hibridación entre principios asociativos y lógicas capitalistas constituyó uno de los puntos más conflictivos que presentó la construcción del marco regulatorio del segmento y de las propuestas que se vehiculizaron a través de los organismos correspondientes, la IGJ, la CAVP y la CERSAV. En definitiva, la investigación recuperó la genealogía del segmento y mostró cómo los límites entre los aspectos económicos y los sociales en esta experiencia fueron difusos, al igual que en el caso del BHN a partir de 1945.

Asimismo, el análisis demostró que la construcción del marco normativo no fue un proceso lineal y que las disposiciones y propuestas de la IGJ, la CAVP y la CERSAV no reflejaron mecánicamente ni los intereses de los empresarios ni un proyecto monolítico de las autoridades. Por el contrario, se abrieron debates sobre la dinámica del mercado de crédito, el rol del Estado y las capacidades técnicas de las instituciones. Estas discusiones, atravesadas como telón de fondo por la agudización del déficit habitacional, incluyeron también cuestionamientos a las estrategias y los modelos de negocios de las compañías. Las tensiones escalaron entre 1941 y 1943. Las reformas del marco institucional promovidas por la IGJ provocaron resistencias de las compañías, pero también allanaron el camino para proyectos más ambiciosos de articulación entre las firmas y el Estado. En efecto, el golpe de estado de 1943 abrió paso a iniciativas como las de la CAVP y la CERSAV que, sobre la base de la experiencia internacional de las BS, proponían la creación de nuevas instituciones públicas para fomentar y garantizar las operaciones de CR. Aunque sus propuestas no se concretaron, sus contenidos reflejan que el gobierno buscó apoyarse en el aprendizaje acumulado y responder a las demandas de los empresarios. También que las transformaciones en el rol del Estado dieron lugar a propuestas de reforma del marco institucional con el CR como un eje central. En 1947, el peronismo respondió con una medida más profunda, pero lo hizo sobre un giro que ya venía consolidándose, por lo que la incorporación del CR al régimen de garantía del BCRA representó, en parte, la culminación de procesos anteriores.

A la vez, el estudio de la evolución del marco institucional del CR revela que, para comprender los debates y las resoluciones de los organismos públicos, resulta necesario considerar no sólo el peso simbólico de su asociación con las BS y la relevancia que adquirió la cuestión habitacional. Además, es preciso contemplar la participación de empresas y empresarios que, en algunos casos, contaban con vinculaciones dentro de redes con capacidad de influencia sobre las decisiones de los organismos públicos. El análisis de estas redes, asimismo, permitió reconstruir la composición del segmento de CR, las trayectorias de las firmas y revelar un panorama diverso y dinámico. Las compañías tuvieron diferentes tamaños, modelos de negocios e inserción y compromiso con el CR. De este modo, las decisiones estratégicas de las firmas respondieron en buena medida a su participación en diferentes redes comerciales, así como las posiciones relativas de los empresarios en el campo económico, y no sólo a las condiciones del mercado y los cambios regulatorios.

A partir de este enfoque, se demostró que algunas firmas no se limitaron a la intermediación financiera, sino que su incursión en el CR se asociaba con experiencias previas y simultáneas en la construcción, el mercado inmobiliario y las finanzas. Además, participaron actores con vínculos con la industria y el comercio. De este modo, se evidenció que la composición del segmento y las estrategias de las compañías fueron heterónomas. No obstante, las firmas que iniciaron el CR, y lo lideraron en términos comerciales, ingresaron al CR para movilizar sus negocios como empresas inmobiliarias y de construcción. Un ejemplo de esto fue F.I.N.C.A, que desarrolló un barrio en Beccar y luego *Ciudad Jardín*. La escala de esta última obra, el modelo de negocios adoptado y el impacto territorial del barrio convirtieron a la experiencia en la más importante del CR y probablemente también de todo el mercado en la etapa. De ahí la pertinencia de su estudio que, además, permitió condensar en un caso buena parte de problemas abordados por la tesis.

A diferencia de otras compañías, F.I.N.C.A articuló múltiples dimensiones. Gestionó el financiamiento, la construcción, la provisión de infraestructura y la planificación urbana. Esta integración se tradujo, además, en un proyecto empresario que excedía la lógica de la rentabilidad económica y que incluía objetivos sociales y principios urbanísticos. Asimismo, la trayectoria de la firma muestra la fuerte participación de los empresarios en la definición de los marcos regulatorios y los cambios en la receptividad del Estado. F.I.N.C.A mostró una notable capacidad de diálogo con las autoridades y de adaptación a los cambios regulatorios. La diversificación de las fuentes de financiamiento, el conocimiento temprano de las reglamentaciones de la IGJ y sus vínculos con las instituciones le permitieron sostener sus proyectos. En esa clave, el liderazgo de Erich Zeyen fue decisivo. Su pericia para construir y movilizar redes de apoyo y negociar con las autoridades resultó fundamental. A la vez,

su compromiso con el CR y con las ideas urbanísticas de Ebenezer Howard dotaron al proyecto de *Ciudad Jardín* de una cohesión y tenacidad sin las cuales resulta difícil comprender su concreción. No obstante, las estrategias que asumió también supusieron riesgos. De hecho, su cercanía con el peronismo provocó que, tras su caída en 1955, la firma se encontrara sin acceso al BHN y debiera poner fin a sus actividades.

De este modo, a través del estudio de F.I.N.C.A y de *Ciudad Jardín*, se ha podido elucidar las características, condiciones de posibilidad y límites de uno de los casos más importantes de la historia del CR, del desarrollo urbano y de la construcción de viviendas en el período bajo estudio. El cruce entre financiamiento, construcción y urbanismo y entre objetivos sociales y comerciales que habilitó la construcción de *Ciudad Jardín* también indica que, a diferencia de lo que parecen sugerir otros estudios urbanos que inscriben este tipo de iniciativas casi exclusivamente al interior del Estado, la experiencia más significativa de la construcción de un barrio jardín fue resultado de un proyecto de empresarios asociados al CR. Además, se pudo apreciar que para F.I.N.C.A, las reformas en el modo de financiar las viviendas iban asociadas a la promoción de determinados modelos urbanísticos. En buena medida la cuestión era, como se evidenció en la tesis, que estos actores partían de la convicción de que para intervenir sobre la vivienda se requería, como paso previo, generar capitales. En efecto, en la mirada de la firma, urbanismo y finanzas no eran campos separados. Por último, se puede concluir que el CR no fue marginal. Por el contrario, permitió materializar uno de los emprendimientos urbanísticos más significativos del período.

Aspectos generales

En términos más amplios, los resultados de la tesis evidenciaron que entre 1935 y 1955 el mercado de crédito hipotecario para la vivienda urbana fue un componente central de la actividad empresarial, del proceso de urbanización, de la dinámica económica y de la construcción de las políticas públicas. Esta afirmación tiene implicancias historiográficas relevantes porque cuestiona algunos consensos que atraviesan buena parte de la literatura. Estas interpretaciones en ocasiones son explicitadas, pero generalmente asumen la forma de vacíos y silencios que progresivamente se convierten en lugares comunes poco problematizados.

Una de estas perspectivas indicaría que, a pesar del crecimiento de la demanda habitacional durante la década de 1930, el sector empresario no desarrolló iniciativas significativas vinculadas al financiamiento y a la construcción de viviendas para los trabajadores, fuera de los remates y el otorgamiento de préstamos a corto plazo, mientras que las políticas públicas se habrían limitado a debatir y fomentar diferentes modelos urbanísticos. Así, hasta la llegada del peronismo, los asalariados sólo

habrían tenido vínculos con el mercado de crédito a través de la compra de lotes en cuotas. Por ello, dicho gobierno habría operado sobre un mercado casi sin antecedentes inmediatos relevantes. Inversamente, las miradas que plantean disensos sobre estas interpretaciones sobreestiman la capacidad del BHN en el período pre peronista con el objetivo de diluir el impacto de sus transformaciones posteriores.

En cambio, esta investigación ha permitido reafirmar que la llegada del peronismo implicó un quiebre para el mercado de crédito y, sobre todo, para el financiamiento de la vivienda obrera. Sin embargo, también destaca que ese cambio no estuvo desconectado de los procesos previos ni de las iniciativas y demandas del sector privado. En ese sentido, la incorporación al análisis de las sociedades CR durante la década del treinta y sus vínculos con las experiencias previas, locales e internacionales, permitió construir una interpretación más compleja y ajustada a los datos sobre el funcionamiento del mercado en la etapa bajo estudio, en la que se puede insertar, además, las transformaciones del BHN entre 1945 y 1955.

De este modo, por ejemplo, los debates sobre el CR, que incluían la necesidad de fomentar mecanismos de ahorro para acumular capitales e invertirlos en viviendas para los pequeños ahorristas, constituyen un insumo para comprender las decisiones del peronismo. En efecto, dichas discusiones no sólo alcanzaron sus puntos más altos entre 1943 y 1945, a través de la CAVP y la CERSAV, sino que probablemente también motivaron la incorporación de las compañías al régimen del BCRA en 1947. En la misma línea, el caso de F.I.N.C.A y *Ciudad Jardín* muestra los vasos comunicantes entre las condiciones previas a 1945 y las posteriores. También sus puntos de continuidad y ruptura con relación a las demandas del sector privado, las definiciones de las políticas públicas y sus diferentes niveles de articulación y conflicto.

En síntesis, el enfoque adoptado permitió superar las limitaciones de una lectura estrictamente institucional y dicotómica del mercado hipotecario (por ejemplo, entre Estado y empresarios; pre-peronismo y peronismo; o entre ortodoxia y heterodoxia), contemplando sus múltiples dimensiones, actores, estrategias, racionalidades y tensiones. Por esta vía, los resultados de la investigación habilitaron una interpretación más matizada y atenta a los procesos históricos. De esta manera, se ha podido demostrar que entre 1935 y 1955 el mercado de crédito para viviendas no fue campo homogéneo ni tuvo un desarrollo lineal, espontáneo o exclusivamente ligado a la actividad de uno solo de los sectores, el privado o el público. Por el contrario, fue un terreno conflictivo en que coexistieron, con diferentes grados de integración y acuerdo, las definiciones estatales, las estrategias empresariales y las demandas sociales. A la vez, estuvo atravesado por un problema estructural, que también cruzó a otros sectores económicos. Se trataba de las dificultades del mercado para acumular capitales y traducirlos en préstamos. En este escenario, las compañías de CR emergieron como actores que apuntaban a canalizar los depósitos de

pequeños ahorristas, muchas veces sin posibilidades de relación con el sistema financiero, ampliando la capacidad del mercado de capitales, sin afectar los recursos destinados a otros sectores y contribuyendo a solucionar el problema de la vivienda.

El CR constituyó, además, una respuesta empresarial a las condiciones resultantes de la crisis de 1930. En este caso, se trataba de las oportunidades creadas por la recuperación económica de mediados de la década y del aumento de la demanda habitacional, en un escenario en que el crédito normalmente se concentraba en otras inversiones. No obstante, su implementación no fue en sentido estricto una experiencia de innovación empresarial, sino la reemergencia de una práctica consolidada en el mercado en los primeros años del siglo XX e influenciada por las experiencias internacionales. Estos hallazgos ampliaron la cronología del fenómeno del CR y revelaron una tradición empresarial activa en la utilización de mecanismos de ahorro y préstamo. Además, permitieron insertar los procesos locales dentro de problemas y respuestas que no tuvieron lugar sólo en Argentina.

Por su parte, los vínculos entre las firmas de CR y el Estado fueron complejos. En el caso de la IGJ, organismo regulador, los debates oscilaron entre un apoyo al modelo financiero que proponían dichas compañías y la necesidad de controlar las prácticas de las empresas y la estabilidad financiera de sus carteras. Con el BHN, la relación también fue complicada. Hasta mediados de la década de 1940, las compañías de CR, al menos discursivamente, intentaron atender sectores a que los que el Banco no cubría y fomentar el acceso a la propiedad y la construcción. De hecho, las empresas propugnaban por una segmentación en la que el BHN se ocupara de los sectores sin recursos, mientras que el CR se concentraría en los que tenían cierta capacidad de ahorro. Más allá de las intenciones de los diferentes actores, la orientación de los créditos del BHN, enfocados en las viviendas de renta antes que en el acceso a la propiedad, resultaba en la práctica complementaria a la de las firmas de CR.

Durante sus primeros años, dichas compañías habían operado en el marco de un relativo vacío regulatorio y contaron con un bajo nivel de contralor oficial, escenario que se modificó conforme el segmento se expandió. Entonces, su regulación, al igual que el de las firmas de capitalización, se transformó en una cuestión de sensible importancia porque el segmento operaba con depósitos de terceros y se aplicaba en una plaza atravesada por prácticas informales y fraudulentas. A la vez, la solución del problema de la vivienda requería de grandes inversiones y las empresas de CR prometían aportar una fracción. Inicialmente, la intervención de la IGJ se orientó a consensuar con los empresarios un marco normativo e identificó como uno de los principales problemas la irregularidad de la operatoria de algunas compañías. Por su parte, estos actores presentaban modalidades diversas no sólo por la aplicación de los diferentes modelos de financiamiento, con y sin intereses, sino también en sus prácticas y objetivos.

Finalmente, la IGJ determinó la inclusión del juego de intereses en los contratos. Ello involucraba no sólo una apuesta por un modelo de ahorro y préstamo particular, el inspirado en el caso anglosajón, sino la obligación de parte de las compañías de integrar nuevos y cuantiosos capitales, lo que condicionó su capacidad para ajustarse a las disposiciones.

El impacto de la normativa fue desigual. Algunas firmas se presentaron a liquidación. Otras, como F.I.N.C.A., adquirieron la cartera de compañías que se retiraron del negocio. Existió también un grupo que se sostuvo sin mayores modificaciones fuera de las dispuestas por las autoridades e, incluso, otro que se incorporó al segmento luego de sancionadas las modificaciones señaladas. Estas respuestas, por un lado, reflejaron las diferentes capacidades de adaptación a los cambios de parte de las empresas. Por otro, mostraban los distintos niveles de involucramiento en el segmento, en función de su inserción relativa en distintas redes comerciales y de la definición de sus modelos de negocios. En rigor, es posible interpretar que, al incluir el juego de intereses y una mayor integración de capitales, la IGJ modificó las reglas del juego y no todos los actores estaban dispuestos o en condiciones de acatarlas. Lo cierto es que para cuando se sucedieron las propuestas de la CAVP, la CERSAV y la intervención del peronismo la coyuntura del segmento era problemática, mientras que el mercado no lograba ofrecer el volumen de crédito necesario.

El advenimiento de dicho gobierno implicó un cambio sustantivo. De hecho, fue a partir de entonces cuando el financiamiento alcanzó sus picos históricos, mientras que las tasas de interés se tornaron negativas, facilitando la ampliación de la cantidad de propietarios. En efecto, aunque el peronismo no convirtió al BHN en una institución de viviendas, pues ya lo era al menos desde 1930, lo transformó en una poderosa herramienta para convertir a los inquilinos en propietarios y para estimular la construcción. Estas estrategias, ancladas en las condiciones creadas por la reforma financiera de 1946, redefinieron el rol del crédito hipotecario en la política económica, pero también lo desvincularon del límite dado por el volumen de los ahorros. Aunque ello permitió una expansión extraordinaria de la oferta, al mismo tiempo afectó la viabilidad del CR que dependía de capturar depósitos. No obstante, la incorporación del segmento al régimen del BCRA en 1947 neutralizó coyunturalmente los conflictos y permitió que las empresas ampliaran la escala de sus operaciones, ahora con recursos provistos por el Estado. Como contrapartida, aún en un escenario que abrió paso a prácticas especulativas, las firmas de CR fueron probablemente los únicos actores del mercado hipotecario en la etapa que reunían ahorros antes de otorgar créditos. De todos modos, la escala del programa habitacional y el ritmo que el gobierno buscaba imprimirle determinaron no sólo que las definiciones estratégicas corrieran a cargo del BHN, sino que se requirieran capacidades que probablemente sólo el Estado era capaz de desarrollar. En consecuencia,

el Banco amplió sus funciones, absorbió otras dependencias, como la ANV, y se transformó progresivamente en una suerte de secretaría de vivienda.

La incorporación del CR al régimen del BCRA, aunque compulsiva y sorpresiva, fue celebrada por los empresarios, pues era más profunda, en términos de la garantía oficial, que las propuestas que en esos años formularon las instituciones oficiales constituidas para atender el problema de la vivienda, la CAVP y la CERSAV, que también contaron con su beneplácito. En ese sentido, desde la perspectiva de los actores involucrados en el CR, la decisión del BCRA en 1947 parecía más un punto de llegada, destinado a resolver un problema preexistente, que de partida. Sin embargo, a diferencia de aquellos proyectos, el BCRA estaba más motivado por las definiciones sobre el rol del crédito en la política económica que por valoraciones específicas acerca del CR. En todo caso, en 1949 el aumento de la inflación marcó los límites de la política expansiva y el gobierno respondió con medidas de racionalización financiera, entre ellas, la que dispuso la supresión del CR y la liquidación de las compañías. No obstante, la decisión no se apoyaba sólo en el imperio del pragmatismo, sino también en una lectura política que indicaba que la expansión del crédito en los años precedentes no había sido acompañada por controles respecto de su aplicación, lo que conspiraba contra los objetivos que motivaban la política de financiamiento abundante y subsidiado.

Contradictoriamente, la decisión tuvo lugar en una coyuntura en la cual el gobierno buscaba atraer depósitos, que era uno de los motivos que había movilizado la adopción del CR y aglutinado los apoyos que el segmento había recibido. Esta convicción, motivada por su asociación con las BS, fue compartida no sólo por los empresarios sino, además, por los funcionarios de la IGJ y los que intervinieron en la CAVP y en la CERSAV. En todo caso, resulta claro que los escenarios críticos para las empresas respondieron, en parte, a sus vulnerabilidades internas (baja relación entre integración de capitales y contratos asumidos, tiempos de espera excesivos, entre otras) y motivaron los ajustes dispuestos por la IGJ. Las propuestas de la CAVP y la CERSAV, en cambio, partieron de estas modificaciones, pero para reformular la arquitectura institucional del mercado hipotecario urbano. Por un lado, estos proyectos apostaron por la construcción de un nuevo sistema con el CR como pivote. Por otro, se construyeron sobre la base de la experiencia acumulada por la trayectoria del segmento y, especialmente en el caso de la CERSAV, en diálogo con los empresarios. Sin embargo, finalmente, la eliminación del CR se debió a factores externos asociados a las decisiones que el gobierno tomó para controlar la inflación. Dicha resolución, aunque cerró los caminos del CR y privó a la plaza una herramienta para canalizar ahorros, no obturó la expansión del financiamiento que alcanzó sus picos históricos durante los siguientes años.

En suma, a través de tesis se han aportado elementos para repensar los vínculos entre la dinámica económica, la urbanización y el mercado financiero, evidenciando que el CR no fue sólo un mecanismo de intermediación en el proceso ahorro-inversión o para el acceso a la propiedad. También fue un factor estructurante en la asignación de los recursos económicos, en la definición de las políticas públicas y en las prácticas empresariales. Asimismo, como lo revela el caso de *Ciudad Jardín*, el CR ocupó un lugar importante en la distribución social del espacio urbano. En función justamente de su influencia sobre aquellos procesos, el mercado hipotecario urbano emergió como un campo de disputas, donde también convergieron y convivieron con diferentes grados de articulación, las políticas públicas, los objetivos empresariales y las demandas sociales. Igualmente se entrelazaron proyectos políticos y económicos, intereses financieros y productivos, aspiraciones de movilidad social ascendente y utopías urbanas que disputaron los sentidos y prácticas asociadas al financiamiento.

En esa línea, esta tesis ha reconocido las múltiples dimensiones económicas, sociales y políticas que el crédito para viviendas condensó en la etapa. Además, ha dado cuenta de que, debido a que el valor de la vivienda excede el poder de compra de los salarios, los esquemas mutualistas y sus adaptaciones jugaron un rol clave para los trabajadores. De hecho, esta particularidad incentivó el surgimiento de diversas iniciativas de las cuales las compañías de CR resultaron, a través de su vinculación con las BS, en parte continuadoras. Esta filiación constituyó un aspecto central de la historia del segmento. En primer lugar, influyó en la definición de los diferentes modelos de negocios y las trayectorias de las empresas. Pero también otorgó una naturaleza particular a los debates canalizados por organismos oficiales como la IGJ, la CAVP y la CERSAV. En efecto, el CR contenía una promesa derivada de su asociación con las BS, sin cuya existencia resulta difícil captar por qué las autoridades no se enfocaron sólo en el control operativo de las compañías. En rigor, el CR prometía, tal como se entendía que había sucedido en Estados Unidos y Gran Bretaña, transformar a los asalariados en propietarios de nuevas viviendas utilizando sus propios recursos. Por esta vía, al menos en casos como el de F.I.N.C.A, el CR se presentaba como un medio pacífico y cooperativo para impulsar reformas sociales más amplias, tal como postulaban los promotores de las ideas de Howard y los defensores de las BS en el plano internacional.

Esta asociación con las BS también evidencia algunas continuidades en el funcionamiento del mercado de crédito local desde comienzos de siglo y la gravitación, ignorada por la historiografía, de aquella experiencia sobre el universo empresario y sobre las políticas públicas. Además, esta identificación resulta importante en otros sentidos. En primer lugar, introduce al CR dentro de un panorama más amplio y permite contextualizar su desarrollo no sólo a partir de la adaptación de modelos internacionales, como sugieren los análisis contemporáneos sobre el segmento, sino también de la

historia local. Asimismo, estos hallazgos sugieren que, para los empresarios, el CR representó una alternativa atractiva debido al escenario económico resultante de la crisis de 1930, pero además porque la plaza contaba con una importante experiencia previa. De tal modo, el CR resultó, en parte, de la convergencia de dos experiencias: la internacional que, aunque hundía sus raíces en la Revolución Industrial, se destacaba sobre todo su pasado reciente en Estados Unidos, Gran Bretaña y la Europa continental y la local de comienzos del siglo XX.

Esto permite, además, problematizar las estrategias y objetivos de las empresas. Aunque resulta complejo evaluar sus motivaciones, sus discursos apelaban a consideraciones sociales ligadas a la solución del problema de la vivienda y el acceso a la propiedad. Ello le granjeó al segmento cierta receptividad de parte de las autoridades. Al mismo tiempo, en términos comerciales, para los directivos y accionistas de las compañías, las expectativas en torno al CR también eran grandes. Se trataba de aprovechar las oportunidades de negocios que abrían la combinación del aumento de la demanda de viviendas, la escasez de crédito y la recuperación económica, arriesgando un mínimo de recursos propios, o movilizándolo los que ya tenían en el mercado inmobiliario, la construcción y las finanzas.

Interesa destacar, por otro lado, que el crecimiento de las compañías de CR contribuyó a modificar el funcionamiento del mercado, tanto cuantitativa como cualitativamente, y reflejó el dinamismo de un determinado grupo de empresarios que buscaron tempranamente una articulación con el sector público. De hecho, la intervención del Estado como garante de última instancia era reclamada por las compañías de CR cuando menos desde 1943. No obstante, a la postre, la incorporación del segmento al régimen del BCRA devino finalmente en la prohibición del sistema. Esta trayectoria ilustra también cómo los márgenes de autonomía de los empresarios estuvieron condicionados por un entramado institucional inestable y por la redefinición de las funciones del Estado y del sector privado en el mercado financiero.

Si bien el CR como sistema desapareció en 1949, esto no significó el fin de las empresas que lo habían engendrado. A través de F.I.N.C.A y de la construcción de *Ciudad Jardín* fue posible reconstruir cómo continuaron las relaciones entre el BHN y las ahora ex empresas de CR. Las nuevas tensiones mostraron los problemas derivados de un escenario en que las autoridades abrieron paso a una mayor articulación con el sector privado, con el objetivo de atraer inversiones, pero con un alto grado de control sobre la actividad empresarial. Por otra parte, que los canales de transmisión entre las definiciones de las políticas públicas y su mediatización a través del BHN no fueron lineales y estuvieron condicionadas por las capacidades técnicas y burocráticas de la institución, lo que se reflejó en dificultades para consensuar con los empresarios. Aun cuando fue posible generar algunos acuerdos básicos, como la necesidad de aumentar el stock de viviendas y favorecer el acceso a la propiedad, en la práctica se presentaron

problemas para pautar los créditos y para definir los criterios urbanísticos y el nivel de autonomía de las empresas. Se trataba de una ecuación compleja. Aunque los capitales eran aportados por el Banco, lo que abría el camino para que definiera sus condiciones, el contexto generado por la inflación afectaba las capacidades de las compañías y alteraba los términos de sus proyecciones.

En ese sentido, los resultados de las políticas del peronismo fueron ambiguos. De un lado, los guarismos indican que mejoraron los indicadores sobre el déficit habitacional y la cantidad de propietarios. De otro, las herramientas y estrategias escogidas dificultaron la generación de ahorros y ataron la disponibilidad de crédito a la política monetaria del gobierno. De hecho, en buena medida, la marcha de la inflación determinó los diferentes momentos de expansión y de ajuste, así como los de mayor o menor integración del sector privado. Sin embargo, durante la última etapa del gobierno los datos también sugieren que el BHN había logrado una mayor articulación con los empresarios y una estabilización en la marcha de sus inversiones, sin resentir la evolución de la construcción. Al respecto, la aplicación de los planes Eva Perón en *Ciudad Jardín* constituyó uno de los ejemplos más acabados.

En suma, fueron muchas las vacancias que esta tesis intentó cubrir. Asimismo, también son múltiples los problemas y procesos vinculados al mercado de crédito que sería saludable que la historiografía analice con mayor profundidad. Por ejemplo, estudios sobre otros actores del mercado como las compañías de capitalización y de seguros. Incluso, en caso de contar con disponibilidad de fuentes, sería un aporte relevante reconstruir las trayectorias de otras compañías de CR. Igualmente, explorar otras experiencias regionales permitiría establecer comparaciones y construir nuevas preguntas para discutir problemas que no son sólo locales. Además, sería pertinente profundizar en la dimensión sociocultural de los clientes del CR, como también de los créditos públicos, para comprender mejor las expectativas y prácticas que rodearon el mercado de crédito para viviendas. Restan también análisis más profundos sobre la intervención del Estado en el mercado de crédito a través de instituciones como la de la CAVP, entre otras.

En síntesis, esta investigación se propuso echar luz sobre un problema poco explorado pero fundamental para la historia económica argentina. Lejos de cerrar los debates, sus hallazgos invitan a profundizar los debates historiográficos. Por ello, el análisis no pretende cerrar el horizonte de cuestiones posibles de ser abordadas, sino reflejar y poner en cuestión algunos importantes nudos de la historia de uno de los problemas de mayor persistencia y gravedad de la realidad contemporánea: el déficit habitacional. Si esta tesis logra contribuir al análisis de su solución, habrá superado con creces todas sus expectativas y alcanzado su mayor aporte.

Bibliografía

Aboy, Rosa. 2005. *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales, 1946–1955*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Aboy, Rosa. 2008. “Arquitectura de la vida doméstica. Familia y vivienda en Buenos Aires, 1914–1960”. *Anuario IEHS*, Nro. 28: 355–384.

Aboy, Rosa. 2012. “La vivienda social en Argentina. El caso de Buenos Aires, 1930-1960”. En Carlos Sambricio (ed.), *Ciudad y Vivienda en América Latina (1930-1960)*. Madrid: Lampreave.

Adelman, Jeremy. 1990. "Agricultural credit in the province of Buenos Aires, Argentina (1890–1914)". *Journal of Latin American Studies*, Nro. 1: 69–87.

Aguilar, Paula. 2014. *El hogar como problema y como solución*. Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Aleman, Roberto. 1970. *Curso de política económica argentina*. Buenos Aires: Eudeba.

Almandoz, Arturo. 2007. “Modernización urbanística en América Latina. Luminarias extranjeras y cambios disciplinares, 1900-1960”. *Iberoamérica*, Vol. 7, Nro. 27: 59- 78.

Álvarez Prado, Abelardo. 1948. *Influencia del Banco Hipotecario Nacional en el desenvolvimiento económico de la República Argentina*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional.

Amaral, Samuel. 2018. *El movimiento nacional-popular. Gino Germani y el peronismo*. Buenos Aires: Eduntref.

Armus, Diego y Jorge Hardoy. 1990. "Conventillos, ranchos y casa propia en el mundo del novecientos". En *Mundo urbano y cultura popular*, compilado por Diego Armus. Buenos Aires: Sudamericana.

Arregui, Aitor. 1976. “Acción de los organismos bancarios y conexos en la financiación de la vivienda”. Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Bacigalupo, Oscar. 1966. *Ahorro y préstamo para la vivienda*. Buenos Aires: Macchi.

Badía, Guadalupe y Julieta Saudino. 2015. “La construcción geográfica sobre el conurbano. Prensa, imágenes y territorio”. En *El Gran Buenos Aires*, editado por Gabriel Kessler. Buenos Aires: UNIPe.

Ballent, Anahí y Francisco Liernur. 2014. *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2004. “Banco Hipotecario Nacional”. En *Diccionario de Arquitectura en Argentina*, editado por Jorge Liernur y Fernando Aliatta. Buenos Aires: AGEA.

Ballent, Anahí. 2014. “Socialismo, vivienda y ciudad. La cooperativa El Hogar Obrero”. En *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*, editado por Anahí Ballent y Francisco Liernur. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2008. “Ingeniería y Estado: la red nacional de caminos y las obras públicas en la Argentina, 1930–1943”. *História, Ciências, Saúde – Manguinhos*, Vol. 15, Nro. 3: 827–847.

Ballent, Anahí. 2005. *Las huellas de la política. Vivienda, ciudad, peronismo en Buenos Aires, 1943–1955*. Buenos Aires: Universidad de Quilmes-Prometeo.

Banco el Hogar Argentino. 1922. *Banco el Hogar Argentino, 1899–1922*. Buenos Aires: Banco El Hogar Argentino.

Banco Hipotecario Nacional. 1961. *75 aniversario (1886–1961)*. Buenos Aires: BHN.

Banco Hipotecario Nacional. 1986. *Balance de un siglo (1886–1986)*. Buenos Aires: BHN.

Barbero, María Inés, ed. 1993. *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Barbero, María Inés y Mariela Ceva. 1999. “La vida obrera en una fábrica paternalista”. En *Historia de la vida privada en Argentina. La Argentina entre multitudes y soledades. De los años treinta a la actualidad*, editado por Fernando Devoto y Marta Madero. Buenos Aires: Taurus.

Barbero, María Inés. 2009. “Estrategias de empresarios italianos en Argentina. El Grupo Devoto”. *Anuario CEEED*, Vol. 1, Nro. 1: 10-42.

Barbero, María Inés. 2006. “La historia empresarial en Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas”. En *La historia económica argentina en la encrucijada: balance y perspectivas*, coordinado por Jorge Gelman. Buenos Aires: Prometeo.

Barbero, María Inés. 2016. “Actores y estrategias en la industrialización argentina, 1870-1930”. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Barrio, Patricia y Florencia Rodríguez Vázquez. 2025. “Agricultura y servicios: los orígenes del seguro agrícola en Mendoza (1919-1941)”. *Tiempo & Economía*, Vol. 12, Nro. 2: 1-34.

Belini, Claudio y Leandro Haberfeld. 2022. “Crisis, inflación y política de estabilización durante el primer y el segundo gobierno de Perón”. En *Medio siglo entre tormentas. Fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en Argentina (1948–2002)*, editado por Pablo Gerchunoff, Daniel Heymann y Aníbal Jáuregui.

Belini, Claudio. *La industria peronista 1946–1955: políticas públicas y cambio estructural*. Buenos Aires: Edhasa, 2009.

Bellman, Harold. 1949. *Bricks and mortals. A study of the building society movement and the story of the Abbey National Society 1849–1949*. Londres: Hutchinson & Co.

Benes, Bernardo. 1966. *Las asociaciones de ahorro y préstamo*. Washington, DC: WFLA.

Bernanke, Ben. 2023 “Nobel lecture: banking, credit, and economic fluctuations”. *American Economic Review*, Nro. 5: 1143–69.

Berrotarán, Patricia, Jorge Gilbert, Marcelo Rougier y Marta Tenewicki. 2005. “La construcción de un problema: los debates en torno a la inflación. Argentina, 1940–1942”. *El@tina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, Vol. 4, Nro. 14: 41-67.

Berrotarán, Patricia. 2004. “La planificación como instrumento: políticas y organización en el Estado peronista (1946–1949)”. En *Sueños de bienestar en la Nueva Argentina. Estado y políticas públicas durante el peronismo*, editado por Patricia Berrotarán, Aníbal Jáuregui y Marcelo Rougier. Buenos Aires: Imago Mundi.

Berrotarán, Patricia. 2003. *Del plan a la planificación. El Estado durante la época peronista*. Buenos Aires: Imago Mundi, 2003.

Blat, Juan. 2000. *Vivienda obrera y crecimiento urbano (Valencia 1853–1936)*. Valencia: Generalitat Valenciana.

Bloch, Marc. 1982. *Introducción a la historia*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Bodfish, Morton y Adrián Theobald. 1940. *Savings and loan principles*. New York: Prentice Hall.

Bodfish, Morton. 1931. *History of building and loan in the United States*. Chicago: United States Building and Loan League.

Boix, M., M. Di Virgilio, C. González Redondo, V. Marco, y F. Murillo. 2023. “Desafíos de la planificación territorial, el acceso al hábitat y a la vivienda”. Documento de Trabajo N.º 218. Buenos Aires: CIPPEC.

Boleat, Michael. 1981. *Building Societies: A descriptive Study*. <https://books.google.co.uk/books?id=dLwaUqfrDgYC>.

Bourdé, Guy. 1977. *Buenos Aires, urbanización e inmigración*. Buenos Aires: Huemul.

Bourdieu, Pierre. 2010. *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

Bragoni, Beatriz. 1999. *Los hijos de la revolución. Familia, negocios y poder en Mendoza en el siglo XIX*. Buenos Aires: Taurus.

Buder, Stanley. 1990. *Visionaries and planners: The garden city movement and the modern community*. New York: Oxford University Press.

Bunge, Alejandro. 1940. *Una nueva Argentina*. Buenos Aires: Kraft Ediciones.

Cairo, José. 1927. "Cooperativas de crédito". Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Calcagno, María. 1958. "El problema de la vivienda". Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Cámara Argentina de la Construcción. 1950. *El problema de la vivienda*. Buenos Aires: Cámara Argentina de la Construcción.

Camelli, María Eva. 2017. "La ocupación silenciosa del espacio: conformación y crecimiento de las villas en la ciudad de Buenos Aires, 1930–1958". *Cuaderno Urbano*, Nro. 22: 1-17.

Cameron, Rondo. 1974. *La banca en las primeras etapas de industrialización*. Madrid: Tecnos.

Campione, Daniel. 2007. *Los orígenes estatales del peronismo*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.

Capel, Horacio. 2013. *La morfología de las ciudades. Agentes urbanos y mercado inmobiliario*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Caride, Horacio. 1999. "La idea de Conurbano Bonaerense, 1925–1947". Documento de trabajo Nro. 14. San Miguel: Universidad de General Sarmiento, Instituto del Conurbano.

Carlevarino, Graciela y Julia Rofe. 2006. "El rol de la cooperativa El Hogar Obrero como promotora de la vivienda popular a principios del siglo XX". *Revista Idelcop*, Vol. 33, Nro. 173: 413-426.

Carracedo, Orlando. 1980. *El Hogar Obrero: vanguardia de la economía social argentina*. Buenos Aires: El Hogar Obrero.

Castells, Manuel. 2004. *La cuestión urbana*. Madrid: Siglo XXI.

Castro, Claudio. 2020. "La ingeniería (1943–1955)". En *A las palabras se las lleva el viento, lo escrito queda. Revistas y economía durante el peronismo (1945–1955)*, editado por Rougier, Marcelo y Mason, Camilo. Buenos Aires: EUDEBA.

Cerda, Juan Manuel. 2005. *Condiciones de vida y vitivinicultura: Mendoza, 1870–1950*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Ceruso, Diego y Gabriel Mittelman. 2022. "Las organizaciones sindicales frente al problema de los hogares proletarios (1930–1943)". *Anuario del Centro de Estudios Históricos Prof. Carlos S. A. Segreti*, Nro. 22: 64-84.

Chandler, Alfred. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Belknap Press.

Chandler, Alfred. 2008. *La mano visible: la revolución de la gestión en la empresa norteamericana*. Barcelona: Ediciones Belloch.

Clichevsky, Nora. 1975. *El mercado de tierras en el área de expansión de Buenos Aires y su incidencia sobre los sectores populares, 1943–1973*. Buenos Aires: CEUR.

Coriat, Benjamín y Olivier Weinstein. 2011. *Nuevas teorías de la empresa: una revisión crítica*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Cornblit, Oscar. 1969. “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”. En *Los fragmentos del poder*, editado por Tulio Halperín Donghi y Torcuato di Tella. Buenos Aires: Jorge Álvarez.

Corso, Ariel y Gerardo della Paolera. 2020. “La reforma financiera de 1946 y sus consecuencias sobre los instrumentos de ahorro del sector privado argentino”. En *La economía de Perón*, editado por Roberto Cortés Conde, Javier Ortíz Batalla, Laura D’Amato y Gerardo della Paolera. Buenos Aires: Edhasa.

Cortés Conde, Roberto. 1979. *El progreso argentino, 1880–1914*. Buenos Aires: Sudamericana.

Cortés Conde, Roberto. 1989. *Dinero, deuda y crisis: evolución monetaria de la Argentina, 1862–1890*. Buenos Aires: Sudamericana.

Cortés Conde, Roberto. 2005. *La economía política de la Argentina en el siglo XX*. Buenos Aires: Edhasa.

Cortés Conde, Roberto. 2011. *La Cédula Hipotecaria Argentina, el Banco Hipotecario Nacional (1886–1946)*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional.

Cravino, Ana. 2016. “Historia de la vivienda social. Primera parte: del conventillo a las casas baratas”. *Vivienda y Ciudad*, Nro. 3: 7-24.

Cuesta, Martín y Juan Lucas Gómez. 2019. “Salarios, vivienda y género en Argentina, 1912–1955”. IX Congreso CEISAL, Universidad de Bucarest.

Cuesta, Martín y Mauro Cuk. 2023. “Salarios en Argentina durante el siglo XX: fuentes, estado del arte y propuestas de agendas”. *Estatística e Sociedade*, Nro. 6: 82-105.

Cuesta, Martín. 2012. “Precios y salarios en Buenos Aires durante la Gran Expansión, 1880–1914”. *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, Nro. 56: 159-179.

Cutrúneo, Jimena Paula. 2010. “Entidades de crédito y vivienda: el caso del Banco Edificador Rosarino (Rosario, 1924–1929)”. *Revista Historia de América del Instituto Panamericano de Geografía e Historia*, Nro. 143: 25–42.

Cutrúneo, Jimena. 2015. “Arquitectos y mercado inmobiliario: vivienda e innovación tecnológica. Rosario, 1920–1948”. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Rosario, Facultad de Arquitectura, Planeamiento y Diseño.

D' Amato, Laura y Javier Ortíz Batalla. 2020. “Política monetaria y bancaria: el banco central y el sistema financiero durante el primer peronismo”. En *La economía de Perón*, editado por Roberto Cortés Conde, Javier Ortíz Batalla, Laura D'Amato y Gerardo della Paolera. Buenos Aires: Edhasa.

Daich, Leandro. 2010. “Gregorio Luis Sánchez”. En *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Eclecticismo al Modernismo*, coordinado por Ramón Gutiérrez. Buenos Aires: CEDODAL.

Dávila L. de Guevara, Carlos, ed. 1996. *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá: Tercer Mundo.

De Paula, Alberto y Noemí Girbal. 1998. *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Del Campo, Hugo. 2005. *Sindicalismo y peronismo: los comienzos de un vínculo perdurable*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Diamand, Marcelo. 1973. *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia: economía para las estructuras productivas desequilibradas: el caso argentino*. Buenos Aires: Paidós.

Dines, Maria. 2016. “Garden Cities of the Americas: Greenbelt and El Palomar, a Comparative Case Study on the Model's Translation to the American Continents”. Tesis de maestría. Universidad de Miami.

Domínguez, Edgardo. 2013. “Erich Zeyen: alemanes, urbanismo y planes de vivienda durante el peronismo. 1943–1955”. XIV Jornadas Interescuelas / Departamentos de Historia. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Engels, Federico. 1986. *El problema de la vivienda*. Buenos Aires: Editorial Anteo.

Facciolo, Ana María. 1981. “Crecimiento industrial, expansión metropolitana y calidad de vida. El asentamiento obrero en la Región Metropolitana de Buenos Aires desde principios de siglo”. *Desarrollo Económico*, Vol. 20, Nro. 80: 549-568.

Falcó, Marta. 2010. “La escuela del Jockey Club. Una idea modelo”. En *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Eclecticismo al Modernismo*, coordinado por Ramón Gutiérrez. Buenos Aires: CEDODAL.

Febvre, Lucien. 1982. *Combates por la historia*. Barcelona: Ariel.

Ferns, H. S. 1992. *Gran Bretaña y Argentina en el siglo XIX*. Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Ferrer, Aldo. 2008. *La economía argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ferrer, Fernando. 1945. “Aspectos del problema de la vivienda”. Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Ferreres, Orlando. 2018. *Dos siglos de economía argentina*. Buenos Aires: El Ateneo.

Fiquepron, Maximiliano. 2020. *Morir en las grandes pestes: las epidemias de cólera y fiebre amarilla del siglo XIX*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Fishback, Price, Jhonatan Rose y Kenneth Snowden. 2013. *Well worth saving: how the New Deal safeguarded home ownership*. Chicago: University of Chicago Press.

Fitte, Raúl. 1942. *Fomento de los préstamos para edificación y en especial para la vivienda económica*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional.

Gaggero, Alejandro y Pablo Nemiña. 2022. “Origen y consolidación de la dolarización del mercado inmobiliario en Argentina”. *Ensayos de Economía* 32, Nro. 60: 136-159.

Gaggero, Horacio y Alicia Garro. 1996. *Del trabajo a la casa: la política de vivienda del gobierno peronista, 1946–1955*. Buenos Aires: Biblos.

Galindo Guarneros, Gustavo. 1962. *Las instituciones de ahorro y préstamo para la vivienda familiar*. México: Editorial Jus.

Gallanter, Eden. 2012. “Ciudad Jardín Lomas del Palomar: deriving ecocity design lessons from a garden city”. *Planning Perspectives*, Vol. 27, Nro. 2: 297–307.

Gambini, Hugo. 1999. *Historia del peronismo: el poder total*. Buenos Aires: Planeta.

García Heras, Raúl. 2007. *Historia empresarial e historia económica en Argentina: un balance a comienzos del siglo XXI*. Bogotá: Universidad de Los Andes.

García, Eugenio. 1966. “El problema de la vivienda y el cooperativismo de vivienda”. Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Geertz, Clifford. 1995. *La interpretación de las culturas*. Madrid: Gedisa.

Gelman, Jorge, ed. 2006. *La historia económica argentina en la encrucijada: balance y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo.

Gerchunoff, Pablo, Daniel Heymann y Aníbal Jáuregui, eds. 2022. *Medio siglo entre tormentas: fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en Argentina (1948–2002)*. Buenos Aires: Edhasa.

Gerchunoff, Pablo, Daniel Heymann y Aníbal Jáuregui. 2022. “Prólogo”. En *Medio siglo entre tormentas: fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en Argentina (1948–2002)*, editado por Pablo Gerchunoff, Daniel Heymann y Aníbal Jáuregui. Buenos Aires: Edhasa.

Gerchunoff, Pablo y Damián Antúnez. 2002. “De la bonanza peronista a la crisis de desarrollo”. En *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas (1943–1955)*, editado por Juan Carlos Torre. Buenos Aires: Sudamericana.

Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach. 1998. *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.

Germani, Gino. 1965. *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires: Paidós.

Germani, Gino. 1987. *Estructura Social de la Argentina. Análisis Estadístico*. Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Germano, Laura. 2017. *Historia de la primera Ciudad Jardín de Latinoamérica*. Ciudad Jardín Lomas del Palomar. Buenos Aires: Casa de Papel.

Gilbert, Jorge y Juan Lucas Gómez. 2010. "Financiamiento y vivienda, la problemática del crédito recíproco, 1936/1955". XXII Jornadas de Historia Económica, Universidad Nacional de Río Cuarto.

Gilbert, Jorge y Juan Lucas Gómez. 2011. "Financiamiento privado y regulación estatal, 1949-1955". Segundo Congreso de Estudios sobre el Peronismo, Universidad Nacional de Tres de Febrero

Gilbert, Jorge. 2002. "Empresario y Empresa en la Argentina Moderna. El grupo Tornquist, 1873-1930". Universidad de San Andrés, Documento de Trabajo Nro. 26.

Gilbert, Jorge. 2003. "El Grupo Tornquist entre la expansión y las crisis de la economía argentina en el siglo XX". *Ciclos en la Economía, la Historia y la Sociedad*, Vol.13, Nro. 25-26: 65-91.

Gilbert, Jorge. 2009. "Redes sociales y vínculos familiares en los orígenes del grupo Tornquist". *Anuario CEEED*, Nro. 1 43-72.

Girbal, Noemí y Alberto de Paula, eds. 1997. *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires, 1822–1997*. Buenos Aires: Macchi Editores.

Girbal, Noemí. 1992. "Reforma financiera y crédito a la producción: el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires, 1946-1950". *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Vol. 2, Nro. 3: 73-93.

Girbal, Noemí. 2011. *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Girbal, Noemí. 2012. "La nacionalización de la banca y el revés de una decisión. El Banco de la Provincia de Buenos Aires (1946-1950)". *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos Segreti"*, Año 3, Nro. 3:95-123.

Girbal, Noemí. 2023. "El Banco de la Nación Argentina en el nuevo sistema financiero (1935- 1946)". En *Historia del Banco de la Nación Argentina y su papel en la promoción del desarrollo*, editado por A. Regalsky y M. Rougier. Buenos Aires: Banco de la Nación Argentina.

Gómez Pintus, Ana. 2010. "Suburbios Residenciales. Modernización territorial, operaciones inmobiliarias e imágenes suburbanas, 1910-1940". *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, Nro. 5: 15-30

Gómez Pintus, Ana. 2011. "Barrios parque y loteos de fin de semana en el Gran Buenos Aires, 1910-1950". *Anales del Instituto de Arte Americano e Investigaciones Estéticas*, Vol. 41, Nro. 2: 113-132.

Gómez Pintus, Ana. 2013. “Las formas de la expansión (1910-1950). Barrios Parque y loteos de fin de semana en la construcción del espacio metropolitano de Buenos Aires”. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Arquitectura y Urbanismo.

Gómez Pintus, Ana. 2014. “Hacia una tipología de las urbanizaciones de fin de semana: el área metropolitana, 1910-1950”. *Estudios del Hábitat*, Nro. 12: 47-61.

Gómez Pintus, Ana. 2015. “Las lógicas privadas de la expansión: loteos de barrios parque en el área metropolitana de Buenos Aires, 1910-1950”. *Registros*, Nro. 10: 75-94.

Gómez Pintus, Ana. 2024. “Del arte del remate al martillero profesional. Saberes, figuras y empresas en la expansión de Buenos Aires, 1890-1962”. *Estudios Sociales del Estado*, Vol. 10, Nro. 20: 71-94.

Gómez, Juan Lucas y Fabio Correa. 2013. “O sonho da casa própria: um estudo comparado do crédito hipotecário em Argentina e Brasil na primeira metade do século XX”. VII Congreso del Consejo Europeo de Investigaciones Sociales de América Latina, Universidad Fernando Pessoa.

Gómez, Juan Lucas y Jorge Gilbert. 2016. “De inquilino a propietario: el problema del crédito hipotecario en Argentina, 1936-1955”. En *Voluntarismo financiero y atraso económico en América Latina. El mercado de capitales en la industrialización*, editado por María Eugenia Romero Ibarra y Javier Moreno Lázaro. México: UNAM.

Gómez, Juan Lucas. 2012. “Empresarios de la vivienda: el caso de F.I.N.C.A frente a las políticas del Banco Hipotecario Nacional entre 1936 y 1955”. *Anuario CEEED*, Nro. 4: 149-190.

Gómez, Juan Lucas. 2013. “Las Actas de Directorio del Banco Hipotecario Nacional como fuente para reconstruir su historia”. *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos “Prof. Carlos Segreti”*, Nro. 4: 289-305.

Gómez, Juan Lucas. 2014. “La unión hace la fuerza. Las Compañías de Crédito Recíproco y el financiamiento hipotecario a bajo interés en Argentina, 1935-1949”. *Historia Económica e Historia de Empresas*, Vol. 17, Nro. 2: 443-473.

Gómez, Juan Lucas y Jorge Gilbert. 2019. “Vivienda y Crédito en Argentina, 1936-1945”. *Anuario CEEED*, Nro. 11: 163-203.

Gómez, Juan Lucas. 2021. “Una empresa pública de vivienda: el Banco Hipotecario Nacional durante el peronismo”. En *Desafíos a la innovación. Intervención del Estado e industrialización en la Argentina (1930-2001)*, editado por Aníbal Jáuregui y Claudio Belini, Buenos Aires: Teseo.

Gómez, Juan Lucas. 2021. “De las Building Societies al Crédito Recíproco: una aproximación al ahorro y préstamo para viviendas en Argentina, 1935-1949”. *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, Nro. 41: 85-102.

González Leandri, Ricardo. 1990. “Lo propio y lo ajeno. Actividades culturales y fomentismo en una asociación vecinal, Barrio Nazca (1925-1930)”. En *Mundo Urbano y Cultura Popular*, editado por Diego Armus. Buenos Aires: Sudamericana.

Gorelik, Adrián. 2015. “Terra Incógnita. Para una comprensión del Gran Buenos Aires como Gran Buenos Aires”. En *Historia de la Provincia de Buenos Aires. El Gran Buenos Aires*, dirigido por Gabriel Kessler. Buenos Aires: Edhasa-UNIPE.

Gorelik, Adrián. 2016. *La Grilla y el Parque. Espacio público, cultura urbana en Buenos Aires, 1887-1936*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Granovetter, Mark. 1985. “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Nro. 3: 481–510.

Granovetter, Mark. 1994. “Business Groups”. En *The handbook of economic sociology*, editado por Neil Smelser y Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.

Gravagnuolo, Benedetto. 2010. *Historia del Urbanismo en Europa*. Madrid: Akal.

Gruschetsky, Valeria. 2011. “El paisaje de un borde urbano: el proyecto para la Avenida General Paz”. *Anales del Instituto de Arte Americano e Investigaciones Estéticas*, Vol. 41, Nro. 2: 154-165.

Gualindo Guarneros, Gustavo. 1962. *Las instituciones de ahorro y préstamo para la vivienda familiar*. México: Jus.

Guide, Charles. 1913. *Las Instituciones de Progreso Social*. México: Librería de la V. de Ch. Bourtet.

Guide, Charles. 1932. *Curso de Economía Política*. París: Lagny.

Gutiérrez, Leandro. 1981. “Condiciones de vida de los sectores populares en Buenos Aires (1880-1914)”. *Revista de Indias*, Nro. 41: 163-164.

Gutiérrez, Orencio. 1968. “Los mercados y los circuitos extrabancarios del dinero. Su reglamentación”. Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Gutiérrez, Ramón y Graciela Gutman, eds. 1988. *Vivienda. Ideas y contradicciones, de las Casas Baratas a la Erradicación de las Villas de Emergencia*. Resistencia: Instituto Argentino de Arquitectura y Urbanismo.

Gutiérrez, Ramón. 2012. “El Urbanismo en la Argentina y matriz europea: del Academicismo a la Modernidad (1909-1955)”. En *Experiencias de Planificación y Urbanismo en Argentina*, editado por Patricia Méndez. Buenos Aires: CEDODAL.

Gutiérrez, Ramón. 2010. “Sánchez, Lagos y de la Torre. Una mirada sobre el eclecticismo y el estilo moderno”. En *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Eclecticismo al Modernismo*, coordinado por Ramón Gutiérrez. Buenos Aires: CEDODAL.

Gutiérrez, Ramón. 2012. “El urbanismo en la Argentina y la matriz europea: del Academicismo a la Modernidad, 1909-1943”. En *Experiencias de Planificación y Urbanismo en Argentina*, editado por Patricia Méndez. Buenos Aires: CEDODAL.

Hardoy, Jorge y Margarita Gutman. 1992. *Buenos Aires*. Madrid: Mapfre.

Hall, Peter y Colin Ward. 1998. *Sociable Cities: The Legacy of Ebenezer Howard*. Chichester: John Wiley & Sons.

Harispu, Adela, Jorge Gilbert y Andrés Regalsky. 2000. “La Junta de Vigilancia, el Estado y la propiedad enemiga”. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. 10, Nro. 19: 103-128.

Harispu, Adela y Edgardo Domínguez. 2010. “Ciudad Jardín: Una vía pacífica hacia la reforma social”. XXII Jornadas de Historia Económica, Universidad Nacional de Río Cuarto.

Harispu, Adela y Edgardo Domínguez. 2011. “Malestar urbano y ciudad jardín. Una idea en desarrollo”. XIII Jornadas Interescuelas de Historia, Universidad Nacional de Catamarca.

Harispu, Adela y Jorge Gilbert. 2009. “El Holding 'Tornquist' y su vinculación con la comunidad belgo-alemana en Argentina”. *Estudios Migratorios*, Vol. 22-23, Nro. 65: 61–80.

Harriague, Marcela y Agustina Rayes. 2020. “Fuentes y estadísticas para el estudio de la historia económica del peronismo”. En *La economía de Perón*, editado por Roberto Cortés Conde, Javier Ortiz Batalla, Laura D’Amato y Gerardo della Paolera. Buenos Aires: Edhasa.

Harvey, David. 1985. *The Urbanization of Capital. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. Oxford: Basil Blackwell.

Harvey, David. 2012. *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*. Madrid: Akal.

Hobsbawm, Eric. 1982. *Las revoluciones burguesas*. Barcelona: Guardarrama.

Hobsbawm, Eric. 2003a. *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.

Hobsbawm, Eric. 2003b. *La era del Imperio, 1875–1914*. Buenos Aires: Crítica.

Hora, Roy. 2000. “Terratenientes, empresarios, industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914)”. *Desarrollo Económico*, Nro. 159: 465–492.

Hora, Roy. 2010. *Historia económica argentina del siglo XIX*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Howard, Ebenezer. 1902. *Garden Cities of To-Morrow. A Peaceful Path to Real Reform*. Londres: Swan Sonnenschein.

Iovine, José. 1947. “Sociedades de ahorro para la vivienda en Argentina”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Iwama, Toshihiko. 2003. “The middle class in Halifax”. Tesis doctoral. Universidad de Leeds.

- Jaramillo González, Samuel. 2012. *Hacia una teoría del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Jáuregui, Aníbal. 2005. “La planificación económica en el peronismo”. *Prohistoria*, Nro. 9: 15: 40.
- Jauregui, Aníbal. 2012–2013. “Obras públicas y eficiencia burocrática (1932–1943)”. *Travesía*, Nro. 14-15: 79–106.
- Jáuregui, Aníbal. 2013. “Política impositiva y cuestionamiento empresarial en el régimen neoconservador argentino (1940–1943)”. *Revista de Indias*, Vol. 73, Nro. 258: 553–576.
- Jerez, Marcelo. 2013. *El problema de la vivienda en Jujuy durante los gobiernos populares, 1946–1962*. San Salvador de Jujuy: Ediunju.
- Jones, Charles. 2018. *Capitales británicos, sector financiero y gobierno en la Argentina (1862–1914)*. Saenz Peña: Eduntref.
- Justo, Juan B. 1937. *Teoría y práctica de la historia*. Buenos Aires: Editorial La Vanguardia.
- Keifman, Saúl y Aníbal Jáuregui. 2022. “Crisis y desarrollo bajo control pretoriano”. En *Medio siglo entre tormentas*, editado por Pablo Gerchunoff, Daniel Heymann y Aníbal Jáuregui. Buenos Aires: Eudeba.
- Korn, Francis y Lidia de la Torre. 1985. “La vivienda en Buenos Aires, 1887–1914”. *Desarrollo Económico*, Vol. 25, Nro. 98: 245-258.
- Krugman, Paul. 2009. *De vuelta a la economía de la Gran Depresión y la crisis del 2008*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Lamas, Adolfo. 1950. *Ahorro y préstamo para la vivienda familiar*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Lanata Briones, Cecilia T. 2020. “Una nueva estimación del índice del costo de vida en Argentina, 1912–1932”. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Nro. 53: 64-92.
- Lanata Briones, Cecilia T. 2023. “Reconstructing Official Statistics: A New Estimate of the Argentina Cost of Living (1912–1943)”. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Vol. 41, Nro.1: 39-82.
- Lanciotti, Norma, Lavih Abraham, Florencia Brizuela y Marco Kofman. 2020. “Mercado inmobiliario en Rosario: ciclos económicos y políticas públicas, 1914–1966.” *Anuario CEEED*, Nro. 13: 17-37.
- Lanciotti, Norma. 2006. “El pequeño y mediano empresariado inmobiliario en las ciudades argentinas: organización y prácticas de negocios, 1870–1914”. XIV Congreso Internacional de Historia Económica.

Lanciotti, Norma. 2009. De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.

Larrosa, Luis. 1947. “El problema de la vivienda y el Estado”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lattes, Alfredo. 1973. “Las migraciones en Argentina entre mediados del siglo XIX y 1960”. *Desarrollo Económico*, Vol. 12, Nro. 48:849-867.

Lecuona, Diego. 1992. *Legislación sobre locaciones urbanas y el problema de la vivienda*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Lecuona, Diego. 2001. “Conceptos políticos y sociales sobre el problema de la vivienda en Argentina a mediados del siglo XX”. *Boletín del Instituto de la Vivienda de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile*, Nro. 42: 7-60.

Lefebvre, Henri. 1978. *El derecho a la ciudad*. Barcelona: Ediciones Península.

Lercari, Juan. 1945. “La vivienda obrera”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lewinnek, Elaine. 2006. “Better than a bank for a porr man?: home financing strategies in early Chicago”. *Journal of Urban History*, Nro. 32: 274-300.

Liernur, Francisco. 1984. “Buenos Aires: la estrategia de la casa autoconstruida”. En *Sectores populares y vida urbana*, compilado por Diego Armus y Carlos Barrán. Buenos Aires: CLACSO.

Liernur, Francisco. 2014. “El rol inicial del Estado. La Comisión Nacional de Casas Baratas”. En *Francisco Liernur y Anahí Ballent, La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Liernur, Jorge y Graciela Silvestri. 1993. *El umbral de la metrópolis*. Buenos Aires: Sudamericana.

Liuni, Nicolás. 1942. “Vivienda popular. Bases para su estudio en Argentina”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Llach, Juan. 1984. “El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo”. *Desarrollo Económico*, Vol. 23, Nro. 92: 515-558.

Lluch, Andrea y Norma Lanciotti. 2012. “Las empresas europeas en Argentina: condicionantes, destinos de inversión y cambios organizativos entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial.” *Desarrollo Económico*, Vol. 52, Nro. 205: 119–146.

Lluch, Andrea. 2006. “Comercio y crédito agrario. Un estudio de caso sobre las prácticas y lógicas crediticias de comerciantes de campaña a comienzos del siglo XX en La Pampa”. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Nro. 29: 51-83.

Longoni, René, Juan C. Molteni y Virginia Galcerán. 2009. “La planificación rural y urbana en la gestión Mercante (1946–1952)”. En *El gobierno de Domingo A. Mercante en Buenos Aires (1946–1952)*, tomo IV. La Plata: Instituto Cultural de la Provincia de Buenos Aires, Dirección Provincial de Patrimonio Cultural, Archivo Histórico Dr. Ricardo Levene.

Losada, Leandro. 2009. *Historia de las élites en la Argentina. Desde la conquista hasta el surgimiento del peronismo*. Buenos Aires: Sudamericana.

Lucena, Wilma. 2020. “O crédito predial e a mobilização do imóvel : modernização, mercado imobiliário e associação de capitais na/da Cidade da Parahyba nas décadas de 1910 à 1930”. Tesis doctoral. Universidad João Pessoa.

Malgesini, Graciela y Norberto Álvarez. 1983. *El Estado y la economía, 1930–1955*. Buenos Aires: CEAL.

Mallon, Richard y Juan Sourrouille. 1973. *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*. Buenos Aires: Amorrortu.

Marichal, Carlos. 2010. *Historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873–2008*. Buenos Aires: Debate.

Martín, José. 1943. *El crédito recíproco*. Buenos Aires: Platt.

Martín, José. 1966. *El ahorro y préstamo. Fuente generadora de viviendas*. Buenos Aires: Premier.

Martínez, Ricardo. (2019). “Heterogeneidades sociales al interior de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires”. Documento de trabajo. Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos (IIELAT). Universidad de Alcalá. Madrid. España.

Mason, David. 2004b. *From building and loans to bail-outs: A history of the American saving and loan Industry, 1831–1995*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mastriperri, Eduardo. 2010. “Disposición, composición y proyecto. El edificio de Av. Córdoba y Libertad”. En Ramón Gutiérrez (coord.), *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Eclecticismo al Modernismo*. Buenos Aires: CEDODAL.

Migone, Luis. 1940. *Las ciudades de los EE.UU. Su legislación urbanística, sus códigos de edificación*. Buenos Aires: Librería El Ateneo Editorial.

Moutoukias, Zacarías. 2000. “Familia patriarcal o redes sociales: balance de una imagen de la estratificación social”. *Anuario IEHS*, Nro. 15: 133-151.

Murmis, Miguel y Juan Carlos Portantiero. 2018. *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Newland, Carlos y Martín Cuesta. 2017. “Peronismo y salarios reales: otra mirada al período 1939–1956”. *Investigaciones y Ensayos*, Nro. 64: 75-98.

Novick, Alicia. 2012. “Del urbanismo a la planificación en Buenos Aires. Actores, instituciones e instrumentos”. En Carlos Sambricio (ed.), *Ciudad y Vivienda en América Latina (1930-1960)*. Madrid: Lampreave.

Novick, Alicia. 2022. “*Pensar y construir la ciudad moderna. Planes y proyectos para Buenos Aires 1898-1938*”. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, FADU, Instituto de Arte Americano e Investigaciones Estéticas “Mario J. Buschiazzi”.

North, Douglas. 1990. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

O’Connell, Arturo. 1984. “La Argentina en la depresión: los problemas de una economía abierta”. *Desarrollo Económico*, Vol. 23, Nro. 92: 479-514.

Osterwalder, Alexander y Yves Pigneur. 2011. *Generación de modelos de negocios*. Barcelona: Deusto.

Oszlack, Oscar. 1988. “El derecho al espacio urbano: políticas de redistribución poblacional metropolitana en un contexto autoritario”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Oszlack, Oscar. 2017. *Merecer la ciudad: los pobres y el derecho al espacio urbano*. Buenos Aires: Eduntref.

Palacio, Juan. 2004. *La paz del trigo. Cultura legal y sociedad local en el desarrollo agropecuario pampeano, 1890–1945*. Buenos Aires: Edhasa.

Palermo, Silvana. 2019. “Empresas ferroviarias, viviendas para trabajadores y cuestión social en la Argentina moderna (1890-1920)”. *H-Industria*, Año 13, Nro. 25: 5-28.

Panaia, Marta. 1985. *Los trabajadores de la construcción*. Buenos Aires: IDES.

Pardo, Adolfo. 1947. “Las sociedades de capitalización”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Pegoraro, Víctor. 2020. *Mar del Plata: el mercado inmobiliario del ocio. Las empresas familiares en la industria de la construcción, 1930–1990*. Buenos Aires: Prometeo.

Penrose, Edith. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Londres: Basil Blackwell & Mott.

Peña, Milcíades. 1974. *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*. Buenos Aires: Ediciones Fichas

Pérez, Enrique. 1945. *El Banco Hipotecario Nacional de 1933 a 1944*. Buenos Aires: Imprenta López.

- Perotti, Eduardo. 1939. *Exposición ilustrativa para la formación de una sociedad anónima de edificación y financiación propia bajo y por el sistema de crédito recíproco*. Buenos Aires: Tastet.
- Perotti, Eduardo. 1943. *La vivienda familiar*. Buenos Aires: Editorial Construcciones Sudamericanas.
- Perotti, Eduardo. 1944. *Política de la habitación. Sistemas y medios financieros para el hogar propio*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Pessagno, Enrique. 1917. “Los bancos hipotecarios en la República Argentina”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Plotkin, Mariano y Eduardo Zimmerman, eds. 2012. *Los saberes de Estado*. Buenos Aires: Edhasa.
- Polanyi, Karl. 2011. *La gran transformación. Los orígenes económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Porter, Michael. 2008. “Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores”. *Harvard Business Review*, Vol. 86: 78–93.
- Pozzato, Eliseo. 1959. “El crédito hipotecario en la solución del problema de la vivienda”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Price, David y Jhon Walter. 2016. “Private efforts for affordable mortgage lending before Fannie and Freddie”. *Economic Quarterly* 102, Nro. 4.
- Price, David y Jhon Walter. 2019. “It’s a wonderful loan: A short history of Building and Loan Associations”. *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Brief*, Nro. 19-01. https://www.richmondfed.org/publications/research/economic_brief/2019/eb_19-01
- Radovanovic, Elisa y Marta Balmaceda, eds. 2011. *La habitación popular bonaerense*. Buenos Aires: CEDODAL.
- Radovanovic, Elisa, Julio Cacciatore y Javier Rojas. 2010. “Estudio Sánchez, Lagos y de la Torre. Listado de obras.” En Ramón Gutiérrez, ed. *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Eclecticismo al Modernismo*. Buenos Aires: CEDODAL.
- Rappaport, Mario. 2020. *Historia económica, social y política argentina*. Buenos Aires: Paidós.
- Recchini de Lattes, Zulma. 1973. “El proceso de urbanización en la Argentina: distribución, crecimiento y algunas características de la población”. *Desarrollo Económico*, Vol. 12, Nro. 48: 867-887.
- Recchini de Lattes, Zulma. 1974. “Urbanización”. En *La población de Argentina*, editado por Recchini de Lattes, Zulma y Lattes, Alfredo. Buenos Aires: CICRED.
- Regalsky, Andrés y Marcelo Rougier, eds. 2015. *Los derroteros del Estado empresario*. Buenos Aires: Eduntref.

Regalsky, Andrés y Marcelo Rougier, eds. 2023. *Historia del Banco de la Nación Argentina y su papel en la promoción del desarrollo*. Buenos Aires: Banco de la Nación Argentina.

Regalsky, Andrés y Elena Salerno. (2019). “En los comienzos de la empresa pública argentina: la Administración de los Ferrocarriles del Estado y las Obras Sanitarias de la Nación antes de 1930”. *Investigaciones de Historia Económica*, Vol. 4, Nro. 11: 107–136.

Regalsky, Andrés. 1999. “Banca y capitalismo en la Argentina, 1850–1930. Un ensayo crítico”. *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, Vol. 9, Nro. 18: 33-54.

Regalsky, Andrés. 2002. *Mercados, inversores y élites. Las inversiones francesas en la Argentina (1880–1914)*. Buenos Aires: Eduntref.

Regalsky, Andrés. 2022. “Los recorridos de la historiografía económica argentina a través de cuatro décadas de Jornadas de Historia Económica”. *Prohistoria*, Nro. 37.

Repetto, Nicolás. 1976. *Cómo nace y se desarrolla una cooperativa. Historia del Hogar Obrero, cooperativa de consumo, edificación y crédito*. Buenos Aires: Editora Cooperativa.

Requena Santos, Félix. 1989. “El concepto de red social”. *REIS*, Nro. 48: 137-152.

Rigotti, Ana María. 2011. *Viviendas para los trabajadores*. Rosario: Prohistoria.

Rigotti, Ana María. 2012. “Las promesas del urbanismo como alternativa tecnocrática a la gestión (1928–1958)”. En *Los saberes de Estado*, editado por Mariano Plotkin y Eduardo Zimmerman, 159–184. Buenos Aires: Edhasa.

Rocchi, Fernando. 2000. “El péndulo de la riqueza: la economía argentina 1880–1916”. En *El progreso, la modernización y sus límites*, coordinado por Mirta Lobato, 17–36. Buenos Aires: Sudamericana.

Rodríguez, Mauro. 1967. “El ahorro y préstamo en la solución del problema de la vivienda”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Ronchi, Verónica. 2016. *La cooperación integral. Historia del Hogar Obrero*. Buenos Aires: Ediciones Fabro.

Rose, Jonathan. 2014. “The prolonged resolution of troubled real estate lenders during the 1930s”. En *Housing and mortgage markets in historical perspective*, editado por White, Eugene, Kenneth Snowden y Price Fishback. Chicago: University of Chicago Press

Rougier, Marcelo y Leonel Barbagallo. 2017. “La política monetaria y crediticia durante el peronismo”. *Ejes de Economía y Sociedad*, Nro. 1: 45-73.

Rougier, Marcelo y Martín Fiszbein. 2004. “De Don Derrochín a Maese Ahorrín. El fenómeno del ahorro durante la economía peronista”. En *Sueños de Bienestar en la Nueva Argentina*, editado por E. Berrotarán, A. Jáuregui y M. Rougier. Buenos Aires: Imago Mundi.

Rougier, Marcelo y Pablo López. 2012. “El mercado de valores y la financiación de la inversión: La experiencia argentina en la segunda posguerra”. *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos*, Nro. 3: 124-152.

Rougier, Marcelo, ed. 2011. *La banca de desarrollo en América Latina. Luces y sombras de la industrialización de la región*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Rougier, Marcelo. 2001. *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo*. Buenos Aires: UBA–FCE–CEEED.

Rougier, Marcelo. 2004. *Industria, finanzas e instituciones. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo*. Bernal: UNQ.

Rougier, Marcelo y Florencia Sember. 2018. *Historia Necesaria del Banco Central de la República Argentina. Entre la búsqueda de la estabilidad y la promoción del desarrollo*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Rougier, Marcelo. 2018. “El Banco Central durante el primer peronismo 1946-1955: un instrumento clave de la política económica y de la promoción de los sectores productivos”. En *Historia Necesaria del Banco Central de la República Argentina. Entre la búsqueda de la estabilidad y la promoción del desarrollo*, editado por M. Rougier y F. Sember. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Rougier, Marcelo. 2023. “El Banco de la Nación Argentina durante el peronismo”. En *Historia del Banco de la Nación Argentina y su papel en la promoción del desarrollo*, editado por A. Regalsky y M. Rougier. Buenos Aires: Banco de la Nación Argentina.

Russo, Cinthia. 2008. “Fábrica y localidad. La construcción de la identidad industrial: el caso de la cervecería Quilmes”. *H-Industria*, Nro. 2: 2-18.

Sábato, Jorge Federico. 1988. *La clase dominante en la Argentina*. Buenos Aires: GEL.

Sainz Guerra, José Luis. 2008. “Una reflexión necesaria”. En *La vivienda social en Europa. Alemania, Francia y Países Bajos desde 1945*, editado por Luis Moya. Madrid: Mairea Libros.

Samy, Antoninus. 2016. *The Building Society promise: access, risk, and efficiency*. Oxford: Oxford University Press.

Samy, Luke. 2008. *The Building Society promise: building societies and home ownership*. Oxford: University of Oxford.

Sapelli, Giulio. 1993. “La empresa como sujeto histórico”. En *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, editado por María Inés Barbero. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Sargent, Charles. 1974. *The Spatial Evolution of Greater Buenos Aires, Argentina 1870–1930*. Tempe: University of Arizona.

Schteingart, Marta y Horacio Torres. 1973. “Procesos sociales y estructuración metropolitana en América Latina. Estudio de casos”. *Desarrollo Económico*, vol. 12, Nro. 48: 725-760. .

Schvarzer, Jorge. 1991. *Empresarios del pasado: la Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA–Imago Mundi.

Schvarzer, Jorge. 2000. *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.

Sember, Florencia. 2018. “El Banco Mixto 1930-1955: entre la ortodoxia y la búsqueda de un nuevo sendero de crecimiento”. En *Historia Necesaria del Banco Central de la República Argentina. Entre la búsqueda de la estabilidad y la promoción del desarrollo*, editado por M. Rougier y F. Sember. Buenos Aires: Lenguaje Claro.

Scobie, James. 1977. *Buenos Aires. Del centro a los barrios, 1870–1910*. Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Scott, Peter. 1996. *The Property Masters: A History of the British Commercial Property Sector*. Londres: Taylor & Francis.

Silvestri, Graciela. 2012. *El color del río. Historia cultural del paisaje del Riachuelo*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Snitcovsky, Valeria. 2022. *Historia de las villas en Buenos Aires. De los orígenes hasta nuestros días*. Buenos Aires: Tejido Urbano.

Snowden, Kenneth. 1997. “Building and Loan Associations in the U.S., 1880–1893: the origins of localization in the residential mortgage market”. *Research in Economics*, Nro. 3: 227–250.

Snowden, Kenneth. 2003. “The Transition from Building and Loan to Savings and Loan, 1890–1940”. En *Finance, intermediaries, and economic development*, editado por Stanley Engerman, Phillip Hoffman, Jean-Laurent Rosenthal y Kenneth Sokoloff. Nueva York: Cambridge University Press.

Snowden, Kenneth. 2014. “A Historiography of Early NBER Housing and Mortgage Research”. En *Housing and mortgage markets in historical perspective*, editado por White, Eugene, Snowden, Kenneth, Fishack, Price. Chicago: University of Chicago Press.

Socoloff, Ivana. 2020. “Subordinate financialization and housing finance: the case of indexed mortgage loans coalition in Argentina”. *Housing Policy Debate*, Vol. 30: 585-605.

Socolow, Susan. 1991. *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

Soldano, Daniela y Gimena Perret Marino. 2017. “El otro conurbano. Experiencias y sociabilidades de las clases medias en la conformación de tres localidades del oeste del Gran Buenos Aires (1940–1960)”. *Anales del Instituto de Arte Americano e Investigaciones Estéticas “Mario J. Buschiazso”*, Vol. 47, Nro. 1: 125–146.

Sommi, Luis. 1945. *Los capitales alemanes en la Argentina. Historia de su expansión*. Buenos Aires: Claridad.

Suriano, Juan. 1984. “La huelga de inquilinos de 1907 en Buenos Aires”. En *Sectores populares y vida urbana*, editado por Armus, Diego y Carlos Barrán. Buenos Aires: CLACSO.

Thompson, Edward. 2012. *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Madrid: Capitán Swing.

Topalov, Christian. 1979. *La urbanización capitalista*. México: Edicol.

Topalov, Christian. 1984. *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Topalov, Christian. 2006. *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis (soporte magnético)*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Cátedra de Sociología Urbana.

Torre, Juan Carlos y Elisa Pastoriza. 2002. “La democratización del bienestar”. En *Los años peronistas (1943–1955)*, editado por Juan Carlos Torre. Buenos Aires: Sudamericana.

Torres, Horacio. 1975. “Evolución de los procesos de estructuración espacial urbana. El caso de Buenos Aires”. *Desarrollo Económico*, Vol. 15, Nro. 58: 281-306.

Torres, Horacio. 1993. “El mapa social del Buenos Aires”. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Dirección de Investigaciones, Secretaría de Investigación y posgrado, Serie Difusión.

Tulchin, Joseph. 1978. “El crédito agrario en la Argentina, 1910–1926”. *Desarrollo Económico*, Vol. 18, Nro. 71: 381-408.

Valaco, Pablo Pérez. 2024. “Trayectoria pública, familia y vínculos sociales del fundador de González Catán Antigua Matanza”. *Antigua Matanza*, Nro. 8: 64-116.

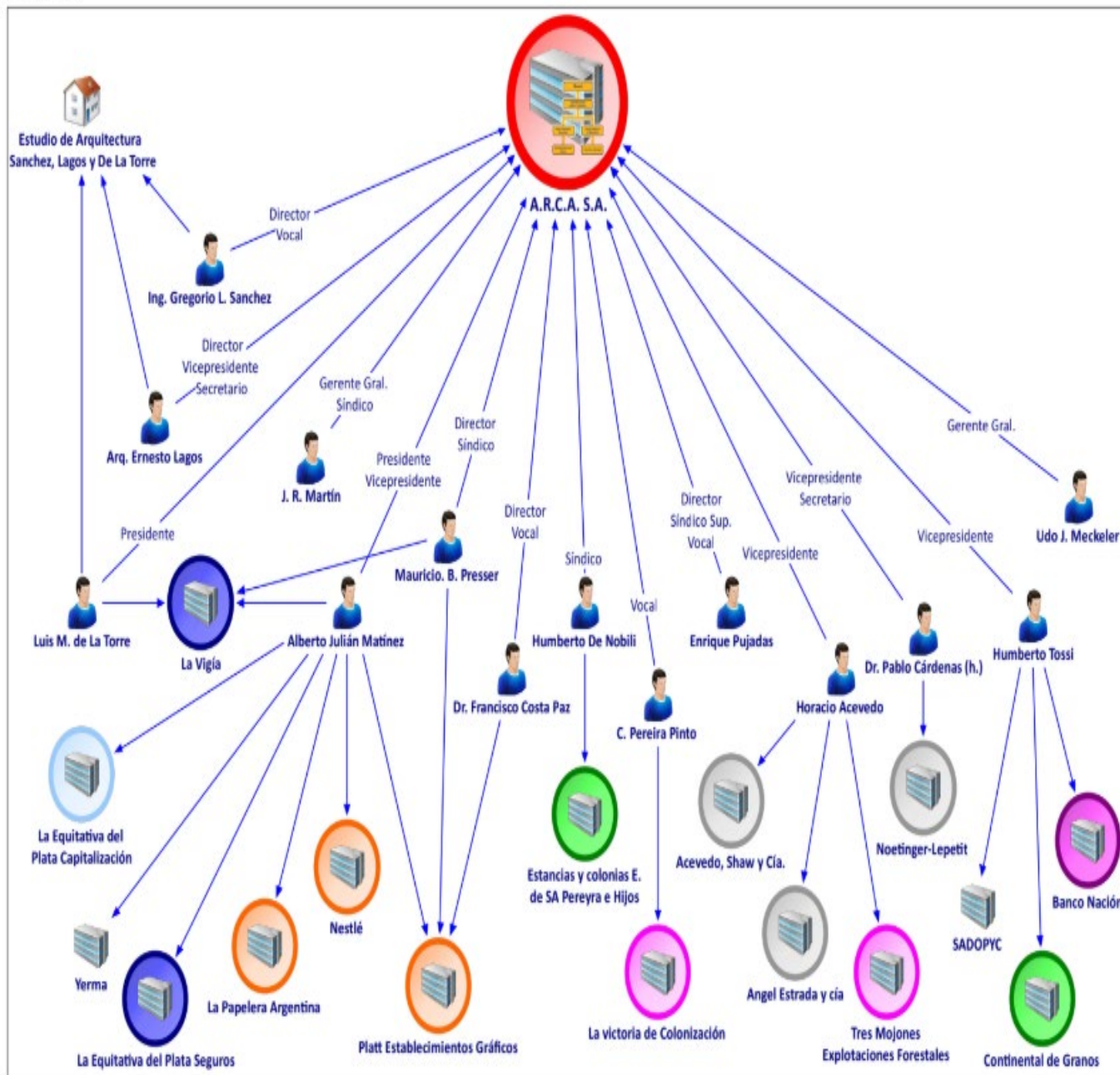
Vázquez Presedo, Vicente. 1978. *Crisis y retraso. Argentina y la economía internacional entre las dos guerras*. Buenos Aires: Eudeba.

- Vázquez Presedo, Vicente. 1979. *El caso argentino. Migración de factores, comercio exterior y desarrollo (1875–1914)*. Buenos Aires: Eudeba.
- Vicini, Santiago. 1967. “Política y posibilidades de las empresas de ahorro y préstamo en Argentina”. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Villanueva, Javier. 1972. “El origen de la industrialización argentina”. *Desarrollo Económico*, Vol. 12, Nro. 47: 451-476.
- Vitelli, Guillermo. 1976. *Cambio tecnológico, estructura del mercado y ocupación en la industria de la construcción: el caso argentino*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Walter, Richard. 1993. *Politics and Urban Growth in Buenos Aires, 1910–1942*. Londres: Cambridge University Press.
- Waserman, Martín. 2018. *Las obligaciones fundamentales. Crédito y consolidación económica durante el surgimiento de Buenos Aires*. Buenos Aires: Prometeo.
- Wellings, Fred. 2006. *British Housebuilders: History and Analysis*. Oxford: Blackwell.
- White, Eugene, Kenneth Snowden y Price Fishback, eds. 2014. *Housing and mortgage markets in historical perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- Williams, Jhon. *El comercio internacional argentino y el papel moneda inconvertible, 1880-1900*. Buenos Aires: Eduntref.
- Yujnovsky, Oscar. 1974. “Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires, 1880–1914”. *Desarrollo Económico*, Vol. 14, Nro. 54: 327-372.
- Yujnovsky, Oscar. 1983. “Del conventillo a la villa miseria”. En Buenos Aires. *Historia de cuatro siglos*, editado por José Luis Romero y Luis Alberto Romero. Buenos Aires: Editorial Abril.
- Yujnovsky, Oscar. 1984. *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955–1981*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Zanzoterra, Guillermina. 2021. “El Congreso Argentino de la habitación (1920): Una inflexión en el tratamiento de la vivienda como problema”. *Colección*, Vol. 32, Nro. 1: 55-87.

Anexo 1. Gráficos de directorios de empresas de Crédito Recíproco y participación de los directivos en otras compañías.

Gráfico Nro. 1

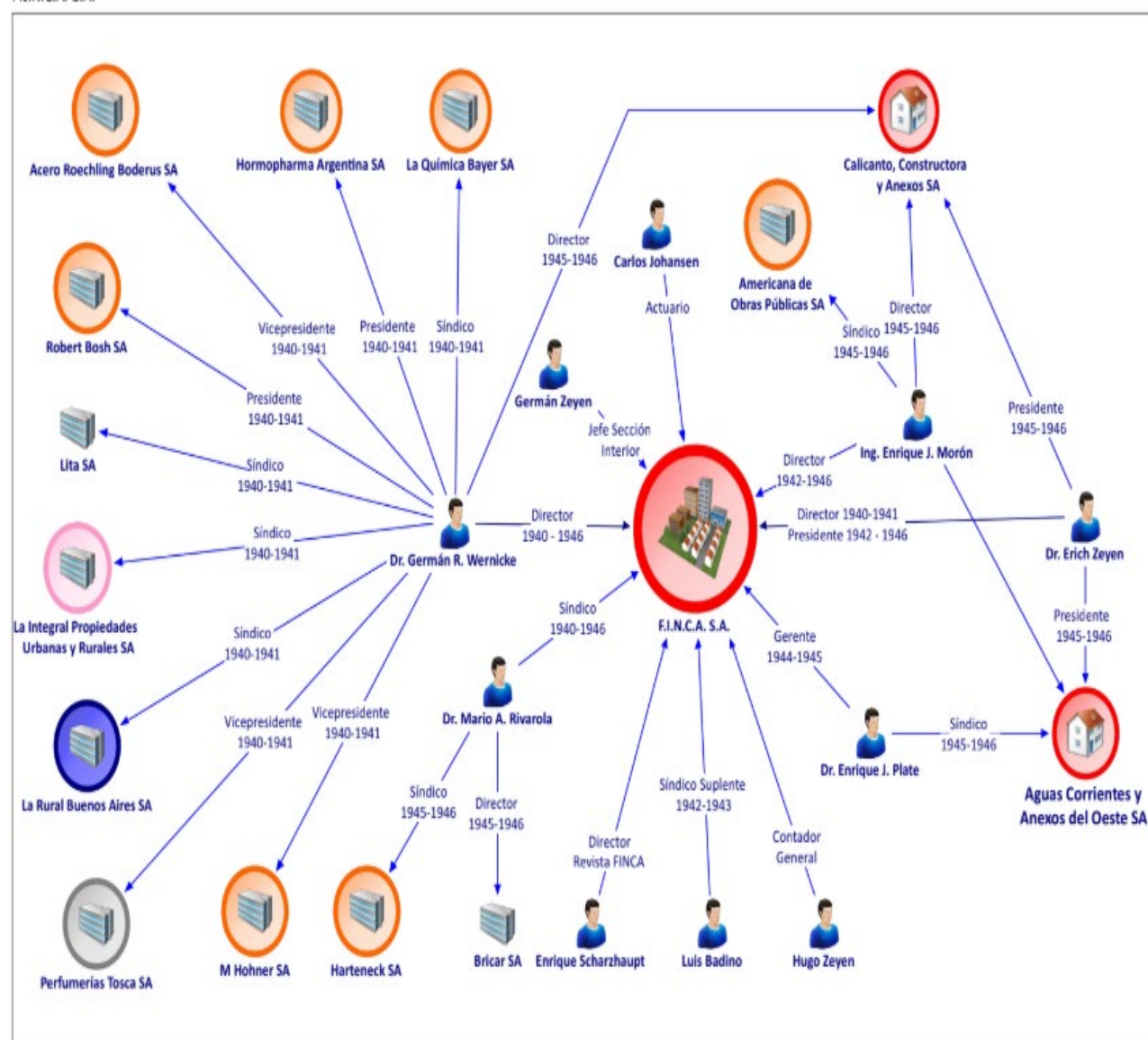
A.R.C.A. S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 2

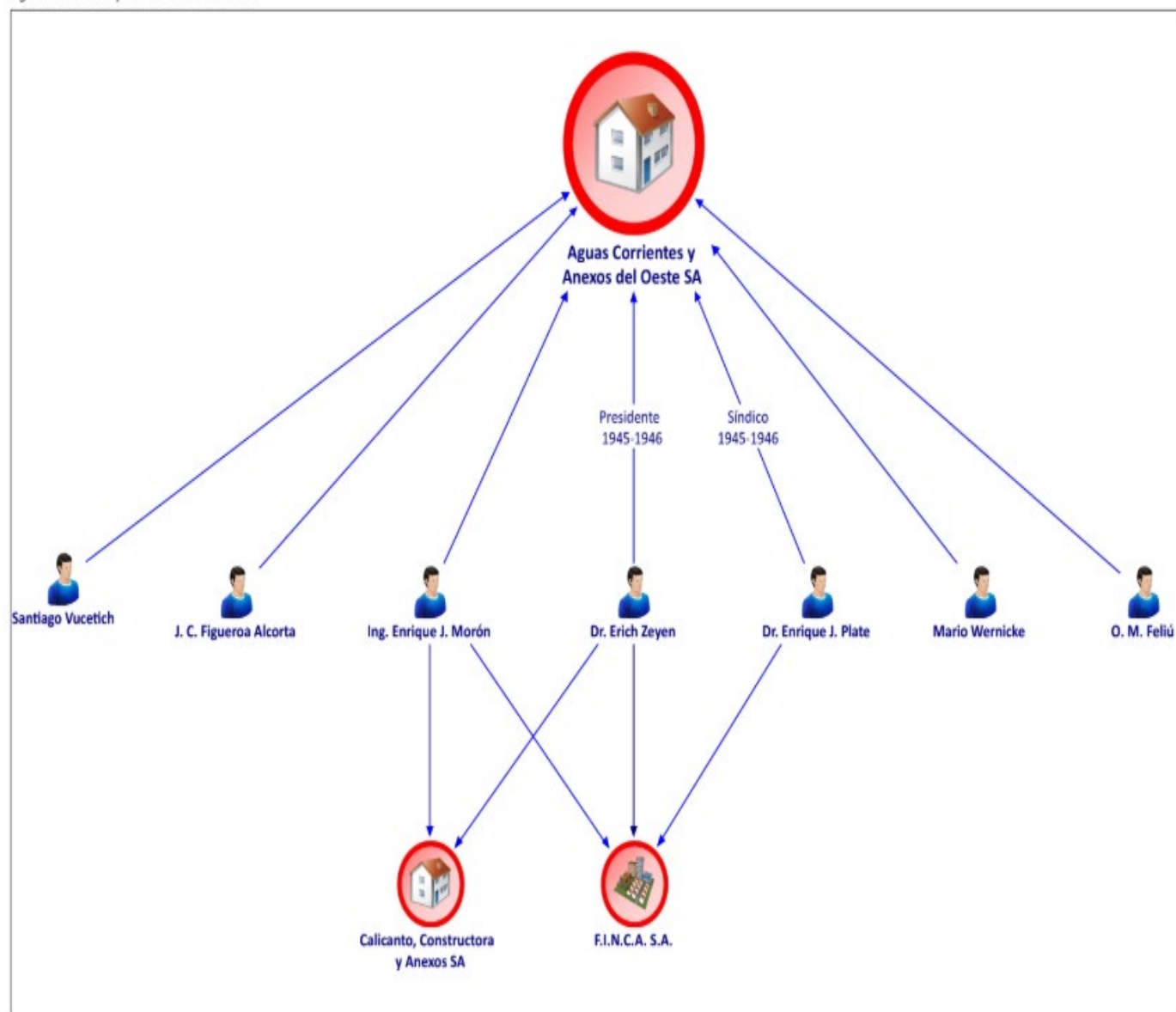
F.I.N.C.A. S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 3

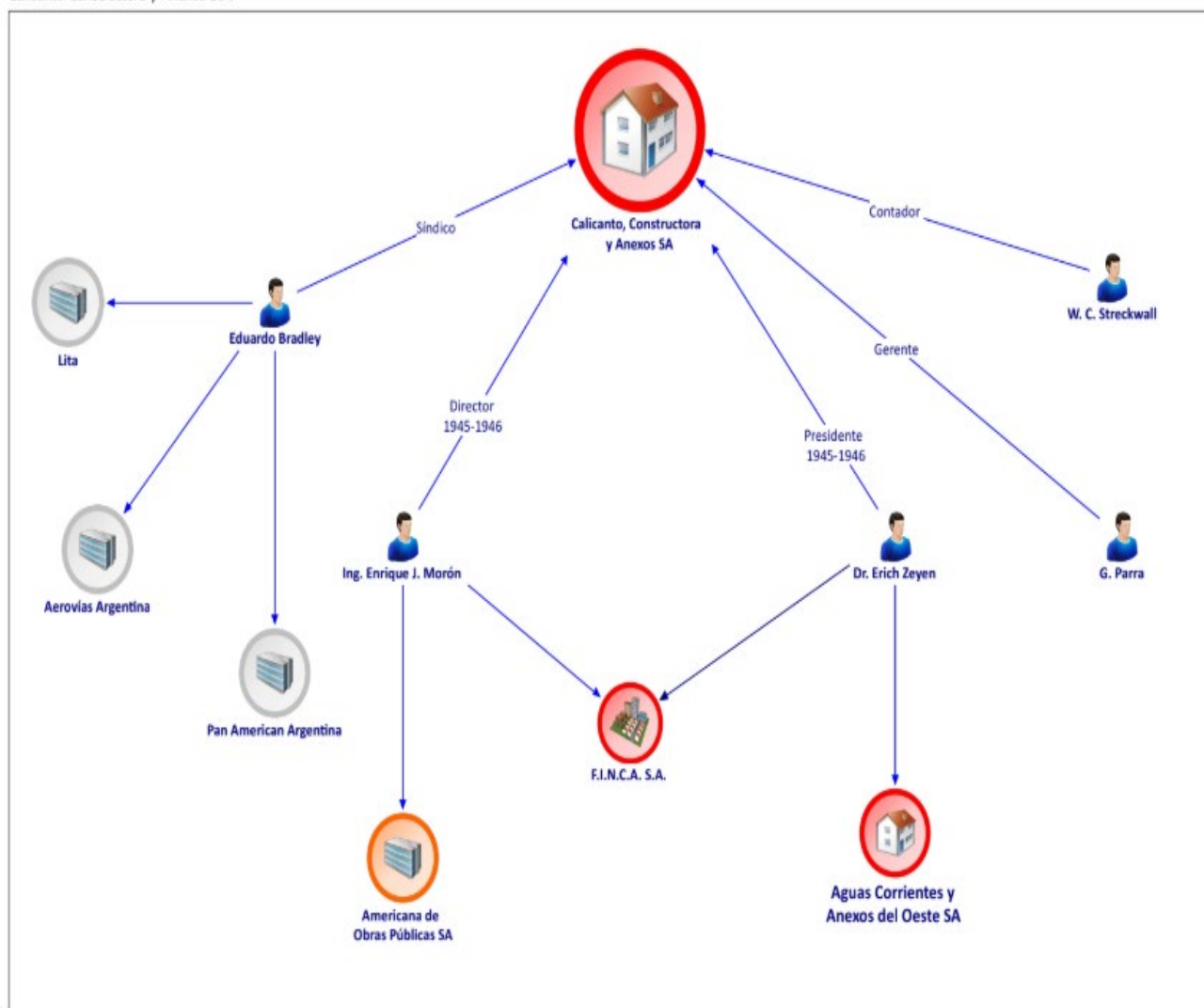
Aguas Corrientes y Anexos del Oeste S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 4

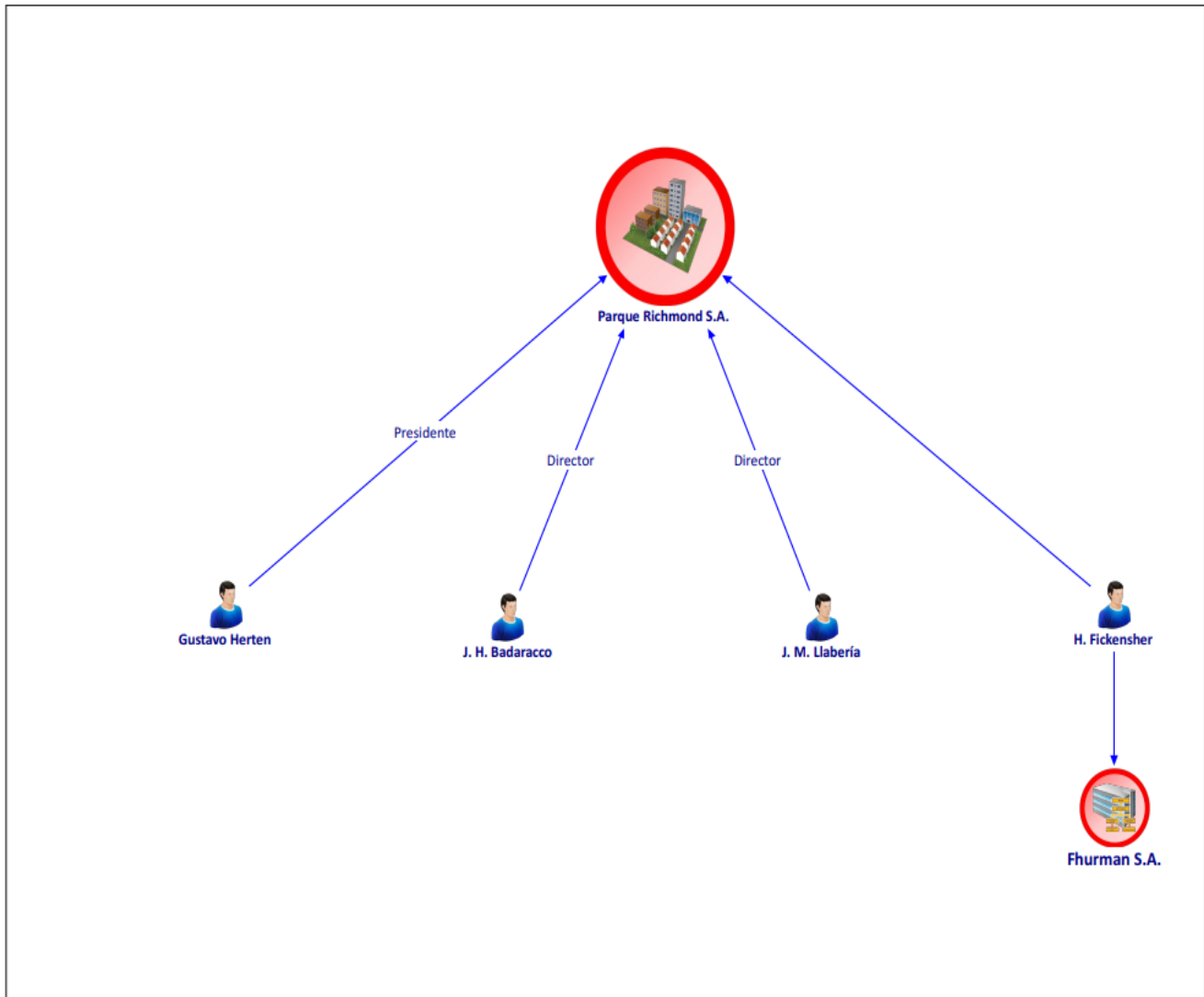
Calicanto Constructora y Anexos S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 5

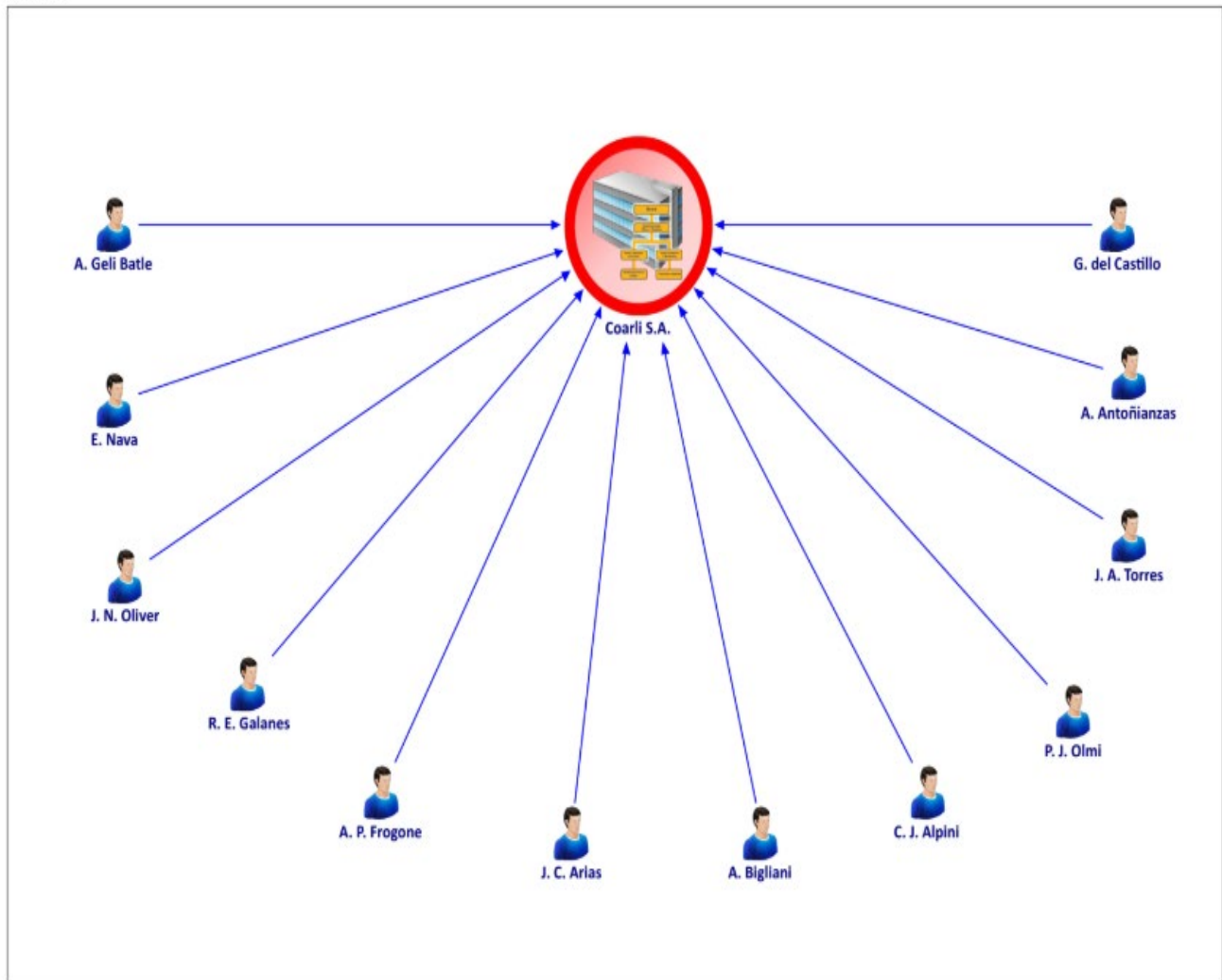
Parque Richmond S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 6

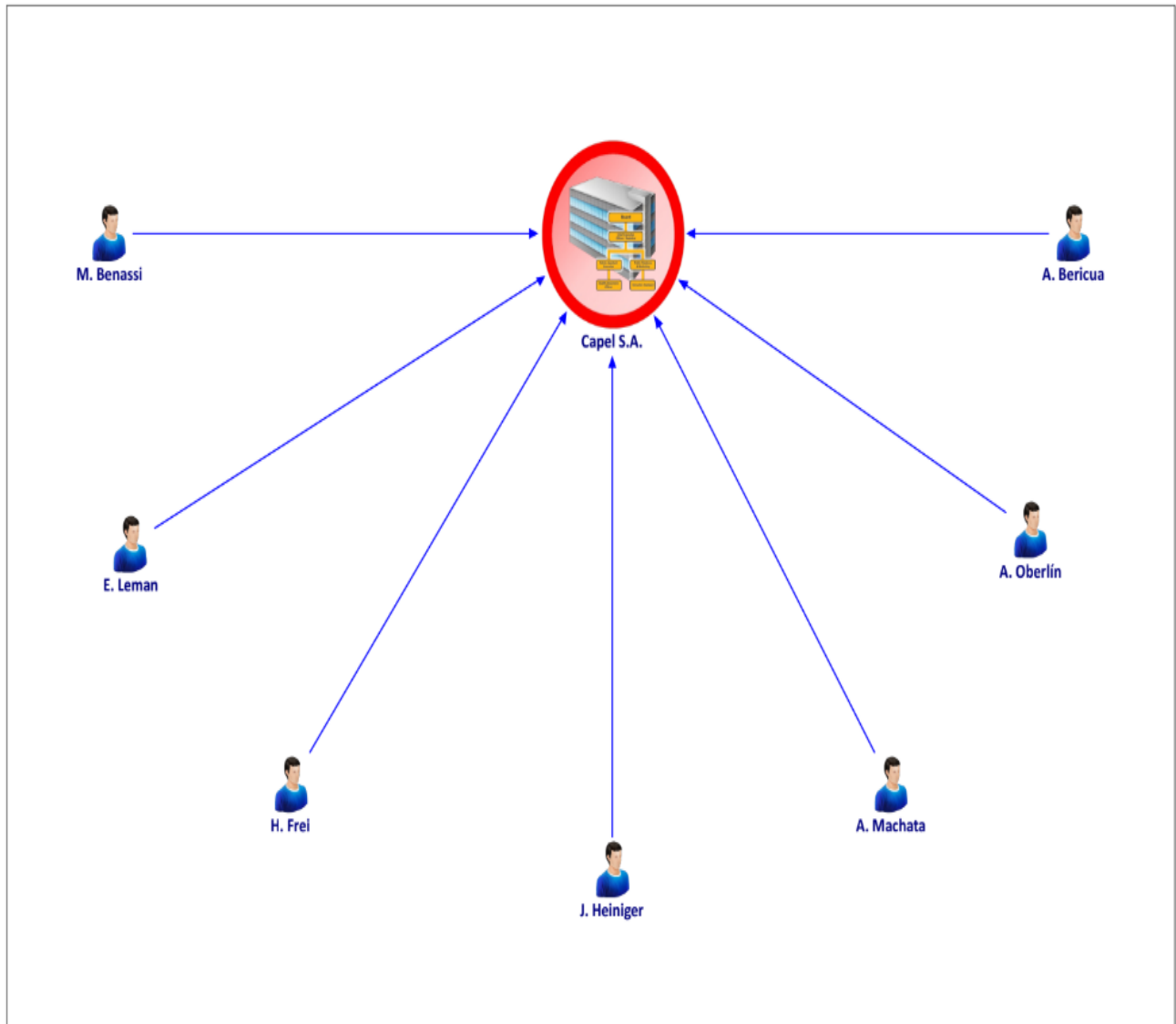
Coarli S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 7

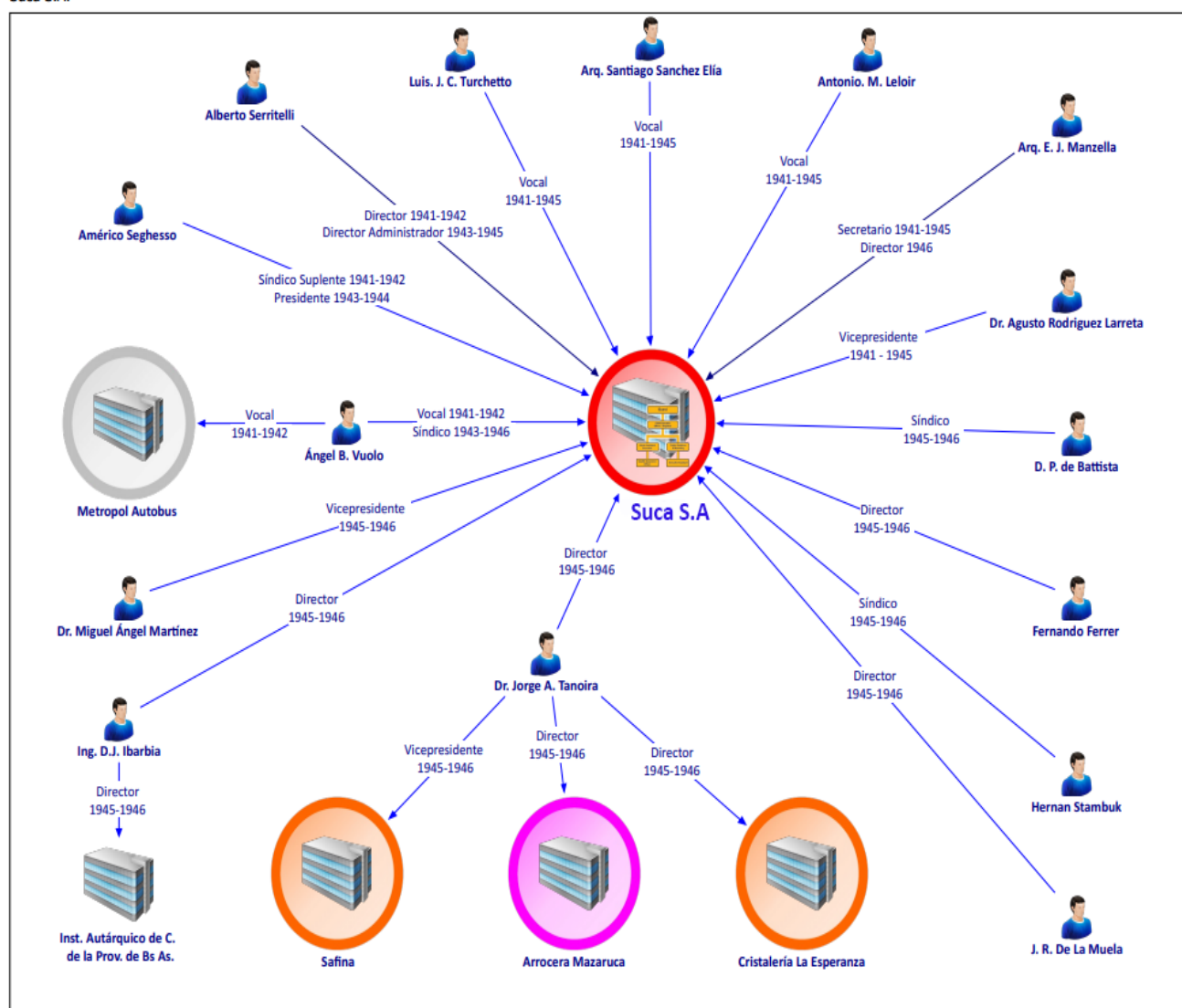
Capel S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 8

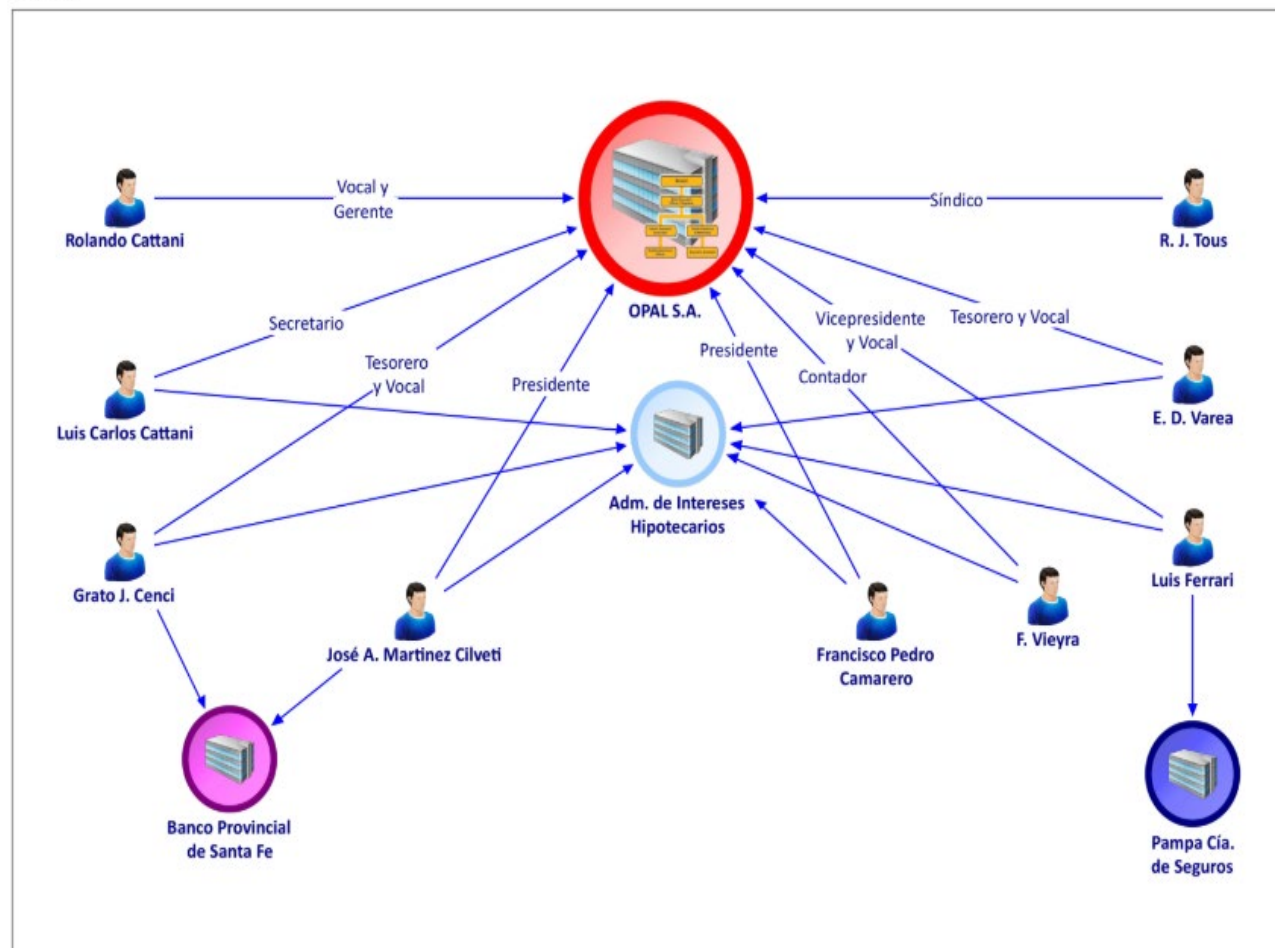
Suca S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 9

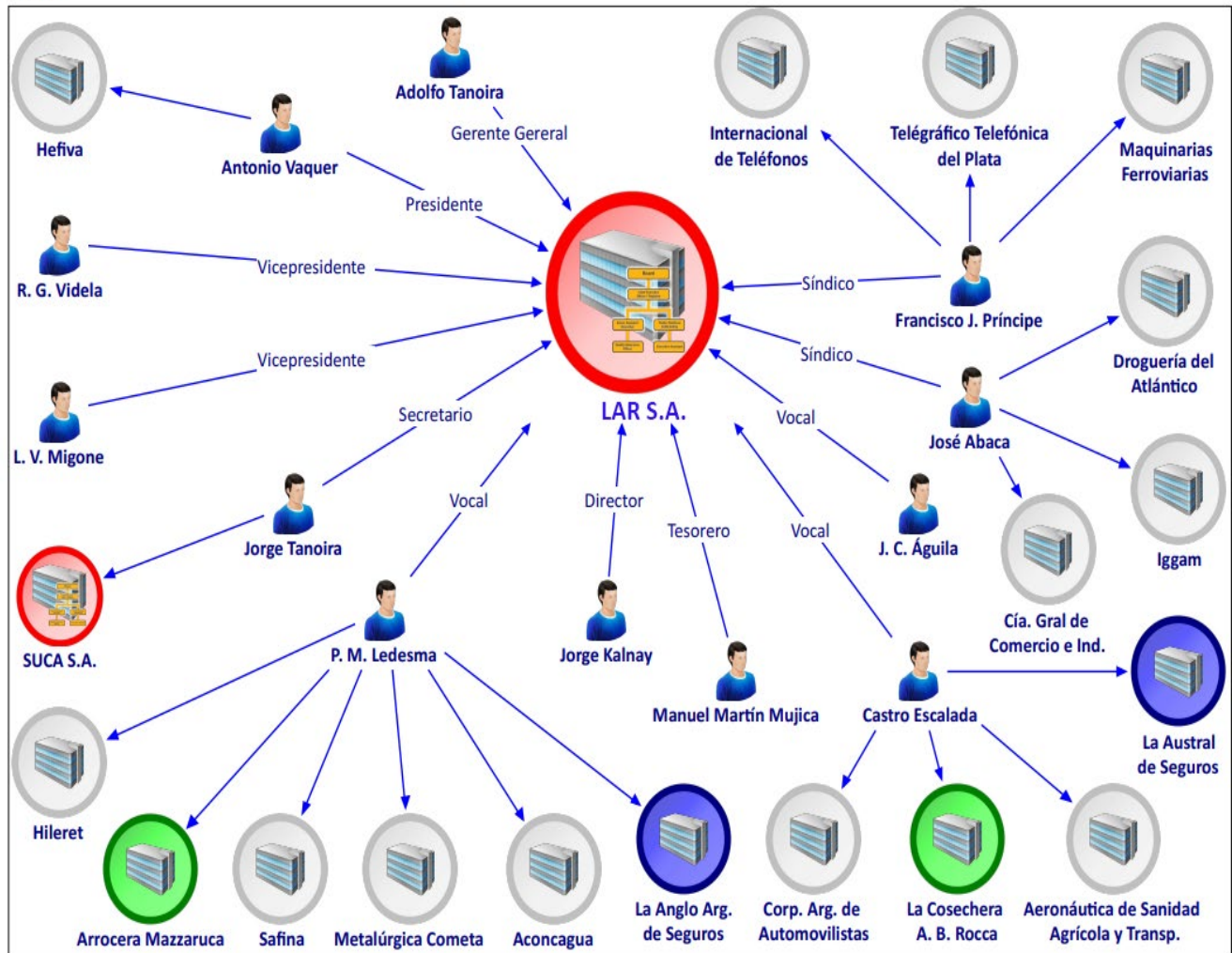
OPAL S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 10

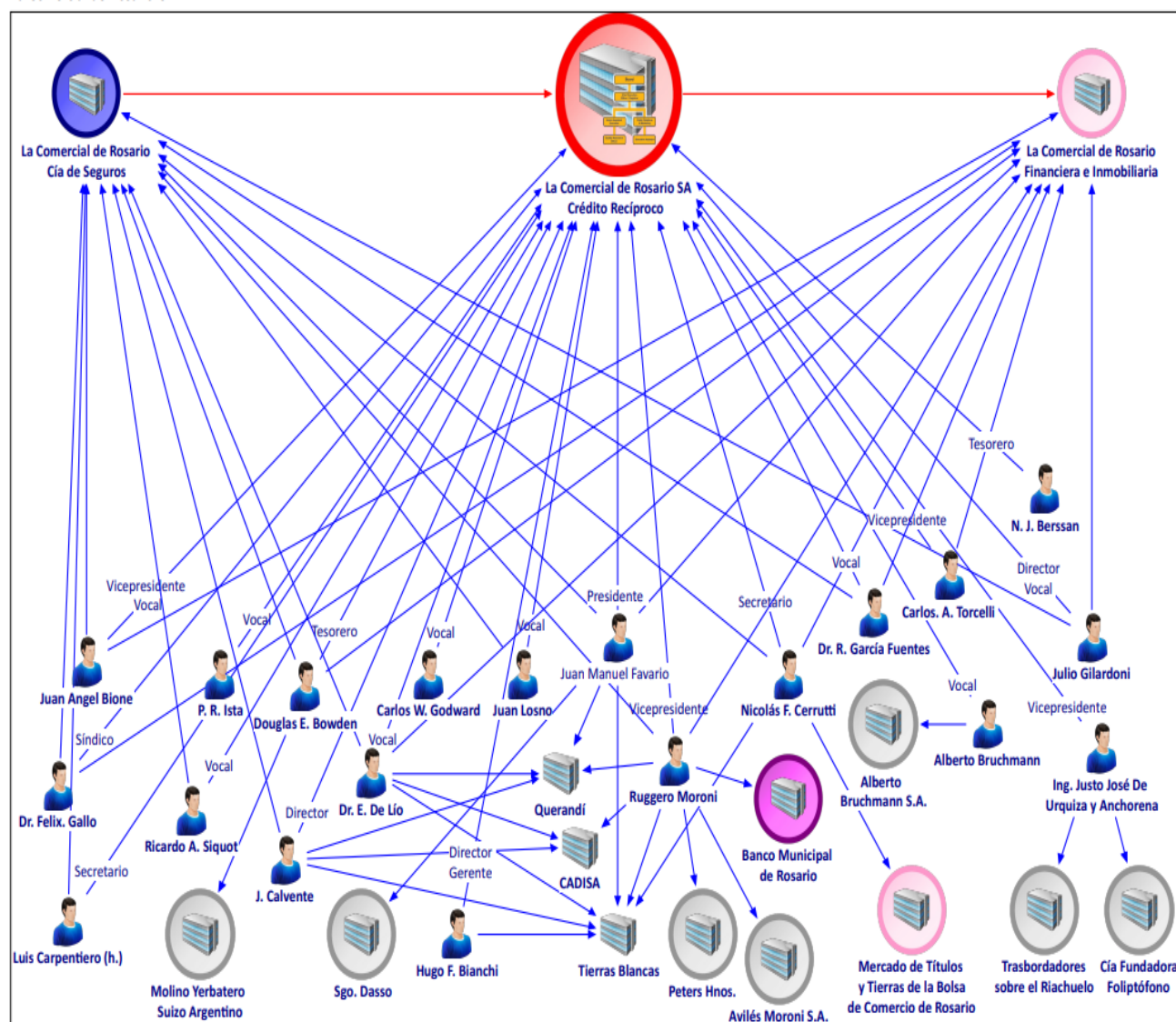
LAR S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 11

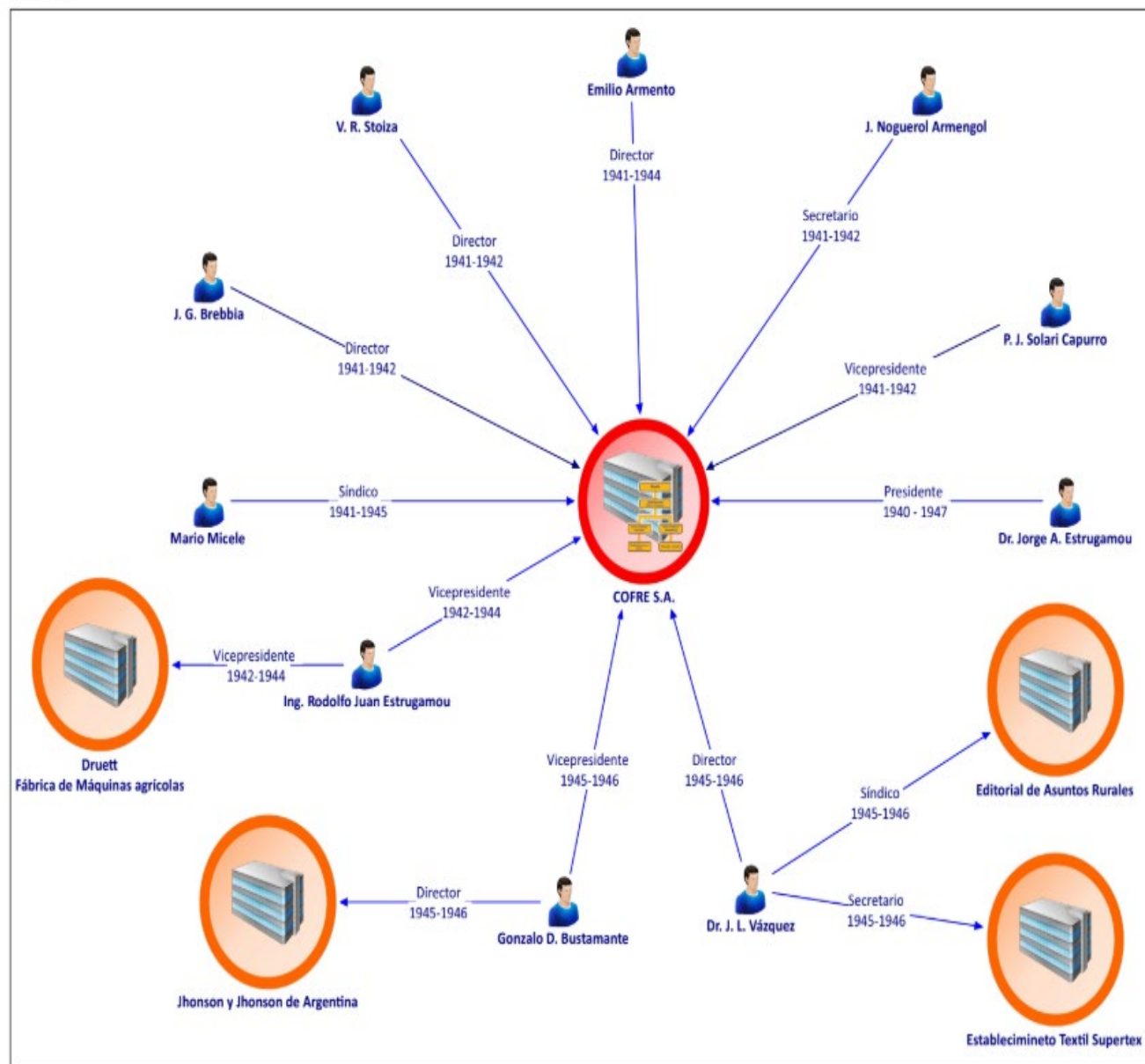
La Comercial de Rosario CR



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 12

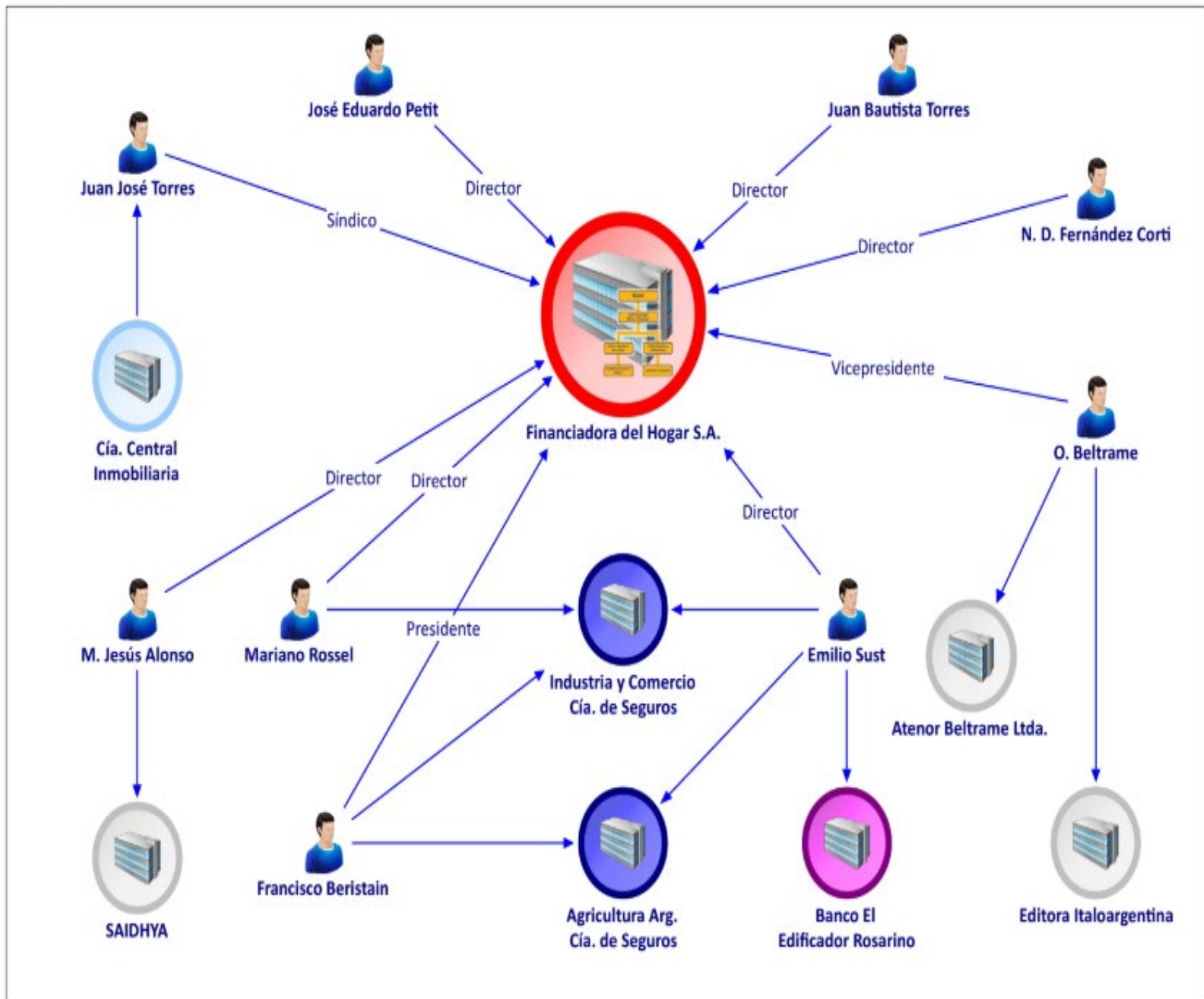
Cofre S.A.



Fuente: elaboración propia en base a Capítulo VI.

Gráfico Nro. 13

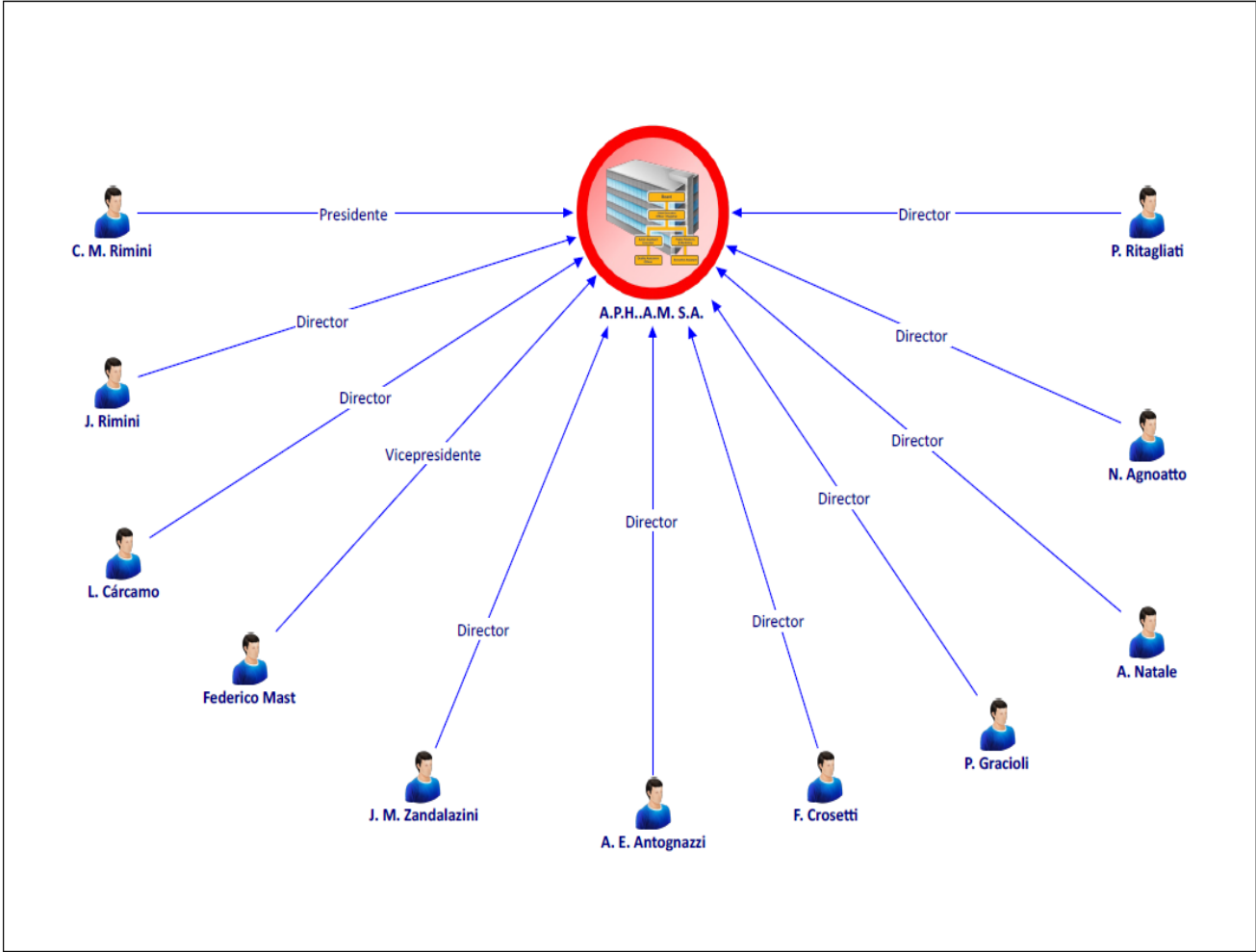
Financiadora del Hogar S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 14

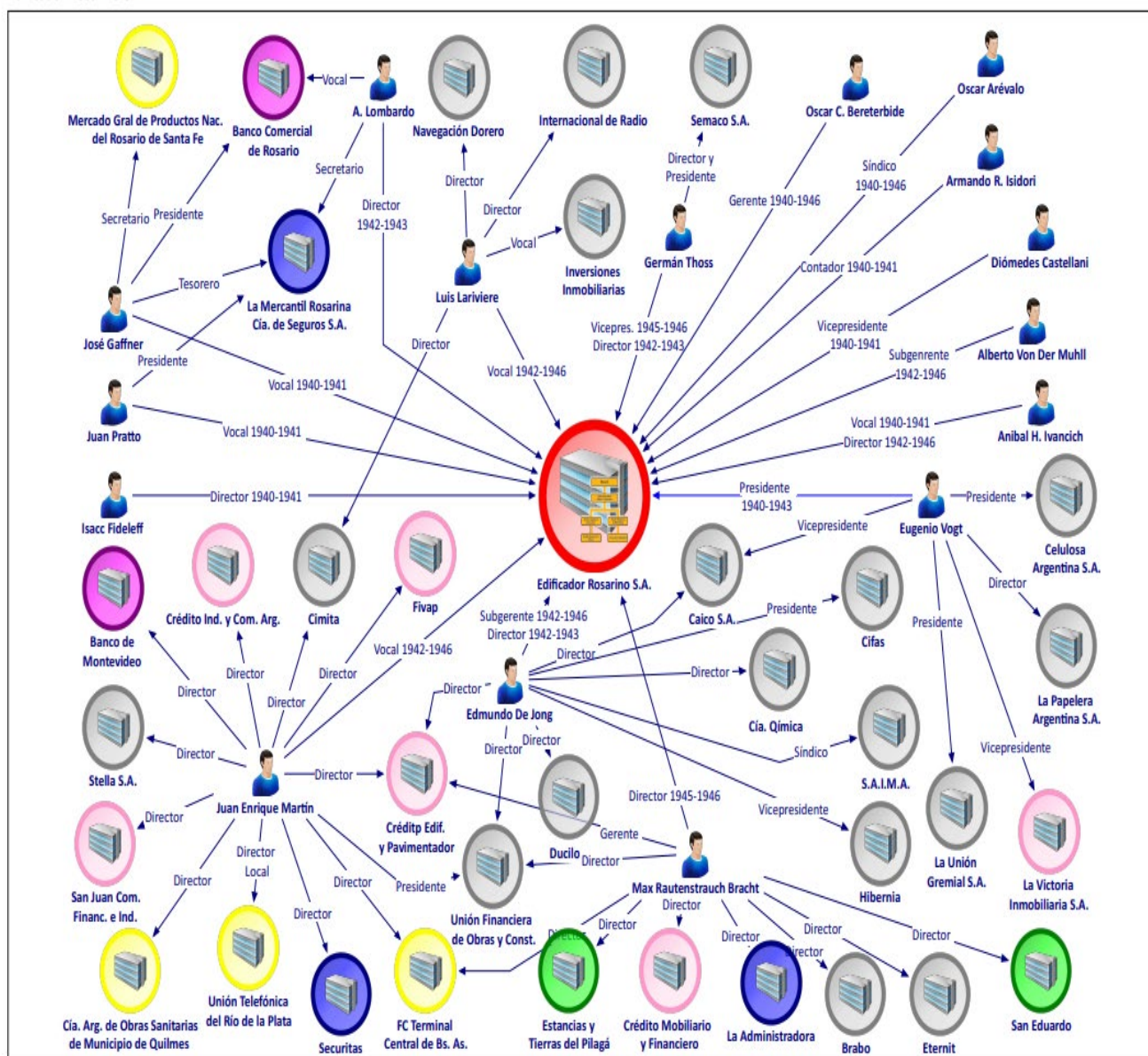
A.P.H.A.M. S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 15

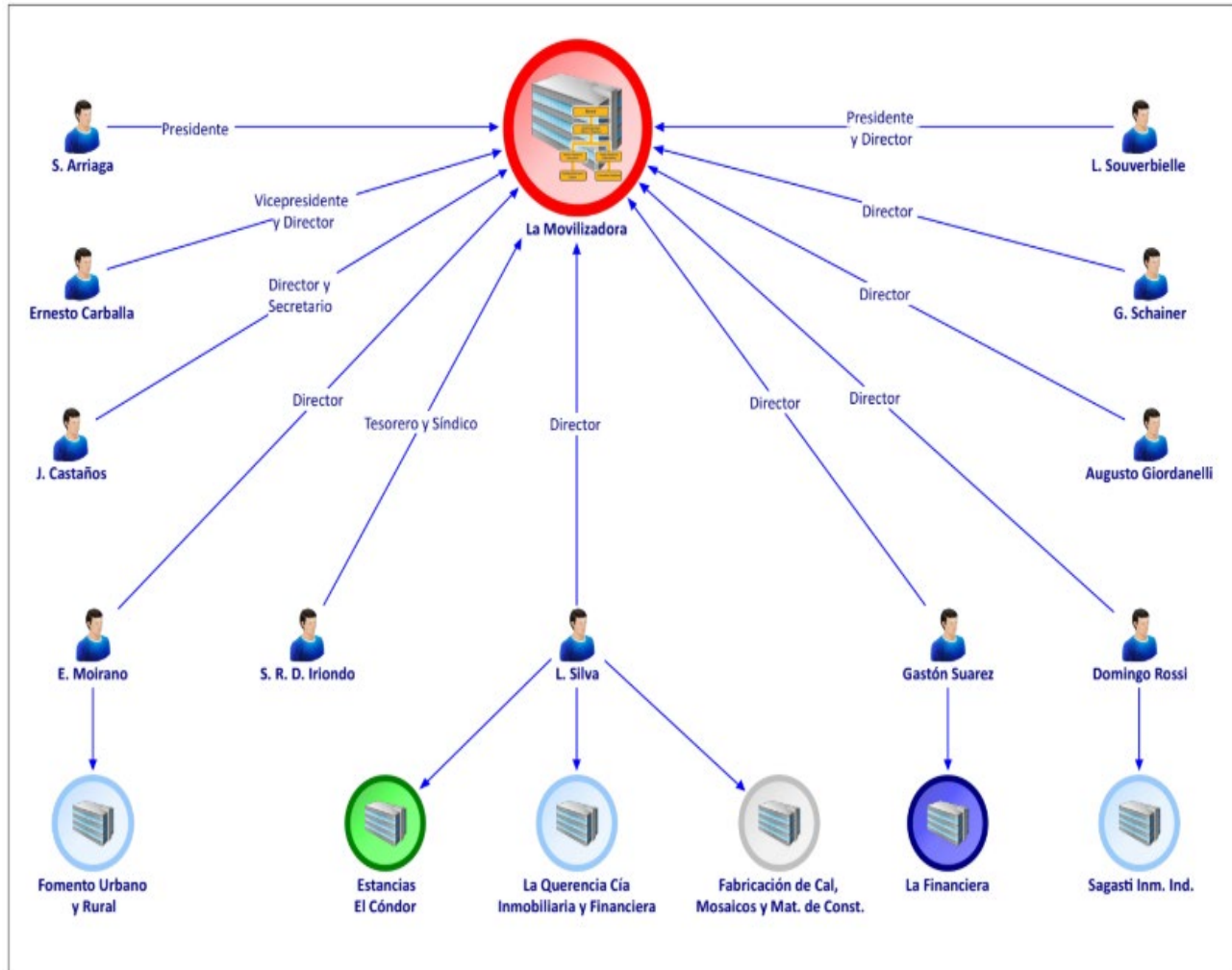
Edificador Rosarino S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 16

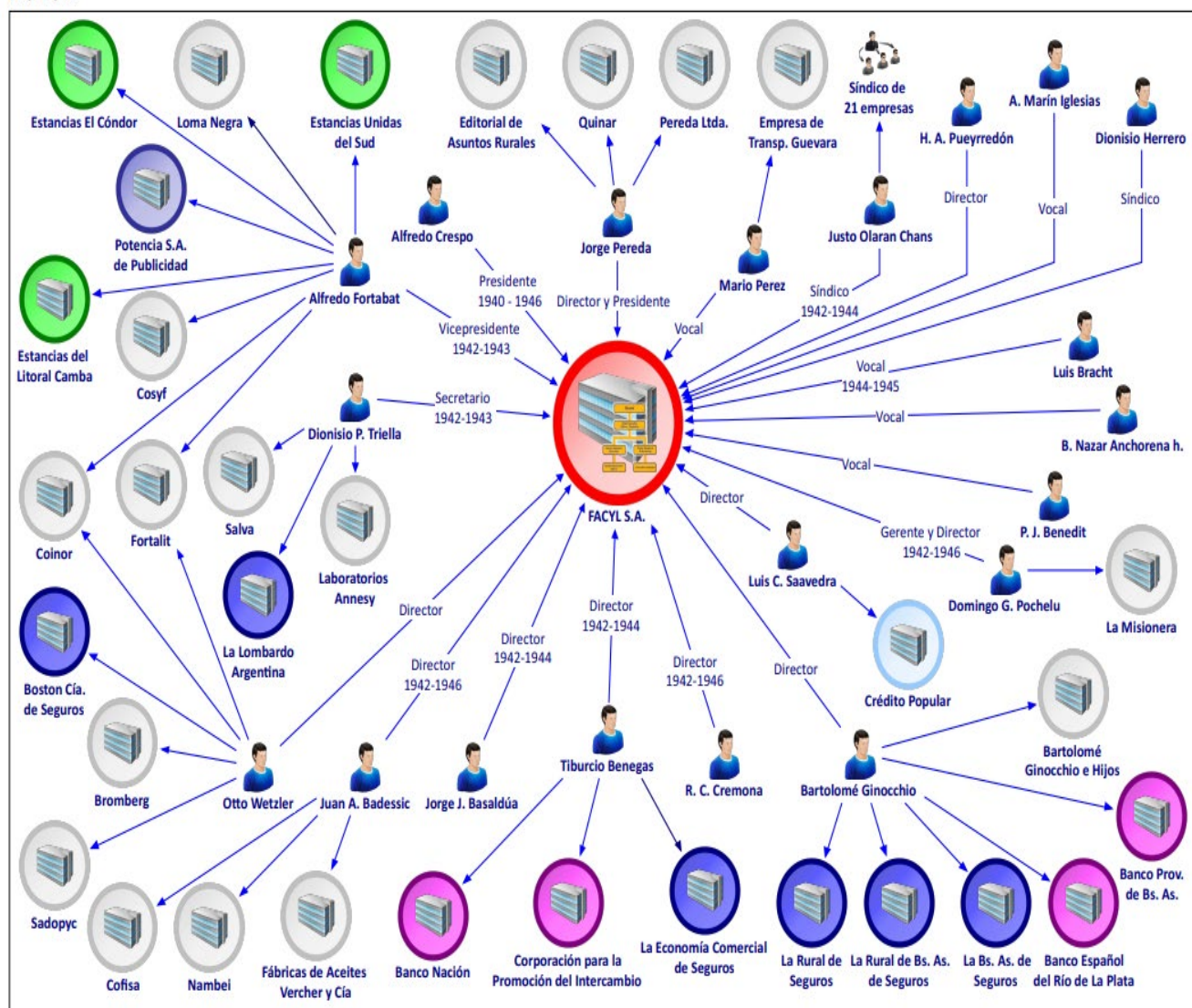
La Movilizadora S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 17

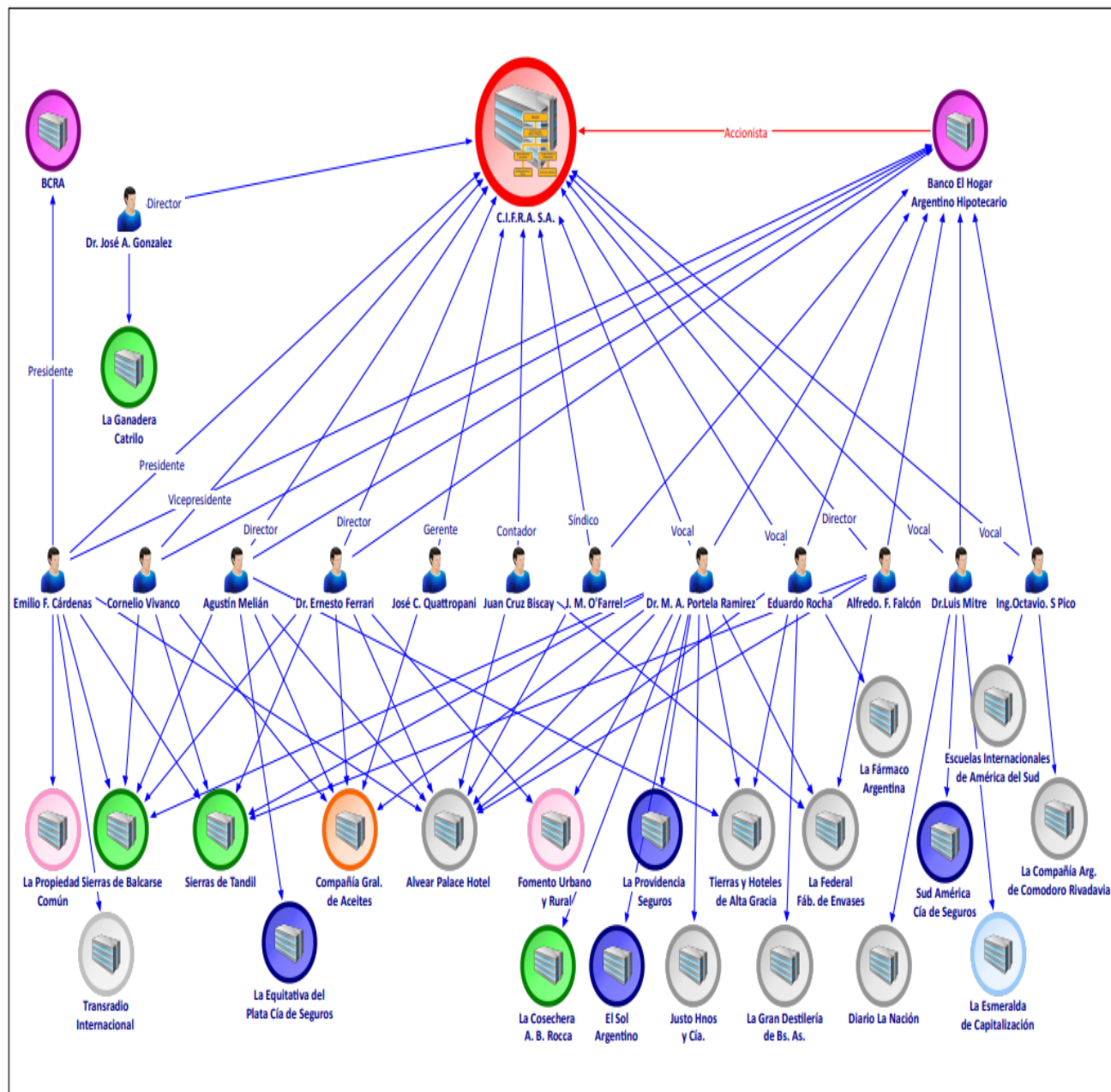
FACYL S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 18

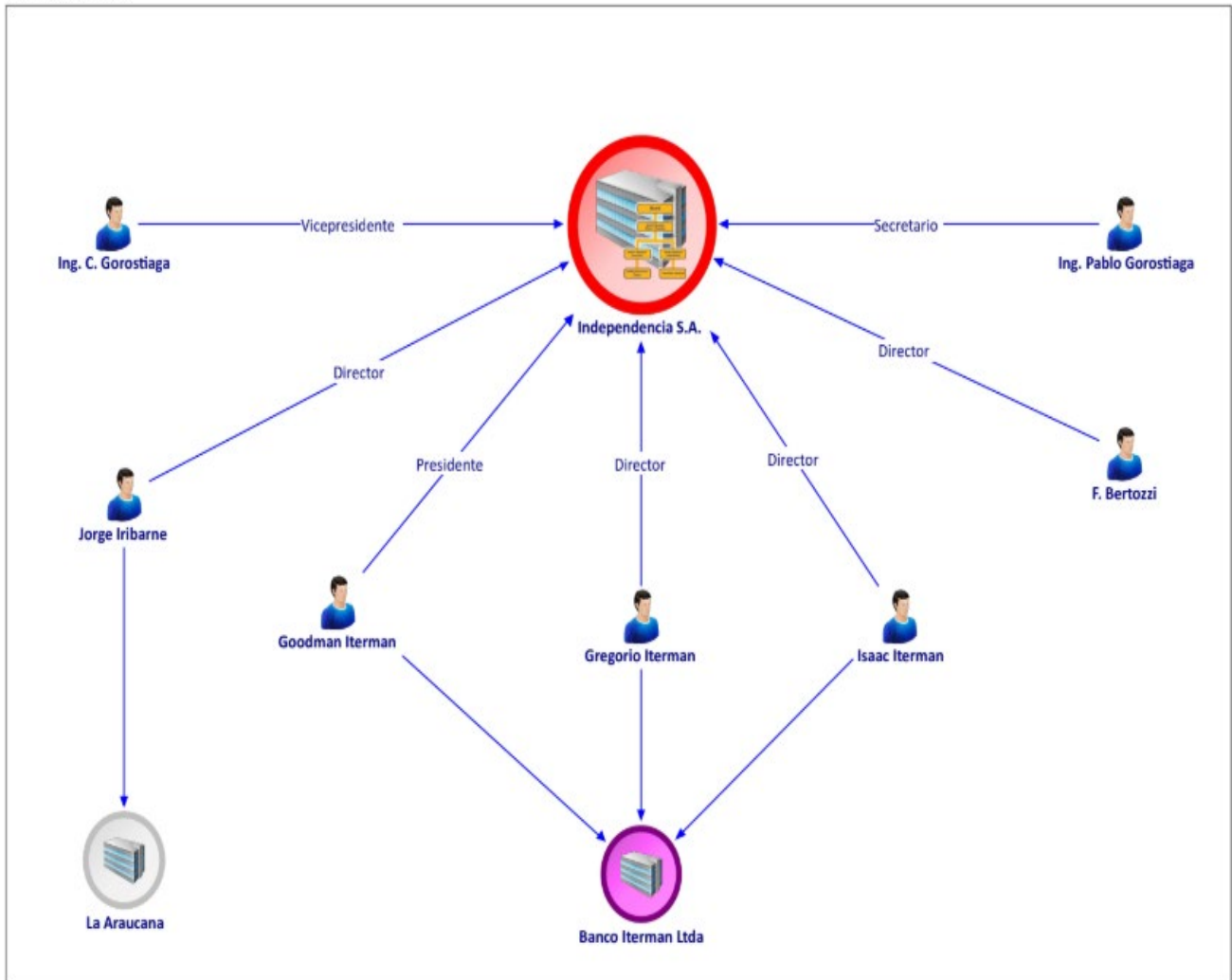
C.I.F.R.A. S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 19

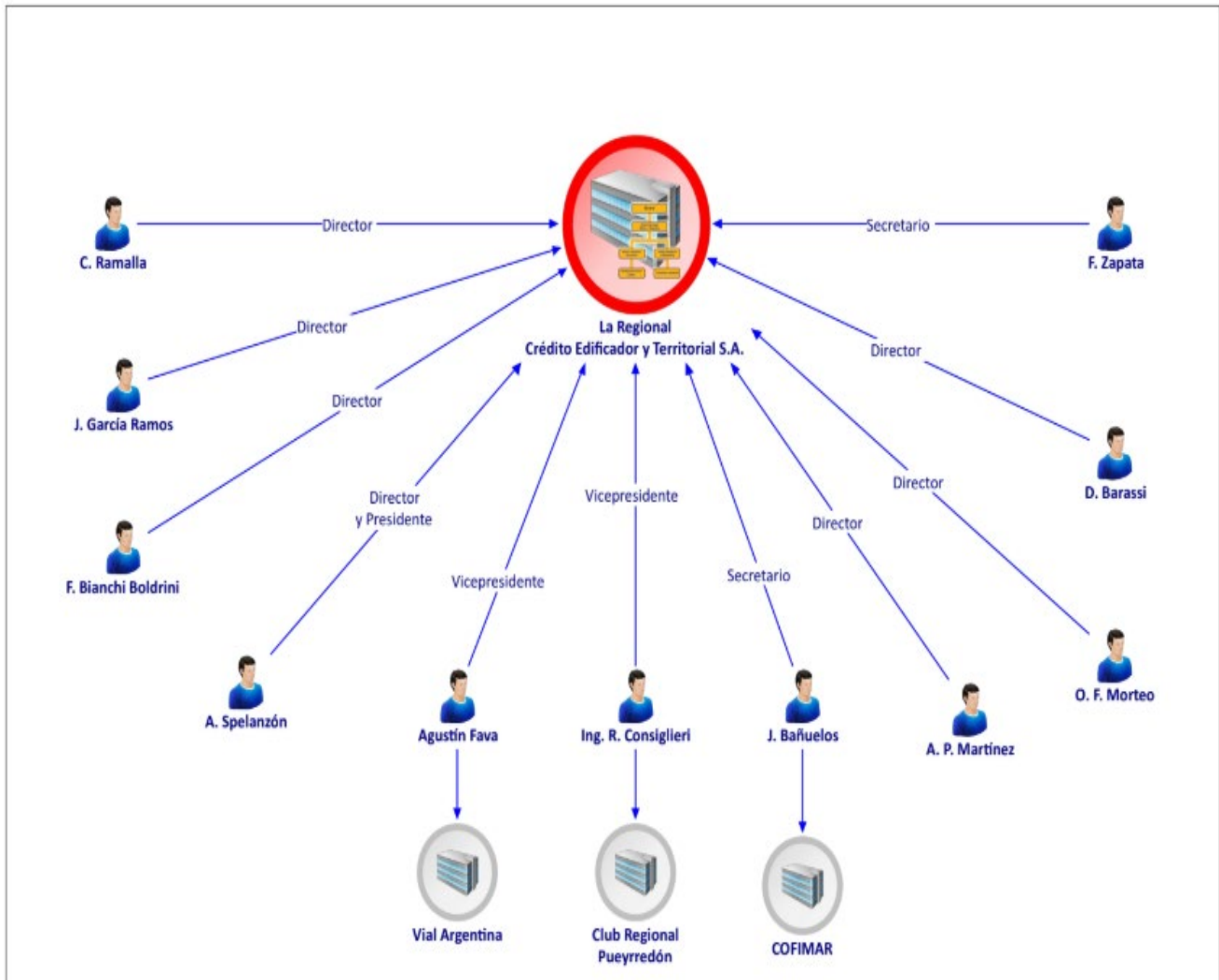
Independencia S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Gráfico Nro. 20

La Regional Crédito Edificador y Territorial S.A.



Fuente: elaboración propia en base a fuentes Capítulo VI.

Anexo 2. Imágenes.

Diseño Maqueta de *Ciudad Jardín* (1943).



Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 44, septiembre 1943.

Erich Zeyen y Ramón Pereiro. Primera visita a Parque Richmond (1933).



UN DOCUMENTO DE PREVISION

LA correspondiente fotografía es histórica sin duda alguna pues fué tomada en 1933, es decir, hace una década, cuando en aquel entonces se ocuparon por primera vez los directores de F.I.N.C.A. en crear una Ciudad Jardín modelo en el parque cuyo arbolado fué trazado en 1913. El ángulo del Palomar que podemos observar en ella, nos muestra en primer término al Dr. Erich Zeyen, entonces Director de F.I.N.C.A. y actual Presidente, en compañía del Sr. Ramón Palacio de la conocida firma "Casal, Manfredi, Pérez y Cía.", por intermedio del cual y también precisamente ahora en 1942, fué posible la adquisición de los magníficos terrenos mencionados. La fotografía fué tomada por el Dr. Germán Wernicke, entonces Presidente de F.I.N.C.A., fallecido hace unos años, quien fué el primero que concibió el grandioso ideal de crear una verdadera Ciudad Jardín. Pero este ideal se conservó por un tiempo en hermoso sueño al cerrarse para siempre los ojos de su genial autor que lamentablemente no ha podido ver más la actual resurrección de su viejo ideal hoy pujante realidad gracias a la talentosa e ingeniosa mente de su digno sucesor, el Dr. Erich Zeyen.

Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 40, mayo 1943.

Planta Industrial F.I.N.C.A (1947).



Vista parcial del interior de la fábrica de mosaicos.

Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 88, mayo 1947.



Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 88, mayo 1947.

Monumento a Eva Perón en *Ciudad Jardín*.



Fuente: Archivo fotográfico de Zeyen, Erich (s.e).

Vista aérea de la Primera Sección de *Ciudad Jardín*.



Fuente: archivo fotográfico de Zeyen, Erich (s.e).

***Ciudad Jardín*, calle Geranios.**



Fuente: archivo fotográfico de Zeyen, Erich (s.e).

Publicidad de Ciudad Jardín en Revista F.I.N.C.A.



AIRE PURO · SOL ·
AÑOSOS ARBOLES ·
ESPACIOS VERDES
Y PASEOS HERMOSOS ·
BELLOS PANORAMAS
TERRENOS ALTOS
Y MUCHAS VENTAJAS
MAS LE BRINDA
LA UNICA Y NUEVA

CIUDAD JARDIN
LOMAS DEL PALOMAR DE CASEROS

VISITE LA EXPOSICION
CORRIENTES 923 CAPITAL
ENTRADA LIBRE

*F. I. N. C. A., San Martín 501, Buenos Aires.
Sirvase enviarme, sin compromiso de mi parte, folletos
explicativos.*

Nombre _____
Dirección _____
Localidad _____

Fuente: Revista F.I.N.C.A, julio 1948.



BASTA!
de alquileres

En 1940, Vd. debe pagar con ese importe su propia casa. - Para eso F.I.N.C.A. pone a su disposición los dos cómodos planes, que en reducidas cuotas y a muy corto plazo, le permitirán ser uno de los felices propietarios, adherentes del Círculo

Nuestro consultorio está a su disposición para cualquier asunto de construcciones ó financiación.

En Buenos Aires:
San Martín 590
U. T. Retiro 6001 al 4

En Rosario:
San Lorenzo 1085
U. T. 3349

F.I.N.C.A.

Autorizada por decreto del Poder Ejecutivo Nacional N.º 77481 del 29 de Febrero de 1936

Envíe este cupón y recibirá sin ningún compromiso para Ud. amplios informes.

Señor _____
Calle _____

Ya pagamos dos cuotas!



...Y ASI, "SIN SENTIRLO"
SE CONVERTIRAN EN
FELICES PROPIETARIOS!
¿PORQUE NO NOS CONSULTA UD?



F.I.N.C.A.

F.I.N.C.A. San Martín 501 - 31-6001 - Cap.
Sirvase enviarme, sin compromiso de mi parte, folletos
explicativos.

Nombre _____
Dirección _____
Localidad _____

Un Consejo **F.I.N.C.A.**

Elija el mejor camino

ALQUILERES

ALA CASA PROPIA

PLAN F.I.N.C.A. →

LIBRE
PARA LA INVERSIÓN

No se pierda en el torbellino de los alquileres. Vaya directo a su ideal: LA CASA PROPIA.
Tenemos a su disposición un plan que rápido y económicamente lo convertirá en PROPIETARIO.

F.I.N.C.A.

SAN MARTÍN 501 - U. T. 31 - 6001 - BUENOS AIRES

Sírvase enviarme, sin compromiso de mi parte, folletos explicativos.

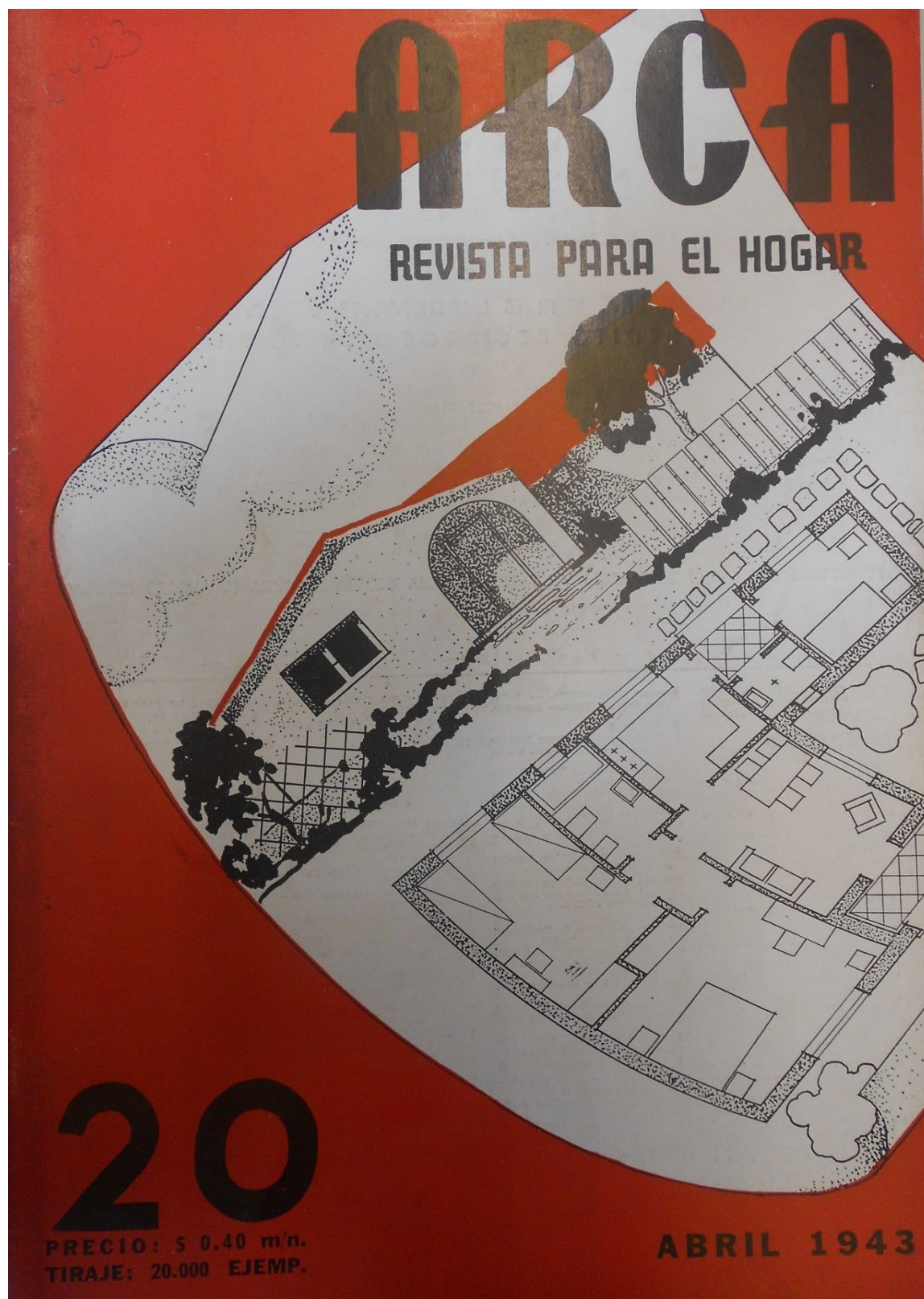
Nombre

Calle

Localidad N.º

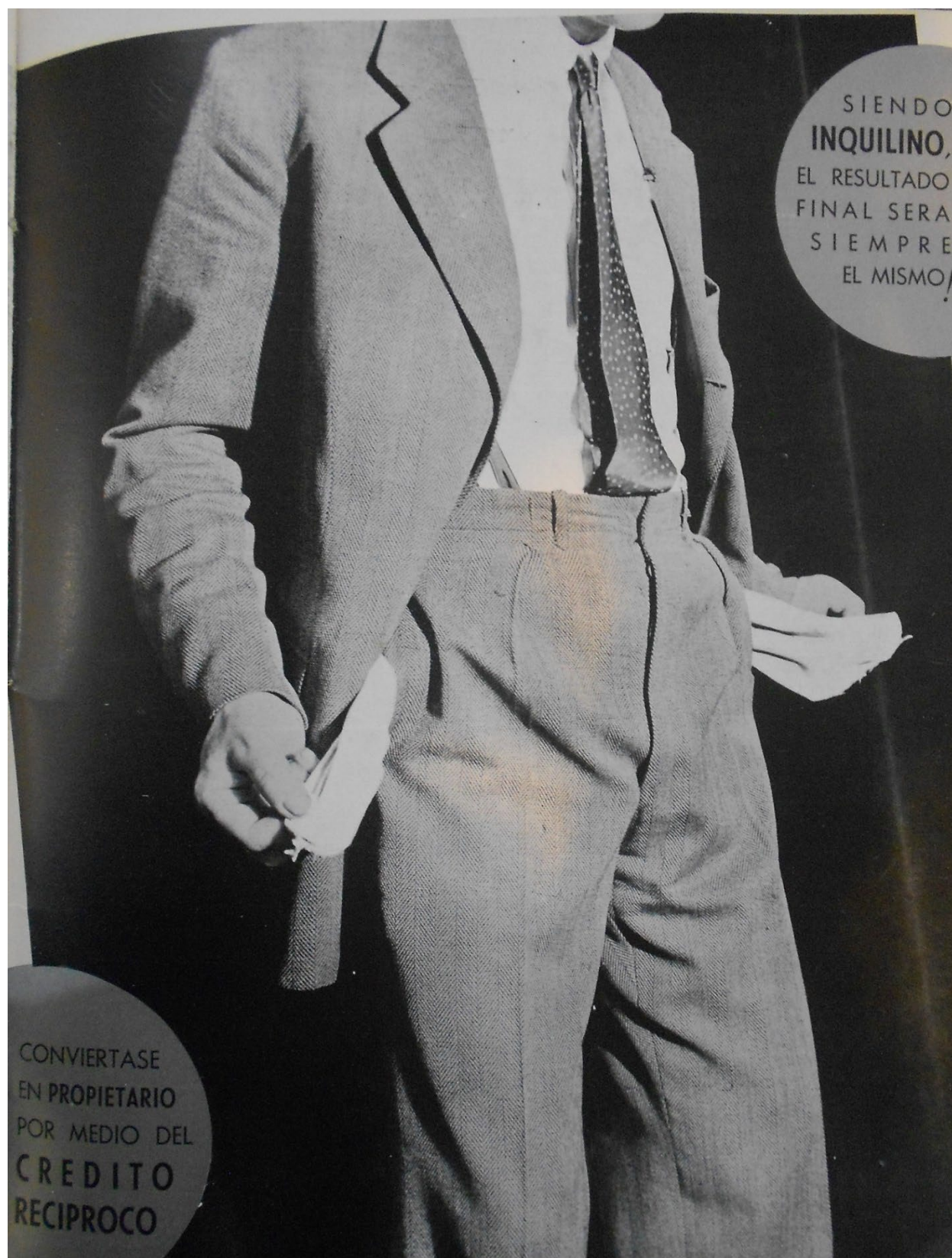
Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 66, julio 1945.

Tapa Revista ARCA, para el Hogar.



Fuente: ARCA, Revista para el Hogar, Nro. 20, abril 1943.

Publicidad Crédito Recíproco en Revista Balances, Número especial.



SIENDO
INQUILINO,
EL RESULTADO
FINAL SERA
SIEMPRE
EL MISMO!

CONVIERTASE
EN PROPIETARIO
POR MEDIO DEL
**CREDITO
RECIPROCO**

Fuente: Balances, Año III, Nro. 21, 1942.



152 • VERITAS

SUCA S.A.

SOCIEDAD UNION DE CREDITO PARA CONSTRUCCIONES
EN LA ARGENTINA - S. A.

AUTORIZADA POR EL SUPERIOR GOBIERNO DE LA NACION

Bmé. MITRE 836 U. T. 34 - 5329
BUENOS AIRES

**En 143 Cuotas
de \$**

52.50

**Puede Adquirir
Esta Propiedad**

Prevía integración de pequeñas cuotas de
\$ 22.50

SOLICITE INFORMES

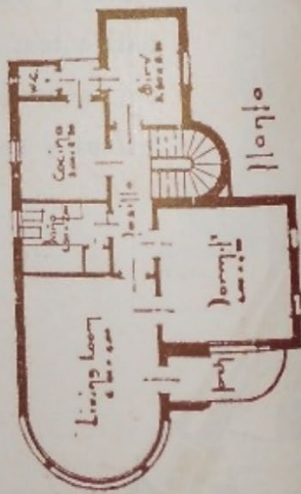
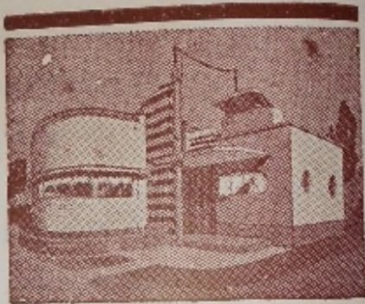
Sr. Gerente de
S. U. C. A. S. A., Bmé. Mitre 836, Bs. Aires.

Sírvase enviarnos informes sobre los préstamos sin
compromiso.

NOMBRE

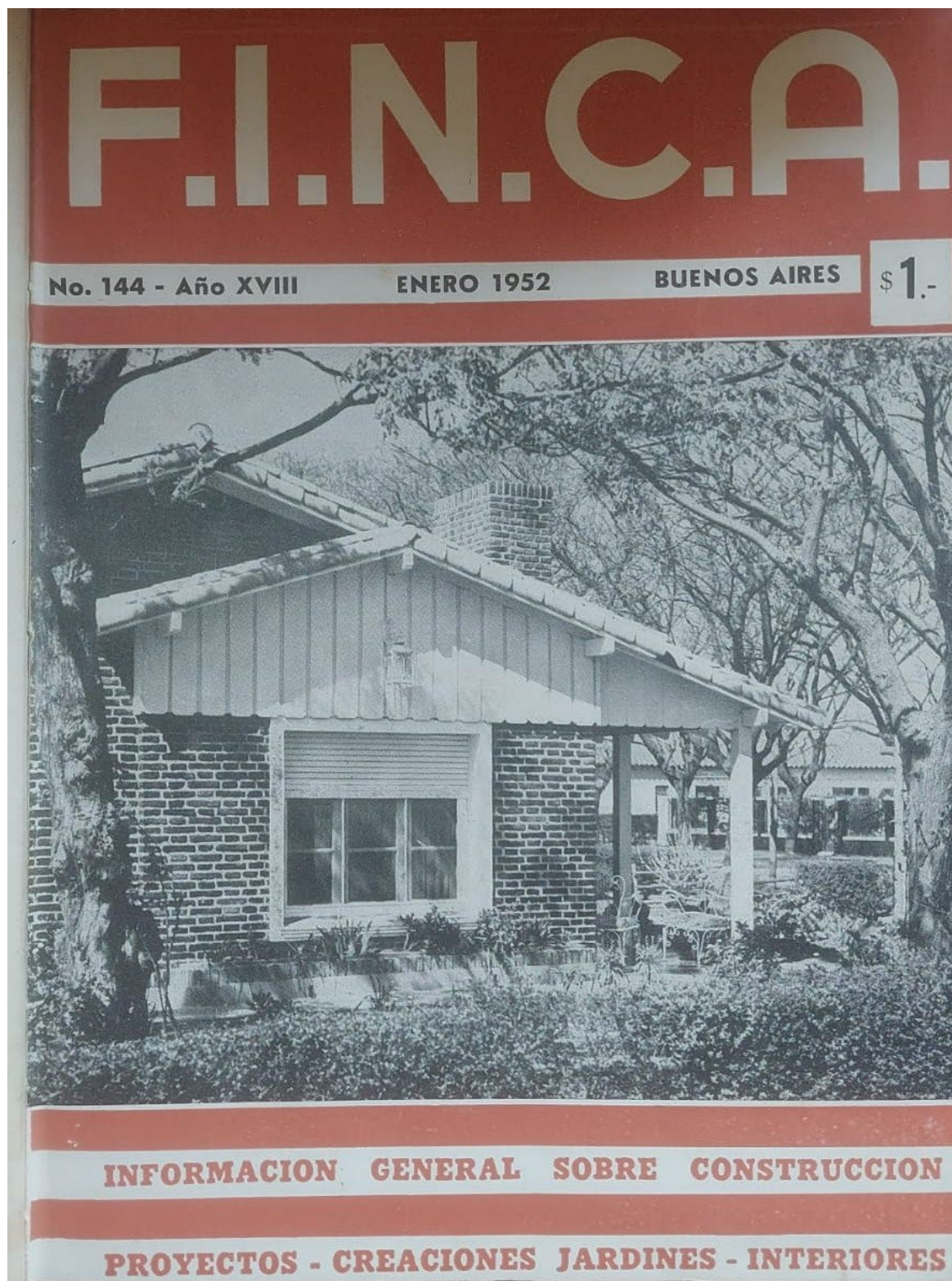
DIRECCION

LOCALIDAD F. C.



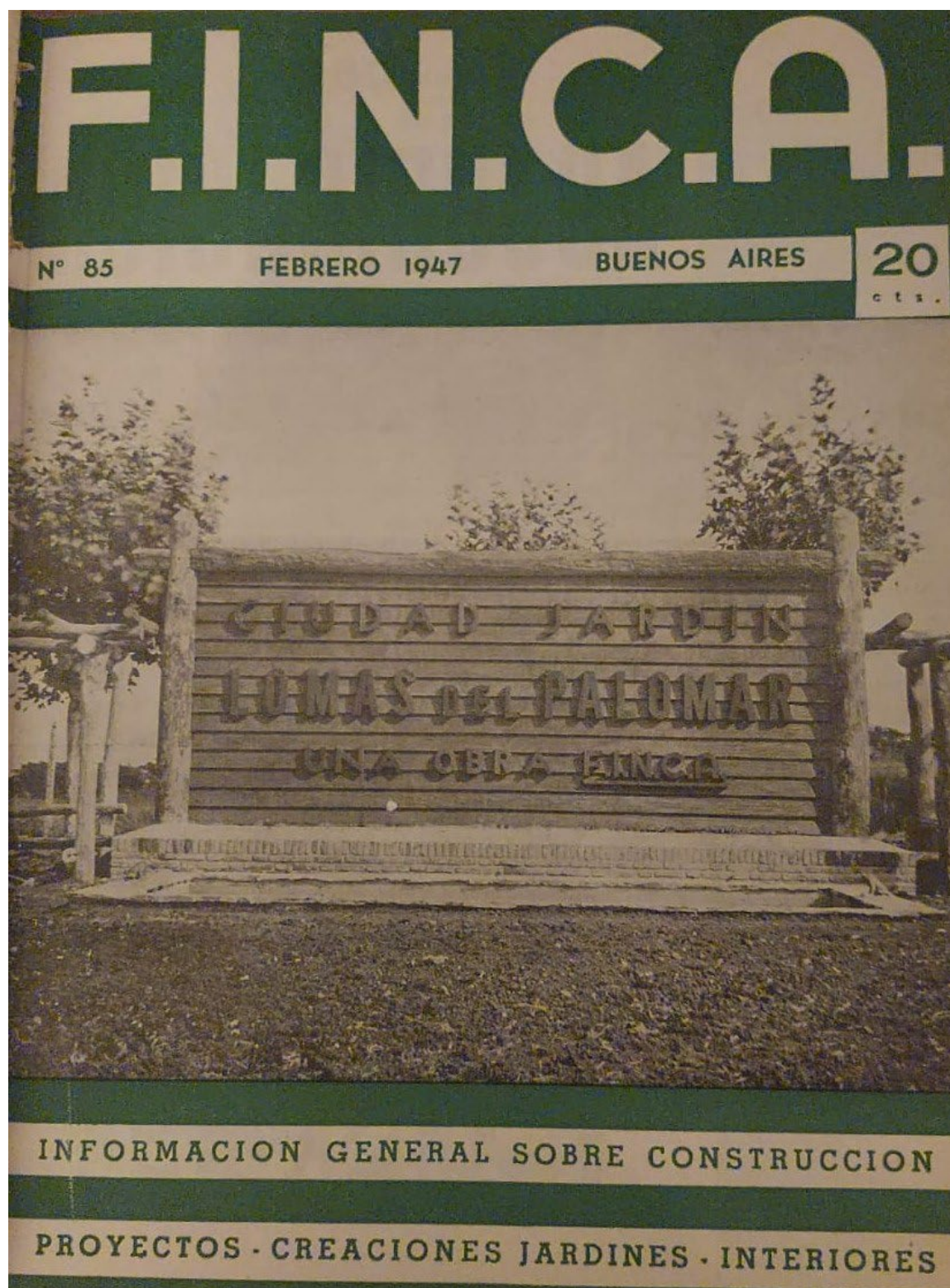
Agencia LA PLATA:
Calle 7 N. 943 - U. T. Paz 2990

Tapa Revista F.I.N.C.A.



Fuente: Revista F.I.N.C.A., Nro. 144, enero 1952.

Tapa Revista F.I.N.C.A.



Fuente: Revista F.I.N.C.A, Nro. 85, febrero 1947.

F.I.N.C.A.

APOYANDO 2º PLAN QUINQUENAL
REVISTA F.I.N.C.A. **\$ 1.-**



Floor Plan:

- GALERIA
- LIVING-COMED.
- DORMITORIO
- DORMITORIO
- BAÑO
- HALL
- COCINA
- LAV.
- DEP.
- PORCH

Publications Information:

AÑO XX Nº 169
Buenos Aires, Febrero de 1954

Fuente: Revista F.I.N.C.A., Nro. 169, febrero 1954.



Envíe el
cupón y reci-
birá amplios
informes sin
compromiso.

En BUENOS AIRES: San
Martín 590 - U. T. 31, 6001.
En ROSARIO: San Lo-
renzo 1085 - U. T. 3359.
En CORDOBA: R. In-
darte 77 - U. T. 4658.

Es para Usted

La casa propia! El ideal que
Ud. soñaba! FINCA se lo ofrece
en cómodas cuotas mensuales y
a muy corto plazo.

F.I.N.C.A.

Aprobado por decreto del Poder Ejecutivo Nacional N.º 27481 del 29 de Febrero de 1936

tiene dos planes con los cuales
Ud. podrá adquirir su propia casa
y terreno en cualquier parte.
Es más barato que el alquiler.

Señor _____
Calle _____
Localidad _____

Fuente: Revista N.C.A., Nro. 11, junio 1940.

Agradecimientos

Esta tesis es uno de los resultados de la educación pública argentina. A ella mi más profundo agradecimiento. Toda mi trayectoria académica estuvo atravesada por dos condiciones: las dificultades y esfuerzos familiares para cubrir los gastos del mes y la generosidad del sistema educativo no arancelado. Sin ella, mi carrera no hubiera sido posible.

Al finalizar mis estudios secundarios en diciembre del 2001, en medio una de las crisis más profundas de la historia argentina, la Universidad Nacional de Tres de Febrero me abrió sus puertas y un mundo de posibilidades con el que soñar. Jamás podré honrar la deuda que tengo con dicha Institución. Pero nunca dejaré de intentarlo.

Aún recuerdo el miedo de los primeros días y las caminatas para no gastar dinero en el colectivo. Ese fue mi primer norte, no desperdiciar los recursos familiares. Mi madre, maestra, soñaba con que yo fuera docente y hacía esfuerzos que no soy capaz de describir para que yo pudiera estudiar. Entre tanto, los pasillos y las aulas de la Universidad me hicieron sentir que existían otras personas con inquietudes y trayectorias similares. Mis docentes me alentaron y mis compañeros me protegieron. Unos me enseñaron el arte del oficio y otros a pedir un café y compartir una conversación, pero nunca estuve solo.

Los esfuerzos, la suerte y la ampliación del sistema científico me abrieron la entrada al CONICET y me mostraron que podía devolver una parte de lo mucho que había recibido. Además, Jorge Gilbert me permitió trabajar en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y en el Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, espacio en que encontré un terreno fértil para pensar y actuar. También un refugio para capear las adversidades. A mis colegas y amigos, y sobre todo a Jorge, Vivi, María y Aníbal, simplemente gracias.

En el camino la vida me presentó nuevos desafíos y me enseñó mucho sobre mis capacidades y límites. El tiempo también hizo que la conclusión de este trabajo fuera más largo de lo que hubiera correspondido y una carga emocional más pesada de la que podía llevar. Pero, como todo lo sólido se desvanece en el aire, espero ahora sentirme más liviano.

Este largo recorrido no hubiera sido posible sin el apoyo y comprensión de muchos colegas. A ellos corresponde un agradecimiento especial: Andrés Regalsky, mi director de tesis, Jorge Gilbert, Adela Harispuru, Edgardo Domínguez, María Inés Barbero, Viviana Román, Aníbal Jauregui, Martín Cuesta, Alejandro Rodríguez, Cecilia Lanata Briones, Andrea Lluch, Norma Lanciotti, José Cesar Villaroel, Hernán González Bollo, María Florencia Blanco Esmoris, Claudio Belini, Mariano Plotkin, Gustavo Castagnola, Marcela Gene, Agustina Rayes, Marcelo Carnelli, Cinthia Russo, Raúl García Heras, Cecilia Dethiou, Sandra Gayol, Samuel Amaral y Rodolfo Carcavallo. También a mis colegas de la Asociación

Argentina de Historia Económica, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y de la UNTREF.

Esta tesis tampoco podría haberse realizado sin el apoyo de diferentes instituciones. Además de las señaladas, quiero agradecer a la biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación, y especialmente a Elsa Duffy y Laura Cabral. Los archivos y trabajadores de la Biblioteca del Banco Central de la República, y sobre todo a Celeste Requena, de la Biblioteca Nacional, del Banco Hipotecario Nacional, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, de la Universidad de Tres de Febrero y de la Biblioteca Popular de Ciudad Jardín, también merecen un agradecimiento especial.

Diferentes tramos de esta tesis fueron leídos desinteresadamente por Cecilia Lanata-Briones, quién me mostró buena parte de lo que necesitaba para animarme a escribir, Jorge Gilbert, Edgardo Domínguez y Dolores Domínguez. Sin su paciencia y consejos esta tesis no se hubiera concluido. Huelga decir que los posibles errores son míos, pero me importa contar que ellos me tendieron la mano cuando creí que todo estaba ya demasiado torcido. También los dedicados, generosos y profundos comentarios de Andrés Regalsky, uno de los historiadores más lúcidos que he conocido, contribuyeron a ordenar el camino y mejorar notablemente el trabajo.

Además, quiero dedicarles este esfuerzo a mis amigos. Al Enano y Ale por las interminables horas de charlas y humanidad. Y por creer siempre en mí. A Lorena por aguantarnos y dejarnos pensar que hacíamos ciencia. A Nico, el Puma y Rulo, por la escalera, los viajes y los partidos. A mi madre, de la quién no puedo escribir sin emocionarme. A mi abuela, porque algunos tenemos la suerte de tener dos madres. A mi Viejo, de quién heredé buena parte de mi vocación, y mis hermanos Maxi y Nahuel. A mi sobrina Zoé, por existir. A Angie, mi compañera, por ser luminosidad. A Dano y el Cuervo, porque también son mis hermanos. A Osvaldo, por ser el mejor asador y ex suegro del mundo y por recordar preguntarme con respeto e ilusión cómo te va con la tesis cada vez que nos cruzamos. A Alicia Juhál, por tomarse el tiempo de recordarme que nunca hay que bajar los brazos. A Carla, porque se levantó y se sostiene. Y a Athos, Batman y la Chacha, mis perros, por dejarme apoyar mi codo en sus cabezas mientras leía.

Pero sobre todo esta tesis está dedicada a Jorge Gilbert, profesor, jefe, amigo y formador, de los que se convierten en un padre adoptivo, y a quién le debo mucho de lo bueno que pueda tener este trabajo y otro tanto de lo que tengo como persona. Algún día, cuando me toque, espero también regalar mi mesa y mi sillón. Porque deseo de todo corazón que esta tesis me permita avanzar y construir herramientas para ayudar a otras personas. Yo no sé cómo uno se convierte en historiador. Pero entendí que mucho

depende de las posibilidades. Yo las he tenido. Espero en adelante estar a la altura de la ayuda que he recibido y honrar el oficio de pensar en otras vidas para ver cómo mejoramos la nuestra.

