

# peu

programa de estudios urbanos

maestría • doctorado

---

**Tesis de Doctorado en Estudios Urbanos**

**Título: Veinte años de promoción inmobiliaria en Córdoba (1990-2010). Un punto de vista sociológico.**

**Tesista: Lic. Facundo Cruz**

**Directora: Dra. Julieta Capdevielle**

**Lugar y fecha: Córdoba, 4 de junio de 2025**

## Agradecimientos

Este texto, como cualquier producto humano, es resultado de un incesante trabajo colectivo. Hecho ese reconocimiento, existe un conjunto de personas respecto a las cuales me une un vínculo de lealtad personal fundado estrictamente en la ayuda que me prestaron para completar esta investigación.

Primero, a las investigadoras críticas sobre promoción inmobiliaria, mis maestras y principales interlocutoras de esta tesis, les agradezco el aprendizaje y el valor para discutir la riqueza y el poder, en estos tiempos donde se los reivindica obscenamente como criterio de verdad. Agradezco primero a Julieta Capdevielle por su compañerismo, su paciencia y sus lecturas críticas. El apoyo que me brindó es el fundamento de todo mi trabajo científico. Agradezco el acompañamiento de Pedro Pérez, director de mi beca de CONICET, cuyas reflexiones me llenaron de confianza para continuar el camino trazado. Tengo que agradecer también a Carolina Cisterna e Ivana Socoloff, potentísimas investigadoras que, de distintas maneras, me ofrecieron preguntas y lecturas que tengo impregnadas. En sus nombres, al conjunto de investigadoras e investigadores sobre el mercado inmobiliario que a través de ellas pude conocer y con quienes espero tener el honor de debatir mis ideas.

Segundo, a las personas que pusieron su tiempo para entamar este texto. A Ignacio Vidarte sin cuya ayuda nunca hubiera logrado constituir el corpus documental, a Federico Saldaño que me asistió con la producción cartográfica y a Julieta Basílico con quien compartí las fatigosas horas de las últimas correcciones. Imposible no atribuirles alguna autoría.

Tercero, a las instituciones públicas de ciencia y tecnología, sus trabajadoras y trabajadores, les agradezco la oportunidad de sumar mi esfuerzo al suyo. La Universidad Nacional de Córdoba me ofreció la posibilidad de investigar en la ciudad en la que nací, me crié y amo. La Universidad Nacional de General Sarmiento cobijó e hizo crecer el campo de los Estudios Urbanos, ámbito en el que tuve la fortuna de realizar mi posgrado. En esta casa de estudios pude compartir con mis compañeros del Doctorado en Estudios Urbanos, con quienes estoy entrañablemente agradecido. CONICET ofreció las condiciones para el riguroso debate científico en el marco del cual se escribió esta tesis. Aunque, en realidad, mi mayor agradecimiento a la institución es por haberme hecho sentir, otra vez, el intenso orgullo de ser argentino.

Cuarto, a toda la gente que amo, que ese es el sentido de todo esto. A mi hermana, Guadalupe, respecto a quien todas las dedicatorias van a ser pocas. A mi mamá, Silvia, y a mi papá, Gustavo, que si no puedo dejar de estudiar es para complacerlos. A mis tías Susana y Gabriela, y a mis tíos Dante y Sergio, que son lo que se me viene a la mente si pienso en la patria. A mis amigas y amigos, cuyo amor en diversos grados y ritmos es todo el goce que tiene la vida. A Cheri también, buena parte de esto fue posible con su compañía y en su casa.

A la gente valiente de Córdoba, que me dieron algo hermoso por lo que luchar.

## Índice

<b>Agradecimientos</b> .....	<b>2</b>
<b>Índice</b> .....	<b>4</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>6</b>
<b>Índice de figuras</b> .....	<b>8</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>9</b>
<b>Capítulo 1: Las preguntas sobre las estrategias empresariales en la promoción inmobiliaria</b> .....	<b>14</b>
Nuestros malentendidos.....	14
La obra de Christian Topalov como exponente del abordaje de la escuela de sociología urbana francesa.....	16
Una primera formulación de la urbanización capitalista como objeto de investigación.....	20
Promoción inmobiliaria en la concepción de Christian Topalov.....	22
El aporte de la economía espacial neoclásica a la discusión sobre promoción inmobiliaria..	25
La escala local en la investigación acerca de promoción inmobiliaria a partir de la ciencia política estadounidense.....	26
La investigación marxista sobre la promoción inmobiliaria en América Latina durante las décadas del '70 y el '80.....	29
Una nueva época para la investigación crítica en promoción inmobiliaria: La investigación de Pierre Bourdieu.....	35
Tres referentes latinoamericanos del debate contemporáneo sobre la urbanización capitalista.....	36
La promoción inmobiliaria la sociología y los estudios urbanos argentinos recientes.....	39
Promoción inmobiliaria: Capital, Mercado, Acción.....	46
<b>Capítulo 2: Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria. Un sistema teórico para su investigación</b> .....	<b>50</b>
Introducción.....	50
La empresa: acción social y mercado.....	52
Promoción inmobiliaria: Urbanización capitalista y acción empresarial.....	66
Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria: categorías operativas.....	75
Síntesis teórica y abordaje metodológico.....	82
<b>Capítulo 3: Condiciones históricas para el despliegue de las estrategias de promoción inmobiliaria en Córdoba</b> .....	<b>88</b>
Introducción.....	88
Procesos de desarrollo urbano en la ciudad de Córdoba hasta la década del '80.....	89
Devenir histórico de la planificación urbana en Córdoba y sus principales conceptos.....	93
Economía y mercado inmobiliario durante el regreso de la democracia.....	96
Traectorias empresariales previas a la actividad de promoción.....	98
Conclusiones.....	105
<b>Capítulo 4: Emergencia de la promoción inmobiliaria durante la estabilización de la convertibilidad</b> .....	<b>109</b>
Introducción.....	109
Política y expansión urbana en Córdoba durante la convertibilidad.....	110

Extensión innovadora y prácticas de densificación: Estrategias espaciales en la década del '90.....	112
Negociación y alianza: La relación entre empresarios y estado en los '90.....	122
Consolidación de un cambio de largo plazo: la economía argentina durante la convertibilidad.	130
Mercado inmobiliario en Argentina durante la convertibilidad.....	134
Intuiciones del cambio de época: Estrategias de comercialización durante la década del '90...	137
Círculos de ahorro y prácticas de financiarización: Las estrategias financieras durante los '90.....	143
Especialistas y holdings de promoción: Organización productiva durante los '90.....	146
<b>Capítulo 5: Consolidación de nuevos modelos de negocios después de la crisis.....</b>	<b>156</b>
Introducción.....	156
Procesos de urbanización en Córdoba durante la década del 2000.....	156
Renovación en áreas de oportunidad y expansión secuencial. Estrategias de localización y tipología durante los 2000.....	160
Consolidación de las prácticas de articulación público privada y presencia en la escena pública. Estrategias políticas para la promoción inmobiliaria durante los 2000.....	181
Reestructuración de la economía argentina luego de la crisis de la convertibilidad.....	204
El mercado inmobiliario luego de la estabilización.....	207
La vivienda como inversión financiera y el vuelco hacia la clase media. Las estrategias de comercialización durante la década del '2000.....	211
Desintermediación financiera y formas de la preventa. Estrategias financieras de promoción inmobiliaria durante los 2000.....	217
Vías para la especialización en la promoción inmobiliaria y diversificación asociada. Estrategias productivas en la década del 2000.....	223
Conclusiones.....	231
<b>Conclusiones.....</b>	<b>238</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>254</b>
Bibliografía.....	254
Fuentes.....	261
Normativas.....	275

## Resumen

Esta investigación analiza las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria mediante un estudio de cinco casos comparados en el Área Metropolitana de Córdoba, entre 1990 y 2010. El abordaje conceptual se nutre de los desarrollos recientes en los estudios urbanos que problematizan la noción de promoción inmobiliaria como forma específica de conducción de los procesos de urbanización. A partir de una hipótesis orientada a distinguir entre prácticas miméticas e innovadoras, se construyó un análisis comparativo en torno a cinco dimensiones estratégicas: tipología y localización de proyectos, estrategias políticas, comerciales, financieras y productivas. El análisis empírico permitió reconstruir la constitución de una forma específica de actividad promotora, resultado de un proceso paulatino de interpretación estratégica por parte de los agentes empresariales frente a transformaciones macroestructurales. El período considerado muestra cómo el mercado inmobiliario cordobés se configuró a partir de innovaciones tipológicas y financieras impulsadas por actores con capacidad de anticipación. Estas transformaciones se articularon con nuevos condicionantes: un cambio ideológico respecto al rol del Estado, la reestructuración del mercado laboral y profundas oscilaciones de las variables financieras.

Palabras clave: Mercado inmobiliario - Estrategias empresariales - Sociología económica

This research analyzes business strategies for real estate development through a comparative study of five cases in the Metropolitan Area of Córdoba, between 1990 and 2010. The conceptual approach draws on recent developments in urban studies that problematize the notion of real estate development as a specific form of urbanization management. Based on an application aimed at distinguishing between mimetic and innovative practices, a comparative analysis was constructed around five strategic dimensions: project typology and location, and political, commercial, financial, and productive strategies. The empirical analysis allowed us to reconstruct the constitution of a specific form of development activity, the result of a gradual process of strategic interpretation by business agents in the face of macrostructural transformations. The period shows how the Córdoba real estate market was configured through typological and financial innovations driven by actors with the capacity to anticipate. These transformations were articulated with new conditions: an ideological shift regarding the role of the State, the restructuring of the labor market, and profound fluctuations in financial variables.

Keywords: Real estate market - Business strategies - Economic sociology

Esta pesquisa analisa estratégias empresariais para o desenvolvimento imobiliário por meio de um estudo comparativo de cinco casos na Área Metropolitana de Córdoba, entre 1990 e 2010. A abordagem conceitual se baseia em desenvolvimentos recentes em estudos urbanos que problematizam a noção de desenvolvimento imobiliário como uma forma específica de gestão da urbanização. A partir de uma aplicação que visa distinguir entre práticas miméticas e inovadoras, construiu-se uma análise comparativa em torno de cinco dimensões estratégicas: tipologia e localização do projeto e estratégias políticas, comerciais, financeiras e produtivas. A análise empírica permitiu reconstruir a constituição de uma forma específica de atividade de desenvolvimento, resultado de um processo gradual de interpretação estratégica por parte dos agentes empresariais diante de transformações macroestruturais. O período mostra como o mercado imobiliário de Córdoba foi configurado por meio de inovações tipológicas e financeiras impulsionadas por atores com capacidade de antecipação. Essas transformações foram articuladas com novas condições: uma mudança ideológica quanto ao papel do Estado, a reestruturação do mercado de trabalho e profundas flutuações nas variáveis financeiras.

Palavras-chave: Mercado imobiliário - Estratégias empresariais - Sociologia econômica

## Índice de figuras

Figura N° 1. Construcción conceptual de la acción empresarial a partir de Weber....	56
Figura N° 2. Aportes de la sociología económica para pensar la acción empresarial....	65
Cuadro N° 3. Análisis conceptual de la categoría promoción inmobiliaria.....	74
Figura N° 4. Estrategias empresariales como categorías operativas de la promoción inmobiliaria.....	79
Figura N° 5. Estrategias de mercado como categorías operativas de la acción empresarial.....	80
Figura N°6. Matriz conceptual de análisis de las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria.....	82
Figura N°7. Plano catastral de la ciudad de Córdoba en 1890.....	90
Figura N°8. Plano de la ciudad de Córdoba hacia 1951.....	91
Figura N° 9. Síntesis de la trayectoria inicial de cuadros empresariales seleccionados.....	106
Figura N° 10. Localización de edificios de empresas seleccionadas y variación de densidad poblacional por radio censal en barrio Nueva Córdoba, 1990-2001.....	119
Figura N° 11. Localización y cantidad de unidades habitacionales de emprendimientos de empresas seleccionadas, 1990-2001.....	122
Figura N° 12. Esquema comparativo de estrategias y modelo de negocios por empresas seleccionadas, 1990-2001.....	151
Figura N° 13. Síntesis estrategias empresariales de promoción inmobiliaria, 1990-2001.....	155
Figura N° 14. Localización y cantidad de unidades habitacionales de emprendimientos de empresas seleccionadas, 2001-2010.....	181
Figura N° 15. Esquema comparativo de estrategias y modelo de negocios por empresas seleccionadas, 1990-2001.....	230
Figura N° 16. Síntesis estrategias de promoción inmobiliaria, 2001-2010.....	237

## Introducción

Las ciudades despiertan fascinación por su extraña naturaleza. Absorto en ellas, cualquier observador se siente perturbado por un sentimiento de desmesura. Hay una exageración en las ciudades. No importa haber nacido y crecido con el horizonte tabicado por infinitas paredes, ni el gesto cotidiano de deslizarse por laderas cubiertas de asfalto, sobre sucesivos arroyos entubados. Hasta el más cerrado habitante de las ciudades no puede pasar por alto la evidencia brutal e incontestable. Todo esto lo hizo alguien. Esto es un monumento del trabajo humano. Cada cosa que toca la mirada. No sólo un cielo irregular compuesto por formas a medio hacer, sino la calle que lo organiza, y el cordón también. Además, en el cordón, alguien hizo una grieta, desprendió ese fragmento de escombros que corona la esquina.

En las últimas décadas esta fascinación devino en malestar. La curiosidad acerca de la personalidad del autor de la obra se transformó en la indagación por la identidad del culpable. Hay algo que nos consterna. Una segunda capa de desmesura, la desigualdad. Si esta es nuestra obra, por qué está tan mal dispuesta. Quién olvidó encender las luces en esas ventanas, quién hizo los barrios sin agua. Llega un momento en que la gente siente un impulso por hacer algo. Hacer algo mejor, cualquier cosa, hacer justicia si fuera posible. Con fascinación y malestar quisimos escribir esta tesis, nos parece bueno no olvidarlo. Este es el modesto resultado.

Nos propusimos aportar al debate en torno a los procesos urbanos contemporáneos a partir de problematizar las prácticas de los sujetos sociales que ocupan una posición dominante en el entramado relacional que produce las ciudades, de acuerdo a nuestras hipótesis iniciales. Se trata de una cuestión que ha sido tematizada frecuentemente en los estudios urbanos. Particularmente, investigaciones realizadas durante la década del '70 y '80 en Europa y América Latina nos legaron la noción de *promoción inmobiliaria* para conceptualizar la fracción del capital que tiene la capacidad de conducir el concierto de la urbanización (Topalov, 1979; Jaramillo, 2011; Schteingart, 1979).

De manera más reciente, un conjunto de investigadoras/es argentinas/os abordaron este tema desde una perspectiva teórica afincada en la sociología (Socoloff, 2013; Cisterna, 2023; Capdevielle, 2016; Raspall, 2017). Lo hicieron movilizadas por la tematización pública, cada vez más consistente desde la década del '90, del impacto territorial de la actividad de agentes empresariales autodenominados *desarrolladores* o *desarrollistas urbanos*. Esta tesis tiene la pretensión de participar en ese debate, para lograrlo se impone hacer una opción por los términos de la discusión. En este trabajo decidimos emplear la noción teóricamente más precisa de *promotores inmobiliarios* para referirnos al sujeto social cuya

acción constituye nuestro objeto de estudio. Llegamos a entender, con las conclusiones de esta investigación, que la denominación asociada a la idea de *desarrollo* es un signo respecto a la emergencia y consolidación de un tipo específico de promoción inmobiliaria. Tanto el despliegue reciente de estudios en el tema que reseñamos, como la preocupación pública relacionada a la actividad fueron una forma de toma de conciencia colectiva respecto al fenómeno.

Nos propusimos abordar nuestro problema de conocimiento a partir del objetivo general de *comprender la acción estratégica de las empresas de promoción inmobiliaria en relación con los procesos de transformación urbana en la ciudad de Córdoba, Argentina, entre 1990 y 2010*. Esta construcción fue resultado de las vías que encontramos para abordar nuestras preguntas de investigación: *¿Cómo se articulan las estrategias espaciales de las empresas promotoras inmobiliarias en el conjunto de su acción? ¿Qué diferencias podemos encontrar entre las líneas de acción desplegadas por cada una de estas organizaciones? ¿Cómo se transformaron en el tiempo? ¿Cómo caracterizan los procesos urbanos de las ciudades en las que actúan? ¿Qué impacto tienen en la producción del espacio en las ciudades argentinas?*

Como desarrollamos en el Capítulo 2, emplear la noción de promoción inmobiliaria para caracterizar la actividad de nuestro objeto de estudio implica no sólo postular su preeminencia en el ámbito relacional de producción de la ciudad, sino suponer que esta posición privilegiada se explica por su capacidad para solventar la inversión necesaria para la construcción y acceder al suelo urbano requerido para implantar los bienes inmobiliarios. La pregunta por la *acción* y las *estrategias* de las empresas implica una segunda toma de postura decisiva. Por un lado, expresa una definición del problema que admite márgenes de autonomía para sujetos que estructuran sus prácticas en el roce continuo de las relaciones sociales. Esta perspectiva nos remite al pantanoso terreno de los sentidos históricos de la acción. Consideramos que un aporte del trabajo que presentamos consiste en explicar la conducta de agentes económicos a partir de significados, económicos también, aunque no derivados de la mecánica de modelos abstractos sino de la observación empírica. Por ello, esta investigación se emparenta también con la sociología económica en proceso de revitalización.

Por otra parte, esta manera de problematizar las prácticas de promoción inmobiliaria condiciona un abordaje metodológico particular. Esta tesis presenta el proceso de investigación y la exposición de los resultados de un estudio de casos comparados. Entendimos que este es el mejor procedimiento intelectual para la comprensión de la acción económicamente significativa, como acabamos de calificar a nuestro objeto. Aunque también lo hicimos guiados por el sentido de la oportunidad. La producción académica reciente nos ofrece abundante información, construida por especialistas que comparten

nuestra perspectiva, respecto a las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria (Capdevielle, 2016; Cisterna, 2023; Cruz, 2019; Ferrero, 2020). En general, se trata de investigaciones focalizadas en casos particulares. Por lo que consideramos que el principal desafío que presentaba el campo de estudios en el tema, en su actual grado de desarrollo, consistía en un trabajo comparativo que permitiera revisar los instrumentos conceptuales empleados a partir de la evidencia empírica. Con orgullo, afirmamos que este aporte consiste en ofrecer *un punto de vista sociológico*.

Respecto al objetivo y las preguntas de investigación expuesta nuestra hipótesis de trabajo fue que las estrategias espaciales de las empresas desarrollistas inmobiliarias se distinguen entre aquellas que sostienen un comportamiento mimético y aquellas que implican prácticas de innovación espacial. En particular, el volumen de financiamiento y la influencia política resultarían factores decisivos para la innovación, proceso que genera las mejores capacidades de disputa de renta del suelo. Mientras que los procesos de transformación urbana en los sectores formales y rentables de la ciudad obedecerían a la dinámica de innovación e imitación.

El tratamiento teórico realizado para abordar la propuesta de investigación nos permitió ubicar y sofisticar las nociones de *imitación* e *innovación* como formas de acción hacia el mercado, decisivas en la formación del sistema de relaciones. Por otra parte, pudimos distinguir también otro modo de orientación de la acción en relación al mercado a partir del par conceptual dominación/dependencia, que permite conceptualizar las estrategias articuladas en torno a la concentración de recursos cruciales para el campo de intercambio específico.

A nivel empírico, nuestras conclusiones confirman parcialmente los supuestos iniciales. Si bien la innovación resulta decisiva para la constitución de la actividad de promoción inmobiliaria, las prácticas de imitación de las nuevas tipologías conservan capacidad para transformar su entorno territorial de implantación. Existió una innovación en la imitación del modelo del barrio cerrado que encadenó procesos de densificación de nuevos sectores urbanos a partir de la construcción de propuestas de vivienda agrupada con características simbólicas similares. Lejos del efecto en cascada del caleidoscopio (Abramo, 2009), la demanda de ingresos medios siguió a los altos ingresos a un nuevo espacio regulatorio, los territorios cercados, antes que a sus antiguos entornos de habitación.

La influencia política resultó decisiva para obtener este resultado. Aunque el trabajo empírico nos permitió caracterizar la dinámica de relación entre agentes públicos y empresas como un acuerdo, asentado sobre coincidencias ideológicas, negociado entre las partes, antes que una imposición hacia un sector subordinado. En lo referente al acceso al financiamiento, las empresas debieron enfrentar condicionamientos más inflexibles y elaborar de manera creativa sus opciones. Esto se debió menos a la capacidad de

vincularse con sujetos decisivos en estos campos, que los promotores exhibieron profusamente, y más a las abruptas variaciones de la economía argentina. En el capítulo de conclusiones desarrollamos con mayor extensión estas cuestiones.

Según nuestro despliegue teórico y metodológico, nuestro objeto de estudio es la acción empresarial de promoción inmobiliaria, las unidades de análisis relacionadas son las estrategias empresariales y las unidades de observación son personas jurídicas dedicadas a la construcción seleccionadas. Nos apoyamos en el minucioso y bien documentado trabajo de Martín Lemma (2019) para elegir las empresas que analizamos en la investigación. Con un ligero procesamiento para asociar emprendimiento y promotoras, la base de datos respecto a barrios cercados construida por el investigador nos permitió distinguir las organizaciones económicas con mayor participación entre 1990 y 2010 en el segmento, según volumen construido y cantidad de unidades habitacionales. Consideramos que con esta combinación de variables teníamos un indicador suficiente respecto a la efectividad general de las estrategias desplegadas.

Las unidades de observación seleccionadas fueron ECIPSA (19% de las unidades habitacionales y 32% de la superficie de la muestra), GAMA (14% de las unidades habitacionales y 0,5% de la superficie), Edisur (13% de las unidades habitacionales y 16% de la superficie), Dinosaurio (6% de las unidades habitacionales y 0,4% de la superficie) y Regam (6% de las unidades habitacionales y 4,3% de la superficie). El abordaje de esta diversidad de entidades empresariales fue posible gracias al procesamiento de trabajos existentes sobre GAMA (Cisterna y Capdevielle, 2016; Cruz, 2019), Edisur (Cisterna, 2023) y ECIPSA (Valdés, 1998; Cruz y Capdevielle, 2024).

Nuestros métodos de recolección de información estuvieron articulados con la perspectiva comprensiva de la investigación y decidimos dar prioridad al análisis documental con el objetivo de lograr una descripción histórica densa. El grueso de nuestro esfuerzo estuvo concentrado en el procesamiento de un corpus de más de ochocientas notas de prensa cuyo análisis nos permitió caracterizar las estrategias empresariales de las cinco entidades durante más de veinte años de historia compartida en el territorio de la ciudad de Córdoba. Esta tarea fue abordada a partir de la obtención del texto mediante técnicas de scrap web y un trabajo sistemático en torno a matrices de interpretación construidas a partir de nuestro enfoque teórico. De manera complementaria, se utilizaron exposiciones en video de dirigentes empresariales y entrevistas desgrabadas facilitadas por investigadoras en el tema. Esta metodología de trabajo está expuesta en el segundo capítulo de manera articulada con los resultados de la operacionalización de la perspectiva teórica.

Decidimos estructurar la exposición de nuestra investigación en seis capítulos, excluyendo a esta introducción. En el **Capítulo 1: Las preguntas sobre las estrategias empresariales en la promoción inmobiliaria**, presentamos el conjunto de debates

académicos en el tema con los que pretendemos entrar en diálogo. El objetivo explícito de esta sección del texto es justificar la existencia de un campo de investigaciones sobre promoción inmobiliaria, contemporáneo y connacional, e identificar sus principales desafíos conceptuales y de investigación. Mientras que el **Capítulo 2: Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria. Un sistema teórico para su investigación** exhibe los términos en los que se construye el objeto de estudio y el planteo de nuestra investigación en particular. Allí exponemos la lógica interna del empleo de un estudio de casos comparados para la comprensión de la acción de promoción inmobiliaria.

Los siguientes tres capítulos presentan la sistematización del análisis empírico. Todos siguen la misma estructura. Cada uno de ellos tiene un apartado introductorio y un título final de conclusiones en el que se sistematizan hallazgos parciales. Al mismo tiempo presentamos el desarrollo de procesos contextuales en relación con el devenir de aspectos relacionados de la acción empresarial. El **Capítulo 3: Condiciones históricas para el despliegue de las estrategias de promoción inmobiliaria en Córdoba** podría considerarse con justicia un prólogo. Allí abordamos la necesaria tarea de explicar el recorte temporal empleado. Lo hacemos por la vía de distinguir la coyuntura histórica que analizamos en la convergencia de múltiples procesos históricos y trayectorias individuales. En el **Capítulo 4: Emergencia de la promoción inmobiliaria durante la estabilización de la convertibilidad** abordamos la paulatina constitución de un conjunto de prácticas empresariales en las condiciones económicas y culturales que siguieron a la crisis hiperinflacionario de finales de los '80. Por su parte, emprendemos una tarea similar, aunque respecto al período de estabilidad subsiguiente al estallido del 2001, en el **Capítulo 5: Consolidación de nuevos modelos de negocios después de la crisis de la convertibilidad**.

La ciencia es una tarea de resultados modestos. Sus detractores explotan este defecto. Al llegar al final del trabajo no tenemos la sensación de haber hecho justicia. Quizás se deba a haber buscado, guiados por la fé antes que, por la lógica, aquella neutralidad prescripta. O es posible que sea a causa del trabajo sostenido y continuado. Una habituación que tiene como efecto despabilarse de cierto malestar lacerante, cierta febril fascinación. En el camino de hacer justicia, no hemos logrado gran cosa. Apenas nos arrimamos al arbolito que entrevimos a la vuelta de la esquina. Mañana intentaremos llegar más lejos. Habrá que admitir, también, que es posible que la justicia, esa que buscamos inspirados, sea una gesta de resultados modestos.

## **Capítulo 1: Las preguntas sobre las estrategias empresariales en la promoción inmobiliaria.**

### *Nuestros malentendidos.*

Al revisar cualquier tesis doctoral resulta natural toparse con un infaltable apartado de apariencia enciclopédica, usualmente nombrado como “Antecedentes”. Independientemente del título que se escoja, es un requisito cifrar todo un posicionamiento intelectual a través de una rápida lectura de lo que debería representar una muestra lo suficientemente exhaustiva del tema de investigación. Es una operación que la comunidad de investigación reconoce y acepta tácitamente, pero que requiere una explicación adicional. Existe una apuesta explícita y actual en la identificación de trabajos antecedentes que propone una trayectoria cuya trabajosa constatación escapa de los objetivos de la investigación que la expone.

Este texto propone una reconstrucción de los debates que anteceden y ocupan a la investigación actual acerca de la promoción inmobiliaria en Argentina. En esta introducción presentamos la estructura de la exposición de los antecedentes y la perspectiva teórica a partir de la cual los analizaremos. Cada uno de los apuntes que expondremos no serán más que lecturas en clave interpretativa acerca de los conflictos, acuerdos y reelaboraciones entre tradiciones teóricas que abordaron nuestro tema.

Seguimos la conferencia de Pierre Bourdieu (2002) “Las condiciones sociales de la circulación internacional de las ideas” para reconocer que se debe explicitar los factores estructurales que afectan los intercambios culturales a fin de tender hacia una práctica intelectual con menos condicionamientos. Imposibilitados de hacer una historia social de las ideas, estamos dispuestos a exponer nuestros malentendidos. Servirán como marcas para resolver los equívocos propios y tal vez ajenos. Allende a asumir esta carencia, debemos confesar un objetivo. Esta vez nos respaldamos en la propuesta historicista expresada por Topalov (2006), el historiador de las ideas, para proponer otra clave de lectura. Estamos interesados en reivindicar una tradición teórica que autorice nuestra propuesta de investigación. En la estructura del texto, los trabajos connacionales y contemporáneos están expuestos en último lugar, como si fueran el corolario de profundos debates previos. Es una trampa. Ese es nuestro punto de partida, la necesidad de reclamar un lugar, aquí y ahora, entre las académicas y los académicos de nuestro tiempo.

Nos enfocamos en la construcción teórica del concepto, en sus resignificaciones, los sentidos de sus apropiaciones y reformulaciones a lo largo de décadas y a través de

continentes. Nos ocupan también las variaciones en el método para el estudio y en las técnicas empleadas. Todo ello articulado con los conflictos sociales que, a escala de la totalidad social y del entorno institucional de los autores, necesariamente participan de la investigación social y la producción teórica.

Organizamos el capítulo de acuerdo a una trayectoria cronológica. En los primeros cinco apartados, trabajamos corrientes desarrolladas en los países centrales durante las décadas del '70 y '80 que fundan abordajes posibles de un objeto común, la promoción inmobiliaria. Luego, nos enfocamos en la investigación latinoamericana que implicó una traducción de aquellas perspectivas para un contexto periférico. Por último, transformaciones en el sistema económico y académico mundial mediante, nos ocupamos de trabajos contemporáneos, con especial énfasis en la investigación argentina en el tema.

Ubicamos el punto de partida en el momento en que el paradigma clásico del urbanismo funcionalista comienza a expresar su agotamiento. Esta era la corriente predominante a mediados del siglo XX, se fundaba en la confianza en la capacidad del Estado de intervenir racionalmente y moldear los procesos sociales, orientaba sus análisis hacia esa tarea rectora y empleaba la prescripción normativa como técnica predominante de actuación. Fue una perspectiva forjada de acuerdo a las necesidades e ideas de los aparatos administrativos de los Estados capitalistas de inspiración keynesiana (Jaramillo, 2014). El urbanismo funcionalista, los Estados de bienestar y el capitalismo impulsado por la intervención estatal fueron no sólo el contrapunto teórico, sino también el contexto donde la cuestión de la promoción inmobiliaria emergió con fuerza.

Quizás el mayor impulso de esta corriente de pensamiento a la línea de investigación que nos interesa, fue su incapacidad constitutiva para formular la pregunta por los agentes privados en la construcción de la ciudad. No valía la pena indagar en las decisiones de individuos y organizaciones que de cualquier manera deberían ceñirse a la estricta normativa de zonificación que los técnicos estatales identificarían con precisión científica. La promesa incumplida de una sociedad y una ciudad regulada por la intervención informada y precisa del Estado impulsó el empleo de nuevos marcos teóricos de investigación que propondrían aquella pregunta que se creyó inútil.

Encontramos los primeros rastros explicativos respecto a la acción de quienes producen la ciudad en perspectivas fundadas en concepción teóricas diferenciadas y posicionamientos políticos irreconciliables, pero que, cada una en su campo, compartían una vocación renovadora. La tentación del anacronismo nos llevaría a presentar, en primer lugar, la propuesta de la síntesis neoclásica, siempre recién nacida, sin defectos ni historia, y sólo luego la concepción de la sociología urbana marxista, con su orgulloso énfasis crítico, su

propuesta de futuro parida en la negatividad de las contradicciones del presente. La realidad es que eran explicaciones contemporáneas para los problemas de una configuración en crisis del capitalismo. Cada una relativamente marginal en las tradiciones en las que se inscribían, donde prevalecían otras interpretaciones. El encumbramiento del neoliberalismo y el colapso del campo socialista no tenían la rígida y sólida apariencia con las que hoy la conocemos. Eran brumosas e improbables predicciones acerca de un futuro lejano.

### *La obra de Christian Topalov como exponente del abordaje de la escuela de sociología urbana francesa*

Utilizaremos como referencia un libro de la obra temprana de Christian Topalov “La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis” (1979)<sup>1</sup>. Se trata de uno de los dos libros en español disponibles. En la década del ‘80, su editora española en la editorial Siglo XXI reconocía la paradoja que implicaba la escasa disponibilidad de textos del autor y su estatuto como clásico en el estudio de la urbanización capitalista, con alta citación entre los autores que trataban el tema en español.

Nuestra posición es que en el libro se expone la construcción de un objeto de investigación, la urbanización capitalista, y propone una serie de programas de investigación para ella (Cruz, 2022). Este afán es explícito en la advertencia preliminar del texto. Topalov se reconoce parte de “... la renovación que experimenta el marxismo” (Topalov, 1984, p. 2) y asume su desarrollo como principal tarea en el plano teórico (Topalov, 1979). Ya veremos el significado histórico de estas declamaciones programáticas cuando analicemos el contexto de producción. Ahora es útil traerlas a colación para identificar como punto de partida conceptual el compromiso con la epistemología marxista. Esto es, asumir la praxis como momento de verificación fundamental de la ciencia, conceptualizar la investigación como la reproducción de lo concreto pensado, tener siempre presente que el interés es comprender para luchar. La obra que analizamos de Topalov no se concentra en los debates respecto a la naturaleza de la realidad social y las vías para su conocimiento, pero el riguroso empleo del materialismo histórico es patente en el desarrollo conceptual.

Comprender cabalmente la propuesta teórico metodológica del autor implica entender el marco de las discusiones teóricas y las luchas políticas en las que fue producido. En 1968, Christian Topalov acaba de obtener un trabajo en el Centro de Sociología Urbana. La institución hunde sus raíces en el esfuerzo del maestro Paul-Henry Chombart de Lauwe por poner de pie la disciplina de la sociología urbana. Pero mudó de nombre y objetivos cuando se emancipó de esa tutoría (Chetry, 2013). Allí le encargan que estudie las empresas inmobiliarias y la lógica con la que moldeaban vertiginosamente la capital. El

---

<sup>1</sup> A partir de ahora, nos referiremos a este texto como “La urbanización capitalista”.

sociólogo no sólo disfruta el financiamiento, sino también la idea de que el capital inmobiliario y el aparato del Estado ponían los recursos para que él se dedicara a diseccionarlos. En el apacible y bien meditado mundo de los claustros universitarios, eso tiene un aroma irresistible a expropiación.

Los programas de investigación que expondremos deben ser comprendidos en el marco de movimientos intelectuales contemporáneos a su desarrollo. Más allá de la apariencia perenne que asume la teoría, para remediar la tendencia al anacronismo es fundamental situarla en su contexto de producción. El primer movimiento al que nos referiremos se vincula al clima intelectual específico en el que desarrolló su trabajo Topalov, desde finales de los '60 hasta entrada la del '80. En su exposición histórica respecto al devenir disciplinar que lo tuvo como protagonista, el autor identifica hitos que se fechan también en el imposible año '68. En el curso de esos doce meses se publican los textos "Sociología urbana" del profesor de Toulouse Raymond Ledrut, "El derecho a la ciudad" del profesor de Nanterre Henri Lefebvre y "¿Hay una sociología urbana?" del jovencísimo Manuel Castells, también profesor en Nanterre. Las obras dan cuenta de un conflicto por la definición del campo del estudio, sus temas y preocupación y de una solidaridad inevitable, la que emana de la disputa que genera la creación del propio campo. Ledrut sintetizó la orientación de la sociología urbana como una disciplina auxiliar de la acción estatal encargada de encontrar las vías para introducir racionalidad en la rápida urbanización de la época. Para hacerlo se apoya en la producción estadounidense previa y soslaya los desarrollos nacionales existentes. Lefebvre y Castells expresan una mirada crítica a ese programa y sostienen la necesidad de entender a la ciudad como producto de la sociedad capitalista (Topalov, 1979).

Paradójicamente, la perspectiva tecnocrática que expresa Ledrut, que es la preponderante entre los cuadros del Estado francés del momento, justifica el financiamiento que obtendrán los investigadores e investigadoras del Centro de Sociología Urbana, donde revistan intelectuales con potentes programas de investigación marxistas. Pero el dinero fluye no sólo a esta institución, en la década siguiente al '68, los recursos para el desarrollo de investigaciones referentes a la ciudad se multiplica exponencialmente y de la misma manera surgen instituciones asociadas a este campo de conocimiento. El Instituto de Sociología Urbana de la Universidad de Nanterre con la participación de Lefebvre y el Laboratorio de Estudios del Trabajo de Alain Touraine son espacios para la formación de investigadores en el tema. También se editan revistas especializadas como "Espaces et Sociétés", dirigida inicialmente por Lefebvre y "La Recherche Urbaine", comandada por Castells (Topalov, 1990).

Christian Topalov participa de esta efervescente vida de la sociología urbana. Como ya referimos trabaja en el Centro de Sociología Urbana con otros investigadores de corta edad. La institución recién experimenta la ruptura con su fundador Chombart de Lauwe. Además, realiza su doctorado en la Universidad de París V dirigido por Alain Touraine, intelectual que cuenta también entre sus discípulos al célebre Castells. En 1973 comienza a integrar el consejo de redacción de *Espaces et Sociétés*. Sin embargo, no sólo la fraternidad une a estos intelectuales. El posicionamiento teórico al interior de los debates del marxismo lo enfrenta con el humanismo de Lefebvre. Topalov reafirma el estructuralismo en su obra. Mientras que su mirada retrospectiva va a expresar una firme oposición al desempeño de Touraine en las décadas subsiguiente durante la crisis del marxismo, debido a su empleo de la categoría de “exclusión” (Topalov, 2013).

La explosión del financiamiento a la investigación urbana permitió a estos investigadores una autonomía relativa de las jerarquías académicas universitarias de la época. Esto explica las condiciones para comenzar desde cero, pero tarde o temprano se revelará con un límite insalvable. No nos importa especialmente este límite porque cuando se escribió el libro aún estaba en el futuro. En cambio, es fundamental otro movimiento de debates intelectuales de la época que resulta clave para comprender el contexto de producción. Los debates del materialismo histórico tenían una intensidad que impregnaba el ámbito académico pero lo trascendía largamente. Esta discusión estaba articulada al interior del movimiento comunista internacional, que había conducido numerosas revoluciones exitosas durante el siglo XX y estaba organizado en partidos comunistas que contaban con millones de afiliados. En la década del '60 quienes se enrolaban en las filas de los partidos comunistas del mundo participaban de una calurosa discusión desatada por acontecimientos sociales y políticos que movilizaron distintos posicionamientos al interior de su estructura internacional. Era un debate político y teórico, tal como lo concebía el marxismo. Francia fue uno de los centros occidentales de su desarrollo. Topalov participó con su producción académica y desde el aparato militante. Este debate nos sirve para explicar algunas de las ausencias y otras presencias que acabamos de indicar.

Seguimos a Gregory Elliot (2006) cuando reconocemos como los dos eventos decisivos en la trayectoria del debate del comunismo al vigésimo congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética en 1956 y la ruptura sino-soviética a partir de 1960. Se trata de un proceso de distanciamiento político entre los dos partidos comunistas más poderosos del momento, que trajo aparejado una discusión teórica central para la acción política. El posicionamiento teórico, expuesto en el congreso, justificaba una estrategia de coexistencia pacífica entre la potencia comunista y la potencia capitalista y una vía pacífica

hacia el socialismo. Francia contaba con el Partido Comunista (PCF) más grande de la Europa de posguerra gracias al prestigio que habían ganado sus militantes en la lucha antifascista. En ese contexto tuvieron gran significación los acontecimientos de la Primavera de Praga. A partir de la represión desatada por las tropas soviéticas en Checoslovaquia, importantes intelectuales afiliados al partido decidieron abandonarlo. Muchos otros permanecieron en sus estructuras organizativas. Se repartieron entre aquellos que mantuvieron un alineamiento consecuente con la doctrina teórica del partido y quienes expresaron un posicionamiento eminentemente político sin abandonar diferencias teóricas.

En la década del '70 Topalov participaba del PCF, llegó a ser responsable de su Comisión de Vivienda y trabajó junto a dirigentes municipales comunistas (Weber y Willemez, 2014). Si la esta militancia política implicaba una adhesión de la estrategia de transición pacífica al socialismo a nivel político, en el plano teórico se expresaba en la tematización del Capitalismo Monopolista de Estado, recurrente en la obra de Topalov y otros intelectuales marxistas de la sociología urbana. Esta noción, que era trabajada en los manuales de los partidos comunistas de la época, hunde sus raíces en pensadores clásicos marxistas como Lenin y Bujarin al tiempo que empalma con el contexto histórico y político del capitalismo de posguerra. De acuerdo a esta línea de pensamiento, la intervención generalizada del Estado en las economías capitalistas respondía a una etapa del modo de producción en la que la concentración económica otorgaba el control de los aparatos del Estado al capital monopólico. Las regulaciones económicas y las grandes inversiones públicas respondían a esta capacidad política acrecentada de los monopolios de garantizar las condiciones de su reproducción (Pradilla Cobos, 2014).

No es nuestro objetivo desarrollar los elementos de esta propuesta teórica sino señalar como una referencia a partir de la cual se disparan una serie de discusiones. Primero, su influencia en los investigadores urbanos que se apoyaron en estos conceptos para pensar los procesos de urbanización capitalista. El Capitalismo Monopolista de Estado es el trasfondo de la preocupación de Topalov por los equipamientos de consumo. Segundo, por el debate crítico abierto en el marxismo respecto a esta lectura histórica del modo de producción. Había quienes dudaban de que este análisis implicara aportes sustanciales a las categorías disponibles del marxismo (Pradilla Cobos, 2014). Mientras que el cuestionamiento también podía ir más allá y adentrarse en los supuestos teóricos. Althusser, otro afiliado que se mantenía en la estructura partidaria con cuestionamientos, criticaba al concepto por su concepción desarrollista y por etapas de la historia. Este intelectual marxista defendía una lectura del materialismo histórico como ciencia de la historia, fundado en el

estudio de la dialéctica de las fuerzas productivas y las relaciones de producción, que tiene su verificación en la práctica política (Eliott, 2006).

Topalov cita a Althusser en *La urbanización capitalista* para caracterizar tanto al Estado como a la acción de los capitalistas en la urbanización como procesos ciegos, sin sujeto. Se trata de un alineamiento teórico fuerte con el estructuralismo del marxismo francés, que llega a identificar como característico de la sociología urbana marxista de la época. El libro nos da la pauta de las coordenadas en que se sitúa en el extenso mapa del debate intelectual de la época. Sin abandonar los conceptos defendidos por el PCF, Topalov retoma los postulados teóricos de una de las corrientes marxistas con mayor difusión en el mundo académico y con una relativa autonomía teórica del planteamiento oficial del partido.

#### *Una primera formulación de la urbanización capitalista como objeto de investigación*

Esta digresión histórica es relevante para comprender la formulación fundante de Topalov acerca de la promoción inmobiliaria en su contexto de producción, atravesada por los debates de su época. Sin embargo, nos detenemos en “La urbanización capitalista” porque entendemos que este texto conforma un campo de estudio que llega hasta nuestros días. Una cuestión inicial es justificar en qué medida la urbanización puede ser un objeto de investigación científica. Esto presenta los problemas de introducir la dimensión espacial en el análisis y sostener la diferencia específica de lo urbano en un esquema teórico que piensa a través de procesos y relaciones entrelazados en una totalidad. Respecto a lo primero, el marxismo se encuentra bien preparado por su perspectiva materialista. Los cuerpos, los productos, las mercancías tienen una existencia en un espacio que se construye socialmente, de manera relacional. Aunque este debate no haya sido la preocupación central en la obra de Marx, las bases para su resolución están claras. El problema de diferenciar lo urbano en el marco de la totalidad de la realidad social del materialismo histórico es distinto. Hay que postular algo específico y diferencial para las relaciones de la ciudad que justifique su investigación particular en el edificio conceptual del marxismo.

Se trata de un debate en desarrollo en el contexto intelectual donde escribe Topalov, con otros autores de mayor referencia y énfasis teórico en plena producción. Presentamos aquí exclusivamente la respuesta que se propone en “La urbanización capitalista”. Por un lado, la ciudad es un producto, resultado del trabajo social y de su organización históricamente específica. Aquí se cifra la ruptura con las disciplinas hegemónicas que planteaban análisis centrados en el consumo y la distribución. Más específicamente, la ciudad constituye una fuerza productiva en razón de los efectos de aglomeración, valores de usos complejos, que proporcionan una economía de gastos para el capital. Esto implica

postular una dignidad especial para la ciudad y lo urbano en el edificio conceptual del marxismo. Su especificidad consiste en que otorga condiciones generales para la producción, la circulación y reproducción de la fuerza de trabajo (Topalov, 1979).

De acuerdo a la lectura materialista de la sociedad, la urbanización capitalista encierra en su unidad múltiples conflictos de cuya resolución ha nacido y cuyo desarrollo abre escenarios de crisis de los que dependen su continuidad y configuración. Un planteamiento esquemático como el que nos proponemos puede identificar dos contradicciones generales que articulan el argumento del libro.

La primera contradicción se vincula con las tendencias estructuralmente opuestas, tensionadas a partir de las relaciones de propiedad del suelo, de la dinámica de acumulación de capital y la ciudad como fuerza productiva. Sintéticamente, la formación del valor de uso complejo de la urbanización tiene aspectos que implican serias dificultades para garantizar su transformación y realización como mercancías. Nos referimos a grandes infraestructuras que requieren un elevado volumen de inversión, implican largos períodos de rotación y por ello están expuestas a fluctuaciones en la demanda que no garantizan niveles mínimos de la tasa de ganancia. Un primer efecto de esta situación es que exige una concentración cada vez mayor de capitales hasta demandar la intervención del Estado y el empleo de su capital en una inversión que lo desvalorizará inevitablemente. Un segundo efecto implica que, en la medida que cada capital individual considera, y efectivamente es así, los valores de usos urbanos como exteriores a su acción las sobreganancias que genera un mayor acceso relativo a ellos queda vinculado de manera indisoluble a la propiedad del suelo, debido a que es esta relación la que garantiza el uso monopólico de la localización. Quienes controlan el acceso a la localización, los propietarios del suelo, se encuentran en condiciones de reclamar para sí la sobreganancia que genera en la forma de renta. Esto configura un problema de enfrentamiento estructural entre propietarios del suelo y productores capitalistas. La renta del suelo implica también un obstáculo para acumulación de capital (Topalov, 1979).

La segunda contradicción se refiere a la mercantilización del trabajo como fuerza de trabajo, lo que implica profundas consecuencias en la urbanización. Aquí la contradicción discurre entre la relación salarial, la reproducción ampliada de la fuerza de trabajo y la acumulación capitalista. En la medida que el trabajo es fraccionado y mercantilizado en tiempo social necesario para la producción, el capital está en condiciones de pagar exclusivamente por el costo de la fuerza de trabajo durante el tiempo que la emplea (Topalov, 1979). El capital no paga las necesidades de los no productores, la niñez y vejez de la clase trabajadora; las necesidades que no son inmediatas, por ejemplo, vivienda y

formación; y necesidades que no son uniformes, situaciones de enfermedad, personas en el hogar dependientes del salario de quien vende su fuerza de trabajo. Al tiempo que existen determinadas necesidades que por la resolución colectiva que exigen no pueden ser mercantilizadas y por lo tanto escapan a la provisión capitalista y con ello no se reconocen tampoco en el salario. Todo esto genera una situación de crisis, permanente para quienes viven del salario, porque siempre tienen necesidades insatisfechas, y eventual para capitalistas cuando no logran la provisión de mano de obra (Topalov, 1979).

La ciudad como fuerza productiva tiene una determinada configuración de la reproducción social como uno de sus aspectos constitutivos. Por lo tanto, las formas de desarrollo de la contradicción que encierra la mercantilización de la fuerza de trabajo tienen estrecha vinculación con las características de la urbanización. La cuestión de la resolución de las necesidades de reproducción que no son contempladas por el salario es central para comprender la configuración de las ciudades.

#### *Promoción inmobiliaria en la concepción de Christian Topalov*

Hasta aquí referimos los argumentos teóricos centrales para comprender las contradicciones que hacen posible la emergencia de la ciudad del capitalismo. La preocupación del autor se concentra en la dinámica del capital que produce las mercancías inmobiliarias, aquel que se dedica a valorizarse en la creación de esa fuerza productiva que es la ciudad. Se trata del objeto específico de las investigaciones desarrolladas por Topalov en ese primer período de su vida académica.

El ciclo de producción de las mercancías inmobiliarias involucra una diversidad de agentes capitalistas que responden a diferentes procesos de valorización. El texto se concentra de manera específica en uno de ellos, considerado el dominante en la urbanización de la formación social capitalista contemporánea a su redacción. Se trata de un capital especializado constituido históricamente del que podemos encontrar una definición en los siguientes fragmentos:

... el capital de promoción aparece cumpliendo dos funciones económicas: liberar el terreno y pagar a las empresas constructoras. (...) la ganancia de promoción está compuesta parcialmente por la ganancia media sobre el capital que paga la construcción, es decir, que toma el relevo del capital de las empresas. (...) La renta será entonces, un segundo componente, el decisivo, de la ganancia de promoción. (Topalov, 1979, p. 80)

Esta especialización, y dominio, del capital de promoción se vincula con estrategias relacionadas a las particularidades de la mercancía inmobiliaria. Existen importantes condicionantes para la acumulación capitalista en este tipo particular de producción que ya mencionamos. El soporte de las mercancías inmobiliarias es el suelo. Sus características son irreproducibles dado que cada localización da acceso a un conjunto único de valores de uso. Los propietarios están en condiciones de exigir una parte o la totalidad de las sobreganancias que genere el suelo. Esto propicia la emergencia de un capital que esté en condiciones de disputar el valor de la sobre ganancia con los propietarios del suelo. Un capital que pueda dominar la formación de la renta del suelo. Por otra parte, el período de circulación, el tiempo que demora en pasar de la forma mercancía a la forma dinero, de las mercancías inmobiliaria es excepcionalmente largo. Esto se debe a los altos volúmenes de inversión que implican y especialmente al problema de la cobertura de las necesidades por el salario que ya referimos. Por lo tanto, se vuelve necesaria la intervención de un capital de circulación que atienda al problema de la realización del valor para la industria de la construcción. Es preciso financiar la construcción y especializarse en las diversas estrategias para capitalizar ese financiamiento. El capital de promoción logra dominar el ciclo de producción de las mercancías inmobiliarias al ocuparse del problema de la renta y del problema de la realización de valor, principales obstáculos para la acumulación en el sector (Topalov, 1979).

La identificación de la posición dominante del promotor inmobiliario tiene una función central en la investigación de la urbanización capitalista. Al tener una estrategia que subordina al resto de la producción, su cálculo económico es determinante en la formación de los precios del suelo. Esto resulta decisivo en la medida que los productos inmobiliarios son mercancías y su circulación y distribución están reguladas por los sistemas de precios del mercado. Para definir su decisión de inversión el promotor realiza un *cálculo hacia atrás*. Es decir, idea un producto inmobiliario, averigua su precio de mercado y realiza descuentos para decidir cuál es el precio máximo que pagará por un terreno. Estos descuentos, a grandes rasgos, incluyen el pago a la industria de la construcción, el costo de acondicionamiento del terreno y su propia ganancia media. El monto resultante de la estas sustracciones al precio del producto, es el precio máximo del suelo para el promotor y para el mercado, porque este agente es el de mejor posición de pago. Este precio máximo es la renta del suelo, la porción del valor socialmente generado que se disputan promotores y propietarios. La estrategia de promoción consiste en discutir dicho monto, pagar un precio menor y obtener así sobreganancias. Los precios mínimos de mercado dependen de las lógicas de los propietarios que se distinguen entre capitalistas y no capitalistas y en función

de ello estructuran sus decisiones de venta (Topalov, 1979). Así, Topalov configura el problema del mercado del suelo urbano.

Una cuestión central, tratada introductoriamente en el texto de 1979, pero desarrollada en detalle en una obra posterior está vinculada a las características de la renta del suelo (Topalov, 1984). Acabamos de definirla como el valor que los propietarios están en condiciones de exigir para sí mismos en función de su control monopólico de una localización que genera sobreganancia. También explicamos cómo se determina, a través de un máximo fijado en el cálculo hacia atrás del capital de promoción y la correlación de fuerza entre éste y los propietarios. Lo cierto es que la cuestión de la retribución a la propiedad de la tierra, la paradoja del bien con precio y sin valor, es clásica en los debates marxistas. En ellos, el materialismo histórico no se ocupaba más que de manera marginal del problema de la renta en el contexto urbano. La introducción del complejo mundo urbano multiplica los esfuerzos para distinguir diferenciales entre los valores de uso que hacen posible las sobreganancias localizadas. Este texto también permite una aproximación a esta cuestión que tiene como base la exposición general presente en el libro de 1979.

Su valor principal es la articulación nítida de argumentos y nociones en un sistema coherente para explicar la urbanización capitalista. Cada uno de ellos tiene la fuerza de abrir un debate: el problema de las formas de consumo y la reproducción social; la cuestión de la renta y la realización del valor; las lógicas de los capitales involucrados en la producción de mercancías inmobiliarias; así con cada subtítulo del libro. Todo esto no debería soslayar la honda conciencia histórica que esta obra temprana muestra. Los casos históricos no sólo sirven de ejemplificación de la utilidad de los conceptos, sino que dan cuenta de la propia emergencia de las categorías históricas. La inestabilidad y precariedad de los sistemas vigentes siempre está expuesta. Al tiempo que reconoce la amplia variabilidad del significado del mismo concepto de acuerdo a la resolución histórica que la lucha de clases en cada sociedad nacional o local produjo para las relaciones y contradicciones descritas.

Hecha esta aclaración, quisiéramos hacer un último subrayado teórico. Al momento de hablar de las rupturas epistemológicas de la sociología urbana respecto a la conceptualización del Estado y al momento de hablar de la formación de los valores de uso urbanos Topalov emplea la misma fórmula. Nos dice que tanto el Estado como la urbanización capitalista son un proceso ciego, sin sujeto. Es una fuerte toma de posición que es evidente en todo el texto. La perspectiva estructuralista ordena la concepción teórica del libro. La urbanización ha tomado estas características por necesidad antes que por voluntad. Resulta determinante el análisis de las relaciones objetivas que se asumen en la producción para explicar el estado actual de las cosas. Este posicionamiento no existe meramente en el

plano de las ideas. Implica un alineamiento en el debate académico contemporáneo y, como les tiene que suceder inevitablemente a los marxistas rigurosos, también se informa de los enfrentamientos políticos de la época.

### *El aporte de la economía espacial neoclásica a la discusión sobre promoción inmobiliaria*

En este punto resulta relevante presentar una corriente teórica distinta, afincada en la academia estadounidense y europea, que sentó bases para la interpretación de la acción de quienes construyen la ciudad. Nos valdremos esencialmente de la exposición de un crítico, Pedro Abramo, y continuador por otras vías, de la economía espacial neoclásica para identificar sus elementos y propuesta (Abramo, 2009). Se trata de la adaptación del sistema de pensamiento neoclásico a los problemas espaciales urbanos. Su oportunidad de enunciación estuvo fundada políticamente también en las incapacidades de la planificación estatal del urbanismo para cumplir sus promesas. Aunque su proyección sobre la disciplina del urbanismo tuvo mayor alcance geográfico y temporal que la sociología urbana francesa, en la medida que las recomendaciones de política neoliberales hegemonizaron el capitalismo e influyeron en la construcción de ciudades y sistemas de ciudades frente a los cuales las viejas teorías derrotadas debieron replantearse.

La economía espacial neoclásica plantea la cuestión de la lógica inmanente de producción de la ciudad a partir de los mecanismos de mercado. De acuerdo a la reconstrucción de Abramo, el funcionamiento de estos mercados se basa en una racionalidad paramétrica, cuya expresión modélica estableció Walras, en el siglo XIX, y una concepción espacial afincada en la propuesta de Von Thünen, concebida en el siglo XVIII, para la distribución de los usos agrícolas del suelo. El primero de estos elementos es la base de toda la economía ortodoxa y postula que la acción económica se orienta como si estuviera guiada por las decisiones de individuos libres que realizan, con información perfecta, un cálculo racional de acuerdo a preferencias que conocen plenamente. Mientras que el segundo refiere a una concepción de la relación económica entre las personas y espacio cuya variable relevante es el costo de transporte hacia un centro comercial. De manera que localizaciones más alejadas requieren un uso más extensivo de espacio para ser viables económicamente. La consecuencia de esta formulación es la construcción de un universo de elecciones posibles en el que los tamaños de los lotes y los beneficios de la localización son inversamente proporcionales. Los lotes más pequeños son aquellos cercanos a los centros, donde los individuos están dispuestos a resignar extensión por localización.

La combinación de estos supuestos genera la síntesis espacial neoclásica en la lectura de Abramo (2009). Individuos orientados con una racionalidad paramétrica coordinan

la demanda y oferta de espacio a través de los precios en el mercado. Lo hacen guiados por un sistema de preferencias por el cual están dispuestos a resignar extensión en la medida que mejora la localización. La mano invisible del mercado es la lógica inmanente de la producción de la ciudad en este caso, que produce o tiende a una situación de equilibrio. En esta perspectiva los productores de la ciudad son individuos maximizadores de beneficios.

Es importante encarar una reflexión sobre el método de esta corriente teórica. Es común el cuestionamiento al punto de partida acrítico de esta propuesta que fue hegemónica en ámbitos académicos y políticos. Creemos que con la exposición que acabamos de ofrecer cualquier lector informado puede anticipar los puntos destacados de dicho cuestionamiento. Sin embargo, muchos trabajos retoman conclusiones forjadas por investigadores que emplean la economía espacial neoclásica. Aunque los modelos concéntricos de usos del suelo que responden a las propuestas más simples de esta teoría puedan ser rápidamente descartados; la relación entre localización y precios del suelo, informada por el acceso a valores de uso, sigue en el núcleo de las nociones de renta del suelo que emplean otras corrientes teóricas.

Por otra parte, es necesario prestar atención a los procesos de investigación que se valen de estos modelos de acción racional. Si bien es común su empleo como justificación ideológica, vinculada a planteos tecnocráticos, de acciones y políticas orientadas por los intereses de clases dominantes o propietarias; no menos cierto es que la investigación suele apelar a la contrastación empírica y modifica sus supuestos y modelos en función de sus hallazgos. Lo cual, lejos de la deshonestidad intelectual, la asocia al método de la sociología comprensiva. Veremos que Abramo (2009) construye una propuesta heterodoxa por esta vía, sin variar sustancialmente los puntos de partida epistemológicos y ontológicos de la teoría social con la que trabaja.

#### *La escala local en la investigación acerca de promoción inmobiliaria a partir de la ciencia política estadounidense*

Finalmente tenemos que reseñar propuestas de investigación surgidas en el marco de la academia de los Estados Unidos (Cruz, 2023). Se trata de esquemas conceptuales que combinaron una capacidad de hibridación teórica, fundamental para fortalecer el diálogo entre tradiciones, y una decisión anticipatoria en el cambio de escala en la investigación de los productores de la ciudad. Seguimos el trabajo de Cuenya (2001), al identificar como referentes de esta “New Urban Policy” a Harvey Molotch con el concepto de máquinas de crecimiento urbano y la subsiguiente conceptualización de Clarence Stone respecto a los regímenes urbanos. La preocupación inicial de sus trabajos es explicar la gobernabilidad de las ciudades. Si insistimos en el contrapunto con el urbanismo funcionalista, se trata de una

cuestión cuya problematización no era evidente en la época. Los análisis y las propuestas encontradas se concentran en el nivel local y abordan el problema de la acción colectiva, donde la cuestión no es explicar relaciones de dominación sino la constitución de la capacidad de actuar.

La primacía explicativa de lo económico o del poder estatal se abandonan para darle prioridad a los arreglos locales. En la formulación inicial de Molotch los acuerdos que habilitan la acción gubernamental se basan en un interés compartido por las élites locales de obtener ganancias del crecimiento urbano. A partir de él se articulan coaliciones de crecimiento preocupadas por generar consensos sociales para operaciones urbanas que garanticen mayores beneficios e ingresos para sus diseñadores. Se postulaba que, en general, la constitución de estas coaliciones producía la emergencia de contra coaliciones que disputaban el consenso social respecto a las intervenciones urbanas. Las conclusiones de la economía espacial son incorporadas a las discusiones de la sociología norteamericana y se articulan con las investigaciones de acción colectiva. En esta formulación resulta decisivo la introducción de una cuestión subjetiva como el consenso social y las estrategias en torno a él que es una preocupación secundaria en las otras dos grandes propuestas expuestas.

Stone, también de acuerdo a la interpretación de Cuenya (2001), complejiza y flexibiliza el modelo de interpretación propuesta por Molotch y considera a la coalición de crecimiento sólo como una en un espectro amplio de alianzas basadas en diversos consensos posibles, cuya articulación no siempre se logra. En esta formulación, los productores de la ciudad son actores locales de relevancia central en la conformación de grupos que pueden lograr llevar a cabo políticas e intervenciones de crecimiento.

Las reflexiones de Gerry Stoker y Karen Mossberger (2001) resultan instructivas respecto al método y los usos de la teoría de los regímenes urbanos de Stone. Asumen que este abordaje ofrece una salida a dos dicotomías, una estructurada en la economía política entre agencia y estructura, y otra en la ciencia política, entre pluralismo e institucionalismo. Lo logran a través de integrar conclusiones de cada corriente en un trabajo empírico de carácter eminentemente inductivo. Resulta interesante, desde nuestra perspectiva, el modo en que esta propuesta de análisis local tiene la capacidad de dialogar con estas disciplinas a partir de diversas terminales. Por un lado, la concepción fragmentada del poder y su carácter inacabado ofrece un punto de articulación entre intereses que no vienen dados, sino que se buscan en la investigación. La búsqueda del interés constituye una vía para la reconstitución del problema de la acción. Al mismo tiempo que los mecanismos de valorización de la

ciudad y las estrategias de las clases dominantes permanecen como elementos explicativos de primer orden, en función de los recursos que disponen.

Por otra parte, Mossberger y Stoker (2001) expresan una preocupación por el empleo del concepto de régimen urbano y el método centrado en el problema de la comparación. Entienden que se trata de la mejor estrategia para emplear y ampliar la capacidad explicativa del concepto. Aunque advierten también las complejidades de la trasposición de conceptos a contextos históricos con pocos puntos en común. La reflexión explicita la necesidad de considerar a los regímenes urbanos como hipótesis antes que clasificaciones estrictas, con una clara inclinación hacia las estrategias comprensivistas afincadas en tipos ideales.

Es interesante señalar que buena parte de la novedad de este enfoque radica en la decisión de emplear en una escala local el instrumental que la ciencia política había desarrollado para las relaciones internacionales. En otros contextos históricos esta estrategia también servirá como respuesta a encrucijadas teóricas e históricas. Es por ello que la advertencia acerca de los límites explicativos de la propuesta que hacen Stoker y Mossberger cobra mayor importancia. Sostienen que la teoría de los regímenes urbanos se concentra en la cuestión de la constitución de consensos locales pero falla al momento de dar cuenta del impacto de transformaciones políticas y económicas más generales en los procesos locales por los que se preocupa.

Nos interesa establecer una última referencia académica de los países centrales en el estudio de la promoción inmobiliaria. Susan Fainstein (2001) desarrolla una investigación con una factura singular, aunque comparte algunas de las síntesis teóricas que acabamos de establecer en la "New Urban Policy". Su trabajo "The city builders" se concentra en los agentes productores de la ciudad con una especificidad sólo comparable a la preocupación de Christian Topalov por la promoción inmobiliaria. Allí identificamos la noción de "desarrolladores", usual en la academia anglosajona y cuyo significado podemos rastrear hasta el imperativo de crecimiento presente en la teoría de Molotch.

Su investigación se concentra en la toma de decisiones de los desarrolladores y, con la estrategia de la sociología comprensiva, combina razonamientos de mercado empíricamente informados con otros condicionantes derivados de la organización social de la producción. Así plantea la existencia de ciclos en los mercados de propiedad, con alzas impulsadas por excesos de demanda y caídas abruptas por exceso de oferta. Entiende que están mediados por problemas de cálculo en inversionistas y desarrolladores que se encuentran compelidos a anticipar las alzas del mercado para lograr ganancias extraordinarias pero experimentan una presión a continuar produciendo derivada de la red

de actores que conciertan para realizar los proyectos, que no pueden abandonar a riesgo de perder capacidad operativa. De igual manera las estrategias locales tienen una importancia central en la relación con competidores y reguladores estatales. Por otro lado, Fainstein realiza un estudio comparado entre Nueva York y Londres y atribuye a las culturas política y empresarial una influencia importante en la diferenciación de las estrategias empleadas en términos de financiamiento de la construcción y la demanda y la importancia atribuida a la investigación y el asesoramiento.

El trabajo de Susan Fainstein constituye una referencia de primer orden a la hora de pensar los abordajes de la promoción inmobiliaria. Con una impronta propia, cuya principal característica es concentrarse en los desarrollistas, expresa varias de las decisiones teóricas y metodológicas que describimos para los aportes de la sociología urbana norteamericana. Un cambio de escala que se concentra en la acción local, la importancia explicativa de factores subjetivos y el empleo consciente de un abordaje comparativo se expresan en un trabajo que abreva en conclusiones de otras investigaciones de economía espacial y ciencia política.

#### *La investigación marxista sobre la promoción inmobiliaria en América Latina durante las décadas del '70 y el '80*

El orden de exposición que elegimos puede sugerir dos ideas equivocadas. Primero, en la medida que las conceptualizaciones europeas y estadounidenses son presentadas con énfasis en sus diferencias, corremos el riesgo de sugerir que discurrieron de manera paralela y el trabajo de ensayar síntesis correspondió a trabajos posteriores. Segundo, que los trabajos latinoamericanos de los que nos ocuparemos a continuación son simplemente recepciones y adaptaciones de lo producido por la academia de los países centrales. Ninguna de las dos cosas es cierta. Así como se señalaron los elementos y conclusiones que una tradición incorporaba de la otra, hay que tener presente que una parte de la producción latinoamericana fue contemporánea a la que acabamos de describir. De manera que no existieron sólo relaciones de influencia hacia América Latina, sino también investigaciones y propuestas interpretativas que desde estas latitudes tematizaron los problemas y debatieron con lo producido en Europa y Estados Unidos.

El trabajo de investigación realizado por latinoamericanas y latinoamericanos, en las décadas del '70 y '80, que tuvo como objeto a la promoción inmobiliaria es una referencia ineludible que merece un tratamiento particular. No sólo por los resultados que arrojó y los aprendizajes metodológicos, sino por los debates que articuló. Las diferencias que suscitó la adaptación de las propuestas marxistas de investigación al contexto social, político e

intelectual de América Latina dejan preguntas abiertas que son fértiles vías para la investigación.

La escuela de sociología urbana francesa fue una influencia decisiva para el desarrollo de esta perspectiva teórica en el continente. Uno de sus exponentes, Manuel Castells, se destacó en las discusiones respecto a las especificidades de la urbanización capitalista en América Latina. El marxismo latinoamericano sostenía debates y desarrollaba investigaciones con proyección global. En el contexto político de los movimientos de liberación nacional y con los procesos latinoamericanos impulsando la producción teórica y la investigación, las discusiones forjadas en los países dependientes tenían impacto en los posicionamientos políticos e intelectuales en todo el mundo.

En el centro de las disputas estaba la explicación de los rasgos particulares que la organización capitalista de la sociedad había asumido en los llamados países del tercer mundo. Podemos identificar de manera esquemática dos corrientes teóricas que articulan en su propuesta los elementos de discusión que formaban parte del contexto en que las investigaciones sobre promoción inmobiliaria debían insertarse. La teoría de la marginalidad intentaba elaborar la cuestión de los enormes contingentes de población que migraron del campo a la ciudad sin lograr insertarse de manera duradera en una producción industrial creciente y en auge (Jaramillo, 2014). Los abordajes diversos de esta cuestión configuraron sin dudas un tema de investigación perdurable en la academia latinoamericana. Desde posiciones más conservadoras que conceptualizaban al problema a partir de la incapacidad de adaptación cultural a una sociedad moderna hasta la formulación estrictamente marxista del problema mediante las nociones de ejército industrial de reserva y sobrepoblación relativa, la existencia de este sector de los habitantes latinoamericanos es un tema que toda investigación debe contemplar.

En segundo lugar, la teoría de la dependencia ofrecía una explicación a un problema que admitió varias formulaciones desde el pasado colonial de las sociedades latinoamericanas: el compromiso de las clases dominantes con una organización económica mundial que tenía a nuestras sociedades nacionales en una posición subordinada. Esta es una manera de formular lo que, en la opinión pública y las expresiones del sentido común, se conoce como el “subdesarrollo”. Un debate que se fundó en la constatación de que, luego de un siglo de independencia política formal, nuestras sociedades seguían siendo incapaces de alcanzar un crecimiento económico y bienestar social equiparables a los que se conocían en Europa y Estados Unidos. La teoría de la dependencia ponía el foco explicativo en las relaciones internacionales de poder que tenían expresión en el comercio mundial. Como la teoría de la marginalidad, esta corriente admitía un arco teórico amplio entre sus exponentes

que discurrían entre economistas de inspiración keynesianas a investigadores inscriptos en los debates del materialismo histórico.

Ahora bien, ¿qué implicó este clima intelectual para la investigación sobre la promoción inmobiliaria? Samuel Jaramillo (2014) en una reflexión retrospectiva identifica dos momentos de la recepción latinoamericana de la propuesta teórica de la sociología urbana francesa. Uno inicial que implicó un empleo acrítico de los conceptos desarrollados en Europa y uno posterior que se benefició de la información que proporcionaron investigaciones en el tema y realizó aportes respecto a los mercados del suelo y las rentas urbanas del suelo. Pradilla Cobos (2014), enfrentado a la misma tarea, tiene una memoria más severa. Retoma los elementos que definían una caracterización crítica de esa investigación en tanto reconocía una traspolación en forma de espejo invertido de los análisis franceses. Sólo para después impugnar todo el marco analítico general de la sociología urbana francesa con su conceptualización del capitalismo monopolista de Estado.

Estas historizaciones resultan ilustrativas respecto a la novedad que suponía en el debate intelectual de los '70 la tematización de la promoción inmobiliaria, antes monopolizada por el concepto de construcción o industria de la construcción y el abordaje disciplinar de la ingeniería (Lovera, 2014). Encontramos ahí las razones de un primer abordaje que prescindió de resolver los problemas teóricos que implicaba el capitalismo latinoamericano y empleó las categorías europeas. La crítica de Pradilla Cobos se orienta a impugnar no sólo la vertiente marxista del eurocomunismo empleada por los referentes franceses y adaptada a las condiciones latinoamericanas, sino también a la teoría de la dependencia y las coincidencias que este ejercicio de adecuación había establecido con ella. Este planteamiento crítico es relevante porque ayuda a situar el debate teórico en el nivel de la totalidad, fundamental para la perspectiva del materialismo histórico, y logra tematizar cuestiones clave desde este abordaje.

Vinculado con los debates de la teoría de la dependencia, Pradilla Cobos (2014) pone en duda la existencia en América Latina de un Estado en condiciones de cumplir la función de desvalorización del capital. El trasfondo teórico de esta cuestión es la validez de la categoría de capitalismo monopolista de Estado y las vías dependentistas para emplearla en el contexto latinoamericano. Pero si nos enfocamos en nuestro tema, lo que está en cuestión es la capacidad estatal para garantizar la realización del valor de la mercancía en la que basa su acumulación el capital de promoción. Esto es, sus condiciones para financiar o generar un sistema que garantice la solvencia de la demanda de viviendas y espacio urbano construido. Esta idea se tornó clásica en los debates acerca del acceso a la vivienda, los mercados inmobiliarios y del suelo y la promoción inmobiliaria.

Podemos hacer un ejercicio similar si atendemos al vínculo de las investigaciones sobre la promoción inmobiliaria y la teoría de la marginalidad. Si la incapacidad del salario de contemplar los gastos vinculados al alojamiento era tenido en cuenta en el contexto europeo, en el caso latinoamericano esta dificultad estructural del mercado de vivienda se agudiza y genera un campo de investigaciones específico. Los trabajos sobre el hábitat popular o los mercados informales del suelo no sólo están presentes desde el comienzo de la tematización del problema del análisis de los agentes que participan en la producción del espacio urbano, sino que, con los años, llegaron a ser las cuestiones predominantes.

La promoción inmobiliaria asume un significado particular si tenemos en cuenta los fenómenos de la incapacidad estructural de los Estados latinoamericanos para garantizar un sistema financiero que solvente la construcción y la exclusión de enormes contingentes de la población, y del territorio, de las vías formales de acceso a la vivienda. No nos referimos sólo a la acción o el consumo de los sectores populares latinoamericanos, sino que la propia dinámica de acumulación capitalista genera prácticas y configuraciones en la región que lejos de ser excepcionales admiten explicaciones sistémicas. La acumulación por desposesión, la articulación de mercados formales e informales y la captación de las instituciones democráticas son temas que han tomado fuerza con la globalización neoliberal en el mundo, pero están presentes desde las primeras investigaciones latinoamericanas respecto a la producción de la ciudad.

El trabajo teórico y empírico de latinoamericanas y latinoamericanos sirve de referencia también para pensar los abordajes metodológicos de la investigación de la promoción inmobiliaria. Nos referiremos a trabajos que, a pesar de estar influenciados por la escuela francesa de sociología urbana, se escribieron simultáneamente a la producción europea de referencia y en diálogo con ella. Entre 1977 y 1979 Samuel Jaramillo publicó su texto “Hacia una teoría de la renta del suelo urbano” (2011) que contaría luego con sucesivas ediciones y reimpressiones. Se trata de la continuación de lo trabajado en su tesis de licenciatura en economía en el contexto de sus estudios de doctorado en París.

El mutuo reconocimiento entre este intelectual colombiano y Christian Topalov se funda en un esfuerzo compartido, aunque no necesariamente convergente, en el despliegue de las posibilidades teóricas de la noción marxista de renta del suelo. Jaramillo estudia las implicancias de las rentas del suelo en el contexto urbano como una actualización de un tema que el marxismo había dejado sin tratar. El propio autor, en una reconstrucción de los debates de su campo, destaca dos aportes de su trabajo que lo inscriben en la historia disciplinar. Primero, logra precisar de la renta como una transferencia de valor de sobreganancias localizadas a los propietarios del suelo, elaboración conceptual que

comparte con sus contemporáneos franceses. Segundo distingue dos familias de rentas en razón de las características particulares de la mercancía que es el espacio construido. Al permanecer ligada a la tierra durante el proceso de producción y durante el proceso de consumo, es que se pueden distinguir las sobreganancias que se producen en función de las particularidades de cada uno de ellos.

Un balance general de una obra que aportó sistematicidad a la reflexión teórica acerca de la promoción inmobiliaria debería completarse con algunos elementos más. Es cierto que el énfasis eminentemente teórico del trabajo de Jaramillo posterga la elaboración de conceptualizaciones intermedias que hagan viable la investigación empírica (Jaramillo, 2014). Sin embargo, no se trata de algo completamente pendiente y la teoría de la renta del suelo urbano echa mano de dos métodos para su aplicación. Primero, se inscribe en la perspectiva de los mercados del suelo y aporta explicaciones a partir de las particularidades que trae su formulación desde el materialismo. Segundo, Jaramillo ensaya una reconstrucción histórica de largo aliento para dar cuenta de diversos sistemas históricos de producción del espacio construido.

Un abordaje que empapado en el mismo clima de época pero que discurre por otras vías es el de Rosemond Cheetam (1971). En su trabajo acerca de la Cámara Chilena de la Construcción (C.Ch. de C) recurre al concepto de “patrón de dominación”. En él se conjugan dos aspectos: uno vinculado al control económico de los elementos clave del proceso de producción, en esto la definición marxista de promoción inmobiliaria sería coincidente; otro relacionado a la influencia y predominio político de la fracción de la clase capitalista vinculada a la acumulación en la construcción, que se hipotetiza hegemónica. Existe una preocupación por identificar el lugar que tiene en la totalidad social, aquel capital involucrado en la industria de la construcción. En esto reconocemos el abordaje marxista que propone el estudio y sostenemos que se inscribe en las preocupaciones tematizadas socialmente en el contexto histórico. También, como lo haría Jaramillo, el trabajo se reserva un lugar para las recomendaciones de política que permitan intervenir en la dinámica que describe.

La novedad de su aporte está vinculada con el abordaje metodológico. En primer lugar, desde la construcción del problema es evidente una preocupación por la acción estratégica de los actores, su capacidad de construir hegemonía. El punto de partida es una caracterización cualitativa y comparativa a partir de múltiples variables de las empresas agremiadas en la C.Ch de la C. y sus representantes individuales. Luego, se emplea el recurso a la entrevista para reconstruir el sistema de relaciones en el que se insertan las empresas. Más allá del punto de partida teórico compartido con otras investigaciones que

describimos, este trabajo pionero anticipa preocupaciones y abordajes que se generalizarán con el cambio de época.

Por último, es imposible no referir el trabajo llevado adelante por Martha Schteingart para el caso mexicano. Esta intelectual se involucró en las discusiones de la escuela de sociología urbana a partir de sus estudios de posgrado en Francia. Su esfuerzo fue decisivo para vincular esta corriente europea con los debates latinoamericanos. En 1990 publicó su trabajo “Los productores del espacio habitable” donde presenta un análisis empírico que da cuenta de la diversidad de sistemas para la producción de vivienda en México y se inscribe en la línea de las grandes tipificaciones que referimos también para Topalov y Jaramillo. Un artículo anterior que se ocupa específicamente de las formas de producción capitalistas resulta instructivo para el argumento de este texto (Schteingart, 1979). Allí no sólo se expresa la contemporaneidad y diálogo con la producción europea, sino que incorpora los debates que reseñamos de manera general. La cuestión del ejército industrial de reserva y su vínculo con el problema de la vivienda está nítidamente delimitada, así como el argumento respecto a la relación entre la producción capitalista y mercantil de la vivienda con otras formas de producción coexistentes. El trabajo de Schteingart participa de la sociología urbana francesa, incorpora debates latinoamericanos de su tiempo y ofrece resultados empíricos que posibilitan la comparación y una comprensión histórica de la producción de la vivienda y el espacio habitable.

Consideramos que el primer abordaje latinoamericano del objeto que nos preocupa estuvo dominado por la perspectiva del materialismo histórico. La variación del contexto histórico y político en la década del '80 y '90 afectó al conjunto de la investigación urbana. De manera paradójica, con el abandono de la perspectiva del urbanismo funcionalista en la construcción de las políticas públicas desaparecieron las condiciones que hicieron posible la emergencia de la sociología urbana marxista en Francia (Topalov, 2013). Más allá de los problemas de financiamiento académico, la disolución de la Unión Soviética inauguró un tiempo de desprestigio del marxismo en que las prioridades de la investigación variaron. En América Latina estas transformaciones también se expresaron en la persecución política que implicó tanto el desmantelamiento de estructuras académicas, y el exilio de investigadores, como la conformación de nuevas redes intelectuales.

El marxismo, refugiado cada vez más en la academia, no desapareció de la investigación urbana, aunque se discontinuó el esfuerzo construido en torno a la propuesta de la sociología urbana francesa. Sabemos que a nivel mundial otras corrientes teóricas disputaban la explicación respecto a las lógicas de la acción de los sectores dominantes en la producción de la vivienda y la ciudad. La economía neoclásica, cuyos rudimentos para la

explicación de la producción espacial ya expusimos, expandió su hegemonía sobre el conjunto de las disciplinas y las decisiones de política pública. Esto explica que esta perspectiva teórica haya sido la principal interlocutora de las teorizaciones emergentes.

*Una nueva época para la investigación crítica en promoción inmobiliaria: La investigación de Pierre Bourdieu*

Nos permitimos una excepción en la trayectoria geográfica de este texto para introducir un aporte teórico con enorme influencia en la academia argentina. En Francia, Pierre Bourdieu (2001) eligió a la industria de la construcción como el objeto de análisis para un trabajo en el que expuso la aplicación de su propuesta sociológica a los campos de producción económica y las conclusiones teóricas que derivan de ese ejercicio. El punto de partida de su libro es una crítica sociológica a los supuestos de la economía neoclásica, en especial a lo vinculado al mercado de la vivienda. Son llamativas las coincidencias con los puntos que simultáneamente planteaba Pedro Abramo desde otro contexto nacional y disciplinar. La suposición universal de sujetos que orientan su acción económica de acuerdo a una lógica racional y la incorporación exógena de las preferencias en las explicaciones económicas son una manera de excluir de consideración todas aquellas variables que no se articulan a partir de los supuestos de funcionamiento de mercado. Además, identifica la característica diferencial con otros bienes a partir de la proyección intergeneracional que está en juego las decisiones de inversión que impulsan su producción. El cuestionamiento de Bourdieu hace énfasis en la necesidad de estudiar las condiciones económicas y culturales de la construcción de la aptitud económica, la subjetividad, que orienta las prácticas.

Un balance de lo producido por Bourdieu en relación al campo económico de la construcción arroja algunas novedades y el abandono de cuestiones clásicas en el tema. Su abordaje sociológico construye dos problemas de investigación que no sólo estaban ausentes en la perspectiva neoclásica, sino también en las teorías críticas que reseñamos. En primer lugar, otorga un lugar preminente al valor simbólico de la vivienda y ofrece vías para explicar las preferencias en materia habitacional. Emplea para ello todo el instrumental que desarrolló, con el concepto de habitus en el centro, en tanto prácticas y disposiciones incorporadas por el contacto con una estructura de relaciones de fuerza, que las empresas pretenden afectar a partir de las estrategias de venta y publicidad. En segundo lugar, la empresa misma puede analizarse como campo y a partir de esta elaboración teórica se abre una nueva vía para la explicación de decisiones organizacionales que derivan de luchas y negociaciones antes que del cálculo consciente y racional de agentes individuales.

Aunque la investigación no contradice las conclusiones clásicas del abordaje crítico de la promoción inmobiliaria, en la medida que reconoce el carácter localizado del producto y la decisiva influencia del Estado en la creación de las condiciones de posibilidad de la producción y el consumo, queda sin abordar la cuestión de los mercados del suelo. El análisis se concentra en la cuestión del valor simbólico del producto y su tensión con una lógica de producción industrial que puede abaratar costos. Si examinamos el método de la investigación, veremos que va desde una caracterización estadística del problema hacia la elaboración empírica a partir de entrevistas y análisis documentales. Las secciones iniciales del texto en el que aborda el tema intentan describir el campo económico de la construcción a partir de la caracterización de la estructura de capital del universo de empresas identificada. Dicho concepto fue operacionalizado en variables que van desde la antigüedad, la localización de la sede de la empresa y el modo de control de la organización hasta los resultados contables anuales, la cantidad de empleados y el volumen de producción. Luego a partir de entrevistas con productores y consumidores y el análisis documental de la publicidad se indaga en los significados vinculados con las estrategias y decisiones de los actores.

#### *Tres referentes latinoamericanos del debate contemporáneo sobre la urbanización capitalista*

Otro aporte forjado en el cambio de época es el del brasileño Pedro Abramo. Su obra constituye un trabajo fundamental no sólo por ser resultado de investigaciones extensamente informadas, sino también por la capacidad de dialogar con otras corrientes teóricas. Interlocutor frecuente y referencia de autores críticos ubicados en el materialismo histórico, la ciencia política o la sociología, el trabajo de Abramo se apoya en la economía heterodoxa, una reformulación crítica de la propuesta de la economía neoclásica. La justificación de su abordaje es histórica. El nuevo contexto histórico inaugurado por el abandono del capitalismo fordista implica la adopción del mercado como el principal mecanismo de coordinación social. En razón de esta hegemonía política e históricamente fundada, es que resulta productivo ensayar explicaciones a partir de las herramientas clásicas de la economía.

Su punto de partida teórico también es el cuestionamiento a los supuestos de la economía espacial neoclásica. Si Bourdieu propone una reformulación del punto de vista para abordar las prácticas económicas, Abramo continúa por la vía neoclásica y enfrenta los esquemas analíticos con sus propias conclusiones. Nuestra lectura es que los puntos nodales a los que arriba son similares a los del autor francés, aunque se sostengan en un aparato teórico distinto. Si nos enfocamos exclusivamente en aquel segmento de su obra

que se ocupa de los mercados formales del suelo y los empresarios que actúan en ellos podemos sintetizar algunos elementos relevantes de su propuesta.

Abramo configura así el problema en los términos de la acción estratégica en mercados en contextos de incertidumbre. Retoma una caracterización del producto compatible con las formulaciones marxistas. La vivienda y el suelo urbano no son móviles, tienen altos costos individuales y largos períodos de depreciación. Todo esto configura un problema para la acumulación, tal como lo caracterizamos con Topalov. Sin embargo, en la lectura del brasileño a diferencia de la tradición marxista, la estrategia para superar estos problemas está más nítidamente ligada a la cuestión de las preferencias y la distinción subjetiva.

El problema consiste en movilizar a la demanda solvente y para ellos es preciso operar una depreciación ficticia del stock de vivienda que ocupan. Esto se logra en el marco de las convenciones urbanas que el contexto de incertidumbre vuelve necesarias. La externalidad de vecindad, la diferenciación social a partir de cohabitar con aquellos individuos pertenecientes al mismo segmento social, es la referencia que estabiliza las expectativas para las decisiones de localización individuales. Para alcanzar una depreciación del stock de viviendas actual es preciso operar una innovación que transforme las convenciones estabilizadas y vuelva deseable a un nuevo producto en una nueva localización para las capas más solventes de la población. Lograr esto implica iniciar movimientos urbanos donde la población de mayores ingresos ocupa nuevos sectores mientras que las viviendas que abandonan son demandadas, con condiciones distintas, por los segmentos inmediatamente inferiores (Abramo, 2009).

No nos importa en este texto reconstruir todas las conclusiones y desarrollos conceptuales de Abramo. Nuestra intención es exponer su propuesta para pensar la promoción inmobiliaria y subrayar los puntos comunes que tiene con el trabajo contemporáneo de Pierre Bourdieu, que emplea un enfoque perteneciente a otra tradición y disciplina. Coinciden incluso en su diferenciación con las teorías de la renta del suelo de matriz marxista. Retoman algunas de sus conclusiones pero ponen el peso explicativo en otro lugar. La crítica de Abramo a la sociología urbana marxista es explícita, no tiene capacidad de explicar los cambios en la forma urbana, propone un análisis estático. La estructura de la ciudad depende de la capacidad de apropiación de renta al nivel de las determinaciones más generales del capitalismo. En cambio, su teoría le otorga una nueva relevancia al actor e indaga en las estrategias posibles en el marco de esas condiciones generales (Abramo, 2009).

Nora Clichevsky (2001) es una autora relevante en el campo que se aproxima al análisis de las decisiones de producción inmobiliaria a partir de la noción de mercado. Su abordaje pone el peso explicativo en las transformaciones estructurales de la economía y la política argentina, antes que en el proceso de decisión de los agentes. El universo de fenómenos que comprende su investigación también toma una escala mayor, comprendiendo toda la producción inmobiliaria en el Área Metropolitana de Buenos Aires. En este caso la noción de mercado permite distinguir circuitos de producción que implican productos, agentes y volúmenes diferentes, al tiempo que ofrece una explicación para sus procesos de transformación. A pesar de tener al mercado inmobiliario como objeto de investigación, los modelos económicos de la teoría neoclásica no tienen protagonismo en el análisis. Sino que se busca realizar una explicación al nivel de la totalidad social en el que los mercados inmobiliarios son la forma más transparente de nominar sistemas de agentes y relaciones especializados.

Para cerrar con las propuestas de este momento histórico revisaremos rápidamente la obra del sociólogo argentino Pedro Pírez. Creemos que es ejemplar en el circuito de circulación de la noción de promoción inmobiliaria que estamos describiendo. Empleamos ese calificativo debido a los debates que sintetiza su propuesta de análisis y la proyección que tuvo en investigaciones posteriores. Su trayectoria académica lo ubica en México en la época en que se operó la recepción latinoamericana de la producción de la escuela de sociología urbana francesa. Durante años trabajó en conjunto con varias de las referencias latinoamericanas en el tema que ya hemos reseñado. Nos interesa la propuesta que el autor forjó en el contexto del declive de la investigación urbana marxista que nos ocupa en este apartado.

El artículo “Actores sociales y gestión de la ciudad” (Pírez, 1995) se convirtió en una referencia obligatoria en las bibliografías de los seminarios vinculados a la sociología urbana o el gobierno de las ciudades. Aunque no expresa un foco estricto en nuestro objeto de estudio, el texto expone nudos conceptuales relevantes en la teorización de la acción relacionada con la producción de la ciudad. Allí postula la confluencia de dos procesos en la urbanización: aquel cuya tematización clásica ocupó a la economía, en sus variantes hegemónicas y críticas, que es la acumulación capitalista; y aquel que conceptualizó más acabadamente la ciencia política y la sociología, la dominación. Ninguno de los dos tiene prioridad explicativa sino que su articulación se dirime territorialmente.

Esta perspectiva es posible a partir de postular la autonomía relativa de la acción respecto a las determinaciones económicas estructurales en dos sentidos imbricados. Primero, en el ámbito de las representaciones los actores se orientan por particularidades

culturales y políticas vinculadas a cada contexto geográfico. De manera que su acción no sólo es comprensible en relación con sus condiciones económicas de existencia, sino que es necesario indagar en la perspectiva construida que orienta las prácticas. Segundo, el nivel local expresa un espacio de acción diferenciado de sistemas de mayor escala y asume una dinámica propia de reproducción. Este es un argumento poderoso para introducir la variable territorial en los análisis y comprender a la acción en tramas de relaciones situadas geográficamente.

Esta crítica de la producción de las ciudades elaboró nuevos conceptos para construir el objeto de investigación. El foco varió hacia los actores y su capacidad de tomar decisiones. Pírez propuso una tipología clásica de sentidos diferenciados en la producción de la ciudad. A partir de estas construcciones conceptuales empíricamente informadas, que llamó "lógicas", era posible explicar los procesos contradictorios de urbanización realizados por una diversidad de individuos y organizaciones que asumían una o varias de estas orientaciones. No sólo la perspectiva construida era determinante para la explicación, sino también la escala de la acción. Así la descripción de los actores relevantes en las decisiones locales de producción admite una gradación que va desde aquellos que concentran su poder a nivel global o nacional y son influyentes pero relativamente indiferentes a las dinámicas de poder locales, hasta aquellos cuya subsistencia depende exclusivamente de ellas. El concepto de estrategia sirve como corolario de este desarrollo conceptual. Allí se imbrican los sentidos de la acción con las capacidades derivadas de las condiciones económicas y las escalas de actuación. A partir de la noción de estrategia es que este nuevo foco en los actores puede reconstruir un sistema local de relaciones que explican la producción de la ciudad.

Ninguno de estos elementos es novedoso en sí mismo si atendemos a los debates disciplinares de las ciencias sociales. Es lo que sucede con todas las formulaciones teóricas que tienen como objetivo proponer esquemas de análisis. Su valor consiste en la capacidad de sintetizar el movimiento intelectual a partir del cual las perspectivas críticas intentaban adaptarse a un cambio de época que, en el marco de una correlación de fuerzas desfavorable, implicaba una impugnación a sus corrientes teóricas más difundidas.

#### *La promoción inmobiliaria la sociología y los estudios urbanos argentinos recientes*

Llegamos, por fin, a nuestro punto de partida. Recientemente la promoción inmobiliaria ha sido abordada por una serie de investigaciones en Argentina. Lo hizo una diversidad de intelectuales que aún no han cristalizado en una línea consistente de trabajo, aunque sus vínculos son cada vez mayores. Para ello es fundamental la referencia común de muchos trabajos en los textos clásicos que acabamos de exponer. Si bien el estudio de la

urbanización capitalista y sus actores o los mercados del suelo constituyen un universo más amplio de investigaciones, en este apartado nos concentraremos en aquellas que construyen específicamente a la promoción inmobiliaria como su objeto de estudio.

Nos referiremos a trabajos de investigadoras e investigadores jóvenes que han hecho de la promoción inmobiliaria su tema de investigación en los últimos veinte años. En general los textos que analizamos son resultado de tesis de posgrado realizadas en distintas universidades argentinas y del extranjero. Esta investigación emergente se enmarca en un contexto histórico que tematizó en la discusión pública a la promoción inmobiliaria. Como hemos visto, la mutación del capitalismo de su énfasis en el bienestar y la ampliación del consumo a su forma neoliberal implicó una reconfiguración en los términos de investigación de nuestro tema. En Argentina, la forma específica de recuperación económica posterior a la crisis de 2001 implicó procesos sociales que favorecieron la problematización de la promoción inmobiliaria. La construcción fue uno de los sectores de mayor crecimiento en el período. Hacia este sector se canalizaron buena parte de los excedentes obtenidos en el país por el incremento de los precios internacionales de las exportaciones argentinas. Sin embargo, la baja de la desocupación y el incremento de la capacidad adquisitiva del salario no implicaron una mejora sustantiva en la posibilidad de acceder a la vivienda de amplias capas de la población. La constatación de estas características del proceso de urbanización impulsó a muchas investigadoras e investigadores a preguntarse por los actores relevantes en la toma de decisiones respecto a las inversiones y la producción urbana.

La tesis doctoral que Beatriz Cuenya presentó para obtener su título en la Universidad de Delft de los países bajos (2006) nos interesa en la medida que resulta representativa de otros trabajos que tocan un tema estrechamente vinculado al que nos ocupa. Cuenya pretende dar cuenta de las vías conflictivas mediante las cuales se produce y apropia el espacio construido. Para ello recurre al análisis de un caso paradigmático, el proyecto para la renovación urbana de la zona de Retiro en la ciudad de Buenos Aires. Su investigación se construye en torno a un gran proyecto urbano y toma por objeto a las tramas de relaciones que intervienen en su materialización. Los grandes proyectos urbanos son un emergente visible del urbanismo neoliberal y una vía de acceso al problema de los actores relevantes en la urbanización. Tema que constituye una línea de investigación autónoma de la cual Cuenya es una referencia entre muchas.

Esta manera de construir el problema está emparentada con las preocupaciones de la sociología urbana norteamericana respecto a los problemas del gobierno de las ciudades. Sin embargo, comparte la preocupación de la época por la acción y para ello toma el herramental construido por Pírez. Su marco conceptual se enfocará en las nociones de

intereses, recursos e influencia de los actores. Este abordaje, que asume con nitidez un método comprensivo de investigación, recurrirá centralmente a notas periodísticas y entrevistas como fuentes.

Más recientemente, podemos ubicar en esta línea a las investigaciones de Carolina González Redondo. Esta socióloga argentina analizó, en su tesis doctoral, el proceso de diseño e implementación de la política urbana de distritos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires entre 2008 y 2019 (Gonzalez Redondo, 2020). Este trabajo doctoral pone el foco en la acción de agentes estatales y empresariales a partir de su conceptualización desde la perspectiva de movilidad de políticas públicas, la sociología política y la sociología económica. El abordaje metodológico es comprensivo y recurre centralmente a la reconstrucción de relaciones entre agentes y al análisis del discurso para explicar la acción. Esta investigación toca la cuestión de la promoción inmobiliaria a partir del problema del análisis de la implementación de una política pública, lo que emparenta el aporte de González Redondo con el de Cuenya. Sin embargo, en su producción posterior se focaliza en los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana, un aspecto derivado de la investigación doctoral y coincidente con la investigación sociológica que referiremos más adelante (Gonzalez Redondo, 2024).

Martín Lemma (2020) ofrece otro abordaje para elaborar la preocupación por la intersección entre procesos urbanos y agentes que toman decisiones. Tomamos como referencia un artículo en el que presenta la perspectiva y algunos resultados de su tesis doctoral en la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina. El autor propone un abordaje morfológico del problema para estudiar el vínculo entre la localización de los barrios cerrados y la fragmentación residencial en la ciudad de Córdoba. Nuestra lectura de su propuesta de investigación remarca algunas coincidencias con lo trabajado por Cuenya, desde otro herramental conceptual. Primero, hay una vocación por explicar procesos urbanos a partir de las decisiones de localización de algunos actores. Segundo, la vía de acceso está vinculada a un tipo de producto urbano específico, en general concebido y elaborado por actores que podríamos caracterizar como promotores inmobiliarios. De ahí la inclusión de estos textos en la genealogía que aquí proponemos.

La perspectiva morfológica del trabajo contrasta con la reconstrucción teórica de énfasis sociológico que realizamos. Sin embargo, su presencia es permanente en las investigaciones que referimos. Las características del producto y su disposición espacial son un aspecto crucial en las decisiones de los actores que nos ocupan. E incluso han sido contempladas cada vez más ampliamente a partir de la renovada relevancia que la investigación reciente le otorga al carácter simbólico de los productos. De hecho, el trabajo

de Abramo asume esta cuestión de manera central y propone una explicación consistente para las formas de la urbanización en América Latina. La estrategia de Lemma consiste en probar empíricamente para el caso de Córdoba una hipótesis construida a partir de las conclusiones de otras investigaciones que sostiene que la urbanización contemporánea en América Latina adopta una forma fragmentada entre los diversos sectores sociales y visible en la escala de sectores de la ciudad, antes que polarizada y perceptible a la escala de la ciudad. Para hacerlo se vale del análisis de la normativa urbana e imágenes satelitales. Esta investigación representa un necesario punto de contacto entre las problematizaciones sociológicas de la producción urbana y aquellas trayectorias que informadas desde la arquitectura y el urbanismo llegan a la misma preocupación.

El aporte que realiza Carolina Cisterna desde la geografía crítica con un análisis de caso centrado en la ciudad de Córdoba es otra referencia fundamental para nuestro trabajo. Su tesis doctoral “Las estrategias del capital promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina (2004-2019). La CEDUC, el Grupo EDISUR y el Gran Proyecto Urbano Manantiales desde las geografías urbanas críticas” es un punto nodal en los debates que articulan nuestro propio proyecto de investigación. Comparte la perspectiva teórica que enseguida desarrollaremos respecto a las investigaciones de sociología económica en el tema. Es decir, define la promoción inmobiliaria en los términos de la sociología urbana marxista y aborda su investigación a partir del estudio de la acción empresarial, en una síntesis característica del abordaje contemporáneo en el que este trabajo se inscribe. Por otra parte, se articula tanto con las discusiones respecto a las estrategias empresariales como con aquellas vinculadas a la implementación de políticas públicas, en particular las referentes a grandes proyectos urbanos y a la acción empresarial organizada en cámaras.

El eje articulador de esta propuesta es la perspectiva territorial, con énfasis en el impacto del proceso de disputa de renta urbana en la configuración de la ciudad. El territorio bajo análisis es un sector de la ciudad de Córdoba, en el marco del período histórico de interés de nuestra tesis. Para el abordaje de la investigación se emplea una propuesta metodológica que incluye el análisis de documentación secundaria, la producción de información a través de entrevistas y el empleo de estadísticas públicas. Estas técnicas se articulan en un objetivo comprensivo para interpretar las decisiones y estrategias empresariales. De manera que el trabajo de Cisterna, además de la perspectiva teórica desde la que se posiciona y los debates que articula, resulta fundamental por la información empírica que aporta. Sus conclusiones respecto a la acción organizada en la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos y las estrategias innovadoras implementadas por la empresa Edisur, es una fuente destacada de nuestro propio análisis empírico.

Otras investigaciones de las que nos queremos ocupar de manera central se ubican en el campo disciplinar de la sociología. Nos interesa detenernos en tres trabajos que comparten la perspectiva de análisis, aunque deciden aproximaciones empíricas diferenciadas. Ivana Socoloff analiza en su tesis de doctorado (2013) las estrategias empresariales de IRSA en el contexto de la ciudad de Buenos Aires durante las décadas comprendidas entre los años 1991 y 2012. Julieta Capdevielle (2016) trabajó también las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria pero para el caso de Córdoba con foco en la Cámara de Empresas Desarrollistas Urbanas de Córdoba (CEDUC). Tomás Raspall (2017) analiza las prácticas de pequeños y medianos promotores inmobiliarios en el barrio de Caballito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires entre 2003 y 2008. Se trata de esfuerzos contemporáneos con una perspectiva compartida o, al menos compatible, de análisis que ensayan distintas vías de acceso al problema.

Tanto Socoloff como Capdevielle tienen a la noción de estrategia empresarial, articulada de acuerdo al aparato teórico expuesto por Pierre Bourdieu, en el núcleo de su objeto de estudio. Se trata de una conceptualización que permite articular dos preocupaciones. Por un lado, la necesidad de explicar una acción particularizada en individuos y organizaciones. La estrategia es una línea de acción y la posibilidad de explicarla radica en que está co-constituida en relación a un espacio social que es externo a los sujetos. Aquí es posible atender a la segunda preocupación, aquella que se enfoca en las condiciones y los condicionamientos que hacen posible y constriñen la acción. Raspall comparte esta referencia teórica pero inscribe su análisis en un campo disciplinar más específico. Las referencias a clásicos de la sociología económica como Mark Granovetter y Neil Filgstein permitió considerar a las estrategias empresariales y especificarlas en términos de reglas, rutinas y dispositivos sociales.

Esta conceptualización compatible respecto a la naturaleza del objeto de estudio también se observa en la definición de las características particulares de la acción que lleva adelante. Las tres investigaciones definen a la promoción inmobiliaria en los términos de la escuela francesa de sociología urbana y sus recepciones latinoamericanas. Aquellas empresas e individuos que sirven como referencias empíricas se concentran en articular el proceso de producción de viviendas, nítidamente diferenciado del proceso de producción de infraestructuras. Sus funciones fundamentales consisten en liberar la tierra, garantizar el financiamiento y articular con el Estado. Se trata de una actividad que se vincula a la construcción subordinándola, pudiendo incluir o no dentro sus estructuras organizacionales, ya que posibilita las condiciones para su funcionamiento. Por último, también en este argumento coinciden las investigaciones, se trata de una actividad dominante en los mercados del suelo que condiciona los precios de oferta de lotes y viviendas.

Es importante dejar sentadas algunas observaciones respecto a esta mixtura conceptual que parece una característica de la investigación en el tema en esta época y latitud. Existe una serie de decisiones teóricas en las autoras y el autor que resultan llamativas por su coincidencia. Primero se construye el objeto en los términos de la sociología constructivista con referencia en Bourdieu y se deja de lado el aparato teórico de la escuela francesa de sociología urbana. Luego no se recurre a las conclusiones de la investigación de Bourdieu en el tema, sino que se retoman los resultados de las investigaciones más estructuralistas de la sociología urbana francesa y latinoamericana. Lo primero es coherente con el cambio de perspectivas teóricas observadas en la generalidad de la academia luego de la disolución del bloque socialista y el capitalismo de bienestar. Se trata de la búsqueda de las herramientas teóricas que atiendan a una renovada preocupación por la acción. Sin embargo, resulta evidente que los aportes de la investigación del materialismo histórico parecen los más completos en el tema. Los trabajos que examinamos tienen una vocación empírica que justifica dejar esa costura sin tratamiento. Si la observación constata que se trata de una formulación del problema que se extiende en el tiempo y en la cantidad de trabajos realizados desde la misma óptica, el esfuerzo conceptual por compatibilizar estos abordajes resultará necesario.

Más allá de este marco teórico compartido, la elección de referencias empíricas es donde mayores divergencias se pueden constatar. Socoloff, como lo hizo Cisterna, decide concentrarse en una única empresa. Capdevielle y Raspall optan por un universo más amplio de unidades que está delimitado por las empresas participantes en la CEDUC o en el negocio inmobiliario en Caballito, respectivamente. En ningún caso se contemplan a la totalidad de las empresas que actúan a escala urbana o local, sino que se imponen diversos recortes. Estas elecciones implican un mayor volumen de información en la investigación de Socoloff y conclusiones más generales en el caso de las otras dos. De hecho, la exposición de la autora se beneficia de una exposición diacrónica que no está presente en las de sus colegas. Más allá de esta diferencia, la entrevista es la técnica predominante en las investigaciones. En el caso de la tesis doctoral referida a IRSA también es fundamental la información que aporta el análisis de documentación interna y publicidad de la empresa.

La contemporaneidad de las investigaciones coincide con la contemporaneidad del período de análisis. La crisis de 2001 como gran hito histórico y la posconvertibilidad como marco macroeconómico justifican el recorte temporal en los trabajos de Raspall y Capdevielle. La decisión de Ivana Socoloff de concentrarse exclusivamente en un caso permite extender el período de análisis en torno a hitos que pertenecen a la historia interna de la empresa. Su punto de partida será la llegada de Eduardo Elsztain a la conducción de la empresa. Incluso con esta decisión relativamente autónoma del devenir económico

nacional, el año 2001 será uno de los puntos en la periodización a partir de la cual propondrá una lectura de la historia de la empresa.

La continuidad de las investigaciones de Ivana Socoloff (2021) incorporan una línea de trabajo que es relevante referir. Luego de su tesis doctoral, la socióloga se concentró en el estudio de los procesos de financiarización del mercado inmobiliario argentino. La cuestión de la financiarización del mercado inmobiliario tiene como referencia principal a investigadores europeos que analizan el impacto de nuevos agentes globales, la transformación de las estructuras societarias, la adopción de instrumentos financieros complejos y la difusión de un discurso económico organizado a partir de la perspectiva del sector financiero en la producción e intercambio de bienes inmuebles. En su investigación respecto al caso argentino, Socoloff demuestra que las características de la economía nacional implican un mercado de capitales pequeño en relación a otros países latinoamericanos y favorece la preponderancia de los arreglos entre particulares para el financiamiento de proyectos inmobiliarios. Estos aportes resultan claves para la reconstrucción contextual de la acción que será objeto de nuestro estudio, aunque su importancia es la de abrir un campo específico de investigaciones en los estudios sobre promoción inmobiliaria desde la perspectiva sociológica en el que se inscriben otras investigaciones en desarrollo.

Finalmente, referiremos un trabajo reciente de Mercedes Ferrero (2020) que presenta algunos resultados de su tesis doctoral. La investigación de Ferrero comparte algunos de los tópicos que ya indicamos, la indagación en la relación entre procesos de transformación urbana y acción empresarial y una periodización afincada en el ciclo de expansión de las economías latinoamericanas a principios del siglo XXI. La novedad que trae a los estudios en el tema reside en dos aspectos. Por un lado, se ubica decididamente en la perspectiva teórica del materialismo histórico de acuerdo a los términos de la escuela francesa de sociología urbana. Se trata de una perspectiva que no fue completamente abandonada en la investigación mundial debido a los desarrollos de las variantes anglosajonas para el abordaje de la urbanización capitalista. La conceptualización de Ferrero encuentra en referentes de esta tradición, como David Harvey, su raíz más directa. Sin embargo, como observamos para el contexto argentino, esta propuesta no encuentra trabajos equivalentes. Por otro lado, encara un estudio comparado entre tres ciudades latinoamericanas lo que implica una nueva escala para el esfuerzo analítico en el tema.

Las conclusiones de esta investigadora se localizan a escala urbana y permiten percibir procesos concomitantes y particulares entre diversos contextos locales y nacionales. Uno de sus aportes con mayor potencia para dialogar con las investigaciones que referimos

durante la exposición del circuito de circulación de la noción de promoción, es la noción de “medios de despojo”. Directamente vinculado con procesos identificados por el materialismo histórico que encontraron en la propuesta de David Harvey el nombre de “destrucción creativa”, este concepto sirve para describir una serie de estrategias empresariales en el campo de la promoción inmobiliaria directamente vinculadas con la disputa de la renta urbana. Esta idea no sólo es una reformulación, desde una teoría elaborada a partir de una concepción de totalidad social, del constructo “estrategia empresarial”, sino que también abre la posibilidad de un diálogo fructífero con problematizaciones respecto al vínculo entre los mercados formales e informales del suelo.

Este repaso por la investigación nacional en el tema no se reivindica exhaustivo pero sí suficiente para lograr una reconstrucción de los problemas teóricos vigentes. Existen investigadores e investigadoras en estudios urbanos que persiguen la constatación de la hipótesis que indica que la acción de los promotores inmobiliarios resulta explicativa de los procesos urbanos contemporáneos. Aunque no encontremos espacios institucionales perdurables que articulen un trabajo sistemático para la verificación de esta proposición, la cantidad de investigaciones reseñadas da cuenta de una problematización emergente. En este marco es destacable la recuperación de las investigaciones argentinas de los aportes del materialismo histórico en el tema. En particular, llama la atención las diversas y persistentes estrategias para recuperar los aportes de investigadoras e investigadores de la escuela francesa de sociología urbana y sus adaptaciones y reelaboraciones latinoamericanas.

#### *Promoción inmobiliaria: Capital, Mercado, Acción*

La exposición que acabamos de concluir admite dos narrativas igualmente interesantes. Podríamos repasar el trabajoso y conflictivo devenir histórico de la noción de promoción inmobiliaria. La diferencia y la discontinuidad nos secundan en esa tarea. Podríamos hablar de preguntas que quedaron sin respuesta para siempre, de experimentos teóricos sin permisos epistemológicos, de épocas nuevas con urgencias nuevas. La historia es una tarea imposible. Se interpone con su solidez el tiempo. El pasado incontrolable que encierra experiencias inaccesibles. Conscientes de esta imposibilidad cualquier abordaje intelectual honesto debe partir de reconocer el tiempo presente de la recuperación de lo pasado. Eso mismo habilita otra narrativa, ideal y sincrónica, en la que el pasado remoto, inconsciente de la marea de la historia, puede hablar mano a mano con un presente aturdido de sus propias necesidades. Otra narrativa que habilite un balance actual con un saldo conceptual.

La preocupación por la promoción inmobiliaria como tal nació en el contexto del capitalismo industrial fordista y el estado de bienestar. Fue una de las preguntas que se realizó para impugnar al urbanismo funcionalista, para ponerlo en ridículo, porque no podía responder. Los economistas neoclásicos y la crítica marxista coincidían en esto: la ciudad no era algo que se pudiera controlar. Una lógica inmanente la impulsaba, un proceso ciego, una mano invisible. Las promesas de una intervención científica en la urbanización eran ellas mismas la prueba de la ausencia de ciencia en el urbanismo que las justificaba. En aquel contexto, la pregunta no era por la acción, sino por las fuerzas que impulsaban el desarrollo. La totalidad de relaciones sociales explicativas de la urbanización eran el punto de partida antes que de llegada. La investigación consistía en reconocer las formas históricas específicas de su articulación. Fue una aproximación exitosa, el problema quedó definido en los términos que propusieron los críticos al estado de bienestar. La promoción inmobiliaria como actividad que subordina la apropiación de la renta del suelo y los medios para la realización del valor. El mercado como la mejor representación de la forma en que coordinan las personas sus decisiones.

Hubo una clausura política para el problema teórico. Los marxistas hubieran estado encantados con esta resolución ratificatoria de su epistemología, sino hubiera sido la derrota política que los marginó del debate. En el posfordismo, la economía neoclásica ocupó el trono vacante del funcionalismo. Contra su propuesta de inmanencia triunfante construyó la investigación crítica de la nueva época su arsenal. Entonces si la acción, y más específicamente la acción situada histórica y geográficamente, pasó al centro de la escena. Era falsa la lógica inmanente, que postulaba el pensamiento neoclásico, e incontrastables las conductas que de ella se inferían. Los abordajes de la sociología comprensiva, cuya formulación para los problemas de la producción de ciudad se habían cultivado en la academia norteamericana durante décadas, se combinaron para ofrecer una alternativa. Sin embargo, no aparecieron mejores términos para el problema que aquellos acuñados en los '70 en Francia. La investigación contemporánea en Argentina es heredera de esta operación teórica y asume el trabajo empírico con una energía derivada de la urgente actualidad de la promoción inmobiliaria.

La pregunta por el lugar del capital de promoción en el edificio de la totalidad social y sus consecuencias en el espacio construido se abandonó sin respuesta. La misma curiosidad impulsa a investigadoras e investigadores a correlacionar estrategias de captación de plusvalías urbanas y procesos morfológicos urbanos. La pregunta por el Estado debió variar de aquellos esfuerzos por matizar su omnipotencia hasta el esfuerzo actual para tratar su indisimulable impotencia. Con todo, permanece la obligación de explicar cómo los poderosos producen la ciudad.

Si nos olvidamos un momento de la historia, podemos ensayar un balance conceptual. Podemos distinguir tres abordajes de la promoción inmobiliaria: como capital, como mercado y como acción. El primero de ellos nos legó la definición más exacta de nuestro objeto. El capital de promoción se valoriza a través del control de las condiciones que le permiten disputar la renta del suelo y garantizar la realización del valor de su mercancía. Superar el obstáculo del suelo, liberar el terreno, acumular por desposesión podrán llamarle a lo primero; valorización ficticia, innovación urbana, construcción de una demanda solvente podrán llamarle a lo segundo. La relación con el Estado es estratégica en la medida que su capacidad o incapacidad de regulación controlan las condiciones de acumulación del capital de promoción. Todas estas conclusiones están articuladas prolijamente en la teoría del valor trabajo a la que adhiere el marxismo y a partir del cual es pensable el problema de la renta y el precio del suelo. Esta perspectiva impone una investigación que emplea eminentemente la estadística y la reconstrucción de las trayectorias empresariales. Lo que los individuos tengan para decir es una fuente de segundo orden. Por último, para esta forma de construir el objeto resulta fundamental proponer orientaciones para la acción. Esto constituye la instancia última de verificación del conocimiento en la propuesta epistemológica del materialismo histórico. Las recomendaciones de política sistemáticas son un elemento clave en su arquitectura conceptual.

Creemos que se puede hacer un uso metodológico de los mecanismos de mercado o uno axiomático, tal como lo hace la economía neoclásica y sus recomendaciones de política. No hemos encontrado un trabajo que proponga integrar al mercado en el método de una aproximación comprensiva del problema. Incluso en sus variantes críticas la existencia del mercado es parte de los supuestos teóricos de la explicación, antes que una herramienta para aproximarse a procesos y hechos históricos. El mercado de la vivienda o el mercado del suelo urbano como marco referencial para explicar la promoción inmobiliaria parece una imposición de la época. No sólo son la corriente hegemónica en el pensamiento económico, sino que su performatividad es innegable y está presente en las relaciones entre las personas. Es por todo ello que las investigaciones ubicadas en las diversas variantes de esta perspectiva son las que han producido más abundante material empírico para el tratamiento de la cuestión de la promoción inmobiliaria.

La promoción inmobiliaria reescrita como acción es posible a través de la reformulación del problema en tres sentidos. Cada contexto urbano y las formas de su producción es particular en razón de la relativa autonomía de la escala local, la confluencia histórica de múltiples procesos de relación de fuerza y los sentidos específicos forjados en esas coordenadas espacio temporales. Esta concepción de la urbanización vuelve relevante

la pregunta por una acción que no admite otra generalización que la derivada de su tratamiento comparativo con otros contextos igualmente particulares. La noción de estrategia permite proponer la comprensión de esa acción a partir de las relaciones de fuerza en la que se involucra y los sentidos que moldean las prácticas. Sin embargo, creemos que estos son los términos de la pregunta por la promoción inmobiliaria en nuestra época, más allá de constatar sus vínculos con procesos urbanos de largo aliento. Estas poderosas constructoras que demandan la reverencia de los estados locales y emprenden proyectos faraónicos ¿por qué lo hacen? ¿por qué hacen eso? ¿por qué hacen lo que hacen?

## **Capítulo 2: Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria. Un sistema teórico para su investigación.**

### *Introducción*

El campo de los estudios urbanos mantiene una impronta disciplinar afincada en la arquitectura y el urbanismo que demanda herramientas para abordar la dinámica interna de los procesos de transformación urbana y las decisiones de los actores que participan en ellos. Desde los debates epistemológicos que justifican el estatus social del espacio geográfico hasta las investigaciones empíricas que denuncian la conflictividad o ineficiencia de los procesos de transformación urbana, necesitan de la teoría social para construir explicaciones a las prácticas de los grupos humanos en el espacio y en relación con el espacio. Una aproximación frecuente, y fructífera en la literatura latinoamericana en el tema, es la de los mercados del suelo urbano (Abramo, 2009; Baer, 2011; Morales Schechinger, 2007). En ella se emplea la noción de “renta del suelo urbano” construida en los términos del materialismo histórico para explicar la dinámica de la urbanización capitalista como resultado del funcionamiento de un mercado imperfecto. Esta perspectiva permite analizar las prácticas de los agentes que participan en la producción de la ciudad a partir de las restricciones y condicionamientos que la estructura del mercado del suelo les impone.

El abordaje que desarrollamos para el estudio de la empresa desarrollista inmobiliaria tiene puntos de contactos entre el campo de los estudios urbanos y las explicaciones de mercado. De este modo, nos proponemos investigar a la empresa desarrollista inmobiliaria a través de la conceptualización de su acción empresarial en los términos de la sociología de Max Weber (2014) en diálogo con la perspectiva del mercado de suelo, presente en las investigaciones latinoamericanas. En este diálogo podemos distinguir aspectos conflictivos y aspectos complementarios.

Sostenemos que este cruce entre la mirada weberiana de la acción social y la perspectiva de los mercados de suelo es conflictiva porque esta última asume que la variable explicativa para la conducta de los actores reside completamente fuera de ellos. Por lo que sería posible conocer la acción a través de analizar la estructura de mercado y la fuerza de sus mecanismos. Mientras que la vía de investigación que desarrollamos se preocupa por asignarle un lugar eminente a los procesos internos de las empresas. En este sentido, le otorgamos un mayor peso a la capacidad de agencia de los sujetos implicados en los procesos de producción urbana. Lo que señalamos aquí es un problema clásico de la teoría social sobre el que se ha debatido mucho y aún no se ha superado, aunque existen consensos que lo delimitan de mejor manera. Se trata del problema de la relación entre

agencia y estructura. De manera que tampoco ha pasado desapercibido en las discusiones de la sociología económica, cuya crítica a la concepción neoclásica sobre la conducta de los agentes económicos puede ser instructiva para el debate que nos proponemos (Fligstein y Dauter, 2006; Gaggero, 2012).

A continuación, exploramos algunas intuiciones teóricas que nos indican la existencia de relaciones entre la perspectiva de la acción social y la de los mercados del suelo. Los puntos de partida metodológicos de ambas miradas teóricas muestran coincidencias que nos habilitan a pensar en un origen común. El individualismo metodológico y la construcción de modelos de racionalidad para la acción son requisitos epistemológicos de la sociología comprensiva para justificar el conocimiento del mundo social que postula. De una manera menos explícita, también son los supuestos metodológicos que sostiene la perspectiva del mercado de suelo. Esto vale de igual manera para las teorías heterodoxas que consideran mercados imperfectos como el mercado del suelo. La preocupación por estudiar este vínculo entre las explicaciones de mercado y las de la acción social no se fundamenta exclusivamente en la curiosidad por explorar las razones que explican los isomorfismos señalados. Sino que, en primera instancia, se articula con la necesidad de incorporar el aspecto relacional a nuestro enfoque. Y, en segunda instancia, implica otorgarle mayor consistencia teórica a las respuestas que encontramos para dar cuenta de la conducta de los actores implicados en los procesos de producción urbana.

En este punto es importante incorporar al debate la salida que encontraron investigadoras de formación sociológica al abordar nuestro tema y nuestro objeto de investigación. Capdevielle (2016) y Socoloff (2013) enfocaron sus trabajos de investigación en las empresas desarrollistas inmobiliarias o promotores inmobiliarios. También apelaron a la perspectiva de la acción social para abordar su objeto y al momento de conceptualizar el sistema de relaciones del que la acción empresarial forma parte, apelaron a la sociología de Bourdieu y a la noción de campo. El “campo de la promoción inmobiliaria” o “el campo de la producción urbana” se presentan como alternativas conceptuales a la noción de “mercado del suelo urbano” y también nos interesa explorar las implicancias teóricas que tendría su empleo.

A manera de síntesis, podemos señalar que el proceso de construcción de nuestro marco teórico se estructura, como punto de partida, en torno a las discusiones que se centran en la noción de “acción social”. En ese marco, en la primera parte de este capítulo nos interesa **indagar en las relaciones conceptuales entre acción social y mercados del suelo**, para lo cual nos auxiliamos tanto en la sociología clásica como en los desarrollos de la sociología económica más reciente. En la segunda parte, nos importa establecer con

nitidez **la implicancia que tiene para la acción empresarial incorporar, en el análisis, la dimensión espacial**, con tal fin revisitamos el debate **de la renta urbana**. En tercer lugar, buscamos proporcionar **una formulación solvente para la dimensión relacional de la acción empresarial**, en ese marco nos valemos de las nociones de “**campo**” y “**mercado del suelo**”.

*La empresa: acción social y mercado.*

Nuestra primera indagación se concentra en las posibilidades de conceptualizar como *mercado* al sistema de relaciones condición y producto de la acción de los agentes que participan en la producción de la ciudad. A fines expositivos nos proponemos explorar tres propuestas teóricas, distintas pero emparentadas: la descripción de Max Weber acerca de la relación asociativa de mercado, la concepción y el uso de la economía neoclásica de los mecanismos de mercado y por última las perspectivas críticas del mercado del suelo urbano. Sólo en este último planteo incorporaremos la dimensión espacial al debate, debido a que, por ahora, nos interesa resaltar las implicancias metodológicas de cada concepción para orientar nuestra investigación.

Nuestro interés en la obra de Weber se vincula a la posibilidad de presentar una reflexión epistemológica respecto a los conceptos que conforman nuestro aparato teórico.. Entendemos que el minucioso trabajo conceptual del sociólogo alemán nos permite revisar críticamente nuestras categorías analíticas de una manera que afecta el diseño de la investigación. Particularmente, su enfoque sobre la acción social es instructivo respecto al alcance científico de las nociones de la economía, en sus vertientes ortodoxas y heterodoxas, para el estudio de las unidades productivas del capitalismo. La valoración y vigencia del análisis económico propuesto por Weber para la investigación contemporánea en sociología económica es reconocida por especialistas en el campo (Swedeberg, 1998). Es por ello que la presentación de este apartado inicia con un recorrido sucinto de la sociología comprensiva postulada por el autor y una articulación esquemática de sus categorías económicas fundamentales.

Sin profundizar en la ontología social en la que opera la perspectiva epistemológica de Weber, es posible indicar que la ciencia social debe justificar el conocimiento válido respecto a una realidad cuya observación resulta esquivada. La conducta humana se distingue de otros objetos de investigación debido a que se encuentra articulada por un sentido subjetivo. Es decir, cursos de acción aparentemente equivalentes pueden estar orientados por motivos extremadamente disímiles. De manera que el conocimiento de la acción de los individuos no se limita a la descripción de su discurrir observable, sino a la identificación o imputación de sentido asociada. Nos interesa recordar esta distinción clásica de la teoría

social para remarcar la concepción respecto a la justificación del conocimiento científico propuesta por Weber.

Entendemos que este es el punto de partida de las perspectivas teóricas que postulan la acción como objeto de estudio. Asumirlo implica enfrentar un evidente obstáculo epistemológico que consiste en la inaccesibilidad del sentido subjetivo de la acción. Esto es, descartado el testimonio de los protagonistas como fuente incuestionable desde el momento en que admitimos la existencia de motivos inconscientes y efectos no buscados de la acción. Así, no es posible postular una vía inmediata para que el investigador, individuo en un mundo de individuos, pueda conocer el sentido de la acción. Restan, entonces, sólo formas mediadas de acceder a ese conocimiento y en esto se concentra Weber, con una dedicación que creemos instructiva para la investigación contemporánea.

Aquí podemos introducir la necesaria aclaración de que el objeto por el que se preocupa la epistemología de Weber no es toda la acción, sino específicamente la acción social. Si bien creemos que formalmente su solución es válida para el problema que presenta la acción en general, el autor se concentra en explicar el procedimiento para lograr un conocimiento válido respecto a la conducta humana orientada subjetivamente hacia la conducta de otros. Con este recorte en el universo de la acción en mente, la ciencia social puede explicar la acción social mediante el método comprensivo. En sus palabras: “‘Comprensión’ equivale en todos estos casos a: captación interpretativa del sentido o conexión de sentido: (...) construido científicamente (por el método tipológico) para la elaboración del tipo ideal de un fenómeno frecuente” (Weber, 2014, p. 135).

La tarea interpretativa se compone de dos movimientos que se apoyan en la herramienta metodológica del tipo ideal. Weber sostiene que es posible reconstruir una conducta “adecuada por el sentido” (Weber, 2014, p. 37). Con esta expresión aísla uno de los componentes del problema epistemológico que aborda la comprensión. Si bien no podemos acceder al sentido subjetivo de la acción de otros, es posible postular conexiones coherentes entre sentido y conducta accesibles para los investigadores. Sujeto y objeto de la ciencia social comparten un ámbito común que ofrece una vía para la explicación. Cualquier cientista, tan sujeto de la acción como aquellos individuos que investiga, puede entender el enlace entre una conducta y un sentido postulado para ella. Sin embargo, no debe dejar de ponerse atención en el hecho de que este vínculo explicativo es irremediabilmente hipotético. Una conducta “adecuada por el sentido” expresa apenas una relación posible de acción y sentido entre muchas posibles y excluyentes. Es decir, tenemos la posibilidad de interpretar la acción, en razón de ese campo común compartido, pero con ello no se salva el problema de la imputación de sentido para una acción concreta.

Decidir entre relaciones de sentido alternativas para la acción concreta requiere el auxilio de la experiencia. En este punto se presenta otro obstáculo epistemológico presente en la concepción de Weber de la conducta humana y la acción social. Cada acción concreta es singular e irrepetible debido a la convergencia única de procesos históricos que le dan forma. Sin embargo, es posible postular conductas “causalmente adecuadas” en razón de la probabilidad estadística de su recurrencia. Con esta noción Weber indica que es posible suponer las mismas causas para acciones equivalentes o similares. La operación intelectual que subyace a este razonamiento es la comparación. Líneas de acción homologadas por la comparación se presentan como hipotéticamente impulsadas por una razón equivalente. No hay que perder de vista que este procedimiento explicativo también es insuficiente debido al hecho insoslayable de que constatar una correlación no constituye un nexo explicativo.

Estos dos movimientos para intentar la comprensión se anudan con la herramienta del tipo ideal. Este vehículo explicativo se apoya en una premisa aceptada como evidente por la perspectiva de Weber. La racionalidad es el elemento común de máxima univocidad entre individuos, sujetos y objetos de la investigación entre ellos. Los postulados de la lógica y la matemática, formales en extremo, pueden ser comunicados a la humanidad en su conjunto sin que se pierda sentido. Este único punto de apoyo es el instrumento para la explicación científica. No debido a su coincidencia con la acción humana, sino en razón de su diferencia. La comprensión es una relación del sujeto del conocimiento con lo irracional y singular a partir de su distancia con lo racional y general. El tipo ideal es un postulado hipotético de sentido de la acción del más alto grado de racionalidad posible que se actualiza mediante su falsación respecto a las regularidades de la experiencia. Al emplearlo en la investigación social se discrimina entre conexiones de sentido alternativas en función de la regularidad observada en la conducta, al tiempo que se identifican los sentidos más probables asociados a líneas de acción recurrentes. El trabajo comparativo es la única aproximación a la explicación de una acción que es subjetiva e históricamente singular. El proceso de actualización empírica del tipo ideal es el procedimiento para construir las hipótesis más sólidas que vinculen acción “adecuada por el sentido” y conductas “causalmente adecuadas”.

Creemos que hay un valor en esta exposición rayana en lo exegético. La nitidez teórica de la obra de Weber está presente, con una fuerza característica de los proyectos de su época, en la tradición de la sociología económica a la que esta investigación aporta. Una lectura atenta de su propuesta nos permite reconocer una premisa tan actual como aquella que indica que la ciencia no consiste en develar las reglas inmanentes de la historia, sino en controlar nuestros sesgos constitutivos para explicarla objetivamente. Pero también esta perspectiva se articula fluidamente con los conceptos y las explicaciones clásicas de la

teoría económica. No solamente por su perspectiva epistemológica, sino también a partir de los elementos teóricos que desarrollamos a continuación.

Seguimos a Richard Swedberg (1998) en su recuperación del pensamiento económico de Max Weber. Si bien su investigación más difundida versa acerca de la conformación de los modos de conducta en el origen del capitalismo, la experticia del autor en teoría económica ha sido oscurecida por las relecturas escolares de su producción. Aunque alcanza sólo con poner atención en las primeras páginas de *Economía y Sociedad* (Weber, 2014) para encontrar un planteamiento elaborado en los términos de la sociología comprensiva respecto a las categorías más importantes de una economía en proceso de autonomización. La trayectoria académica del sociólogo explica este manejo especializado de la teoría económica. Su experiencia inicial al frente de una cátedra universitaria fue como profesor de economía y finanzas en la Universidad de Friburgo. Cargo que luego ejerció, en igual disciplina, en la histórica Universidad de Heidelberg. Mientras que el proyecto editorial en torno al cual escribió los textos que están en el núcleo de *Economía y Sociedad*, quizás la obra más citada de la sociología, consistía en la elaboración de un manual de economía. Con estas referencias queremos reforzar la pertinencia de incluir un desarrollo sobre la teoría weberiana en este capítulo de la tesis doctoral. La sociología económica, revitalizada en el último medio siglo, tiene una referencia pionera en este sistema teórico que creemos necesario recuperar.

Si la acción social es la unidad mínima teórica de la sociología comprensiva, en los primeros capítulos de *Economía y Sociedad* podemos encontrar una definición compleja elaborada a partir de ella que nos permitirá construir una conceptualización de nuestro objeto de estudio, la acción de la empresa en el contexto del capitalismo contemporáneo. Weber identifica a la acción económicamente orientada como un tipo específico, empíricamente construido, de la acción social. Consiste en aquellas conductas orientadas a la obtención de utilidades. La definición que nos ofrece al respecto es instructiva respecto a la concepción de la economía del autor. “Se entiende por ‘utilidades’ aquellas probabilidades (reales o supuestas) concretas y singulares de aplicación actual o futura, estimadas como tales por uno o varios sujetos económicos...” (Weber, 2014, p. 193). Nuestra interpretación de este enunciado subraya el carácter político de la acción económicamente orientada, en la medida que su objetivo es acceder a recursos que expandan las posibilidades de acción, las utilidades.

Una acción económicamente orientada que se performa a través de medios pacíficos, es llamada gestión económica por el autor. Aquella gestión económica que se realiza autónomamente, sin subordinación al mando directo de otro, se denomina economía.

Al tiempo que una economía que perpetúa su actividad en el tiempo es conceptualizada con el nombre de explotación económica. Esta exposición esquemática no sólo tiene el objetivo de exponer el razonamiento secuencial que la metodología de la sociología comprensiva habilita, sino que se realiza para exponer el valor del rigor teórico del autor. En este punto introducimos otra cadena conceptual de la teoría weberiana. Una relación social consiste en un par de acción social recíprocamente orientada<sup>2</sup>. Mientras que una relación asociativa implica la constitución de una relación social en razón de una unidad de intereses reconocida por motivos racionales. Una asociación económica, por lo tanto, consistirá en una relación social cuya unidad de intereses proviene del objetivo reconocido racionalmente de sostener una explotación económica. Finalmente, una empresa, y este es el nombre que tanto el sentido común como la teoría reconocen para nuestro objeto de estudio, consiste en una asociación económica que realiza cálculo de capital. Es decir, realizar operaciones de estimación en dinero de las utilidades respecto a las cuales orienta su acción.

**Figura N° 1. Construcción conceptual de la acción empresarial a partir de Weber.**

<b>Categoría</b>	<b>Definición</b>
→ <b>Acción social</b>	Conducta con sentido orientada a la acción de otros
↳ <b>Acción económicamente orientada</b>	Acción social orientada a la obtención de utilidades
↳ <b>Gestión económica</b>	Acción económicamente orientada que emplea medios pacíficos
↳ <b>Economía</b>	Gestión económica autocéfala
↳ <b>Explotación económica</b>	Economía permanente
↳ <b>Relación social</b>	Acción social recíprocamente orientada
↳ <b>Relación asociativa</b>	Relación social definida por la unión de intereses por motivos racionales
↳ <b>Asociación económica</b>	Relación asociativa para la explotación económica
↳ <b>Empresa</b>	Asociación económica con cálculo de capital

Fuente: Sistematización propia en base a Weber (2014).

Definir así nuestro objeto de estudio nos ofrece la posibilidad de presentar un primer esquema de modelo de conducta. Es decir, podemos reconocer una presentación inicial de nuestra herramienta metodológica de investigación. En tanto asociación económicamente orientada, la empresa puede estructurar su búsqueda de nuevas utilidades mediante: la distribución de recursos en el tiempo de acuerdo a un plan diseñado para incrementar sus posibilidades de acción, el ahorro; el empleo de sus utilidades actuales en las actividades

<sup>2</sup> Aunque pueda dar la impresión contraria, no queremos profundizar en el desarrollo teórico de la perspectiva weberiana. De todas maneras, nos parece interesante incluir la aclaración de que la reciprocidad que define la relación social se limita a la orientación mutua y no al sentido. Así, existe relación social entre un superior y un subordinado, más allá de que el sentido de la acción del otro tiene características muy distintas para cada individuo.

que garanticen una mayor utilidad marginal, es decir la maximización de la ganancia y minimización de costos; el recurso a la asociación y el comercio con otras empresas para acceder a nuevas probabilidades. En el contexto de un sistema monetario generalizado, esto implica la realización de balances contables periódicos, el cálculo de rentabilidad y la estimación de precios relativos. Esta definición liminar será complementada, ya que nuestro objeto de estudio no es la empresa sino la empresa de promoción inmobiliaria, pero sirve para reconocer un modelo orientativo para la investigación empírica.

Esta rápida presentación tiene el objetivo de expresar a nuestro objeto de estudio como una manifestación de la acción social, susceptible de ser estudiada mediante el método comprensivo. Hay que llamar la atención sobre el hecho de que en el tipo ideal de empresa se articulan un conjunto de condiciones contextuales necesarias para hacer accesible el sentido de una conducta orientada por el cálculo de capital. Estas condiciones forman parte de un constructo metodológico y nos sirven para explicar la acción concreta a causa de la diferencia, como indicamos. En ningún caso dichas características contextuales supuestas constituyen una legalidad subyacente de la realidad, que pulsa por hacerse efectiva, sino, al contrario, constituyen advertencias respecto a los elementos que permiten funcionar nuestro modelo y que nos permitirán reconocer un conocimiento provisorio en su contraste con las conductas observadas.

No es ocioso este largo prólogo para indicar supuestos tan manidos. La posibilidad de emplear medios pacíficos para la acción económicamente orientada implica la libertad de contratación y libertad de intercambio. El derecho racional formal y la libertad de empresa son requisitos para la perpetuación en el tiempo de la acción económicamente orientada, es decir la gestión económica. Mientras que la existencia de un sistema económico generalizado y las técnicas de administración racional formal asociadas explican la posibilidad de realizar estimaciones monetarias de las utilidades pretendidas, aquello que están en el núcleo del cálculo de capital característico de la empresa. Estos componentes del tipo ideal de empresa son puntos de apoyo para la investigación, aspectos que deben colaborar a la aproximación al sentido contenido en la acción concreta.

Habiendo establecido el concepto de empresa, creemos relevante extender la lectura de la teoría weberiana hacia uno de los sistemas de relaciones fundamentales en el cual su acción se despliega. El autor expone una conceptualización específica respecto a las conductas económicas que se orientan por vínculos de mercado. El requisito mínimo para la existencia de mercado es la concurrencia de interesados en las probabilidades que ofrece el cambio, aunque no encuentren su contraparte. Se trata de un vínculo efímero pero que en su lógica engendra una relación comunitaria de máxima despersonalización. El mecanismo

característico del mercado es el regateo y su operatoria es la que genera una relación comunitaria perdurable. En el marco de una economía monetarizada, este tipo de acción necesariamente se refiere a la acción de otros partícipes, abstractos, que podrían participar del cambio. Así se produce una asociación, una relación comunitaria, de máxima despersonalización. El vínculo personal queda reducido al estricto momento del cambio, mientras que la relación comunitaria perdurable se orienta hacia otros actores potenciales, abstractos, en virtud de un regateo preparatorio (Weber 2014, 694-695). Con esto tenemos planteada una primera conceptualización acerca de la existencia del mercado en términos de la sociología comprensiva.

Antes de avanzar nos interesa traer a colación algunas observaciones de este autor clásico que creemos que son relevantes para el diálogo con las otras perspectivas. La garantía de inviolabilidad de lo pactado que está en la base de esta relación comunitaria se funda en la suposición de que existe un interés de sostener el cambio en el tiempo. Suposición que adquiere mayor plausibilidad en la medida que se garantiza una pacificación creciente implementada a través de los medios de pago y su aceptación relativamente universal. Sin embargo, Weber nos indica, de acuerdo con su planteo metodológico, que no se trata de principios de una exactitud racional universal y que tienen validez empírica oscilante. Es decir, existen relaciones asociativas de mercado en la que la inviolabilidad de lo pactado no esté garantizada. Incluso reconoce el proceso general a través del cual existen momentos de expansión de la relación de mercado, impulsados por los agentes interesados, que tienden a la clausura del mercado, debido a las estrategias monopolistas para apropiarse las probabilidades del mercado (Weber 2014). Así resumimos el sendero que asume la cuestión de la creciente racionalización de la vida, preocupación central del autor, en el terreno del cambio. Los monopolios estamentales y tradicionales, de carácter personal, son reemplazados por los monopolios condicionados de manera exclusiva por la propiedad.

No queremos seguir adelante sin mencionar la interpretación que el autor realiza acerca de un principio constitutivo del campo económico, la escasez. Puesto a definir economía nos ofrece la siguiente fórmula: "La nota específica de esta actuación racional con arreglo a fines estriba en que la escasez se supone subjetivamente y la acción se orienta por esta suposición" (Weber, 2014, p. 471). Es decir, la economía, como modo de acción, se funda en la presunción, sin que importe si exacta o no, de que existe escasez de medios para satisfacer un grupo de necesidades dadas. Empleamos de Weber las herramientas para postular la naturaleza del mercado, antes que la dinámica de sus mecanismos. Es por eso que nos concentramos en la manera en que se articula su teoría social con los principios del mercado y no nos referimos a las particularidades del juego de la oferta y la demanda. Es en este nivel que queremos mantenernos por ahora.

No es difícil encontrar vínculos, isomorfismos, conceptos comunes entre el escenario de economía de mercado expuesto en los términos historicistas de Weber y el planteamiento patentemente ahistórico de la economía neoclásica respecto al comportamiento empresarial. Esta corriente de pensamiento se concentra en estudiar las derivaciones lógicas de una situación de mercado definida a priori y sus implicancias en modelos de comportamiento. Algunos de los elementos constitutivos del mercado para los que Weber nos ofrece una explicación interpretativa, son supuestos de fé que permiten que las explicaciones neoclásicas funcionen. Un punto de partida conjunto y decisivo es el individualismo metodológico. El elemento teórico en común más relevante es el campo de intercambio pacífico que opera a través del regateo anticipatorio. Se trata de la lógica profunda del mercado que constituye una forma de coordinación descentralizada, la mentada “mano invisible”. También es común el reconocimiento de una situación de escasez y la acción racional de los agentes de mercado. Existen, en cambio, otros supuestos que son conflictivos con la propuesta historicista de la sociología comprensiva. Nos referimos, puntualmente, a la información y la racionalidad perfecta permiten una acción eficiente que es condición para el equilibrio de mercado, que actúa con fuerza de ley para ordenar las decisiones de producción y consumo en la teoría neoclásica (Gaggero, 2012).

Las críticas a esta perspectiva teórica son múltiples y están bien informadas empíricamente. Nos importa más el debate teórico-metodológico que se insinúa entre la sociología comprensiva y la economía neoclásica. El esfuerzo de una historia de las disciplinas queda, por ahora, fuera de nuestro alcance. De manera que nos concentraremos en las hipótesis que surgen de la contrastación conceptual. Parece que la diferencia radica en lo siguiente: mientras que Weber reconstruye al mercado a partir de la acción social de los agentes, la economía neoclásica pareciera construirlo sobre ellos, a la manera de una legalidad que se les impone. Es por ello que rehúye a la explicación de sus supuestos, tarea que puede resultar fructífera como dejó probada la exposición weberiana. Al tiempo que propone otros principios reñidos con toda investigación empírica. En el caso límite de racionalización, la sociología comprensiva puede admitir el modelo de la racionalidad y la información perfecta. Sin embargo, mientras la creciente racionalización permanezca como tendencia en una sociedad que no se ha despersonalizado completa y definitivamente su utilidad puede ser cuestionada. En última instancia, la explicación neoclásica parece una interpretación comprensivista en la que el método se ha fetichizado, se ha confundido con la realidad. El modelo que se impone a la acción y no se construye a partir de ella. El abandono de la realidad histórica multicausada para el estudio de la lógica de un modelo arbitrario, al que se le imponen las condiciones favorables a la lógica y no a las cosas.

Nos importa esta crítica comprensivista debido a que las perspectivas que se concentran en el mercado del suelo forman parte de una heterodoxia económica que, al menos en parte, tiene como referencia la ortodoxia de la economía neoclásica. De modo que hay que prestar atención a la manera en que las críticas que hacen a la perspectiva económica dominante empalman con las que identificamos desde los aspectos metodológicos de la sociología de Weber. Richard Swedeberg (1998) nos ofrece un balance respecto al vínculo del clásico alemán y la sociología económica, que constituye el ámbito inmediato de nuestra investigación en el marco más general de la economía ortodoxa.

La sociología económica reciente, como vertiente de la economía heterodoxa, enfatizó el carácter social constitutivo de la acción económica en contrapunto con los modelos individualistas de la economía ortodoxa. Ante el supuesto de actores atomizados y libres, necesario para el funcionamiento de los modelos neoclásicos, se opuso la constatación del condicionamiento de la estructura de relaciones sociales sobre las decisiones económicas. En esta toma de posición, Swedeberg reconoce el riesgo de oscurecer el carácter específicamente económico de las conductas investigadas y tomarlas por equivalentes a cualquier otro tipo de acción condicionada socialmente. Weber, más allá del semblante añoso de su obra, generó una propuesta sofisticada que mitiga esta dificultad si se sigue atentamente.

La acción económica con cálculo de capital<sup>3</sup> en el contexto de relaciones de mercado es un tipo ideal construido empíricamente que, en límite de la abstracción, coincide con la conducta que supone la economía neoclásica. Sin embargo, la capacidad de distinguir este tipo de lógica específica no supone ignorar el carácter histórico de la acción económica, ni negar su constitución social. Hay dos razones para lo primero. Las condiciones para que exista el cálculo de capital y tenga preeminencia la relación de mercado se encuentran explícitamente identificadas y fueron construidas a partir de la investigación histórica. Por otra parte, no se asume su existencia en la acción concreta, sino que apenas son una referencia para comprender en qué grado las conductas observadas se ajustan a la lógica del cálculo de capital en contexto de mercado. Las desviaciones respecto al modelo son el objetivo de la investigación, de ahí la valoración de Swedeberg respecto a la posibilidad de incluir el carácter tradicional o afectivo de la acción económica en Weber<sup>4</sup>. Mientras que el carácter social de este tipo de acción es explícito desde el momento en que se

---

<sup>3</sup> Swedeberg, de manera sintética, se refiere a este tipo de acción como acción orientada por el interés. Dada la exposición que acabamos de realizar, estamos en condiciones de expresarnos con mayor precisión.

<sup>4</sup> Respecto a esto, Swedeberg recupera la distinción weberiana entre fenómenos económicos, fenómenos condicionados económicamente y fenómenos económicamente relevantes. Resulta una clasificación útil para expresar la complejidad que admite la sociología comprensiva en la construcciones de sus explicaciones.

conceptualiza a los agentes de mercado como asociaciones económicas y se reconoce el carácter de relación comunitaria del mercado. Además, con el argumento metodológico expuesto, todo ello no excluye la influencia de otras relaciones económicamente relevantes, desvinculados del mercado, en la acción concreta.

Otro elemento de la teoría weberiana que justifica su vigencia para la investigación contemporánea es la conciencia metodológica en el empleo de la racionalidad en sus explicaciones. La crítica a la economía ortodoxa con justicia se ha concentrado en demostrar que no existe evidencia para asumir que los agentes de mercado llevan adelante las conductas calculadas que asumen los modelos microeconómicos. Vamos a dejar de lado en esta consideración el supuesto de la información perfecta, abstracto a todas luces y condición de muchas de estas explicaciones. Esta predisposición de la sociología económica ante la postulación de conductas de maximización de ganancias obtura potencialmente la posibilidad de incorporar la racionalidad como componente clave de la explicación económica. Si retomamos la perspectiva weberiana, reconoceremos el valor epistemológico de la racionalidad, como punto de contacto y momento inicial de la explicación comprensiva. La acción racional no se postula como el sentido subyacente de la acción concreta, sino el primer postulado comprensible para la investigación empírica y se emplea para recortar la distancia entre las abstracciones que puede explicar y la realidad que no<sup>5</sup>. En ese desplazamiento entre la racionalidad postulada y las acciones observadas se juega el carácter empírico de la investigación comprensiva. Swedberg (1998) se refiere a este aspecto de la teoría weberiana como el uso no dogmático de la racionalidad.

En nuestro afán de valorar el aporte de la sociología comprensiva, hemos realizado una introducción con exigencia crítica a nuestro ámbito teórico inmediato, la sociología económica. Entendemos que las diferencias señaladas responden más a los énfasis propios del debate teórico en el que se inscriben que a deficiencias conceptuales. No creemos que sea exacto sostener que las investigaciones recientes en sociología económica desatienden el carácter específicamente económico de la acción que estudian, ni que ignoran el empleo metodológico de los modelos de racionalidad. Sencillamente son aspectos que no ocupan el centro de la escena en el debate con la economía ortodoxa. Las conclusiones de estos trabajos constituyen un punto de partida para nuestra investigación y pueden articularse fluidamente con el planteo teórico que acabamos de exponer.

---

<sup>5</sup> En este punto es necesario reconocer una crítica epistemológica ineludible a la teoría weberiana. Asume que la conducta específica que caracteriza su época y contexto geográfico, la acción racional orientada a fines, es el punto cero para el conocimiento humano de lo social. No profundizaremos en este debate para no incurrir en un exceso respecto a los objetivos del texto. Diremos, por toda justificación, que consideramos a Weber lo suficientemente contemporáneo a nuestra investigación como para correr el riesgo y emplear una teoría limitada en su alcance universal.

Bajo el rótulo de sociología económica se agrupan un conjunto de investigaciones y desarrollos conceptuales que dialogan con las teorías económicas heterodoxas a partir de problemas comunes, pero se distinguen de ellas por una concepción distinta del sistema de relaciones que condiciona la acción. La pregunta acerca de las modalidades de la acción económica es el terreno compartido por las vertientes críticas que se resisten a abandonar la indagación en torno a los supuestos de información y racionalidad perfecta. La sociología económica extiende la indagación hacia la estructura social que conforma el mercado. Sin intención de realizar una historia de las ideas, ni indagar en los contextos de producción, en este punto nos limitamos a seguir autores que sistematizaron el aporte de la sociología económica con el objetivo de reconocer las conclusiones más relevantes para complementar el enfoque teórico expuesto (Fligstein y Dauter, 2006; Gaggero, 2012; Lorenc Valcarce, 2012).

La definición liminar que tomamos del campo de la sociología económica consiste en considerar a los mercados como arenas sociales que vinculan empresas, proveedores, clientes, trabajadores y agentes estatales. En primer lugar, los autores consultados coinciden en que las investigaciones en este campo han demostrado el origen político de las relaciones mercantiles. Con una contundencia que no queremos parafrasear, Lorenc Valcarce (2012) señala que “los mercados son realizaciones políticas que se constituyen como sistemas de relaciones sociales”. Los estudios acerca de la formación de mercados son clásicos en el ámbito de la sociología económica y han contribuido a consolidar esta constatación. Podemos analizar las implicaciones de esta afirmación en varios niveles. En una acepción teórica más general, Weber nos indicó que la acción económica era aquella orientada a la obtención de nuevas probabilidades de acción, las utilidades. Esta capacidad de actuar que la actividad económica busca expandir no podría ser clasificada estrictamente como política, en la medida que no versa sobre la disputa del monopolio de la violencia legítima<sup>6</sup>. Un tipo de acción económica concreta, la explotación económica que lleva adelante una empresa en el caso de nuestro interés, supone una determinada resolución de ese conflicto. Al monopolizar la violencia legítima, los estados modernos se encuentran en condiciones de construir y garantizar el funcionamiento de instituciones como la propiedad privada, el dinero y las reglas de intercambio. Con ellas se establecen tipos de relaciones que, si bien no emergen del mercado, organizan y encuadran la posibilidad de su existencia (Fligstein y Dauter, 2006; Lorenc Valcarce, 2012). Si es posible la búsqueda de utilidad mediante el cálculo de capital como fue descrito, es porque el intercambio pacífico en torno al cual opera el regateo anticipatorio está resguardado por los cuadros coercitivos del

---

<sup>6</sup> Esta afirmación puede complejizarse. Swedberg (1998) llama la atención respecto al aspecto económico de la dominación política en general, en la medida que es necesario solventar al cuadro coercitivo especializado en el ejercicio de legítima.

estado. Por lo tanto, no resulta forzado sostener que, en este contexto, ciertas luchas políticas se desplacen hacia el plano económico. En la medida que se clausura el ejercicio de la violencia para resolver la dominación, el acceso a probabilidades de acción se presenta como la vía eminente para desbalancear las relaciones sociales<sup>7</sup>.

Además del carácter político de los arreglos sociales que constituyen el mercado, los autores nos indican que las investigaciones de sociología económica remarcen el rol protagónico de la acción del estado en su modelación. Es decir, el monopolio de la violencia legítima no sólo ofrece la garantía para la existencia de las condiciones de funcionamiento, sino que opera relevantemente para estructurar las características de cada mercado particular. En este punto trabajamos sobre un nivel teórico que nos permite considerar las conductas de los agentes económicos. De manera que la acción de las empresas en su relación con el estado para definir los límites de cada mercado particular es un aspecto central para explicar la operación de este sistema de relaciones. Los estudios empíricos respecto a la formación de mercados otorgan un protagonismo central a la capacidad de los empresarios para promover y hacer aceptar determinados productos<sup>8</sup>.

El esfuerzo por imponer una innovación, por caracterizar un producto determinado como mercancía valiosa, es una operación simbólica antes que técnica y tiene el efecto de generar una demarcación para el sistema de relaciones sociales que es el mercado. La burocratización es el corolario de un proceso innovador exitoso, en la medida que los agentes posicionados positivamente intentan blindar la emergencia de competidores (Lorenc Valcarce, 2012). Son múltiples las consecuencias de sostener esta afirmación, por ejemplo, afecta la concepción del sensible tema de las preferencias de los consumidores y se relaciona con la cuestión de la formación de monopolios, pero nos interesan exclusivamente aquellas que sirvan para conceptualizar la acción de las empresas. Queremos dejar subrayada la conclusión que ubica a la dinámica de innovación y clausura burocrática en el centro de la relación entre empresas y estado, allende a la cuestión de la garantía coercitiva de las condiciones de mercado.

Por otra parte, las investigaciones de la sociología económica nos permiten identificar líneas de acción típicas propiamente mercantiles. Es decir, conductas que asumen los agentes en el contexto de mercados consolidados y sin la capacidad de operar la

---

<sup>7</sup> Con esta lectura podemos marcar una coincidencia notable con el materialismo histórico que trabajó extensamente y con contundencia la cuestión del estado como garante de las relaciones capitalistas de producción.

<sup>8</sup> Esta idea presente en la sociología económica permite emparentar los estudios sobre formación de mercados con la perspectiva de Bourdieu en torno a la dinámica del conflicto en los campos. Por otra parte, no puede pasar desapercibida la noción de promoción empleada para describir la acción empresarial. Más adelante veremos cómo esta idea de promoción relacionada a la innovación aparece en el núcleo de la definición de nuestro objeto de estudio.

definición política de sus límites. Los autores consultados identifican un objetivo común que se persigue por distintas vías, estabilizar el entorno. Se trata de una conclusión nítidamente contrastante con las ideas de la teoría económica ortodoxa. La acción de las empresas no está orientada a prevalecer en la competencia mercantil, sino a controlarla, mitigarla y, en el límite, eliminarla. Es una idea presente en los fenómenos de creación y modelación de mercado que acabamos de exponer. En el caso de las operaciones propiamente mercantiles, es notoria la existencia de recursos críticos en la producción de los bienes transaccionados en los mercados particulares. La acción económica de las empresas tenderá a relacionarse con esta característica estructural de acuerdo a la posición que ocupe en el sistema de relaciones. En caso de acaparar el acceso a dichos recursos críticos, podrá emplear este poder de mercado para aumentar las utilidades resultantes de su acción. En caso de estar desprovista, intentará implementar estrategias de integración para controlar jerárquicamente al interior de la asociación económica el acceso a estos productos clave.

Por último, la sociología económica ha logrado problematizar la dinámica interna de las empresas como objeto de investigación desde al menos dos abordajes relevantes a los fines de esta tesis. Primero, la concepción cultural de las líneas de acción implementadas resulta un aspecto relevante a estudiar. La explotación económica, tal como la definimos, no sólo guarda menor distancia con los modelos típicos de racionalidad que sirven a la investigación, sino que lo hace porque se concibe a sí misma como intencionalmente racional. Un afán de imposible realización debido a los múltiples fenómenos que convergen en cada coyuntura de acción concreta y generan consecuencias no buscadas para cada línea de conducta. Por esto mismo, la perspectiva cultural de la gestión racionalista, inadecuada a una realidad multicausada, puede ser estudiada como un contenido cultural, entre otros posibles, que circula entre los agentes para estabilizar cognitivamente el entorno. Podemos conceptualizar esta perspectiva cultural de la acción económica como concepciones de control, siguiendo conclusiones de la investigación empírica en sociología económica.

En segundo lugar, la definición de las líneas de acción implementadas por las asociaciones económicas son resultado también del conflicto interno por ocupar posiciones de poder al interior de la organización e imponer una perspectiva desde la cual conducirla. La empresa como campo de disputa se articula con la perspectiva teórica desarrollada y es un ámbito relevante de investigación. Entendemos que incluir este nivel de análisis es relevante para el análisis empírico aunque no nos concentraremos particularmente en él. Cuestiones como el recambio generacional en la conducción empresarial o la trayectoria y formación de sus dirigentes son elementos ineludibles para explicar las líneas de acción implementadas, pese a que la investigación empírica no se concentre en ello, como es

nuestro caso.

**Figura N° 2. Aportes de la sociología económica para pensar la acción empresarial.**

	Nivel de análisis	Acción típica
<b>Empresa: Asociación económica con cálculo de capital</b>	Condiciones constitutivas del mercado	Garantía coactiva del estado
	Formación de mercado	Innovación y definición de límites del mercado
	Posicionamiento en el mercado	Dominación mediante control de recursos decisivos
	Operación en el mercado	Ahorro, asociación, comercio, minimización de costos y maximización de beneficios
	Dinámica jerárquica interna de la empresa	Concepciones de control y disputa interna

Fuente: Elaboración propia en base a Fligstein y Dauter (2006), Gaggero (2012), Lorenc Valcarce (2012) y Weber (2014).

En este punto es necesario realizar una breve articulación de la perspectiva que estamos exponiendo. Nuestro objeto de estudio es la acción. Esta definición tan general, a la que dedicamos una parte importante de este capítulo, marca la pauta del método que emplearemos. Esto es, un abordaje de sociología comprensiva cuya mecánica principal es la comparación, para lo cual se requiere el auxilio de construcción conceptuales de permanente actualización empírica. Nuestro objeto no es cualquier tipo de acción sino uno históricamente situado. Queremos ofrecer elementos para comprender la acción de asociaciones económicas con cálculo de capital, las empresas. Es decir, una acción que se emprende mediante una relación fundada en la comunidad de intereses racionalmente reconocida entre individuos con el objetivo de obtener utilidades calculadas en dinero de manera pacífica, autónoma y permanente en el tiempo.

La investigación empírica en sociología económica nos permite reconocer niveles de abstracción útiles para tipificar la acción de las empresas. Es posible que estas asociaciones económicas organicen sus conductas en relación al estado para imponer innovaciones mediante las cuales puedan incidir en la creación de mercados. En el contexto de mercados consolidados, las empresas pueden intentar integrar bajo su propiedad o bajo el mando de su estructura jerárquica con el objetivo de modificar su posición en el sistema de relaciones. En mercados estabilizados, la conducta típica de las empresas consiste en distribuir sus utilidades en el tiempo y de acuerdo al mejor uso mediante el ahorro, la maximización de beneficios, la minimización de costos, el comercio y la asociación. Finalmente, en la medida que las empresas son relaciones constituidas por individuos a raíz de la identificación de un interés común, la definición del objetivo mancomunado que da lugar al propio sistema relacional de la asociación económica es objeto de estrategias como las descritas por parte de individuos que luchan por mejorar su posición e imponer una concepción de control en la

organización.

### *Promoción inmobiliaria: Urbanización capitalista y acción empresarial*

Retomamos aquí la necesidad de conceptualizar la acción empresarial desde una perspectiva materialista, como anunciamos al revisar los antecedentes. Acabamos de exponer los elementos más generales de una perspectiva afincada en la sociología económica para analizar la acción empresarial. A partir de estas precisiones pretendemos elaborar un sistema teórico que habilite la investigación de las empresas de promoción inmobiliaria en Córdoba. Hacerlo implica dialogar con otras investigaciones e inscribirse en una tradición. Las propuestas sociológicas, así como otras afincadas en la geografía y la economía críticas, para el estudio de los promotores inmobiliarios en Argentina tienen la tarea de adaptar las conclusiones heredadas de la investigación materialista en el tema a un enfoque concentrado en la investigación empírica de casos. Las razones contextuales para este movimiento fueron expuestas en el capítulo anterior. En este nos importa indicar de qué manera creemos que esta adaptación es posible a partir de las coordenadas conceptuales que acabamos de indicar.

Asumimos, con las investigaciones contemporáneas en el tema, que la mejor conceptualización de la promoción inmobiliaria proviene del materialismo histórico. Nuestro punto de partida es una concepción materialista de los procesos de urbanización. Creemos que una de las razones que están en la base de esta preferencia consiste en que las premisas ontológicas del marxismo ofrecen la posibilidad de una conceptualización de la relación entre espacialidad y práctica social. Desde este punto de vista, el espacio es producto y condición del sistema de relaciones sociales (Lefebvre, 1969). Es decir, existe una relación constitutiva donde no se puede otorgar preeminencia explicativa a ninguna de las dos dimensiones, en la medida que toda práctica social es una práctica espacial. Según nuestra lectura, en la premisa genética del marxismo hay espacio en tanto materia. Los seres humanos traban relación, independiente de su voluntad, en la producción social de su existencia. Las relaciones de producción, átomo teórico de la teoría marxista, garantizan la existencia orgánica de los individuos y el género humano en la medida que organizan una dinámica de vínculo material entre las personas y la naturaleza.

El punto de vista del materialismo histórico establece también una relación de análoga y concomitante entre el capitalismo y la urbanización. Harvey (2008) nos indica que en la medida que se concentraba el control sobre los medios de producción, se constataba un proceso de concentración del excedente que fue condición de la existencia del moderno espacio urbano. De acuerdo a la definición materialista del espacio que asumimos, en el contexto del modo de producción capitalista podemos considerar a la ciudad como producto

y fuerza productiva. En tanto resultado de los procesos de trabajo dominados por la lógica del capital, la urbanización ocupa particularmente el lugar de circuito secundario de circulación y acumulación (Harvey, 2008). Esto es, la producción de ciudad es la vía de continuidad del proceso de valorización de la acumulación capitalista cuando la rentabilidad de otras ramas industriales se agota bajo la presión de la superproducción. El espacio urbano adquiere también las características generales de la mercancía en el capitalismo. Expropiada a sus productores es percibida como una presencia extraña, que los enfrenta.

Mientras que la ciudad en tanto fuerza productiva se caracteriza por ofrecer efectos de aglomeración (Topalov, 1979). Estos valores de uso complejo tienen la particularidad de operar como condiciones generales para la producción, la circulación y la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta cuestión ha sido desarrollada con mayor extensión en el capítulo anterior, por lo que nos limitamos a consignar sus elementos más generales. Basta con recordar que este carácter productivo de la urbanización está articulado por dos contradicciones constitutivas. Por un lado, la tensión entre su constitución social, que habilita la producción capitalista, y la dinámica de la acumulación, que apropia de manera privada los efectos de la dinámica urbana. Por el otro, el límite que impone la mercantilización de la fuerza de trabajo a la realización del valor en la producción inmobiliaria. En la medida que la vivienda deja de estar reconocida, por los capitalistas particulares, como elemento de la reproducción social de los trabajadores, entra en tensión la capacidad de la producción de ciudad para canalizar los excedentes de la producción capitalista.

El problema teórico central para integrar estas explicaciones del materialismo histórico, que giran en torno a la cuestión de la renta urbana, y el análisis estratégico de la conducta de los agentes relevantes en la producción urbana consiste en identificar puntos de contacto y límites entre la teoría marxista y la sociología comprensiva. No profundizaremos en los postulados del materialismo histórico como lo hicimos respecto al sistema teórico weberiano. Hemos referenciado profusamente antecedentes que ofrecen una elaboración conceptual materialista para construir como objeto de estudio a la promoción inmobiliaria. Los tomamos como punto de partida y nos concentramos en los argumentos clave para justificar una integración posible.

En primer lugar, podemos introducir una distinción en términos de escala de análisis que hace posible justificar la articulación. La exposición que presentamos respecto a la urbanización capitalista opera en términos de la totalidad social. Esto es común en las explicaciones marxistas, en la medida que este enfoque teórico está articulado a partir de esa concepción de lo social. Las relaciones de producción existen a nivel del género humano. La perspectiva de la sociología comprensiva, en cambio, opera con explicaciones generales que operan en torno al individualismo metodológico que está en su núcleo teórico y permite indagar en la agencia de actores situados. La dinámica del método dialéctico

ofrece un ámbito de concesión que pensamos aprovechar. Acabamos de explicar cómo el modo de producción capitalista existe como totalidad, pero como totalidad partida, constituida por contradicciones que generan su existencia. Si bien la dinámica estructural del modo de producción se impone con una fuerza ciega, existe una escala temporal y espacial para la cual el propio marxismo admite la impotencia de sus postulados generales. Las clases no reconocen automáticamente sus intereses estructurales y la necesidad de generar conceptos intermedios, como la ideología y la conciencia de clase, para analizar la acción política ha generado una tradición de discusiones al interior del marxismo. Creemos que en ese resquicio, en esa parcela de la discusión acerca de la urbanización capitalista, podemos aportar desde la sociología comprensiva.

Sin dudas estamos abordando un tema clásico en la teoría social. Las tradiciones teóricas que exponemos han sido objeto de esfuerzos de síntesis en múltiples oportunidades por autores que forman parte del canon de la sociología contemporánea. Lejos de intentar una elaboración semejante, nos movemos por los márgenes para justificar la posibilidad teórica de nuestra investigación. Expusimos por qué creemos que es posible desarrollar una investigación sobre la acción empresarial a partir de una conceptualización materialista del objeto de investigación. Creemos que existe una afinidad entre dos elementos centrales de estos sistemas teóricos que es necesario elaborar. No se trata de una coincidencia fruto del azar, sino de la lectura atenta que Max Weber hizo del debate intelectual que generó la obra de su compatriota Karl Marx.

La actividad humana está en el núcleo de los sistemas teóricos. El trabajo, ese movimiento para sostener la vida, es la condición ontológica de existencia de lo social para Marx. Mientras que la acción, ese gesto con sentido, es el primer concepto para ofrecer una definición de lo humano como objeto de la investigación para Weber. Se puede decir que la divergencia comienza tempranamente, cuando se indaga en el móvil de la acción. Para Weber es insondable, absolutamente subjetivo, reconocible por aproximaciones sucesivas. Mientras que para Marx es independiente de la voluntad, participar del trabajo es obligatorio, una imposición objetiva. Sin embargo, Marx consideraba que el acto de voluntad que entrañaba el trabajo era lo distintivamente humano. En una coincidencia absolutamente esperable entre dos alemanes prácticamente contemporáneos. Es posible que Weber no pudiera saberlo porque los Manuscritos Económicos-Filosóficos (2001) donde esto se trataba estaban perdidos.

La dinámica de la acumulación capitalista basada en la explotación del trabajo es la mayor prueba de esta coincidencia. El acto de voluntad que es el trabajo conoce el sacrificio. En el trabajo podemos descifrar un sentido. La fruta cuando no alcanza su precio de costo, asume sin solemnidades su destino y se pudre tristemente en los galpones. Las personas no. Las personas están dispuestas al sacrificio y al combate. Aborrecen la muerte

y el hambre, por eso trabajan hasta la extenuación, por eso aceptan un valor menor al que producen. La condición humana permite la explotación, sustento de la acumulación. El reconocimiento de la práctica humana como constitutiva de lo social, ya sea comprendida como portadora de sentido subjetivo o como proceso históricamente determinado de mediación entre el sujeto y la naturaleza, permite acortar la distancia entre las perspectivas de Weber y Marx, y disminuye las objeciones a su articulación.

Los resultados de la investigación marxista sobre la promoción inmobiliaria nos ofrecen los elementos para construir nuestro tipo ideal inicial respecto a la promoción inmobiliaria. Tomamos como punto de partida la conceptualización nítida que Christian Topalov elaboró en el contexto francés de la década del '70 y la complementamos con conclusiones de investigadoras e investigadores latinoamericanos que emplearon un abordaje compatible para el caso latinoamericano. El artefacto metodológico que articula la investigación de esta tesis doctoral comienza con este movimiento. Vamos a postular una orientación construida en los términos del materialismo histórico para un objeto de estudio, la acción empresarial, definido y abordado con las herramientas de la sociología comprensiva

Asumir una definición materialista para nuestro objeto de estudio significa incorporar como premisa de que los agentes empresariales orientarán su conducta no ya por el mero cálculo de capital, en la definición weberiana, sino hacia la acumulación de capital, de acuerdo al canon marxista. Esto es, el empleo racional de las utilidades actuales para alcanzar nuevas y acrecentadas utilidades futuras responde a la lógica de extracción de plusvalor de la explotación capitalista. El isomorfismo evidente, y cierta homología nominal obvia, entre cálculo de capital y la acumulación de capital no debe oscurecer el elemento decisivo que aporta el materialismo histórico a la definición. Analizar la orientación hacia la acumulación implica incorporar en la investigación, por lo tanto en el modelo que nos orienta, la relación con el trabajo. Las nuevas utilidades perseguidas se alcanzan, fundamentalmente, a partir de la apropiación de la plusvalía que es posible gracias al control monopólico de los medios de producción y la correlativa desposesión de los trabajadores.

Hecha esta aclaración general, que cabe al conjunto del análisis económico de fenómenos en el capitalismo desde la perspectiva del materialismo histórico, podemos traer la definición respecto a la promoción inmobiliaria de Christian Topalov expuesta en el capítulo anterior. Las condiciones que posibilitan la emergencia de la promoción inmobiliaria como actividad especializada fueron expuestas en germen cuando explicamos las contradicciones constitutivas de la urbanización capitalista. La propiedad privada del suelo es la institución que garantiza la apropiación privada del valor de uso complejo y socialmente producido que es la ciudad. Aunque podría suponerse lo contrario desde una lectura lineal, esto constituye un obstáculo a la acumulación capitalista debido a que supone

el control monopólico de los efectos de aglomeración por parte de agentes sociales que no participan directamente de la organización de la producción, los propietarios del suelo. Por otra parte, la insolvencia de los trabajadores para acceder a la vivienda, resultado de la dinámica de explotación, implica un problema para la realización del valor de los bienes inmobiliarios, y con ello un punto de quiebre del circuito secundario de valorización del capital.

Estas tensiones estructurales de la urbanización capitalista ofrecen un ámbito de oportunidad para la emergencia de un capital especializado en resolver las cuestiones del financiamiento de la producción de bienes inmobiliarios y el acceso al suelo urbano. Nos dice Topalov (1979) que la ganancia de promoción inmobiliaria está compuesta por la ganancia media que reditúa la construcción y la porción de plusganancias, originadas en los diferenciales de productividad del suelo urbano en el que se emplaza cada producto inmobiliario, que los capitalistas logran disputar exitosamente ante los propietarios del suelo. El primero de estos componentes lo acabamos de exponer, se trata de la plusvalía apropiada en el proceso de trabajo. El segundo es la renta del suelo urbano, noción central en nuestro modelo teórico.

Profundicemos ahora una idea que introdujimos cuando elaboramos las tensiones de la urbanización capitalista. El suelo urbano, insumo y producto en el mercado inmobiliario, tiene características singulares que condicionan su circulación y distribución. Topalov nos ofrece la siguiente caracterización:

“El carácter no reproducible y la apropiación privada son dos rasgos que definen perfectamente a los valores de uso proporcionados por la ciudad a los capitales particulares que allí se valorizan. (...) Cada localización da acceso, de un modo que le es específico, a un conjunto de valores de uso complejos nacidos de la ciudad. Una parte de los inmuebles que la componen son, considerados individualmente, mercancías producidas que circulan como tales; otra parte, los equipamientos públicos de infraestructura y consumo también son producto del trabajo, pero entregados más o menos gratuitamente como capital desvalorizado” (1984, p. 29).

Existen múltiples elementos útiles para la elaboración de nuestro instrumento metodológico en este pasaje. En primer lugar, realiza una distinción clásica en los estudios en el tema que no expusimos en el desarrollo de este capítulo. Es posible diferenciar, a grandes rasgos, dos actividades vinculadas a la producción del entorno urbano, aquella que se concentra en la construcción de grandes infraestructuras que articulan y ponen en disposición el espacio urbano, y aquella que especializada en la edificación de bienes que serán comercializados directamente en el mercado. Nuestra investigación se concentra en agentes especializados en esta segunda labor.

Más allá de esto, lo fundamental del fragmento consiste en la identificación de las

características intrínsecas del suelo urbano en tanto mercancía que están en la raíz de la existencia de la renta urbana. En primer lugar, cada terreno individual ofrece acceso a un conjunto singular de valores de uso en razón de su localización. Esta especificidad es característica de la mercancía suelo urbano e implica la existencia de características cualitativas diferenciadas para cada producto. Con ello, cada lote urbano ofrece condiciones diferenciadas para los procesos particulares de valorización de la producción inmobiliaria. En segundo lugar, las cualidades singulares de cada localización urbana son irreproducibles por los capitalistas particulares debido a que dependen del efecto conjunto de los valores de uso colectivamente producidos de la ciudad. Es decir, existe una fuerte restricción para la homogeneización de los bienes inmobiliarios. En tercer lugar, debemos agregar para completar la definición del autor francés, la institución de la propiedad privada del suelo habilita la creación de una mercancía sin costo de producción para el propietario particular, en la medida que la carga del gasto está puesta en el conjunto de la sociedad que produce los valores de uso que conforman la localización en tanto tal. Esta relación de propiedad sobre un bien singular e irreproducible confiere al propietario un control monopólico sobre el conjunto de valores de uso colectivos a los que da acceso cada localización urbana.

La renta del suelo consiste en la apropiación de plusganancias, es decir, beneficios que exceden la ganancia media, generados por un punto específico del espacio gracias a su acceso a un conjunto singular de valores de uso. A causa de las características que acabamos de describir, en el mercado del suelo los controlantes monopólicos de dicho acceso, propietarios del suelo, están en condiciones de exigir para sí la totalidad de dichas plus ganancias debido a su poder sobre las condiciones de su materialización. Por ello, una definición más superficial de la renta del suelo suele ser la de retribución al factor productivo de la tierra. La definición que ofrece la concepción materialista de la cuestión, y de la economía política en general, describe un vínculo estructuralmente conflictivo entre capitalistas y propietarios del suelo que se disputan el valor excedente que cada parcela de suelo urbano genera en razón de su singularidad. En mercados estables y consolidados, los propietarios tenderían a apropiarse de la totalidad de dicho excedente. Como vimos, un sistema de relaciones de esas características es un ejercicio teórico y los casos históricos difieren sustancialmente de este modelo en todas las ocasiones.

Como explicamos en el capítulo anterior, Samuel Jaramillo elaboró un sistema conceptual que nos permite complejizar la concepción de la renta del suelo urbano de manera complementaria a la concepción de Christian Topalov. Ambos autores compartieron la concepción del materialismo histórico respecto a este tema, desarrollaron su obra de manera contemporánea con lecturas cruzadas y son referencias en la investigación sociológica actual sobre promoción inmobiliaria. Jaramillo (2011) propone una categorización útil para el análisis de las condiciones constitutivas de las plusganancias

apropiadas a través de la renta del suelo. Decir que son específicas a cada lote no impide distinguir entre la diversidad de aspectos que pueden combinarse en cada localización urbana singular. Una primera operación clasificatoria que propone el autor consiste en distinguir entre rentas primarias, cuyo fundamento radica en características espaciales que generan excedentes en la producción de espacio construido, y rentas diferenciales secundarias, que se originan a partir de una situación espacial que ofrece condiciones favorables para ciertos usos, es decir determinado consumo de espacio construido.

Las rentas primarias admiten cuatro categorías no excluyentes y que se presentan combinadas en cada caso empírico. Con la denominación Renta Absoluta se conceptualiza el nivel mínimo de valor que puede ser apropiado por los dueños de lotes urbanos a causa de formar parte del sistema de valores de uso urbano. Una definición lógica del concepto a partir de su carácter distintivo es aquella que indica que este tipo de excedente es el que ofrecen los terrenos ubicados en el margen de la ciudad, aquellos de peor localización, que sólo cuentan, respecto a la tierra rural, con el exclusivo diferencial de ser considerados lotes urbanos. La categoría Renta Diferencial de Tipo 1 expresa el núcleo tradicional de la definición de renta urbana. Esto es, refiere a los excedentes que producen las ventajas relativas de localización y las características geomorfológicas de los lotes para soportar espacio construido. Mientras que con el concepto de Renta Diferencial de Tipo 2, el autor pone el foco en aquellas condiciones que generan sobreganancias a raíz de una mayor constructibilidad relativa del lote a causa de la operación del sistema de relaciones sociales vinculado a la producción inmobiliaria. Más explícitamente, esta noción pone de manifiesto los condicionamientos que imponen la regulación urbanística y el funcionamiento del mercado del suelo al uso intensivo del suelo urbano por la vía de la densificación. Por último, la Renta de Monopolio de Segregación hace referencia al diferencial simbólico de ciertas localizaciones urbanas asociado, generalmente, al asentamiento de población de altos ingresos. Las externalidades de vecindad que genera este contexto urbano impacta en una mayor capacidad de los lotes beneficiados para generar el excedente económico que está en el fundamento de la renta urbana.

Por su parte, las rentas diferenciales secundarias se originan en condiciones favorables para usos determinados del espacio construido en cada localización urbana. Es por ello que es necesario considerarlas características lógicamente excluyentes entre sí, al menos en una primera presentación teórica. Jaramillo distingue tres tipos de rentas diferenciales. La Renta Diferencial de Comercio está vinculada a las sobreganancias que producen localizaciones particularmente adecuadas para garantizar una alta rotación del capital asociado a la actividad comercial. Un ejemplo claro de ello son las arterias de alta circulación en las ciudades. La Renta Diferencial de Vivienda está asociada al ahorro en costo de transporte que los lotes residenciales ofrecen a sus habitantes a causa de su

posición relativa a los lugares de trabajo. Mientras que la Renta Diferencial y de Monopolio Industrial se vincula estrictamente a la regulación estatal que establece zonas para la radicación de la actividad industrial, que en general resulta un uso incompatible con otros.

Una serie de aclaraciones son necesarias para aprovechar esta exposición esquemática del aporte de Samuel Jaramillo. Es importante emplear esta clasificación como una herramienta analítica. No hay que perder de vista que cada tipo de renta constituye un aspecto de condiciones que se presentan necesariamente combinadas en cada localización concreta. Esto resulta importante también para tomar conciencia de que las diferencias entre cada tipo clasificatorio son de orden lógico y el interés de la investigación empírica consiste en exponer los modos de su combinación concreta, antes que ordenar los casos históricos en un cuadro clasificatorio.

Además, en el marco de esta investigación nunca es demasiado volver a aclararlo, la idea de monto y flujos de ganancia que están en el núcleo conceptual de la renta urbana no nos tiene que ocultar la naturaleza relacional del concepto. En la definición de renta urbana que tomamos de Christian Topalov subyace el vínculo político conflictivo entre propietarios del suelo y productores capitalistas. La complejización que propone Jaramillo nos permite percibir que esa disputa se articula en torno a la posición que el suelo urbano ofrece a su propietario en relación a otra serie de agentes. Es decir, en la renta urbana está implicado de manera inmediata el vínculo de propietarios del suelo con los demandantes de esas localizaciones específicas e indirectamente con aquellos agentes sociales que hacen uso de los productos y servicios allí producidos o reproducidos.

Esta última aclaración respecto a la naturaleza relacional de los conceptos que trabajamos nos sirve para realizar una síntesis respecto a la noción que elaboramos en este apartado. Sucintamente, una empresa de promoción inmobiliaria es una asociación económica orientada a la acumulación de capital mediante la explotación del trabajo en la producción de espacio urbano, el reemplazo del capital industrial de construcción y la liberación de suelo urbano. Notoriamente estas últimas actividades, el acceso a financiamiento y a la tierra, implican ocupar un lugar privilegiado en el sistema de relaciones de los productores de espacio construido.

Una lectura reflexiva de esta definición nos permitirá encontrar relaciones implicadas. En principio, recordemos que tanto la acción económica como el capital son conceptos que indican relaciones entre sujetos sociales. No queremos los conceptos, sino que a los fines del planteo comprensivista de nuestra investigación tomamos las conclusiones en torno al capital de promoción para construir hipótesis de sentido. El mercado es el sistema de relaciones en el que se inserta la acción económicamente orientada cuando asume la forma de una explotación económica, mientras que el modo de producción es una totalidad compleja constituida por relaciones en el que se encuentra inserto el capital. Las utilidades

que persigue una explotación económica implican un poder de disposición sobre agentes vinculados en el mercado, mientras que la plusvalía que está en el núcleo de la acumulación capitalista tiene su origen en las relaciones de explotación del modo de producción capitalista.

**Cuadro N° 3. Análisis conceptual de la categoría promoción inmobiliaria.**

Acción económica		Utilidad perseguida	Relación social implicada
<b>Promoción inmobiliaria</b>	Explotación de la fuerza de trabajo en el proceso productivo	Incorporación de insumos	Proveedores
		Apropiación de plusvalía	Trabajadores
		Realización del valor	Demandantes
	Reemplazo del capital industrial	Inversión productiva	Inversores
	Liberación de la tierra	Renta del suelo	Propietarios del suelo urbano
	Garantía de las relaciones producción	Posicionamiento privilegiado en el sistema de relaciones	Agentes estatales

Fuente: Elaboración propia en base a Topalov (1979), Topalov (1984) y Jaramillo (2011)

Este es el punto en el que solapamos estos dos planteamientos teóricos distintos y paralelos. A los efectos de la construcción metodológica asumimos que las utilidades perseguidas por la explotación económica de la empresa se identifican con la valorización capitalista. Es nuestra hipótesis y buscamos obtener aprendizajes en su falsación. Sostener que la acción empresarial, esta explotación económica de una asociación económica que emplea el cálculo de capital, asume las características del capital de promoción inmobiliaria implica postular un conjunto discreto de relaciones que servirán a la construcción de nuestras herramientas de investigación. La empresa de promoción inmobiliaria, nótese el carácter artificioso de la noción, persigue la obtención de poder de disposición sobre trabajadores y proveedores, respecto a la cuestión de la producción de espacio construido; sobre propietarios del suelo, a causa de la disputa en torno a la renta del suelo; sobre inversores, debido a la necesidad de suplantar el capital industrial destinado a la producción; sobre los demandantes de sus productos, vinculado doblemente por la vía de las rentas secundarias y por la delicada cuestión de la realización del valor. Todo ello sin perder de vista la decisiva relación con los agentes estatales que regulan el uso del suelo, garantizan las relaciones de propiedad y supervisan el cumplimiento de las reglas de intercambio en los mercados inmobiliario y financiero.

Creemos que este esquema teórico resulta solvente para expresar nuestra

concepción del objeto de estudio de la investigación. En el próximo apartado nos concentraremos en hacer operativa esta definición para la investigación empírica. Para ello elaboraremos conceptos intermedios a partir de la investigación reciente en sociología económica, que expusimos al inicio de este capítulo, y sociología urbana, desarrollada en el capítulo anterior, y abandonaremos esta exposición teórica general.

### *Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria: categorías operativas.*

La exposición teórica que acabamos de realizar tiene por objetivo justificar el empleo de las construcciones conceptuales que nos permiten el abordaje y análisis de los datos empírico. En este apartado nos concentramos en explicar la articulación de estas categorías operativas, al tiempo que daremos cuenta de los métodos de construcción de información empírica empleados en relación a ellas. En este punto nos ubicamos en el entorno de producción científica sobre el tema más inmediato, la investigación sobre promoción inmobiliaria con perspectiva específicamente sociológica.

Los trabajos construidos desde esta perspectiva coinciden en caracterizar a la promoción inmobiliaria como un tipo específico de acción social e incorporan la noción de campo empresarial de promoción inmobiliaria para articular un sistema de interpretación de este objeto (Socoloff, 2013; Cisterna, 2023; Capdevielle, 2016; Raspall, 2017). Nos interesa desarrollar las consecuencias teóricas de esta propuesta conceptual para luego desplegar las conclusiones que surgen de su articulación con la definición de empresa de promoción inmobiliaria en los términos que acabamos de exponer.

Hasta aquí avanzamos en definir el sistema de relaciones que orienta la acción empresarial como un mercado. Con Weber tuvimos una definición inicial. Las relaciones de mercado se constituyen a partir de la concurrencia que generan las probabilidades del intercambio. La conducta de los agentes que participan de estas relaciones se caracteriza por un tipo específico de cálculo que es el regateo preparatorio. Esta característica de la relación comunitaria de mercado implica una alta despersonalización potencial, en la medida que dicho cálculo anticipatorio implica la prefiguración de la conducta de otros agentes abstractos. La investigación en sociología económica reseñada nos permitió enriquecer este concepto a partir de la investigación empírica. Su principal aporte se vincula con el supuesto que sostiene la definición weberiana. Insistir en la naturaleza política de las arenas sociales que constituyen los mercados nos tiene que servir para incorporar al esquema explicativo aquellas líneas de acción orientadas a modificar los límites y estructuras del sistema de relaciones. El mercado no sólo se constituye a partir de las relaciones interesadas en las probabilidades resultantes del intercambio, sino también en aquellas involucradas en la definición de los términos del intercambio.

La conceptualización de este sistema de relaciones como un campo de vínculos entre organizaciones ha sido la formulación sintética que encontró la investigación nacional y contemporánea sobre promoción inmobiliaria. Asumir esta perspectiva anclada en el planteo teórico de Pierre Bourdieu implica un posicionamiento epistemológico y la incorporación de una serie de supuestos teóricos. Mediante la justificación teórica del recurso al recorte empírico<sup>9</sup>, dejamos sin elaborar la tensión entre totalidad y acción que constituye el principal borde de sutura de nuestra perspectiva teórica. El concepto de campo permite reconocer ámbitos de autonomía relativa de la acción, sin que eso implique postular la libertad de los agentes. Es concebible la existencia de sistemas de relaciones articulados por lógicas específicas, sólo subordinado parcialmente a la dinámica de la totalidad social.

Es importante remarcar también que esta perspectiva ofrece un tratamiento posible para el vínculo entre acción y estructura, menos problemático para los términos de nuestra investigación. Los agentes moldean su percepción y su pensamiento en contacto con el sistema de relaciones específico de cada campo. Con ello es posible articular el interés científico por el sentido de la acción y por los sistemas de relaciones estructuradas. Una compatibilidad que entendemos existía también en el planteo weberiano de la cuestión y la teoría de Bourdieu expuso claramente.

Más allá de estas consideraciones respecto a la realidad social y las vías para su conocimiento, el concepto de campo nos permite exponer algunos supuestos clave para nuestra investigación. Se trata de aspectos presentes en la formulación reconstruida de la sociología económica, cuya explicitación resulta fundamental para el recorte operativo de nuestra investigación. Concebir al sistema de relaciones como un campo implica asumir la existencia de vínculos asimétricos entre agentes posicionados diferencialmente por la posesión de un capital específicamente valorado en dicho ámbito relacional. Es evidente que para hablar de poder de mercado, es necesario compartir estos supuestos. Es necesario asumir que el intercambio es desigual y dicha desigualdad se extiende hacia todos los participantes interesados en el recurso crítico que está en su fundamento. Por otra parte, pensar a un sistema relacional como campo implica concebir que los agentes vinculados no sólo se articulan por su interés común en un recurso específico, sino que también participan de una disputa por definir cuáles son las características valoradas en el intercambio. Esta presunción tiene que ser asumida para pensar los procesos de formación y modelación de mercado. La noción de campo es especialmente útil para poner en evidencia el carácter político de las relaciones económicas que establecimos en nuestra definición inicial.

---

<sup>9</sup> Sostuvimos que nuestra investigación puede asumir la ontología del materialismo y construir un objeto en términos de acción debido a que perseguimos objetivos de conocimiento intermedios relacionados a fenómenos que operan en la dinámica contradictoria de la totalidad social.

Asumir estas características para el sistema de relaciones que orienta la acción empresarial es clave en esta investigación debido a que es el trasfondo teórico de nuestra categoría operativa más relevante. Sólo en el ámbito relacional estructurado desigualmente y cuyos límites se disputan constantemente, es posible concebir las estrategias empresariales. Si la relación comunitaria de mercado transcurriera coordinada exclusivamente por los precios establecidos por el mecanismo del regateo anticipatorio, no sería necesario organizar un comportamiento estratégico respecto a otros participantes del intercambio. Sin embargo, en la medida que el intercambio se organiza a través de arenas sociales constituidas políticamente, podemos asumir que la acción tendrá una orientación estratégica debido a que tendrá el objetivo de mejorar su posición en el sistema. Cuestión que dependerá tanto de influir en la distribución de los recursos específicamente valorados del campo, como de incidir en la definición de las características valoradas. Con el nombre de estrategia empresarial sintetizamos esta larga trayectoria de construcción teórica de nuestro objeto.

Si nos concentramos en definir las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria, es necesario establecer algunas reflexiones iniciales. Las empresas de promoción inmobiliaria participan del sistema de relaciones que se constituye en torno al intercambio de las utilidades que ofrece el acceso al espacio urbano. Las probabilidades de disposición asociadas a los bienes inmuebles se relacionan con dos condiciones fundamentales para su constitución, la capacidad para financiar su construcción y el control monopólico vinculado a la propiedad del suelo urbano. La promoción inmobiliaria consiste en la estrategia más solvente para ocupar una posición privilegiada y con ello incidir en la definición de la regulación del intercambio de bienes inmobiliarios. Es por ello que, a los fines de esta investigación, nos centramos en las estrategias de promoción inmobiliaria y no en el campo de promoción inmobiliaria. Ofrecer un contenido específico para esta noción es tarea de la investigación empírica que debe dotar de sentido esta categoría a partir del estudio de casos históricos.

Es posible construir una tipología inicial de estrategias empresariales de promoción inmobiliaria orientada al análisis empírico a partir de las conclusiones con origen en la sociología económica y urbana. La participación en el mercado inmobiliario en la posición de promotor inmobiliario implica articular de manera relativamente coherente la relación con un conjunto de agentes que se desempeñan en otras posiciones. Con el objetivo empírico de realizar un análisis descriptivo comparativo distinguimos entre cinco aspectos de la acción empresarial de promoción inmobiliaria.

Las estrategias de tipología y localización organizan la relación entre empresas de promoción inmobiliaria y propietarios del suelo. La decisión de dónde construir y qué construir se define a partir del sistema de precios en el mercado del suelo que tienen a la

renta urbana en su fundamento. Las estrategias políticas articulan el vínculo entre la asociación económica y una diversidad de agentes estatales de los tres niveles con influencia en la regulación del intercambio. Por su parte, a través de las estrategias de comercialización se organiza la conducta relacionada a los demandantes de espacio urbano construido. Estas líneas de acción deben lidiar con la problemática cuestión de la realización del valor de los bienes inmobiliarios. Mientras que las estrategias financieras tienen por objetivo garantizar el acceso decisivo al financiamiento para fondar la producción inmobiliaria. Por último, las estrategias productivas y de organización interna definen el vínculo jerárquico con el trabajo, patente en la organización interna de la empresa y su relación con proveedores de bienes intermedios que funcionan como insumos para la producción.

La articulación de estos aspectos en un modelo de negocios consistente nos permite hablar de promoción inmobiliaria. Esto es, suponemos que un abordaje solvente para las relaciones implicadas en cada estrategia como aspecto de la acción posicionará, a las unidades de análisis de nuestra investigación, en un lugar privilegiado del sistema de relaciones del mercado inmobiliario. No hay que perder de vista que cada uno de los tipos de estrategia que expusimos constituye aspectos descriptivos de la unidad total que es la acción de promoción. Con la noción modelo de negocios nos referimos a la articulación concreta de estos aspectos. Esto es especialmente relevante en la medida que cada tipo de estrategia colabora con la eficacia de los demás. En la medida que la acción estatal opera para garantizar las condiciones de funcionamiento, las estrategias políticas pueden tener una influencia determinante en las demás. De igual manera, la articulación entre estrategias tipológicas y de localización y estrategias de comercialización es constitutiva, deben diseñarse de conjunto. Las estrategias de financiamiento resultan decisivas para la operación de promoción en su conjunto debido a que son el fundamento que desequilibra la relación entre promotores y propietarios. Mientras que las estrategias productivas implican la integración o tercerización de procesos asociados a la ejecución de todas las demás.

**Figura N° 4. Estrategias empresariales como categorías operativas de la promoción inmobiliaria.**

Acción económica	Relación implicada	Estrategia de promoción
------------------	--------------------	-------------------------

<b>Promoción inmobiliaria</b>	Explotación del trabajo en la producción	Proveedores	Productivas
		Trabajadores	
		Demandantes	Comerciales
	Reemplazo del capital industrial	Inversores	Financieras
Liberación de la tierra	Propietarios del suelo urbano	Localización y tipología	
Garantía de las relaciones producción	Agentes estatales	Políticas	

Fuente: Elaboración propia.

Esta mutua implicación entre los aspectos descriptivos que ordenan nuestro trabajo empírico habilitan la incorporación de un segundo plano interpretativo que nos permita organizar las conclusiones que obtenemos de los casos históricos. Si recordamos la sistematización propuesta para la acción empresarial distinguimos cinco niveles de análisis. Podemos ponernos de acuerdo en que el nivel de acción vinculados con las condiciones constitutivas para la existencia de los mercados modernos queda por fuera del recorte temporal de nuestra investigación. Se trata de una cuestión vinculada con las explicaciones a escala de totalidad social que no profundizamos en este trabajo. De igual manera, como fuera advertido, el último nivel, vinculado a la dinámica interna de las asociaciones económicas tampoco será abordado en profundidad. Se realizará una descripción de los rasgos más relevantes para incorporar elementos explicativos en la investigación de los otros tres niveles de acción.

Queda claro entonces, que en este trabajo nos concentramos en la acción empresarial referida a la formación de mercados, el posicionamiento en el mercado y la operación en el mercado. Con ello podemos clasificar las estrategias de mercado entre estrategias hacia el mercado, estrategias sobre el mercado y estrategias en el mercado. Analizamos las líneas de acción según su orientación hacia el sistema de relaciones de mercado cuando ponemos el foco en la disputa por definir los límites del ámbito relacional, particularmente mediante el reconocimiento de la mercancía valorada. Estrategias innovadoras se propondrán replantear el mercado de acuerdo a los intereses y las utilidades disponibles de la empresa que las implemente. Mientras que estrategias de imitación asumirán la pauta consolidada por otras asociaciones económicas para replicar su éxito.

Consideramos la acción empresarial según su orientación sobre el mercado al concentrarnos en la conducta relativa a la distribución de recursos ya consolidados como valiosos en un mercado determinado. Así existirán estrategias que perseguirán una posición dominante en el mercado al acaparar el acceso a estos poderes de disposición decisivos,

mientras que otras líneas de acción deberán tomar como un dato el acceso diferencial a estos recursos y asumir la dependencia de quienes los controlan. Finalmente, al considerar la acción económica orientada en el mercado nos colocamos en el ámbito de la actividad de intercambio característica del mercado. El par conceptual que permite organizar el análisis en esta escala es la compra-venta, que implica la incorporación y desincorporación pacífica de utilidades asociadas a bienes y servicios.

**Figura N° 5. Estrategias de mercado como categorías operativas de la acción empresarial.**

Empresa	Nivel de análisis	Estrategia de mercado	
	Condiciones constitutivas	Formación histórica del modo de producción	Fuera de análisis
Formación de mercado	Estrategias hacia el mercado	Innovación / Imitación	
Asociación económica con cálculo de capital	Posicionamiento en el mercado	Estrategias sobre el mercado	Dominación/Dependencia
	Operación en el mercado	Estrategias en el mercado	Compra / Venta
	Dinámica jerárquica interna	Proceso de constitución del modelo de negocios	Trayectoria empresarial - Parcialmente abordado

Fuente: Elaboración propia.

Entendemos que las conclusiones de la investigación empírica en el tema son compatibles con esta sistematización teórica. En el capítulo anterior pudimos reconstruir los hallazgos de Pedro Abramo (2009) respecto a las estrategias en el mercado del suelo, particularmente en América Latina. Este sistema de relaciones se caracteriza por organizarse en torno a la transacción de productos con largos períodos de depreciación y alto coste individual. El carácter de inversión a largo plazo que tiene la producción y adquisición de productos inmobiliarios genera un contexto de incertidumbre para los participantes en el mercado del suelo, a causa de que no pueden prever con certeza las externalidades de vecindad a las que pretenden acceder por la vía de la compra de un inmueble. Dicha incertidumbre es estabilizada a partir de convenciones urbanas que marcan la ciudad con fronteras de distinción social. La capacidad de transformar estas convenciones es una fuente de apropiación de rentas urbanas. Esto se debe a que permite movilizar demanda por la vía de una depreciación anticipada del bien inmobiliario. Al tiempo que abre un proceso de imitación por otros productores participantes del mercado que persiguen apropiarse de las ganancias que ofrece la innovación implementada.

Esta dinámica es particularmente relevante en los mercados del suelo latinoamericanos diferenciados en segmentos informales y formales. El acceso formal al suelo en América Latina es posible sólo para un porcentaje de la población a causa de la restricción que impone los bajos ingresos de amplios sectores de la clase trabajadora. En

este contexto, la pauta de preferencias entre los segmentos en condiciones de acceder a la vivienda formal es impuesta por las modalidades habitacionales de la población de más altos ingresos. Por lo que será decisivo para los agentes dominantes del mercado del suelo, promotores inmobiliarios, generar innovaciones que movilicen esta demanda específica. Queremos remarcar que las conclusiones expuestas por Abramo, son compatibles con la exposición respecto a formación de mercado derivada de la sociología económica que incorporamos en nuestro esquema conceptual y refuerzan nuestro análisis de las estrategias sobre el mercado a partir de los pares conceptuales innovación/imitación<sup>10</sup>.

Por último, la definición de promoción inmobiliaria que reconstruimos en la investigación materialista se orienta claramente a la cuestión del posicionamiento en el mercado. La liberación del terreno y el acceso al financiamiento constituyen recursos críticos que definen la posición de los agentes en el sistema de relaciones del mercado inmobiliario. Mientras que el conjunto de operaciones de cálculo vinculadas a la estimación de precios relativos abordados por la investigación clásica en economía urbana puede ser identificada con las estrategias en el mercado, relacionadas al acceso a utilidades en el contexto de sistemas de intercambio estables y definidos. De este modo, los hallazgos empíricos recientes y el marco teórico que reconstruimos convergen en una perspectiva operativa que orienta nuestra estrategia metodológica, a la que nos referimos en el próximo apartado.

**Figura N°6. Matriz conceptual de análisis de las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria**

Estrategias de mercado	Hacia el mercado	Sobre el mercado	En el mercado
------------------------	------------------	------------------	---------------

<sup>10</sup> Entendemos que es posible compatibilizar esta exposición con la interpretación que Cisterna (2023) ofrece en torno a las categorías de protoespeculación, especulación pasiva y especulación inductiva elaboradas por Jaramillo. La especulación inductiva se distingue por su capacidad de generar rentas a partir de operar sobre la estructura urbana. Una definición compatible con la innovación urbana en los términos de Abramo. Mientras que la protoespeculación y la especulación inductiva consisten en líneas de acción que toman como dato el sistema de relaciones de mercado y se limitan a buscar un mejor posicionamiento y realizar operaciones de intercambio.

Estrategias de promoción	Innovación / Imitación	Dominación / Dependencia	Compra / Venta
Localización y tipología	Mercancía valiosa	Acceso al suelo	Mercado del suelo
Políticas	Mercancía permitida	Relaciones políticas	Regulación del intercambio
Comerciales	Mercancía preferida	Posicionamiento comercial	Mercado de los inmuebles
Financieras	Disponibilidad de capital	Acceso al financiamiento	Mercado financiero
Productivas	Productividad	Organización de la producción	Mercado de trabajo, Mercado de insumos
Modelo de negocios			

Fuente: Elaboración propia.

### *Síntesis teórica y abordaje metodológico*

Un breve repaso por el dispositivo teórico que acabamos de describir nos permite articularlo con la propuesta metodológica de esta tesis y las técnicas de recolección de la información empleadas. Nuestro objeto de estudio es la acción empresarial de promoción inmobiliaria. Esta noción implica una construcción operativa que articula dos conceptos más generales. Primero, la idea de acción empresarial nos permite entender a nuestro objeto como conductas orientadas hacia la obtención de nuevas utilidades en el marco de una asociación económica con cálculo de capital. A partir de esta definición derivamos el abordaje metodológico, debido a que es la que ofrece la pauta epistemológica para nuestra investigación.

Segundo, la promoción inmobiliaria implica un tipo particular de acción empresarial construido a partir de las conclusiones de la investigación empírica antecedente. Con este concepto hacemos referencia a agentes que ocupan una posición dominante en el mercado inmobiliario a partir de su especialización en garantizar el acceso a flujos financieros para solventar la actividad de construcción y en liberar el suelo urbano indispensable para esa actividad. Esta definición nos da la pauta para reconstruir el sistema de relaciones del mercado inmobiliario que comparten productores, demandantes, proveedores, trabajadores, inversores y propietarios del suelo.

El pivote entre la acción empresarial, definida en términos de la sociología comprensiva, y la promoción inmobiliaria, reconstruida a partir de la investigación del materialismo histórico, es la noción de estrategia. Con ella asumimos que la obtención de nuevas utilidades se orienta en relación a un sistema de posiciones asimétricas estructurado por la posesión diferencial de un recurso aceptado como valioso por los agentes vinculados. Incorporar esta serie de presupuestos nos permite acceder a la categoría operativa de mayor contenido empírico. Las estrategias empresariales son la unidad de análisis de esta

tesis. Construimos una tipología que distingue entre estrategias de localización y tipología, estrategias políticas, estrategias de comercialización, estrategias financieras y estrategias productivas.

Debemos volver sobre los fundamentos teóricos con los que abrimos este capítulo para explicar el planteo metodológico de la investigación. Sostener que nuestro objeto de estudio es la acción social, un tipo históricamente específico, implica que nuestra tarea intelectual consiste en la construcción y falsación de hipótesis causales de sentido para conductas observadas. Un trabajo de refinamiento conceptual a través de la contrastación empírica es la vía para hacerlo. Nos referimos a la producción sucesiva de tipos ideales informados por la experiencia histórica en la propuesta de Max Weber. En el desarrollo de este capítulo expusimos el primer paso de este proceso. Construimos una categoría adecuada por el sentido, en base a la investigación disponible en el tema, que postula una racionalidad específica para las empresas de promoción inmobiliaria. Tenemos por delante la tarea de probar en qué medida dicha imputación de sentido puede probarse como causalmente adecuada. Es decir, encontrar las reglas de probabilidad para que las conductas observadas transcurran siempre de la misma manera, en razón del sentido hipotético construido teóricamente.

Los términos empleados podrían inducir a suponer un abordaje estadístico para la contrastación de las hipótesis. Sin embargo, nuestras unidades de análisis hacen referencia a procesos relacionales que no pueden ser sencillamente aislados de manera discreta de su marco contextual. Al contrario, es necesario explicarlos a partir de una prolongada interrelación no sólo con la acción de otros agentes participantes del sistema de relaciones del mercado inmobiliario, sino respecto a otros procesos históricos que convergen en su trayectoria de actuación. Estas características de los fenómenos que nos proponemos estudiar y el enfoque teórico seleccionado nos llevó a decidimos por una investigación de casos comparados. Es decir, necesitamos una descripción histórica densa para reconstruir el sentido de la acción empresarial, aunque no podemos prescindir de un trabajo comparativo mínimo que permita discernir entre recurrencias y singularidades.

Nuestra unidad de observación serán las personas jurídicas dedicadas a la industria de la construcción seleccionadas entre el universo de los participantes en la Cámara de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), las actantes en el Registro de Urbanizaciones Autorizadas para la venta de la Municipalidad de Córdoba y las involucradas en la producción de los barrios cerrados identificados en la tesis doctoral de Martín Lemma (2019). Antes de avanzar es necesario hacer explícito el recorte espacial y temporal.

Decidimos concentrarnos en la acción empresarial de promoción inmobiliaria realizada en el contexto de la ciudad de Córdoba y su área metropolitana debido a dos causas. En primer lugar, la cercanía geográfica facilitó el acceso a informantes clave

fundamentales para la reconstrucción histórica propuesta. En segundo lugar, este recorte nos permitió articular orgánicamente las conclusiones de un conjunto de investigaciones sobre empresas que se desempeñan en este ámbito territorial (Valdés, 1999; Capdevielle, 2016; Cruz, 2019; Lemma, 2019; Ferrero, 2020; Cisterna, 2023).

El período seleccionado para el análisis se extiende entre 1980 y 2010. Existen una serie de razones que nos llevaron a establecer este recorte. En primer lugar, según nuestra lectura como explicamos en los capítulos siguientes, la transformación económica y social que implicó el proceso político inaugurado con la dictadura militar de 1976 produjo un cambio de condiciones para la acción empresarial que permitió la emergencia de una modalidad específica de promoción inmobiliaria, que es nuestro caso histórico de estudio. Más específicamente, la fragmentación del mercado de trabajo generó la generalización en Argentina de la situación diferenciada de acceso a la vivienda descrita por Abramo, que explicamos párrafos atrás. En segundo lugar, todas las empresas seleccionadas comenzaron su actividad en los albores de la década del '80 o en períodos posteriores. Esto bien puede deberse a un sesgo introducido por el universo de dónde se seleccionó la muestra.

Mientras que el corte en la década del 2010 responde a elementos históricos contextuales, aunque también a restricciones internas de la investigación. Entre 2008 y 2012 se constata un cambio de tendencia en la economía internacional y argentina que justifica establecer un hito de periodización en torno a estos años. Pese a ello, disponemos de información sistematizada para el período 2010-2020 que no pudo ser incorporada como un capítulo de esta tesis doctoral debido a la necesidad de imponer un corte en el proceso de elaboración del texto definitivo y no extender indefinidamente el plazo de su entrega. Por último, seleccionar un período histórico reciente tiene una ventaja metodológica clave. La disponibilidad de información en línea sobre la actividad empresarial inicia a partir de la década del '90 y se multiplica mientras nos aproximamos a la actualidad<sup>11</sup>.

A causa de los largos períodos de rotación del capital y el gran volumen de inversión involucrado, es abundante la información empírica respecto a la acción de promoción inmobiliaria. No queremos negar la constatación, común en las investigaciones en el tema, respecto al difícil acceso a datos críticos. Nos referimos particularmente a los precios acordados en las operaciones de compra-venta de inmuebles y los pormenores del proceso de traspaso de la propiedad inmueble. Sin embargo, más allá de los indicadores vinculados a precios y situación jurídica del suelo, es necesario evaluar las posibilidades que presenta el gran volumen de datos que ofrece la actividad pública de las empresas de promoción. La

---

<sup>11</sup> Si bien constituye una ventaja, es necesario indicar la percepción constituida en el proceso de investigación respecto a que a medida que se multiplica la disponibilidad digital de registros empresariales y notas periodísticas, tiende a reducirse su densidad interpretativa.

pertinencia de la sistematización de elementos que surjan de corpus vinculados a la prensa especializada, publicidad de las propias empresas y testimonio de múltiples individuos involucrados en la actividad, debe establecerse en relación al planteo metodológico de investigación.

En nuestro caso, esto implica considerar la información que este conjunto de documentos públicos y testimonios de informantes clave habilita para el estudio de casos comparados. Resultó importante en el proceso de nuestra investigación reconocer que las regularidades decisivas para la falsación de hipótesis y construcción de explicaciones provendrían de la contrastación de trayectorias históricas densamente construidas, antes que de correlaciones estadísticas, pese a que no prescindiremos totalmente de ellas. Es por ello que nuestro diseño de investigación privilegia el análisis documental y testimonial en orden a la reconstrucción histórica, antes que la estimación de indicadores cualitativos estandarizados. El esquema teórico que acabamos de exponer constituye una matriz para el análisis de las trayectorias históricas de las empresas de promoción inmobiliaria reconstruidas a partir de la sistematización de fuentes primarias y secundarias.

Nuestra principal fuente de información fue la prensa escrita. Construimos un corpus de 885 notas de prensa publicadas entre 1996 y 2024 vinculadas a las empresas Gama, Grupo Dinosaurio, Regam y Ecipsa. La selección fue realizada a partir del empleo del motor de búsqueda del sitio web del diario La Voz del Interior. Se relevaron todas las notas que incluyeran el nombre de la empresa o de los socios directores. De manera complementaria se incorporaron notas de otros portales de noticia para esclarecer detalles respecto a hechos históricos específicos. Todas las notas fueron extraídas de las páginas con técnicas de scrap web y analizadas con bases de datos construidas según la matriz conceptual descripta en este capítulo.

El empleo de estas fuentes resulta adecuado a nuestros objetivos de investigación por dos razones fundamentales. Primero, existe abundante información disponible de manera pública en internet que permite una reconstrucción pormenorizada de las trayectorias empresariales. La principal dificultad para su elaboración era técnica, debido a que el trabajo con corpus tan extensos implicaba una enorme carga laboral. En la actualidad, con el empleo combinado de técnicas simples de scrap web y procesamiento con inteligencia artificial, estas dificultades son mínimas y accesibles incluso para investigadores con un entrenamiento básico. Segundo, la acción empresarial de promoción inmobiliaria requiere análisis de mediano y largo plazo. Esta característica de la investigación en el tema permite controlar, a partir de la triangulación con otros documentos o a través de la observación directa, la opacidad contextual presente en las notas periodísticas. El texto periodístico, escrito día a día, atravesado por las presiones inmediatas, puede ser releído en la secuencia temporal. Decisiones que se anticipan,

pueden ser contrastadas con normativa publicada años después. Posicionamientos que se asumen como inflexibles, pueden matizarse con la sección de política del año siguiente. Obras que se anuncian pueden buscarse en el mapa. Hay un evidente desfase temporal que colabora en la construcción de evidencia empírica.

Dos fuentes de información complementaron el análisis documental de la prensa escrita. En primer lugar, se incorporó de manera sistemática las conclusiones presentes en bibliografía en el tema para la reconstrucción del contexto económico, político y social de la acción empresarial en general y para la reconstrucción de la trayectoria de Edisur, Ecipsa y Gama en particular. Respecto a la información concerniente a las empresas promotoras incorporamos datos e interpretaciones teóricas publicados en la tesis doctoral de Carolina Cisterna (2023) y Martín Lemma (2019), la tesis de grado de Estela Valdés (1998) y en trabajos de nuestra autoría (Cruz, 2019; Cruz y Capdevielle, 2024). Por otra parte, resultó decisiva la información que obtuvimos de entrevistas a informantes clave. Una diversidad de fuentes convergieron respecto a este corpus testimonial. A las entrevistas realizadas específicamente en el marco de esta investigación hay que sumar otras realizadas por Julieta Capdevielle y Mercedes Ferrero que generosamente pusieron a disposición. De igual manera, resultó decisiva la incorporación de testimonios de dirigentes empresariales en formato video disponible online.

El empleo de información estadística cumplió una función de control de nuestras decisiones metodológicas. El conjunto de empresas seleccionadas para el estudio de casos comparados surgió del análisis de datos reconstruidos en la tesis doctoral de Martín Lemma (2019) y la información respecto a Urbanizaciones Privadas Autorizadas para la Venta que pone a disposición la Municipalidad de Córdoba (2025). Aquellas personas jurídicas con mayor volumen producido y presencia preponderante en la producción de barrios cerrados se consideraron los casos más relevantes para el análisis. Estos dos indicadores fueron evidencia suficiente respecto al despliegue de estrategias de promoción inmobiliaria consistentes y sostenibles. Por otra parte, esta información estadística fue empleada para la descripción densa de las estrategias de tipología y localización a partir de la construcción de bases de datos geolocalizadas que se exponen en los mapas de esta tesis doctoral.

El conjunto de decisiones en torno al diseño metodológico de investigación responden directamente a los objetivos de conocimiento planteados y a la perspectiva teórica asumida. Nos proponemos producir conocimiento respecto a la acción de las empresas de promoción inmobiliaria. Un análisis de casos comparados es imprescindible para alcanzar este objetivo. Sólo a partir de este ejercicio intelectual se podrán desarrollar nuestras construcciones conceptuales informadas empíricamente. En la comparación construimos nuestros modelos adecuados por el sentido y serán falsados de acuerdo a su adecuación causal. La complejidad de nuestro objeto, singular y multicausado, exige una

descripción densa, en relación permanente con fenómenos contextuales de mayor escala. Es por ello que priorizamos el análisis documental, como un medio para la comprensión histórica. Entendemos que este es el método para construir información empírica que ofrezca un sentido accesible. Un punto de partida para otras investigaciones que sigan este camino u opten por la contrastación estadística de hipótesis que deben ser construidas históricamente.

### Capítulo 3: Condiciones históricas para el despliegue de las estrategias de promoción inmobiliaria en Córdoba

#### *Introducción*

La disposición y las formas espaciales que asumen la división social del espacio, la distribución de las utilidades asociadas al suelo urbano y los edificios fijados en él (Del Río et al., 2014), heredadas y de difícil transformación, condicionan la acción empresarial. En ese marco, es posible reconocer dos temporalidades para caracterizar esta estructura urbana en la que las estrategias empresariales se despliegan. Una de largo plazo, vinculada con la superposición y acumulación de procesos que dan forma a la ciudad. Otra de mediano plazo, de aliento más reciente, que marca el ritmo de los procesos sociales que impactan en la ciudad de manera contemporánea. Esta distinción resulta útil en la medida que la inercia de la urbanización impacta con fuerza en la historia y cada época es incapaz de fundar su ciudad, sino que debe acomodarse en los rincones de la ciudad antigua. Existe una convivencia de épocas, que ofrece espejismos y oportunidades. Así, por ejemplo, la clase obrera industrial desaparece más velozmente que sus barrios. La segregación está instalada cuando se decide cercar un barrio. Hasta que no encuentra su forma y el coraje para ponerla en el mundo, cada época nueva vive en las ruinas de las épocas pasadas.

A continuación exponemos la reconstrucción realizada respecto a los procesos de constitución de las condiciones de emergencia de la acción empresarial de promoción inmobiliaria en nuestro período de estudio. Podría considerarse que este trabajo debería tener un lugar introductorio en la investigación, en la medida que queda fuera del recorte temporal. Sin embargo, consideramos decisiva la correcta determinación de este borde temporal. No sólo porque constituye la extensa justificación del recorte temporal implementado, sino también debido a que nos ofrece la pauta para la articulación de procesos existentes en la coyuntura histórica que abordamos. Entendemos que el análisis de nuestros *veinte años de promoción inmobiliaria en Córdoba* incluye, por fuerza, las décadas que aquí exponemos

El capítulo se estructura en cuatro apartados que exponen procesos convergentes en la coyuntura de fines de la década del '80. Primero, la urbanización de la ciudad de Córdoba, acumulada en múltiples pliegues geológicos desde su origen colonial hasta la incipiente desindustrialización. Segundo, la acción del estado local en relación con esos procesos urbanos y los resultados del debate que se desplegó durante el siglo XX. Tercero, el cambio en la economía argentina que operó la dictadura militar iniciada en 1976 y su impacto en el mercado inmobiliario. Cuarto, las trayectorias previas de los empresarios y las asociaciones económicas que son objeto de nuestra investigación.

El resultado del trabajo comparativo de este capítulo nos permitirá sostener la hipótesis de la emergencia de un tipo específico de promoción inmobiliaria en Córdoba hacia finales del siglo XX como resultado de la adaptación de la acción empresarial a las transformaciones en la estructura de la economía argentina a partir de las oportunidades territoriales conformadas en el marco de procesos urbanos de largo plazo. Empresas constructoras en búsqueda de una demanda solvente perdida por la fragmentación del mercado de trabajo y el desmantelamiento del sistema público de provisión de viviendas convergieron con agentes especializados en la captación de flujos financieros en el nuevo contexto económico. Una ciudad que perdía su impulso industrial constituyó un campo de oportunidades para experimentar innovaciones que permitieran constituir nuevos mercados.

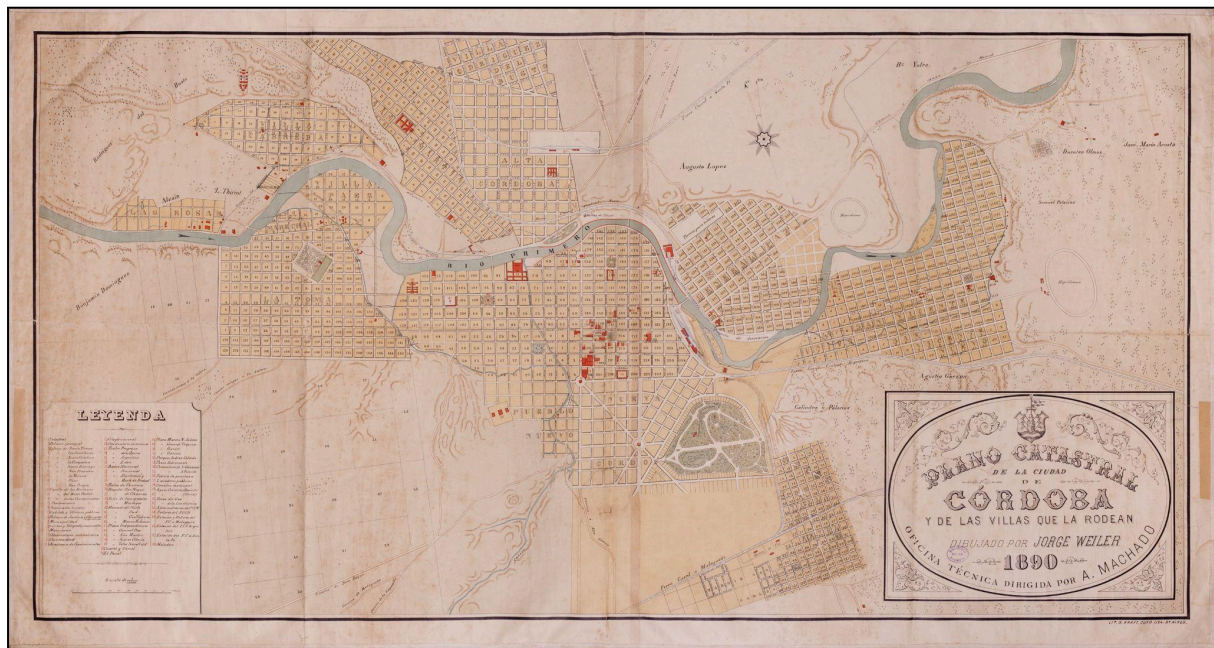
#### *Procesos de desarrollo urbano en la ciudad de Córdoba hasta la década del '80*

La ciudad de Córdoba, fundada en 1573, sostuvo a lo largo de su historia su función de articulación del extenso territorio del virreinato colonial, primero, y el estado nacional, después. Esta característica dió forma a su disposición espacial, atravesada y extendida por líneas de comunicación en sentidos diversos. Asentada en el valle fluvial del Río Suquía, vecina del revoltoso arroyo La Cañada, durante trescientos años su trama urbana se mantuvo en los límites que le imponía la topografía. Durante esos siglos, la extensión del damero colonial original tendió a vadear el arroyo con algunas extensiones hacia el oeste, territorios de quintas, y sur-suroeste, sector de asentamiento de las clases trabajadoras de la sociedad colonial. También se inició la ocupación, hacia el norte, del sector relativamente más bajo y ribereño que no estuvo incluido en el damero original. Más allá de este crecimiento de la planta urbana, el principal proceso durante la colonia fue la densificación y ocupación de la cuadrícula de la fundación (Díaz Terreno, 2011). Este territorio, donde la ciudad vivió la parte más extensa de su historia, se transformó con la extensión acelerada y los cambios sociales de los siglos subsiguientes. Sin embargo, mantuvo su función de centro en la estructura urbana de Córdoba.

En el proceso de organización del estado nacional argentino, la creación de la Municipalidad de Córdoba, en 1857, y la llegada del ferrocarril a la ciudad, en 1870, que aceleró las comunicaciones con los puertos del país, preludieron la primera gran expansión de la ciudad. En las siguientes dos décadas se desarrollaron loteos privados y públicos que incorporaron tierra suficiente para contener el crecimiento urbano durante cuarenta años. Los barrios proyectados, durante la década del '70, comparten la característica de estar concebidos como unidades relativamente independientes, con núcleos comerciales y de servicios propios. Así se inició la urbanización de la ribera opuesta del Suquía hacia el este con la fundación de Pueblo General Paz y con la misma orientación se desarrolló Pueblo

San Vicente, a partir de la iniciativa privada. Al tiempo que hacia el oeste, el estado provincial expropia y lotea el territorio de quintas en torno al cementerio San Jerónimo, ocupado y trabajado por pueblos originarios y mestizos. Mientras que las extensiones proyectadas y aprobadas, durante la década del '80, se caracterizan por concebirse como anexiones dependientes de la trama y funciones consolidadas. Es en esta época que se inicia el poblamiento de la ribera norte del Suquía hacia los barrios Alta Córdoba, San Martín y la creación de zonas de quintas y veraneo en el noroeste (Díaz Terreno, 2011).

**Figura N°7. Plano catastral de la ciudad de Córdoba en 1890.**



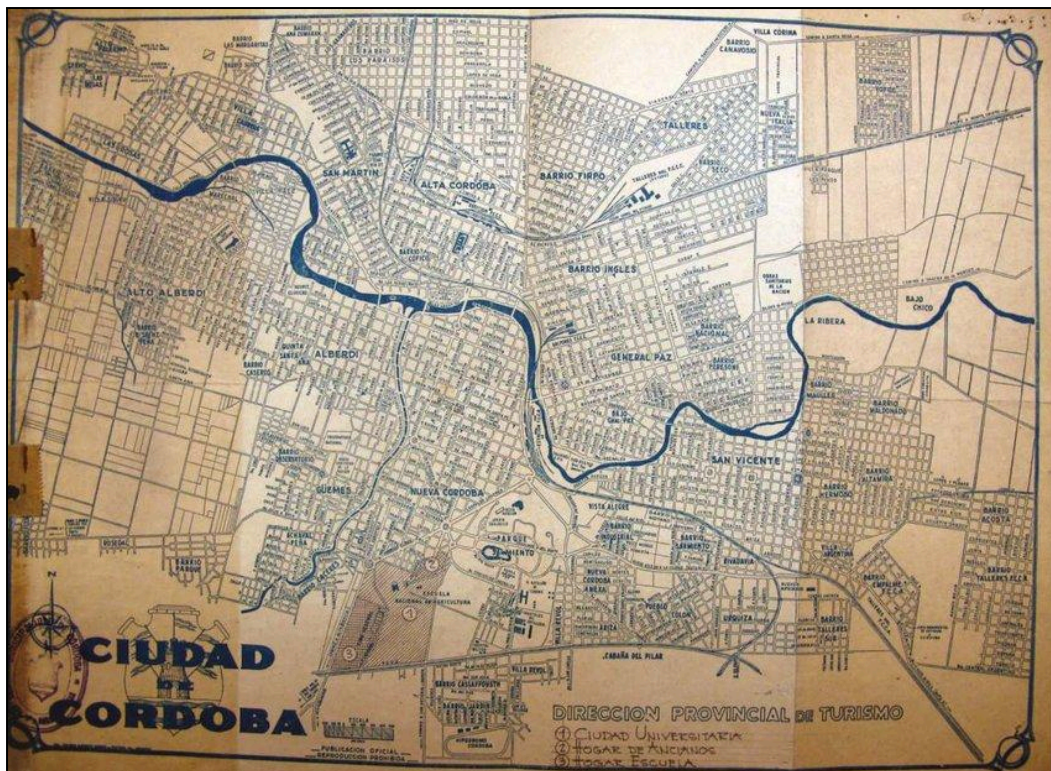
Fuente: Weiler y Machado, 1890.

La imagen resultante de este proceso de expansión es la de una cuadrícula que se esfuerza por proyectarse en el valle fluvial, pero se quiebra y asume nuevas direcciones con las oscilaciones del curso de agua y la orientación de la infraestructura pública (fig.7). En algunos sectores las nuevas urbanizaciones se desvinculan de la trama céntrica y se presentan como poblados periféricos. La expansión sigue vinculada al sentido del valle del río, aunque comienzan a superarse las barrancas hacia el sur y el norte. En este momento es posible reconocer una incipiente tendencia al desarrollo en el eje noroeste vinculado a nuevos barrios, equivalentes a los que se desarrollan en otras direcciones, y también a la definición y valoración de este territorio como áreas recreativas. Esta expansión implicó la decisión de ampliar el ejido urbano por segunda vez, se definió un cuadrado de 24 km. de lado en 1893 (Díaz Terreno, 2011). Los loteos, y las áreas vacantes que produjeron en los sectores de discontinuidad de la trama, demorarían décadas en consolidarse y plantearon los límites de la ciudad durante la primera mitad del siglo XX. La mayor parte de ellos constituirán barrios pericentrales al momento del inicio del período bajo análisis y la

extensión del centro sobre su trama será uno de los procesos más gravitantes en el marco de los cuales desarrollan su operación los promotores inmobiliarios.

La ciudad de Córdoba más que duplicó su población en los períodos intercensales entre 1895 (54.763 hab.), 1914 (134.935 hab.) y 1947 (386.623 hab.) Su extensión alcanzaba, en la década del '40, las 4000 hectáreas (Díaz Terreno, 2011). Sin embargo, el proceso de transformación social y urbana más importante inició en la década del '50 con la radicación de industrias metalmeccánicas que cambiaron el perfil productivo del territorio (fig.7). La Fábrica Militar de Aviones, en funcionamiento desde la década del '20, quedó en la órbita de Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) y sumó la producción de vehículos y maquinarias. La creación de esta empresa pública estuvo comprendida en una profundización de la política de industrialización por sustitución de importaciones del gobierno de Juan Domingo Perón (1946-1955) que pretendía escalar en niveles de producción y complejidad tecnológica. La radicación de empresas de capitales extranjeros fue permitida y promovida de acuerdo a estos objetivos de desarrollo económico. En 1953, la italiana Fiat inicia la instalación de su planta al sureste de la ciudad, en barrio Ferreyra, colindante a la Ruta 9 que conecta con las ciudades de Villa María y Rosario. Mientras que en 1954, capitales estadounidenses radicaron la planta de Industrias Kaiser Argentina (IKA) en el barrio de Santa Isabel, ubicado en el extremo suroeste cercano a la Ruta 36 que conecta con la ciudad de Río IV (Malecki, 2015).

**Figura N°8. Plano de la ciudad de Córdoba hacia 1951.**



Fuente: Malecki (2015)

Este complejo industrial metalmecánico, resultado de un progresivo desarrollo de capacidades locales, pero puesto en marcha en el corto lapso de una década, revolucionó la sociedad cordobesa y su territorio. Entre 1947 y 1970 la población se duplicó nuevamente y superó los 780.000 habitantes. En 1965, las industrias mecánicas empleaban al 65,8% de los trabajadores de Córdoba. Dieciocho años antes esta actividad representaba apenas el 25,8% del empleo. El impacto en la urbanización de esta transformación productiva fue explosivo. El 43% del parque habitacional de la ciudad en 1960 había sido construido después de 1947 y más del 80% correspondía a viviendas de calidad media, contra un 10,9% de viviendas de lujo y 2,6% de viviendas precarias. Las zonas de extensión superaron en cantidad de viviendas al centro y los barrios tradicionales (Malecki, 2015). La ciudad alcanzó las 10.000 hectáreas, más que duplicando su área urbanizada en veinte años. En la década del '70, Córdoba adelantó a la ciudad de Rosario en población y volvió a ser el segundo centro urbano más poblado de la Argentina.

La expresión espacial de esta transformación productiva y demográfica implicó la incorporación de dos marcados ejes de crecimiento hacia el oeste y el sur de la ciudad. La permanencia del eje noroeste se explica por la masificación de la actividad recreativa y de ocio en las localidades de las sierras chicas que funcionó como atractivo en esa dirección<sup>12</sup>. El centro de la ciudad también consolidó su función urbana y fue el espacio donde las transformaciones e intervenciones fueron más notables en el período. La sistematización del arroyo La Cañada se completó en 1947 y antecedió a una serie de obras viales que acompañaron el proceso de densificación del centro histórico. Se ensancharon avenidas y puentes, fueron eliminados bulevares y plazas para favorecer el tránsito vehicular, al tiempo que se daba inicio a la obra del anillo de circunvalación. De manera simultánea, se proyectaron y realizaron importantes edificios públicos localizados en el área central: la Municipalidad de Córdoba, el Correo Central y la sede de la Empresa Provincial de Energía de Córdoba. Sin dudas la intervención más significativa, complementaria con las mencionadas, fue la peatonalización de un extenso sector del centro en torno a la plaza central. Esta intervención se dió en el marco de la proliferación de galerías que multiplicaban el espacio destinado al comercio. La densificación del centro implicó que para 1960 el 46% de las viviendas en ese sector eran departamentos. Todas las instituciones que protagonizaban la agitada vida social de la ciudad en pleno crecimiento tenían sus sedes en este sector que se sostenía como referencia en sus funciones comerciales y políticas para los barrios que en pocos años habían multiplicado la extensión de la ciudad (Malecki, 2015).

---

<sup>12</sup> El "Censo Origen y Destino" citado por **Malecki (2015)** respalda esta lectura al identificar al eje noroeste y la ruta hacia Carlos Paz como los principales corredores de tránsito vehicular.

## *Devenir histórico de la planificación urbana en Córdoba y sus principales conceptos*

Enormes barrios obreros, un centro histórico renovado y febril de comercio, pueblos turísticos atestados durante los fines de semana, enormes fábricas y avenidas. Esta era la ciudad de Córdoba en la mañana estival del 28 de febrero de 1974. Ese día el jefe de policía derrocó al gobierno democrático de la Provincia. Fue la antesala del golpe militar que en 1976, y durante siete años, acaparó el poder del estado y cambió el rumbo económico del país. Las privatizaciones de industrias estatales y la apertura importadora operada por el gobierno de facto eliminó las condiciones en el marco de las cuales se dió el proceso de industrialización argentino, que tan profundamente transformó la capital cordobesa. Sin embargo, como las ciudades mantienen su sorprendente inercia, la sociedad que entró en la democracia de los años '80 aún habitaba la Córdoba industrial. Su estructura urbana, las características de los problemas y oportunidades que ofrecía, se desarrollaron durante cuatrocientos años pero se expresaba en la coyuntura de los últimos treinta.

Fue durante la década de 1980 que se jerarquizó la planificación en la estructura institucional del municipio al elevar la Dirección de Planeamiento a Secretaría de Desarrollo Urbano y fue elaborada la normativa que intentaría organizar en las siguientes décadas los procesos urbanos. Antes de describir los instrumentos que la norma establece, es importante detenernos brevemente en los conceptos de otros documentos de planificación que, a pesar de no estar directamente orientados a la implementación, tuvieron influencia al imponer lecturas de la estructura urbana de la ciudad y formular proyectos de intervención.

Tan temprano como en 1927 se reconoció la necesidad de intervenir sistemáticamente en los procesos de urbanización. La intendencia de Emilio F. Olmos encargó al ingeniero agrónomo y paisajista Benito Carrasco la elaboración de un plan urbano. Su diagnóstico caracterizaba la ausencia de espacios verdes, la necesidad de una especialización funcional en el espacio y el desarrollo de la conectividad vial. A partir de estos elementos, se elaboraron una serie de proyectos que, si bien no fueron implementados inmediatamente, marcaron conceptos que se retomaron en las decisiones de obra pública del futuro. El intendente Olmos ejecutó el ensanche de la avenida Colón de acuerdo a la propuesta del plan. Mientras que otras propuestas se implementarían más adelante: la avenida costanera, ampliación de calles céntricas, la avenida de circunvalación y la creación de un campus universitario, entre las más salientes.

En 1951, apenas iniciada la intendencia de Manuel Martín Federico se conformó un equipo técnico para la elaboración de un plan urbano encabezado por el arquitecto italiano Ernesto La Padula. El trabajo de elaboración del documento sobrevivió a los cambios políticos del golpe militar de 1955 y fue aprobado en 1962. El diagnóstico en este caso fue que Córdoba experimentaba una crisis de crecimiento originada por el desorden que

caracterizaba las expansiones urbanas de la época. El abordaje propuesto no prescribía un cambio en la dinámica, sino su organización. La descentralización y conformación de núcleos barriales orgánicos eran el escenario deseado a partir del cual manejar el crecimiento. Esta hipótesis de trabajo impregnó el imaginario del desarrollo urbano que sostuvieron algunos actores relevantes en las décadas siguientes. En términos de propuestas de intervención, la sistematización vial a partir de dos anillos de circunvalación atravesados por avenidas troncales junto a la proyección de la ciudad universitaria en los predios donde efectivamente se edificó, son los proyectos que impactaron de manera perdurable en la estructura urbana de la ciudad (Malecki, 2018). El documento también incorporaba herramientas relacionadas al zoning que son antecedentes directos de la normativa sancionada en la década del '80. Reconocía tres áreas (central, semi periférica y periférica) que proponía estructurar de acuerdo al esquema vial descrito (Díaz Terreno, 2011).

Seis años después, durante 1968, el comisionado municipal Rafael Rodríguez Brizuela crea la Asesoría de Planificación Urbana<sup>13</sup>. Durante cinco años esta oficina trabajó en estudios de base y, en 1973, presentó el documento "Diagnóstico tentativo y alternativas de desarrollo físico para la ciudad de Córdoba". Este texto reconoce el problema de la extensión urbana y caracteriza la necesidad de una densificación que implique un aprovechamiento intensivo de la infraestructura construida. Por otra parte, insiste en el carácter monocéntrico de la ciudad como un aspecto con impacto negativo en la fluidez del tráfico vehicular. Al tiempo que, a partir de una mirada regional, identifica el carácter metropolitano de la ciudad de Córdoba.

Es en la propuesta de intervención frente a este cuadro de situación, donde podemos encontrar conceptos con arraigo duradero en la política pública de los años subsiguientes. El documento expone dos escenarios alternativos a partir de los cuales buscar la densificación de la trama urbana. Una opción es sostener la centralidad única e impedir cualquier extensión fuera del anillo de circunvalación, para lo cual sería necesario impulsar la densificación a través de cambios normativos. Otro abordaje posible es acompañar la tendencia que adoptó el proceso de expansión y organizar la planificación urbana a partir de ejes preferenciales de desarrollo. Es decir, aspirar a incorporar y mejorar la infraestructura de servicios y transporte en torno a las avenidas de acceso a la ciudad con el objetivo de articular la densificación a partir de estos corredores. El diagnóstico se inclina decididamente por esta segunda alternativa por considerar que organiza de mejor manera las relaciones metropolitanas y ofrece mejores incentivos que una prohibición difícil de sostener (Díaz Terreno, 2011). La importancia de la formulación de esta propuesta radica en que será el

---

<sup>13</sup> El responsable de la Oficina de Planificación de la Municipalidad de Córdoba durante el gobierno de Brizuela, fue el arquitecto italiano Enrico Tedeschi (Malecki, 2013).

núcleo conceptual de la normativa urbana que se sancionará con el regreso de la democracia.

En 1978 se aprueba el Esquema Director de Ordenamiento Urbano de acuerdo a los lineamientos del Diagnóstico. Es una muestra de continuidad en la política de desarrollo urbano de la ciudad de Córdoba contrastante con el brutal cambio de la política económica del país. El proceso de elaboración de la propuesta de intervención culminaría con la sanción de una serie de ordenanzas durante el gobierno democrático de Ramón B. Mestre en la década del '80. La flamante Secretaría de Desarrollo Urbano a cargo de Guillermo Irós elaboró el Plan General de Desarrollo Urbano que sirvió de base para el diseño de la normativa que rige en la ciudad de Córdoba desde hace casi cuarenta años. Entre 1985 y 1986 el Concejo Deliberante de Córdoba sancionó cuatro ordenanzas para regular el fraccionamiento del suelo, su uso, ocupación en el área central y ocupación en áreas intermedias y periféricas (Peresini, 2021).

Esta normativa pretendía controlar el crecimiento al tiempo que se proponía compactar y densificar el área urbanizada. La herramienta para perseguir estos objetivos fue la imposición de condiciones de uso y límites de edificación a los lotes de acuerdo a zonas. Más allá de la evaluación de los resultados en términos de planificación urbana, la sanción de este cuerpo normativo resulta fundamental para comprender cómo se estructuraron las condiciones para disputar la renta urbana en la ciudad de Córdoba. Las investigadoras y los investigadores que han analizado los textos de las ordenanzas coinciden en una lectura general (Díaz Terreno, 2015; Lemma, 2017; Peresini, 2021). La zonificación se estructura a partir de tres áreas concéntricas y corredores lineales en torno a los ejes viales de vinculación más relevantes. Las áreas central, intermedia y periférica se corresponden relativamente con las expansiones de la ciudad que reconstruimos en este apartado.

Estas zonas indican gradientes descendientes de densidades desde el centro hacia la periferia e incorpora objetivos de planificación particulares para cada una de ellas. Mientras que la protección patrimonial tiene protagonismo en el área central, se pretende mejorar la conectividad y provisión de espacios verdes en la intermedia y la provisión de servicios urbanos en la periférica (Lemma, 2017). Las propuestas de desarrollo del área periférica en conjunto con la inclusión en la normativa de corredores lineales que admiten mayores densidades y compactación de acuerdo a la idea de ejes preferenciales de desarrollo, expresa la intención de generar nuevas centralidades. Este escenario de desarrollo urbano reaparecerá a lo largo de las siguientes décadas.

## *Economía y mercado inmobiliario durante el regreso de la democracia*

La promoción inmobiliaria se caracteriza por la gran escala de los montos y plazos de las inversiones que requiere. La proyección temporal de este tipo de actividad empresarial está expuesta a los cambios bruscos en las condiciones económicas y políticas que hacen viables o inviables determinadas estrategias. La manera en que se procesan esas coyunturas críticas forma parte fundamental de la acción empresarial que es nuestro objeto de estudio.

Esta característica de la actividad empresarial presenta un desafío metodológico al momento de decidir un recorte temporal para la investigación empírica. Suponer que una crisis económica o un pronunciado cambio de rumbo económico puede plantear el borde temporal de nuestra investigación nos puede llevar a perder procesos fundamentales para comprender las estrategias empresariales.

Entre las empresas dedicadas a la promoción inmobiliaria en la ciudad de Córdoba, nuestros referentes empíricos y cuya acción es nuestro objeto de estudio, las más antiguas reconocen su origen a mediados de la década del '70. Sin que sea el foco de nuestra atención, es posible indagar si en las condiciones que ofrecía ese contexto histórico se propició la emergencia de este tipo de actividad económica. También es preciso extender la mirada crítica acerca del alcance de los registros que disponemos y los sesgos que puedan imponer a la selección de referentes empíricos. Todo esto sin perder conciencia del principal sesgo presente en el recorte, la relevancia o irrelevancia del estudio de las empresas que operan en la actualidad frente a otras que lo hicieron en el pasado y quedan fuera de la selección. Sea como fuere, la década del '80 es el límite temporal que nos impone nuestro objeto, la acción empresarial, centrada en la trayectoria de empresas particulares.

Explicar las condiciones económicas de la década del '80 implica necesariamente referir las transformaciones económicas y sociales que operó, por la vía autoritaria, el gobierno militar que ocupó el poder entre 1976 y 1983. A los fines de nuestra investigación atenderemos particularmente a los cambios con impacto en la industria de la construcción y el mercado financiero vinculado a ella. Previo al golpe de Estado de 1976 la intervención estatal en el mercado inmobiliario argentino era robusta. La política pública en el área se basaba en instrumentos que resistieron cambios de gobierno y tomaron forma a lo largo de décadas. Uno de sus pilares era la existencia de un sistema público de provisión de vivienda social que en 1972 cristalizó en la creación de un organismo centralizado, el Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI) (Banzas y Fernández, 2007). Otro eje de la política habitacional estaba asentado en la actividad del Banco Hipotecario Nacional (BHN). Esta entidad pública fue creada, a fines del siglo XIX, para obtener financiamiento a la actividad productiva en base a créditos con garantías de tierras de frontera y transformó sus funciones volcándose

al financiamiento a la vivienda y la construcción. Desde 1946 el BHN se financió con aportes del Banco Central de la República Argentina y a partir de 1949 centralizó el crédito hipotecario en el país. Un tercer instrumento de intervención fue el conjunto de normas que sostuvieron un sistema de control de precios de los alquileres y prohibición de los desalojos (Socoloff et al., 2013). En estas condiciones de regulación del mercado inmobiliario, las viviendas urbanas del país aumentaron del 77% hasta el 84% del total entre 1960 y 1980, disminuyendo al mismo tiempo los índices de hacinamiento por cuarto (Banzas y Fernández, 2007).

La dictadura militar ocupó el poder en un proceso de crisis económica, desatada a partir de 1975 durante el gobierno democrático, que implicó una devaluación del 400% y 186 puntos de inflación anual. En ese contexto, tomaron fuerza inversiones financieras indexadas y la compra de dólares en el mercado ilegal como mecanismos de cobertura de los ahorristas. Para abordar este escenario, el gobierno de facto decidió una serie de medidas que, a largo plazo, provocaron transformaciones en el mercado inmobiliario. Se elevaron las tasas de interés, históricamente bajas, con el consecuente encarecimiento del crédito hipotecario. Simultáneamente, se decidió la liberalización del mercado de cambios aumentando la disponibilidad de esta moneda para la compra de ahorristas. Ante el aumento de los costos del crédito hipotecario se implementaron medidas con la pretensión de ampliar la oferta en el mercado de alquiler, para compensar esta nueva restricción a la compra de viviendas. Fueron derogadas las leyes que regulaban los alquileres, se establecieron exenciones impositivas para esta actividad y el BHN organizó una línea de créditos destinada a la vivienda en alquiler (Gaggero y Nemiña, 2022).

La articulación de este conjunto de medidas de política económica en el contexto particular de una economía que iniciaba un largo período de alta inflación produjo uno de los rasgos más perdurables del mercado inmobiliario argentino. Ante la disponibilidad de dólares por parte de los ahorristas e inversores, la vivienda, considerada históricamente como reserva de valor, comenzó a cotizarse y venderse en esa moneda extranjera. Si bien la dolarización se retrajo brevemente antes de la caída del gobierno militar, su restauración frente a nuevas explosiones inflacionarias no hizo más que fortalecer esta práctica en los agentes económicos. Los alquileres, recientemente desregulados, comenzaron a establecer sus precios en función de los costos en dólares de las propiedades (Gaggero y Nemiña, 2022).

Finalmente, otra reforma con impacto en la liberalización del mercado inmobiliario durante la dictadura militar fue aquella que afectó a la Carta Orgánica del BHN. Con ella se estableció la autarquía financiera y la autonomía administrativa del organismo, al tiempo que lo equiparaba a otros bancos comerciales. Mientras que la sanción de la Ley de Entidades Financieras extendía las actividades que podía realizar. De esta manera, se escindió el

fondeo del BHN del presupuesto ministerial y perdió su carácter de banca especializada. A partir de entonces la entidad debía atraer depósitos y capital para financiar préstamos a precios de mercado, mientras que los fondos recibidos por el BCRA empezaron a canalizarse mediante créditos ajustados por inflación. Estos cambios condicionaron una fuerte crisis de la entidad en la década del '80, producto del desfase entre el recupero de préstamos a largo plazo con tasas subsidiadas y las condiciones desventajosas en las que incorporaba capital (Socoloff et al., 2013).

Esta nueva disposición de la política de vivienda y el mercado inmobiliario se desarrolló en el marco de una economía que agudizaba la tensión entre un modelo económico al que aspiraba el gobierno democrático y la realidad que dejó la dictadura militar. Para ofrecer un cuadro sintético de la década del '80 seguimos la exposición de Emiliano López (2015). Es posible identificar cuatro procesos que atravesaron la economía argentina durante diez años que alternaron períodos de crecimiento y caída del PBI, ofreciendo un balance final de estancamiento. En primer lugar, la concentración del ingreso se profundizó durante el gobierno de Alfonsín. La inflación y la hiperinflación fueron los mecanismos a partir de los cuales la puja distributiva se balanceó en favor del capital. Los salarios pudieron seguir a la productividad laboral con oscilaciones hasta 1988, momento en que la inflación logra desvincular estas variables. En segundo lugar, este conflicto se desarrolló en el contexto de un mercado de trabajo crecientemente fragmentado entre ocupados, subocupados, cuentapropistas y desocupados. Al tiempo que, y en tercer lugar, el capital profundizó su concentración debido al vínculo que el capital financiero garantizó entre los conglomerados locales consolidados durante la dictadura y las empresas multinacionales. El déficit fiscal, que era posible explicar por el pago de intereses de una creciente deuda externa con formación de activos en el exterior y las transferencias en forma de incentivos al capital nacional, continuó incrementándose a lo largo de los '80. La confluencia de estos factores puso en crisis a la economía y con ella al ideario del modelo de desarrollo económico por sustitución de importaciones.

### *Trayectorias empresariales previas a la actividad de promoción*

Esta introducción nos sirve para tener una imagen del contexto social y urbano en el que los agentes que son objeto de nuestro estudio comenzaron su actividad. Una ciudad que había logrado una percepción aguda del conflicto que engendró su pasado, la extensión dispersa, pero estaba desprevenida respecto a las implicancias del agitado presente, la desindustrialización y la reforma del estado. Esa conciencia respecto a su historia permitió pensar a Córdoba en tres anillos concéntricos, correspondiendo a su grandes expansiones:

la fundación en el siglo XVI, la articulación de la economía y el territorio nacional en el siglo XIX y la industrialización en el siglo XX.

El centro, los barrios pericentrales y la periferia de la urbe en el piedemonte fueron resultado de cuatrocientos años de paciente expansión. Si la normativa urbana diagnosticó esta estructura con claridad y prescribió sagazmente la estrategia de densificación a partir de corredores lineales de desarrollo, no pudo examinar en profundidad las condiciones de posibilidad para la implementación de la terapia indicada. La capacidad del Estado en todos sus niveles para orientar la urbanización había iniciado un proceso de cambio que no se detendría. No sólo el sistema público de provisión de viviendas había desaparecido, sino que el metro cuadrado construido se transformó en un activo cotizado en moneda fuerte y altamente demandado como reserva de valor en un contexto de alta inflación. Los trabajadores industriales que protagonizaron la última expansión de la ciudad perdían poder adquisitivo y se fragmentaban socialmente entre quienes conservaban el viejo empleo, quienes se la rebuscaban y quienes se quedaban sin nada.

¿Por qué la década del '80 es el momento cero de esta investigación? Responder esta estimulante pregunta abre vías de reflexión respecto a las que habrá que volver nuevamente para entender el fenómeno del desarrollismo urbano cordobés. Acabamos de exponer una primera respuesta. Los '80 son el momento cero de todo un país, luego de la transformación que impuso a sangre y fuego la dictadura militar. También para el mercado inmobiliario y sus agentes.

Otra posible respuesta llega por el camino de la necesaria reflexividad. La razón es nuestro recorte empírico, aquellas empresas que protagonizaron la producción de barrios cerrados y urbanizaciones autorizadas para construir a principios de siglo XXI, objeto de múltiples trabajos académicos del mismo período con los que pretendemos dialogar. Es decir, las organizaciones que encabezan la actividad inmobiliaria en una época parecieran compartir una suerte de contemporaneidad no sólo en su madurez, sino también en sus inicios.

Las dos respuestas no se excluyen lógicamente. Es posible pensar que esa transformación estructural ofreció las condiciones para el surgimiento de nuevas actividades económicas y quienes llegaron a protagonizar su desarrollo fueron pioneros en intentar resolver los problemas que ofrecía la coyuntura transformada. Veremos los matices que existen al respecto. Otra vía para explicar esta contemporaneidad se aleja de las generalizaciones de la vida social y se aproxima a la particularidad de la existencia individual. Demasiadas veces el tiempo biológico del individuo trasciende al tiempo de la organización, lo condiciona y explica. No tiene sentido extenderse sobre esta reflexión debido a que nuestro problema de investigación no se concentra en la cuestión del vínculo entre el empresario y la empresa. Sin embargo, es inocultable el peso de la trayectoria vital

de los individuos en la impronta organizativa y su proyección. La cavilación respecto a la trascendencia, el lugar de los hijos en la estructura empresarial y el liderazgo personal son cuestiones implicadas en las decisiones de los promotores inmobiliarios.

Sirva esta digresión para introducir la exposición de estos datos sencillos. Los empresarios que dirigieron y fundaron las organizaciones que son objeto de nuestro estudio son todos varones nacidos en el transcurso de una o dos generaciones. En la capital provincial, nacieron los creadores de Edisur, Horacio Parga en 1952, Rubén Becaccece en 1954 y Fernando Reyna en 1959. Jorge Petrone de Gama S.A. nació en 1949 en el pueblo cordobés de Santa Eufemia. Mientras que Martín Amengual de Regam S.A. es nacido en otro pueblo de la provincia, Villa Dolores, en 1946. Euclides Bugliotti de Grupo Dinosaurio nació en Rosario de Santa Fe en 1940, aunque se crió en Córdoba. Mientras que Jaime Garbarsky de la Empresa Constructora Inmobiliaria del Plata S.A., de 1960, es el único extra provinciano del grupo, nacido en la ciudad de San Juan. Los veinte años que separan a estos últimos individuos expresan un abanico de diversidad que enseguida profundizaremos al exponer los orígenes comparados de las empresas. Sin embargo, cabe un subrayado. Su relativa contemporaneidad, la que sea posible entre el joven Garbarsky y el veterano Bugliotti, es esperable, pero todos y cada uno son fundadores de su organización. Ninguno de los empresarios que protagonizaron la promoción inmobiliaria en Córdoba a principios de milenio heredó o conquistó la dirección de estructuras de promoción preexistentes.

Por más obvio que sea, aunque esto implique una señal clara de un inicio, del comienzo de algo, no se debe interpretar que se postula la creación de la nada. Podemos barajar el mazo de los orígenes de varias formas y cada tirada de cartas nos ofrece observaciones interesantes. La formación profesional de estos padres fundadores oscila entre la normalidad y el hallazgo. Dos de ellos son ingenieros civiles, Amengual y Reyna, uno es arquitecto, Becaccece, otro es contador, Parga, y otro más es abogado, Garbarsky. Sin embargo, comparte el primer lugar del podio otra profesión, no tan manida en la industria. Jorge Petrone y Euclides Bugliotti, arrolladoras personalidades del desarrollismo inmobiliario, iniciaron sus carreras como dueños y choferes de camiones en la década del '80. Camioneros en Córdoba, esa ciudad que anuda todos los caminos, en el contexto del declive del transporte ferroviario de cargas, aprendieron en ese oficio los pormenores de la compra-venta.

Mezclamos y damos de nuevo, esta vez es posible organizar los orígenes a partir de la articulación del negocio de la promoción inmobiliaria con otras actividades. Dos de las empresas que forman parte de nuestro análisis mantuvieron desde su fundación la promoción inmobiliaria en el centro de su actividad, Gama S.A. y Edisur. Mientras que otras tres nacieron a partir de estrategias de diversificación de grupos económicos que excedían la promoción inmobiliaria, el comercio minorista para Dinosaurio y la construcción en el caso

de ECIPSA y Regam. Más allá de estos agrupamientos simples, cuya relevancia debe ser evaluada en la comparación estadística con el universo total de las empresas promotoras del período, las trayectorias empresariales de origen resultan claves para explicar la emergencia de la actividad de promoción inmobiliaria que es nuestro objeto de estudio.

Martín Amengual y Jaime Garbarsky comparten circunstancias similares en sus puntos de partida. Amengual se radicó en Córdoba para estudiar en la década del '60 y continuar una estirpe de ingenieros civiles que inició su abuelo español y continuó su padre en el valle de Traslasierra<sup>14</sup>. El inicio de la actividad comercial de su empresa está asociado a la implementación de un programa de vivienda inscripto en el sistema de provisión pública que referimos<sup>15</sup>. El plan de Viviendas Económicas Argentinas (VEA) fue lanzado en 1969 por la Secretaría de Estado de Vivienda (SEV) del Ministerio de Bienestar Social que organizó la dictadura militar que ocupó el poder en 1966. El objetivo de esta política pública era la construcción masiva de vivienda a partir de conjuntos habitacionales a escala nacional y la reactivación económica a partir de la movilización de la industria de la construcción (Gomes, 2017).

La innovación del plan VEA implicó otorgarle protagonismo a las “entidades intermedias” en el diseño, elaboración y ejecución de los proyectos de viviendas financiados. Parte de esta estrategia fue no emplear el crédito hipotecario a tasas subsidiadas, sino ofrecer un financiamiento acorde a las condiciones de mercado orientado a la clase media. Investigaciones respecto a su implementación señalan que, debido a la escala de los proyectos, la implementación del plan favoreció a grandes empresas e incluso atrajo multinacionales (Gomes, 2018; Sarbag, 2023). Sin embargo, en localidades del interior del país estos planes nacionales se presentaron como oportunidades para articular un modelo de negocios que incubó empresas de promoción inmobiliaria. Amengual inició la actividad de su empresa constructora Regam S.A. con un plan de viviendas en su Villa Dolores natal en 1973<sup>16</sup>, incentivado y también con acompañamiento financiero de su padre. La empresa se dedicará en la década subsiguiente centralmente a la industria de la construcción con el desarrollo de algunos edificios entre medianeras en la ciudad de Córdoba<sup>17</sup>.

El caso de Jaime Garbarsky en ECIPSA parece contradecir tempranamente aquella afirmación según la cual ninguno de los empresarios heredó la organización que dirigen. La empresa dedicada a la construcción fue fundada por su padre, Marcos Garbarsky, en 1977 a partir de una oportunidad de negocio vinculada a la construcción de viviendas financiadas por el BHN<sup>18</sup>. La constitución de la sociedad implicó la diversificación de un grupo comercial

---

<sup>14</sup> Acotto, 3/4/2003.

<sup>15</sup> Fundación EmasE, 31/10/2014.

<sup>16</sup> Acotto, 3/4/2003.

<sup>17</sup> Fundación EmasE, 31/10/2014.

<sup>18</sup> Origlia, 16/1/2024.

familiar con origen en una mueblería en la década del '50. Durante diez años la empresa se dedicó a la construcción, tanto de viviendas con financiamiento público como de obras viales de los estados nacionales y provinciales (Cruz y Capdevielle, 2024). Jaime Garbarsky, luego de estudiar y recibirse de abogado en Córdoba, participó desde el inicio en la comercialización de los productos inmobiliarios. En 1986, su creciente protagonismo transformó completamente la estrategia de negocios. ECIPSA lanza el sistema de financiamiento Natania con el que ofrecía vivienda financiada por la empresa para compensar la debacle del crédito hipotecario público. Con esta estrategia construye loteos y barrios en las periferias, edificios en las zonas céntricas de San Juan y otras ciudades de la región y gana una escala que le permite preparar el inicio de su actividad en la ciudad de Córdoba. La visión de Jaime Garbarsky fue decisiva para transformar a la constructora en una empresa de promoción inmobiliaria. Así que, aunque sea el único heredero entre los dirigentes empresariales que consideramos, tuvo un rol fundacional en la actividad.

Jorge Petrone y Euclides Bugliotti también comparten un mito de origen, el camión<sup>19</sup>. El cordobés nacido en Santa Eufemia expresa constantemente que alcanzó el éxito económico a pesar de no haber terminado la escuela primaria<sup>20</sup>. Su actividad comercial inicial fue la del transporte de mercadería por cuenta propia. Desde temprana edad, en un camión adquirido por su padre, se dedicó a la compra-venta de mercadería a granel<sup>21</sup>. En el marco de este oficio se acercó a la industria de la construcción al constituirse en un importante distribuidor de la cementera Loma Negra<sup>22</sup>. Con esta experiencia fundó Gama S.A.<sup>23</sup> en 1986 y contrató a arquitectos y contadores recién recibidos para iniciar su actividad. La estrategia de negocios desde el inicio articuló financiamiento a largo plazo y construcción de vivienda colectiva. Su primer emprendimiento inmobiliario, Arcos del Cerro I, fue un complejo de torres que se terminó de construir en 1989 en una localización innovadora de la ciudad de Córdoba, un barrio periférico del oeste (Cruz, 2019). Petrone indicó en una entrevista realizada en 2008 que el financiamiento que ofrecían en ese momento fundacional estaba vinculado a la operatoria de la bicicleta financiera en el contexto hiperinflacionario<sup>24</sup>.

Euclides Bugliotti experimentó la itinerancia desde su nacimiento a causa de los traslados de su padre bancario. Nacido en Rosario, se radicó tempranamente en el barrio

---

<sup>19</sup> De manera elocuente, Bugliotti y Petrone se refieren a esta actividad de compra venta, en la que el trabajo en el camión tiene un lugar central, con el mismo término: "cirujeo" (Guillermo González, 27/4/2011; Como dos extraños, 30/12/2013).

<sup>20</sup> Giannoni, 27/7/2008.

<sup>21</sup> Guillermo González, 27/7/2011.

<sup>22</sup> Caric, 14/7/1999.

<sup>23</sup> En lo que es una práctica tradicional para nombrar empresas y emprendimientos, Gama es un acrónimo que Petrone articuló a partir de los nombres de sus hijas Gabriela y María Eugenia. (*La Voz del Interior*, 4/6/2001).

<sup>24</sup> Giannoni, 27/7/2008.

cordobés de Alta Córdoba y luego recaló en la ciudad de Jesús María, donde vivió sus años de juventud. En esa localidad cordobesa, en la que su familia tenía una quinta, se inició tempranamente en la práctica comercial junto a su padre. A los dieciséis años empezó a trabajar con los camiones de la familia y comenzó su actividad vinculada al transporte. En la década del '60 fundó una primera empresa junto a su hermano dedicada al transporte de harina y azúcar. En el año '68 se alió con un competidor, De Biasi, y conformaron la sociedad De Biasi-Bugliotti, que durante veinte años incorporó otras marcas como TraMer (Transporte de Mercadería) y FraCor (Fraccionadora Córdoba)<sup>25</sup>. Esta asociación familiar se profundizó no sólo a nivel personal, Bugliotti se casó con la hija de su socio, la abogada Cristina De Biasi y trabajó con Miguel De Biasi que heredó la empresa de su padre, sino que también experimentó un salto de escala a finales de la década del '80<sup>26</sup>. Fundado en 1986, el hipermercado de la sociedad ocupó en 1989 un nicho que dejó vacante la quiebra de la empresa de venta mayorista de alimentos Garrido-Rosales. Tomó el nombre Libertad de la calle del barrio General Paz donde se localiza la sucursal pionera. De acuerdo a Miguel De Biasi, en esos años de alta inflación el modelo de negocios era acumular stock y esperar por su valorización<sup>27</sup>. De manera que al iniciar la década del '90, Euclides Bugliotti estaba lejos del negocio de promoción inmobiliaria residencial, aunque realizaba una incipiente trayectoria en el segmento comercial.

Entre las empresas que son objeto de nuestro análisis, Edisur<sup>28</sup> es aquella que más tardíamente inició su actividad, hacia 1999 en los últimos años de la convertibilidad<sup>29</sup>. Carolina Cisterna (2024) alude a la fórmula “una alquimia perfecta” con la que los directores de la empresa sintetizan el origen de su sociedad. En efecto, en su conformación convergen de manera complementaria las trayectorias profesionales de un contador, un ingeniero y un arquitecto. Aunque también podríamos ofrecer otra enumeración: un agente de bolsa, un académico de la ingeniería y un empresario de la construcción. Es que la transmutación que propició el contacto entre estos elementos no se explica exclusivamente por la complementación entre las características intrínsecas de estas profesiones liberales. Sino que el conjunto de experiencias y recursos acumulados que se articularon en la creación de la sociedad pueden aportar razones para entender la potencia con la que se desplegó la acción empresarial de Edisur.

El arquitecto Rubén Beccacece tiene una trayectoria profesional que pudimos reconocer casi idéntica en los constructores. Apenas recibido, en 1977, fundó DYCSA junto

---

<sup>25</sup> Como dos extraños, 30/12/2013.

<sup>26</sup> Grupo Libertad, 2024.

<sup>27</sup> *La Voz del interior*, 11/2/2001 (en adelante *LVI*).

<sup>28</sup> En este caso, Edisur es el acrónimo de Emprendimientos Inmobiliarios del Sur.

<sup>29</sup> Para respetar la pauta de comparación sincrónica, incluiremos la estrategias empresariales de Edisur en el análisis de los períodos de tiempo en los que estuvo activa y omitiremos del trabajo comparativo las trayectorias previas que aquí indicamos.

a su amigo, compañero de estudios y de tesis Guillermo Jáuregui<sup>30</sup>. La empresa inició su actividad con la construcción de planes de vivienda en la ciudad de Córdoba y Carlos Paz. Hacia finales de la década del '80 comenzó a construir edificios entre medianeras en el barrio pericentral Cofico y el céntrico barrio de Nueva Córdoba<sup>31</sup>. Este fue el principal producto de DYCSA durante toda su historia, excluyendo el período de once años durante los cuales sus socios fundadores formaron parte de Edisur, a comienzos de la década del 2000. Aunque la sociedad constructora se mantuvo como una personería y estructura aparte, con sus propios proyectos, los arquitectos se incorporaron a Edisur para aportar su especialidad en esa actividad. En 2011, termina la sociedad de treinta y cuatro años entre los viejos amigos de la universidad, Jáuregui continúa con DYCSA mientras que Beccacece queda a tiempo completo como uno de los directores de Edisur<sup>32</sup>.

Beccacece y Jáuregui aportan no sólo la experiencia constructora, sino también la trayectoria local. Las asociaciones dependen del encadenamiento de múltiples encuentros y la primera coincidencia fue entre dos recién llegados, repatriados a la capital provincial. Fernando Reyna y Horacio Parga se conocieron en un retiro espiritual organizado por la iglesia católica en 1995. Reyna sufría por el estrangulamiento financiero experimentado durante la ejecución de su primer edificio, por efecto de la crisis del tequila<sup>33</sup>. Pese a estar iniciando su actividad comercial, no era un ingeniero recién egresado, sino que, al contrario, tenía una extensa trayectoria aunque en el ámbito académico. Recibido en 1982 fue profesor universitario y cursó una maestría y un doctorado sobre mecánica de suelos en la Purdue University de los Estados Unidos, donde también fue empleado como investigador. Regresó al país en 1992 y durante los siguientes quince años se desempeñó como docente e investigador en la Universidad Católica de Córdoba, la Universidad Nacional de Córdoba y la Universidad Nacional de Tucumán. Un día del año '95, Fernando Reyna, PhD. en Ingeniería, se acercó a su compañero de introspección religiosa y sacó un tema mundano, le ofreció invertir en su proyecto sediento de auxilio.

Horacio Parga, por su parte, quizás también había acudido a la reflexión cristiana urgido por la angustia que provocan las vicisitudes de las finanzas. A diferencia de Reyna, su pesar no se conformaba del desengaño que provoca el primer contacto con el capricho del mercado, sino por la oscura conciencia respecto a su naturaleza sin lógica, que se logra mediante la exposición prolongada. Parga alcanzó un precoz éxito como agente de bolsa. Graduado en 1974 como contador público se incorporó en la cátedra Gestión Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. En ese contexto trabajó relación con el vicepresidente del Mercado de Valores de Córdoba y le

---

<sup>30</sup> DYCSA, (s.f.)

<sup>31</sup> DYCSA, 23/9/2020.

<sup>32</sup> LVI, 3/5/2020.

<sup>33</sup> LVI, 21/8/2020.

permitió incorporarse a esa organización como subgerente en 1975. A partir de entonces, desarrolló su carrera financiera en el mercado financiero. Luego de algunas experiencias frustradas en Córdoba, migró a Buenos Aires donde se desempeñó durante dieciocho años como corredor de bolsa y fundó empresas vinculadas a la actividad financiera. En el marco de esta actividad incorporó una práctica de actualización profesional consistente en replicar metodologías de trabajo que observaba en sus viajes a Estados Unidos.

Expuesto a la tensión de las decisiones en el mercado financiero, llegó a vicepresidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, una serie de negocios fallidos apenas instalada la convertibilidad lo decidió a vender su empresa financiera. En 1992 creó una sociedad importadora de electrónica que fracasó con grandes pérdidas y en 1993 intentó un salto de escala, acorde a las transformaciones en el mercado financiero de la época, en una asociación con el Banco Piano. Hacia 1994 comprendió que la diferencia de escala entre su financiera y la entidad bancaria generaban una asimetría que imposibilitaba la convivencia. Vendió la parte que le quedaba de la sociedad que había fundado y se decidió a llevar una vida más pacífica. Un año más tarde, radicado con su familia en su Córdoba natal, coincidió con Fernando Reyna. Pese a que continuaba su actividad bursátil con una nueva sociedad, decidió invertir en el proyecto ofrecido. No lograron los resultados esperados. Lejos de desanimarse, Parga sacó una conclusión, no había que construir, era necesario dejar esa tarea a los especialistas<sup>34</sup>. Fue entonces que incorporó a la sociedad a un vecino suyo del country Jockey Club, un arquitecto que dirigía una constructora de larga trayectoria, Rubén Beccacece.<sup>35</sup>

### *Conclusiones*

Volvamos entonces al vínculo entre estas trayectorias individuales sintetizado en el **cuadro comparativo expuesto en este apartado (fig. 9)**. La reconstrucción histórica está entramada en torno a la cuestión de cómo llegaron estos fundadores a constituir las organizaciones que son objeto de nuestro estudio y su relación con los procesos de transformación de la economía argentina y la urbanización de la ciudad de Córdoba. La importancia de la transformación en el sistema de financiamiento de la vivienda es central en la emergencia de la forma específica de promoción inmobiliaria que llevan adelante estos agentes, aquello que popularmente se denominó “desarrollismo inmobiliario”. No sólo debido a que, desde el inicio de la actividad, fue clave el ofrecimiento de financiamiento por parte de la propia empresa para adquirir el producto, rasgo genético de Gama S.A. y ECIPSA en su transformación con Natania, sino también a causa de las prácticas que el sistema público de financiamiento instaló. Las constructoras REGAM, ECIPSA y DYCSA se iniciaron en la

---

<sup>34</sup> Eugenio Gimeno Balaguer, 23/6/2015.

<sup>35</sup> LVI, 3/5/2020.

promoción inmobiliaria con proyectos de vivienda agrupada cuya venta se solventaba por créditos subsidiados por el estado nacional, aunque su diseño y operatoria económica eran gestionados por las empresas.

Por otra parte, la vivienda como activo cotizado en dólares atrajo a los vendedores. Nos referimos no sólo a los “cirujas” Petrone y Bugliotti, acostumbrados a comprar barato y vender caro arena, cemento, harina y azúcar; sino también al vicepresidente del Mercado de Valores de Buenos Aires, Parga, entrenado en el mismo oficio por el rigor sin lógica del mercado financiero. Tanto el transporte automotor de cargas como la intermediación financiera fueron actividades en expansión a partir del cambio de modelo económico operado desde el golpe de estado de 1976. La aguda retracción de los servicios ferroviarios producto del ajuste del gasto del estado, así como la liberalización del mercado financiero impulsaron estos sectores en particular. De manera que, incluso por esta vía indirecta, la emergencia de estos agentes empresariales de promoción inmobiliaria se vincula estrechamente con las transformaciones macroeconómicas en curso.

También es evidente, como veremos en profundidad a continuación, que existen dos momentos de inicio de la actividad de promoción. En 1989 Petrone termina de edificar su primera torre, en el mismo año Garbarsky, que estaba realizando obras viales en Córdoba, compra el terreno de lo que sería el country Las Delicias. Ese año abrió las puertas el hipermercado de la calle Libertad con el que Euclides Bugliotti haría su fortuna. Apenas unos años después Martín Amengual construye su primer hotel en el centro de Córdoba y gana la concesión para construir y gestionar el Shopping Patio Olmos. En torno al hito clave de la hiperinflación del '89 y '90 cuatro empresas realizan saltos de escala decisivos. Mientras que los años previos a la crisis de 2001 marcan otro momento de incorporación a la actividad. Edisur lanza su primer desarrollo en 1999, un año después de la fundación de Dinosaurio, la empresa con la que Bugliotti realizará su actividad como desarrollista en el segmento comercial.

**Figura N° 9. Síntesis de la trayectoria inicial de cuadros empresariales seleccionados.**

Nombre y apellido (empresa)	Nac.	Profesión	Acceso a la dirección	Actividad de origen	Inicia act.	Modelo de promoción inicial
<b>Horacio Parga (Edisur)</b>	1952	Contador	Socio fundador	Finanzas	1999	Departamento en tipologías de perímetro cerrado
<b>Rubén Becaccece (DYCSA y Edisur)</b>	1954	Arquitecto	Asociación	Construcción	1977	Casas con financiamiento público
<b>Fernando Reyna (Edisur)</b>	1959	Ingeniero Civil	Socio fundador	Academia	1999	Departamento en tipologías de perímetro cerrado
<b>Jorge Petrone (Gama)</b>	1949	Camionero	Fundador	Transporte	1986	Departamentos con financiamiento propio
<b>Martín Amegual (REGAM)</b>	1946	Ingeniero Civil	Fundador	Construcción	1973	Casas con financiamiento público
<b>Euclides Bugliotti (Dinosaurio)</b>	1940	Camionero	Fundador	Transporte	1998	Departamento en tipologías de perímetro cerrado
<b>Jaime Garbarsky (ECIPSA)</b>	1960	Abogado	Segunda generación familiar	Construcción	1977	Casas con financiamiento propio

Fuente: Elaboración propia.

Una lectura en clave teórica de las trayectorias comparadas es necesaria para completar la sistematización de estas observaciones. Los objetivos que nos planteamos en este capítulo condicionaron una reconstrucción que ofrece conclusiones preponderantemente al nivel de formación de mercado. Para la presentación de un momento inicial, convergen procesos sociales que abarcan múltiples décadas y operan al nivel del conjunto de la ciudad de Córdoba y la economía argentina. Reconstruimos las condiciones que habilitaron la emergencia de las asociaciones económicas que llevarían adelante las estrategias de promoción inmobiliaria en nuestro período y territorio de análisis.

Es posible sintetizar los múltiples fenómenos que convergen en la constitución de la coyuntura de la acción empresarial de promoción en torno a los dos aspectos centrales de la actividad, el acceso al financiamiento y a la tierra. Las transformaciones en el primero de ellos se presentan como centrales en la interpretación explicativa que aquí presentamos. Primero, el sistema público de financiamiento de la vivienda, con centralidad en el mercado inmobiliario argentino hasta 1976, permite explicar la conformación de empresas que

protagonizarán la promoción inmobiliaria a fines de siglo. DYCSA, organización que antecede a Edisur, REGAM y ECIPSA se constituyen para participar en programas habitacionales de financiamiento estatal y gestión privada. Segundo, la retracción del crédito subsidiado y el aumento de tasas de interés generaron las condiciones para la innovación de los sistemas de financiamiento propios que ofrecieron Gama y ECIPSA en la segunda mitad de la década del '80. Tercero, las empresas analizadas que no reconocen su origen en la construcción, lo hacen en el transporte de cargas que expande su influencia en la economía nacional luego del golpe de 1976. El éxito en esta actividad, en el caso de Petrone, o en el comercio minorista derivado, para Bugliotti, ofreció la acumulación de experiencia y capital inicial para sus empresas de promoción inmobiliaria

Las oportunidades que generó la acción pública de agentes estatales nacionales fueron decisivas para constituir no sólo las líneas de acción de las promotoras cordobesas, sino para transformar el sistema de relaciones a partir de la introducción de productos innovadores. Si bien cada empresario individual atraviesa un camino singular hasta la actividad de promoción, la cuestión del financiamiento para la construcción parece el centro gravitatorio que organiza las decisiones. Constructoras organizadas para proveer al sistema público deben encontrar nuevos flujos financieros ante el colapso de esa política pública consolidada durante décadas. Empresarios que acumularon capital en la coyuntura de la nueva economía nacional persiguen una actividad que les permita la reinversión.

Si una parte de nuestro capítulo nos permite conocer la constitución de las asociaciones económicas que participan en la promoción, otra mitad se concentra en explicar el proceso de emergencia de la estructura urbana con la que se relacionarán. La expansión dispersa de la ciudad de Córdoba es producto del repentino crecimiento del centro urbano asociado al proceso de industrialización por sustitución de importaciones. La radicación de barrios obreros hacia el sur y el oeste se articula por corredor lineales, según la pauta territorial característica de la urbe. Córdoba articula el territorio nacional, en ella convergen múltiples rutas y su población se expande a la vera de estos caminos. Las sierras, vinculadas a la actividad de recreación y al asentamiento de las clases altas, marcan la pauta de preferencia simbólica en el territorio.

En la década del '80, el estado local sintetizó el acuerdo de funcionarios y especialistas en un conjunto de ordenanzas que disponían herramientas de zoning para organizar el crecimiento urbano. Existía consenso en torno al problema que implicaba el patrón de expansión dispersa, y se impuso un abordaje moderado que implicaba orientar la dinámica instalada, antes que intentar detenerla abruptamente. La planificación elaborada se proponía lograr una densificación gradual a partir de tres áreas concéntricas y consecutivas, con mayor intensidad en el centro. Al tiempo que se proponía contener la expansión en

marcha a partir de la concentración de infraestructura y densidad edilicia en ejes prioritarios de desarrollo, con la constitución de nuevas centralidades.

Sin embargo, tanto la estructura urbana como los consensos de planificación de la década del '80 estaban a punto de ponerse en tensión por la acelerada transformación de la sociedad cordobesa. Tanto la industria como la clase asalariada que en ella se empleaba se contraerán rápidamente como efecto de la política económica instalada por la dictadura militar y los gobiernos democráticos que la sucedieron. Como acabamos de describir para el caso de los promotores inmobiliarios, esta transformación implicó un cambio profundo en las prácticas de los agentes más relevantes en los procesos de urbanización. El consenso en torno a la planificación urbana de Córdoba cristalizado en la normativa urbana llegaba a destiempo.

## **Capítulo 4: Emergencia de la promoción inmobiliaria durante la estabilización de la convertibilidad.**

### *Introducción*

En el capítulo anterior reconstruimos las condiciones para el despliegue de un tipo particular de acción empresarial, la promoción inmobiliaria. Tratamos procesos de transformación urbana, económica y social en relación con trayectorias individuales y organizativas. Nuestra perspectiva teórica nos indica que una coyuntura históricamente particular de acción está constituida por esa diversidad. En este capítulo emplearemos de manera más nítida el instrumental conceptual desarrollado. Nos concentramos en la comparación de estrategias de las asociaciones económicas dedicadas a la promoción inmobiliaria. Nuestra hipótesis históricamente informada indica que se trata de un período de emergencia, paradójicamente reforzado por procesos de consolidación. Emergencia de prácticas económicas articuladas en modelos de negocio en el contexto de la consolidación del cambio a largo plazo que inició con la dictadura militar de 1976 y encontró su primera estabilización con el modelo de la convertibilidad.

La estrategia expositiva que seguimos articula una lectura de procesos urbanos, políticos y económicos relativamente exógenos a la acción empresarial, con la descripción de las elaboraciones particulares que cada organización económica realizó para perpetuar su actividad en el marco de esa dinámica. La linealidad del discurso escrito, con los límites que impone nuestra magra prosa académica, exige la selección de un orden de exposición. Decidimos presentar las variables contextuales en relación de proximidad con las estrategias empresariales que se vinculan explicativamente más nítidamente con cada una de ellas.

Iniciamos la exposición con los procesos de transformación urbana y el gobierno local en la ciudad de Córdoba durante la década del '90. Inmediatamente después nos abocamos a la descripción de las estrategias de tipología, localización y políticas de nuestras unidades de análisis seleccionadas. Luego exponemos una interpretación en torno a las principales variables de la economía argentina y el devenir del mercado inmobiliario en el período. Directamente vinculado con ello, presentamos la comparación entre estrategias de comercialización, financieras y productivas de promoción inmobiliaria de las empresas bajo análisis. Cada uno de estos aspectos está tratado en un apartado específico. Las interrelaciones entre las diversas variables de análisis contextual y aspectos de la acción empresarial forman parte de la articulación del texto, aunque es en el apartado de conclusiones donde exponemos una lectura sintética. Con ella, no sólo damos cuenta del modelo de negocio desplegado por cada asociación económica, sino también ponderamos teóricamente el peso explicativo de las líneas de acción y los procesos contextuales en la

constitución de las prácticas de promoción inmobiliaria. En torno al apartado de conclusiones, incluimos cuadros comparativos que sistematizan la descripción densa de los apartados históricos y exponen las conclusiones teóricas a las que llegamos.

### *Política y expansión urbana en Córdoba durante la convertibilidad*

A escala local, la década del '90, expresó un viraje en el sentido y los incentivos de la política pública que reforzó el proceso de extensión urbana dispersa de la ciudad de Córdoba. Este cambio de orientación se operó en un contexto de continuidad política. En 1991, Rubén Américo Martí, de la Unión Cívica Radical, recibió la intendencia de manos de su copartidario Ramón Bautista Mestre. Ocupó el cargo hasta 1999, ya que fue reelecto para un segundo mandato en 1995. Su gobierno cambió la concepción de la política de desarrollo urbano que expresaba el plan de la década anterior, base del cuerpo normativo de ordenamiento urbano. En consonancia con el contexto político e intelectual, se abandonó la pretensión de una estricta planificación física basada en la zonificación y el control estatal de la actividad de los privados. En su lugar, se priorizó un enfoque de planificación estratégica orientado a la mejora de la competitividad de la ciudad en el sistema urbano del Mercosur con énfasis en la articulación público-privada. Este cambio de perspectiva se instrumentó a través de la flexibilización de la normativa recientemente sancionada, la concertación con los privados y la elaboración e implementación de un nuevo plan urbano (Lemma, 2017; Peresini, 2022).

Tan temprano como 1991, se sancionó la ordenanza N°8606 de Urbanizaciones Residenciales Especiales (URE) que pondría en tensión el sentido de la normativa promulgada durante la década anterior. A través de ella se introdujo una morfología novedosa en la estructura urbana y se creó un nuevo producto, el barrio cerrado. Las URE constituyen unidades jurídicas con perímetro cerrado, cuya superficie debe estar compuesta hasta un 70% por lotes residenciales y al menos en un 30% de espacio público de uso exclusivo para residentes. El tamaño mínimo de los terrenos para uso residencial es de 1500 m<sup>2</sup> y se admite una única unidad habitacional por cada uno de ellos. Es posible localizar una URE en cualquier sector del ejido urbano, a excepción de aquellas zonas en las que se ordenó un uso industrial. De manera que, en contradicción con los objetivos de compactar y densificar la ciudad, se admitió la urbanización de nuevas zonas periféricas con loteos de muy baja densidad habitacional, desarticulados de la trama urbana y orientados a sectores de altos ingresos (Lemma, 2019 pp. 229-231).

Además de esta ordenanza que dejó obsoleta la normativa de ordenamiento urbano para un formato particular de desarrollo urbano, durante la década del '90, la zonificación de ocupación, uso y fraccionamiento del suelo sufrió modificaciones en indicadores particulares

que no variaron la propuesta estructural de conjunto, pero implicaron mejoras para propietarios particulares. Con ello se incrementó la edificabilidad en algunos sectores, se cambiaron las condiciones de preservación ambiental, se disminuyó el tamaño de lotes mínimos en zonas de fraccionamiento específicas o variaron los límites volumétricos para la edificación. También se inició la regulación de las Áreas Especiales creadas por las ordenanzas de la década del '80 cuya reglamentación específica quedó pendiente (Lemma, 2019, pp. 231-234).

A mitad de década, el cambio de perspectiva quedó cristalizado en un nuevo documento, el Plan Estratégico Córdoba (PEC). Su propuesta cambió el esquema de densificación por corredores lineales por una relectura del problema urbano de la ciudad y su estructura que reclamó la descentralización por la vía de la emergencia de nuevas centralidades. La implementación del plan implicó importantes inversiones en infraestructura vinculadas a la conectividad vial y a la mejora de las vías de acceso a la ciudad y la incorporación de edificaciones para servicios sociales y administrativos en sectores periféricos. Se dividió el municipio en nueve sectores de población similar y fueron edificados importantes centros administrativos en cada uno de ellos para estimular la formación de estas nuevas centralidades. La creación de los Centros de Participación Comunitaria tuvo el objetivo de trasladar funciones burocráticas del municipio hacia la periferia, antes que ofrecer el marco para una descentralización política del municipio. Esta estrategia estuvo acompañada de la creación y construcción de nuevas escuelas municipales y dispensarios de salud pública en estas zonas (Lemma, 2017; Peresini, 2021).

En 1996, el municipio creó la Subsecretaría de Planeamiento Estratégico y Desarrollo Económico, en la órbita de la Secretaría de Gobierno, dedicada a la implementación del PEC. Esta nueva repartición superpuso sus funciones y quitó jerarquía a la Secretaría de Desarrollo Urbano, que quedaría relegada a un rol eminentemente técnico. La nueva repartición se orientó a la articulación con los privados y su actividad produjo acuerdos para la radicación en la ciudad de grandes emprendimientos. Durante la década las transformaciones, más notorias, estuvieron vinculadas a las inversiones relacionadas con el mercado inmobiliario para el uso comercial. Se instalaron centros comerciales e hipermercados de enorme escala desarrollados por capitales internacionales y grupos nacionales concentrados. Estos proyectos tendieron a localizarse en los bordes de expansión de la ciudad. Al tiempo que se articulaba el desembarco de estas inversiones, el municipio fomentó la creación de una institucionalidad mixta, con participación preponderante de empresas privadas, que protagonizaría la elaboración de diagnósticos y propuestas para el desarrollo urbano (Peresini, 2021, pp. 9-10).

El resultado de estos cambios en la política urbana fue la profundización del proceso de expansión urbana a baja densidad. Entre 1991 y 2001 la superficie urbanizada aumentó

un 28%, de 20.500 has. hasta 26.423 has., mientras que la población lo hizo un 8,91%. Los cambios normativos expuestos implicaron la incorporación de 2.514 has. de nueva tierra urbana; 1.117 has. fueron urbanizadas empleando la normativa de URE; mientras que la expansión de 1.561 has. correspondió a programas públicos de vivienda y 675 al crecimiento de barrios de ocupación informal. Esta importante expansión aumentó la proporción de tierra urbana vacante de un 15% del total hasta un 19%. Lo que impactó en la disminución de la densidad bruta de 73 a 64 habitantes por hectárea (Marengo, 2010).

Es fundamental distinguir las transformaciones de este proceso de urbanización durante la década del '90 en los diferentes sectores de la ciudad. El crecimiento poblacional se localizó en el área periférica de la ciudad que pasó de concentrar un 73% de los habitantes de la ciudad en el censo de 1991 al 77% en 2001. Esto es, un aumento del 14,85% de la población en una década. Mientras que el áreas central e intermedia experimentó una retracción del 7% y 8% respectivamente. Los sectores de mayor crecimiento fueron barrios localizados sobre el borde interno de la avenida de circunvalación hacia el norte, oeste y sur; corredores lineales que se extienden fuera de la circunvalación hacia el noroeste, suroeste y sureste; y el barrio céntrico de Nueva Córdoba que experimentó un radical proceso de renovación urbana y densificación.

#### *Extensión innovadora y prácticas de densificación: Estrategias espaciales en la década del '90.*

Las empresas seleccionadas tuvieron un desempeño destacado en las tres tipologías de productos que dinamizaron el mercado inmobiliario durante la convertibilidad: los countries desarrollados con la normativa de URE, los edificios entre medianeras característicos del proceso de renovación urbana del barrio Nueva Córdoba y las grandes superficies comerciales. De un total de 14 countries con normativa de URE, aprobados previamente a 2001<sup>36</sup>, tres fueron desarrollados por REGAM, tres por ECIPSA y uno por DYCSA, la constructora que convergería en Edisur. En términos de superficie son 774 has. urbanizadas bajo esta tipología, de las cuales la empresa conducida por Jaime Garbarsky es responsable por 382 has. (49%) y la constructora de Martín Amengual por 71 has. (9%).

También estas empresas edificaron durante la década 37 edificios entre medianeras, 15 de REGAM y 22 de Gama, en el marco de los procesos de renovación del centro de la ciudad y de los barrios pericentrales que corresponden a la expansión de finales del siglo XIX. A los que se podrían agregar 18 más edificadas por DYCSA. Respecto a las grandes superficies comerciales destacó la expansión del Hipermercado Libertad durante la década, que tuvo éxito en competir con las cadenas multinacionales que llegaban a radicarse en la

---

<sup>36</sup> De acuerdo a la información que ofrece el trabajo de Martín Lemma (2019).

capital. Regam hizo lo propio al iniciar su cadena de hoteles y al desarrollar uno de los tres centros comerciales del formato “shopping” de Córdoba. Mientras que la constructora de Martín Amengual capitalizó la expansión de este segmento comercial al ganar los contratos para edificar muchas de las grandes empresas de venta minorista que se radicaron en la ciudad.

Podemos definir el modelo del “country” como una urbanización cerrada de baja densidad destinada a la vivienda permanente con servicios de lujo orientada a los segmentos de mayores ingresos de la población (Cruz, 2021; Ver Lemma). Aunque es correcto indicar que esta tipología de producto inmobiliario fue una innovación de la década del ‘90 en la ciudad de Córdoba, el primer desarrollo con esta tipología data del año 1984. En esa fecha, sin encuadre normativo, se inauguró “Fortín del Pozo” en un predio en la zona sur de la ciudad, cercano al borde externo de la circunvalación. Pese a la existencia de este antecedente, ECIPSA fue la empresa que encabezó esta innovación tipológica en razón de la escala de producción, la potencia de la transformación territorial y la incidencia para lograr un encuadre normativo.

Jaime Garbarsky le pidió prestado a su padre 145 mil dólares para comprar 160 has. en lo que era un sector periférico del borde del área de expansión al noroeste de la ciudad. La propiedad era una estancia, cuyo casco fue construido a finales del siglo XIX y ofició de lugar de veraneo y encuentro social para familias acomodadas de Córdoba y Buenos Aires. Luego de un extendido período de abandono fue donado al Opus Dei que la utilizó para realizar retiros espirituales hasta que decidió su venta (Valdés, 1999). El predio se ubicaba sobre la ruta E55 que conecta la ciudad capital con la localidad metropolitana de La Calera. El río Suquía había actuado como barrera natural para que la urbanización que se extendía hacia las localidades del noroeste de las Sierras Chicas no alcanzara aquel sector al sur de su cauce. La localización de los terrenos a los que tuvo acceso ECIPSA tenía un componente importante de novedad, en la medida que era un área sin urbanizar y su desarrollo implicó la incorporación de suelo urbano. Aunque guardaba una lógica de relación con un corredor de expansión históricamente asociado a los sectores de mayor poder adquisitivo de la ciudad.

Estrictamente, la operación urbana que encabezó ECIPSA, en asociación con el grupo Roggio, no corresponde exclusivamente a la radicación del emprendimiento pionero Las Delicias en 1991. Sino que estructuró la ocupación y comercialización en un proceso gradual de etapas sucesivas. En 1995 pusieron a la venta un predio de dimensiones similares e igual tipología colindante hacia el noroeste, con el nombre “Lomas de la Carolina”. Esta práctica de extensión del country original se realizó en el 2000 con el lanzamiento de “El Bosque”, en un predio de 100 has. al norte de sus emprendimientos

hermanos. Estos countries son colindantes entre sí, sin articulación vial en sus bordes privados.

Aunque es en 1997 que la empresa encara el desarrollo de un producto de características tan decisivas como lo fuera el barrio cerrado ideado seis años antes. “Valle Escondido”, con más de 380 has., tiene una extensión prácticamente equivalente a los tres countries que acabamos de describir. Se trata de una urbanización próxima, más cercana al centro de Córdoba, pero discontinua respecto al sector de “Las Delicias”. Los cuarteles de la IV Brigada Aerotransportada de la Guarnición Córdoba del Ejército Argentino separan el conjunto de la operación de ECIPSA. Debemos considerar a Valle Escondido como un producto de una tipología diferente al country, el barrio cercado.

Seguimos a Martín Lemma (2019) para diferenciar barrios cerrados encuadrados en la normativa de URE<sup>37</sup>, que aquí llamamos country, de aquellos que comparten la característica del cerramiento perimetral y control de accesos de hecho, en infracción de la normativa urbanística. El principal incentivo para generar este producto es la ganancia en densidad, debido a que la ordenanza de URE establece lotes mínimos de 1500 m<sup>2</sup> y la obligación de constituir viviendas unifamiliares en cada uno de ellos. De acuerdo Lemma (2019, p.126) los barrios cercados construidos entre 1990 y 2010 tuvieron una densidad habitacional promedio de 11,8 viviendas por hectáreas mientras que el promedio en las URE fue sensiblemente menor, de 3,8 viviendas por hectárea. Con “Valle escondido”, ECIPSA imita la tipología del country pero en un producto de precio más bajo gracias a la ganancia en densidad que otorga la infracción normativa<sup>38</sup>. Así la secuencia gradual de ocupación del territorio se complementa con una práctica de imitación tipológica. Este modelo será replicado en las décadas siguientes en el sector de Manantiales por Edisur.

La innovación que opera ECIPSA con Las Delicias es aprovechada por otras promotoras. Regam también se transforma en agente activo en la producción de countries, en la década de 1990, y emplea una estrategia de implantación territorial que continúa tendencias territoriales que impulsaron otros actores. En 1994, la empresa inició los trámites de autorización para “Altos del Chateau”, localizado en el corredor de la ruta E55, en un terreno colindante a lo que sería “Valle Escondido”. Un año después también solicitó construir una URE, esta vez en una zona consolidada de la ciudad al interior del trazado de la circunvalación, en el barrio Urca. Si bien es un sector diferente a la operación de Las

---

<sup>37</sup> El trabajo de Lemma, de estricto enfoque morfológico distingue distintos tipos de barrio según su gestión (pública o privada), implantación (abierto o cerrado), agrupación (loteo unifamiliar y loteo multifamiliar) y tipología (Urbanizaciones Residenciales Especiales, Barrios Cercados, Casonas y Torres). Se trata de un antecedente clave en que se ancla esta investigación. Debido a que incorporamos una diversidad de aspectos en la tarea comparativa, decidimos recategorizar algunos elementos de la tipología propuesta por el autor. Llamamos country a las Urbanizaciones Residenciales Especiales, a fin de distinguir claramente el tipo de producto inmobiliario de la figura normativa local.

<sup>38</sup> Natania Viviendas, 29/1/2013.

Delicias, se localiza a 1,5 km, tiene la misma orientación noroeste y articula un eje de crecimiento de barrios privados de la época. Este country llamado inicialmente “Barrancas” y, luego, “Barrancas del Norte”, está separado por el cauce del río Suquía del único emprendimiento de esta tipología que desarrolló DYCSA, el country “Costa Verde”.

Durante los ‘90, Regam también construyó otros cuatro emprendimientos con la tipología country. Tres de ellos se localizan también en el eje noroeste, aunque en un borde distinto al que venimos describiendo. La expansión de la ciudad de Córdoba hacia las Sierras Chicas incorporó a la conurbación a los municipios del sector. En los ‘90 este proceso no estaba completado y Regam localizó sus barrios San Alfonso, San Alfonso II y Solares de San Alfonso en el ejido urbano de la vecina Villa Allende, dentro de un sector de la trama sin consolidar entre el centro de ese municipio y la periferia de la ciudad de Córdoba. Por último, la empresa también inició su actividad en el sector sur de la ciudad con “Barrancas del Sur” a partir de 1997, un country de pequeñas dimensiones localizado al amparo del segundo barrio en importancia de esta tipología construido en la década, el “Jockey Club”.

Como ya indicamos, el cambio de orientación de la política urbana de la planificación física a la planificación estratégica implicó priorizar la articulación público-privada como abordaje. Uno de los resultados destacados fue la radicación de grandes superficies comerciales en distintos sectores de la ciudad de Córdoba. Una definición general respecto a esta tipología inmobiliaria indica que se trata de grandes equipamientos dedicados al comercio minorista que potencian la rotación del capital por efecto de la aglomeración y distinción simbólica del entorno. Esta categoría admite una diversidad de emprendimientos que caben en el abanico de posibilidades entre autoservicios, supermercados, hipermercados y los centros comerciales popularmente conocidos como shoppings en Argentina.

Esta tipología incrementó su participación en el comercio minorista en el contexto de las transformaciones sociales y económicas operadas en el país a partir de la década del ‘70. El supermercado existía en períodos anteriores, aunque en esta etapa se observa una tendencia a la concentración de su propiedad y la expansión de su actividad (Viego, 2008). Por otra parte, el modelo del shopping se comenzó a utilizar tardíamente en Argentina, a finales de la década del ‘80 inició su implantación en Buenos Aires. Investigaciones en el tema indican que a diferencia de lo que sucedió en otros países, en Argentina los shoppings tendieron a radicarse en áreas centrales y consolidar esta función, antes que a extender el área urbanizada (Sassano Luiz, 2015). Aunque para la década del ‘90 podemos constatar esta observación para el caso de Córdoba, las potencialidades de las grandes superficies comerciales para operar procesos de renovación urbana y extensión serán una clave analítica relevante al momento de considerar las estrategias empresariales de promoción.

Euclides Bugliotti realizó una experiencia particular al respecto, que implicó la creación y expansión de una marca local de comercio minorista y mayorista, su transnacionalización y una refundación exitosa. Es una historia que requiere una narración en varios capítulos. En este punto, lo clave es indicar que el empresario participó de este proceso con una empresa de capital local. Martín Amengual con Regam también fue un protagonista de este fenómeno de la década del '90 a través de su empresa constructora y con participación en el desarrollo de una de las tipologías más icónicas del período, el shopping.

Si bien el galpón de la calle Libertad en el barrio pericentral de General Paz bautizó a la empresa, sería su edificio, localizado en la zona periférica de Poeta Lugones, el que se imprimiría en la memoria colectiva de la ciudad. En 1994 la empresa abre su segundo hipermercado en un predio vacante de 14 has. vecino a la estación Rodríguez del Busto del ramal correspondiente del Ferrocarril Belgrano, inactivo desde 1977 y recientemente concesionado a un grupo local para su operación turística. La empresa dirigida por Euclides Bugliotti contrata para la construcción de su hipermercado a una empresa de reconocida trayectoria en la ciudad, Regam S.A.<sup>39</sup>. Esta sociedad entre las dos organizaciones se extendería con la expansión nacional de Libertad que empleó a la constructora de Amengual para las obras de sus sedes en Mendoza y Salta en el año 2000, y la expansión de su edificio de barrio General Paz. En 1997, la empresa abre una tercera sucursal de 5500 m<sup>2</sup> en la zona suroeste de la capital, localizada en predios que eran propiedad del club Unión San Vicente<sup>40</sup>. Durante 1999, en el proceso de traspaso de la empresa a capitales transnacionales pero con Bugliotti involucrado aún en la dirección, se inaugura el Hotel Holiday Inn en un predio contiguo al Hipermercado Libertad de Rodríguez del Busto<sup>41</sup>.

El 30 de noviembre de 1991, Regam tomó posesión del predio de la ex escuela José Vicente Olmos en la céntrica esquina de Vélez Sarsfield y Boulevard San Juan. La empresa, en una Unión Transitoria de Empresas (UTE) como la firma Corriente Palace SA, ganó la licitación por la concesión para radicar en el lugar un shopping<sup>42</sup>. La edificación, construida en 1909 para la Escuela Superior de Niños Varones, fue abandonada luego de que quedara inutilizable como efecto de los temblores producidos por el terremoto que tuvo epicentro en Caucete, San Juan, en 1977. La reconstrucción que llevó adelante la empresa de Martín Amengual preservó la fachada, aunque cambió radicalmente la disposición de sus espacios

---

<sup>39</sup> Regam. (s.f.).

<sup>40</sup> *La Voz del Interior*, 27/08/97 (en adelante *LVI*). Los emprendimientos descritos se localizan en las inmediaciones de la infraestructura vial en desuso de los ferrocarriles. Esta característica, que se puede observar en emprendimientos de las etapas subsiguientes, se asocia a la capacidad de las tipologías desarrolladas por las empresas para ocupar los vacíos urbanos existentes en la ciudad, entre los que se cuentan los predios ferroviarios y las instalaciones industriales asociados a ellos.

<sup>41</sup> *LVI*, 25/10/2000.

<sup>42</sup> Guevara, 13/9/1999.

interiores<sup>43</sup>. En 1995 inauguró el centro comercial, el tercero de la ciudad, frente a la ex plaza Vélez Sarsfield, con el nombre de Patio Olmos<sup>44</sup>.

Dos años antes, como lo haría Bugliotti en el '99, Amengual inició la actividad de su grupo en el segmento hotelero, con la construcción y el comienzo de las operaciones del Córdoba Park, luego Amérian Córdoba Park<sup>45</sup>. El hotel de cuatro estrellas se localizó en una esquina frente al predio en obras del shopping que desarrollaba la empresa. Sobre el final del siglo, Amérian inició su expansión nacional con la apertura del Buenos Aires Park Hotel<sup>46</sup>.

Allende su actividad de promoción inmobiliaria, respecto a la cual aún tenemos pendiente una tipología relevante en la década, Regam SA sostuvo y expandió la actividad de su constructora. La empresa se encargó de edificar o refaccionar cada uno de los desarrollos de las diversas tipologías en los que intervino. Al tiempo que continuó su participación en las licitaciones para construir planes de vivienda pública. A principios de la década edificó 300 viviendas para el Banco Hipotecario Nacional, un barrio de 90 viviendas para la Dirección de la Vivienda de Córdoba y otros dos para el Instituto de Vivienda del Ejército. Mientras que entre 1998 y el 2000 obtuvo contratos con la Dirección de Vivienda de Córdoba para la construcción de barrios con más de 850 unidades. En 2001 estuvo a cargo de la obra de un plan habitacional financiado por la multinacional chilena Cencosud. También ganó licitaciones con la Dirección de Arquitectura de la Provincia de Córdoba para la edificación del IPEM N°208 Marina Waissman y la remodelación de la sede de la Empresa Provincial de Energía de Córdoba.

El protagonismo que la constructora sostuvo en la vivienda pública también se observa en el segmento de grandes superficies comerciales. La empresa llevó adelante 12 obras para Disco S.A. en todo el país, incluyendo centros de distribución, oficinas comerciales y supermercados. Además, edificó centros comerciales para Makro, COTO, CENCOSUD y Libertad, muchos de los cuales tuvieron un impacto perdurable en las transformaciones urbanas que experimentó la ciudad de Córdoba. De igual manera obtuvo contratos con Shell C.A.P.S.A. para la construcción de seis estaciones de servicios y con Pritty para su planta industrial. Por último, también participó en otras obras particulares de gran escala como la remodelación de sede corporativas y edificios de valor patrimonial<sup>47</sup>.

---

<sup>43</sup> Monis, 15/12/2021..

<sup>44</sup> Esta emblemática esquina cordobesa tiene una extraña relación con el pasado, que reivindica de manera paradójica. Así existe una ex plaza, que es una plaza por sí misma, pero lleva el nombre de su antecesora, un espacio verde en el centro de una rotonda que fue reemplazado para ensanchar las calles que articulaba. De la misma manera, el shopping conservó el nombre de la escuela cuya memoria es un acertijo escondido en el contraste entre la fachada preservada y la laberíntica disposición interior del centro comercial.

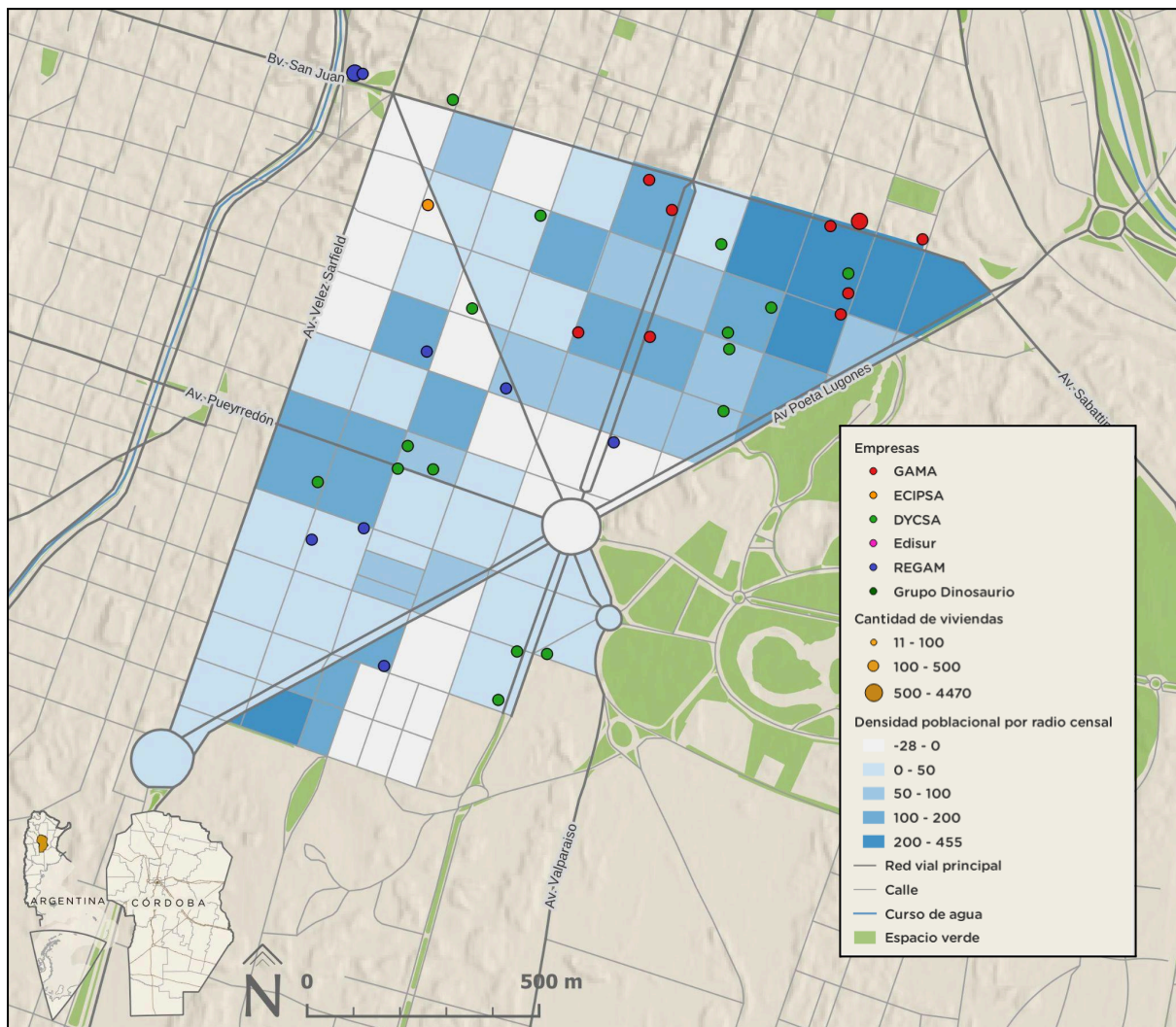
<sup>45</sup> LVI, 12/11/1999.

<sup>46</sup> AMÉRIAN. (s.f).

<sup>47</sup> Regam (s.f.)

Como ya se indicó, la ciudad de Córdoba experimentó un proceso de expansión, durante la década del '90, con disminución de la población en las áreas centrales y pericentrales y aumentos en los barrios periféricos. La notable excepción a esta tendencia fue la acelerada densificación del barrio Nueva Córdoba. Las ordenanzas de la década del '80 le asignaron a este sector una función de centralidad urbana e incorporaron normativa que estimulaba su densificación. Podemos decir que respecto a este fragmento urbano se cumplieron los objetivos de planificación (Díaz Terreno, 2011).

**Figura N° 10. Localización de edificios de empresas seleccionadas y variación de densidad poblacional por radio censal en barrio Nueva Córdoba, 1990-2001.**



Fuente: Elaboración propia. Cartografía: Federico Saldaño, mayo 2025.

Al observar la variación de la densidad poblacional en el período intercensal 1991-2001 a nivel de radio censal podemos tener una imagen clara de cuáles fueron los sectores de mayor asentamiento de población durante esos 10 años. Más allá de confirmar la constatación respecto al incremento poblacional en la zona periférica, se observa nítidamente los sectores de mayor crecimiento en el área de urbanización consolidada. Nueva Córdoba, en efecto, registra dos núcleos de radios censales agrupados cuya

variación positiva supera el 50% en los períodos intercensales (fig. 10). El nodo de mayor crecimiento se ubica hacia el este del barrio, en el área que delimitan las calles Chacabuco, Illia y Poeta Lugones. Mientras que otro polo de alto crecimiento se localiza en torno a la calle Estrada, hacia en el centro oeste del barrio, en su tramo entre Plaza España y Vélez Sarsfield. Otros sectores de intensa densificación en el período se encuentran en barrio Centro y Alberdi en torno a la Avenida Colón-Olmos y, asociado a este corredor, en barrio Observatorio en la zona próxima a Boulevard San Juan. A fines expositivos llamaremos estos nodos de densificación Chacabuco, Estrada, Colón y Bv. San Juan correspondientemente.

Las empresas promotoras ocuparon un rol de protagonismo en este proceso urbano. Registramos al menos 55 edificios entre medianeras construidos en este período en localizaciones centrales y pericentrales por parte de estos promotores o empresas directamente vinculadas a ellos. Si observamos el patrón de implantación de los edificios es posible distinguir preferencias territoriales en las estrategias de las empresas. DYCSA, antecedente de Edisur, tuvo una actividad tan intensa en esta época que su producción es ineludible. Sus primeros emprendimientos se localizaron en el barrio pericentral de Cofico, al norte del centro. Luego desarrolló seis desarrollos en el área del alto crecimiento de Chacabuco y cuatro en Estrada. Otros seis edificios en el barrio de Nueva Córdoba se localizaron en torno a la icónica esquina del Patio Olmos y, en el otro extremo, próximos a la ex-Casa de Gobierno, actual Parque Las Tejas.

Gama SA edificó numerosos productos de esta tipología en el período. La empresa fue protagonista excluyente, entre las que están bajo análisis, en el corredor Colón, con el desarrollo de 12 edificios entre medianeras. También tuvo una importante actuación en el nodo de alto crecimiento de Chacabuco con 9 emprendimientos. Mientras que edificó un proyecto en el sector de Bv. San Juan. Los edificios que logramos registrar de Regam para el período se asentaron en el activo barrio de Nueva Córdoba, aunque la mayoría de ellos fuera de los nodos de mayor crecimiento. La empresa de Martín Amengual construyó un edificio en el sector de Chacabuco y dos en torno a Estrada. Aunque su mayor producción estuvo concentrada en torno al área del Patio Olmos y en la Avenida Hipólito Irigoyen, arteria central del barrio donde DYCSA localizó uno de sus emprendimientos.

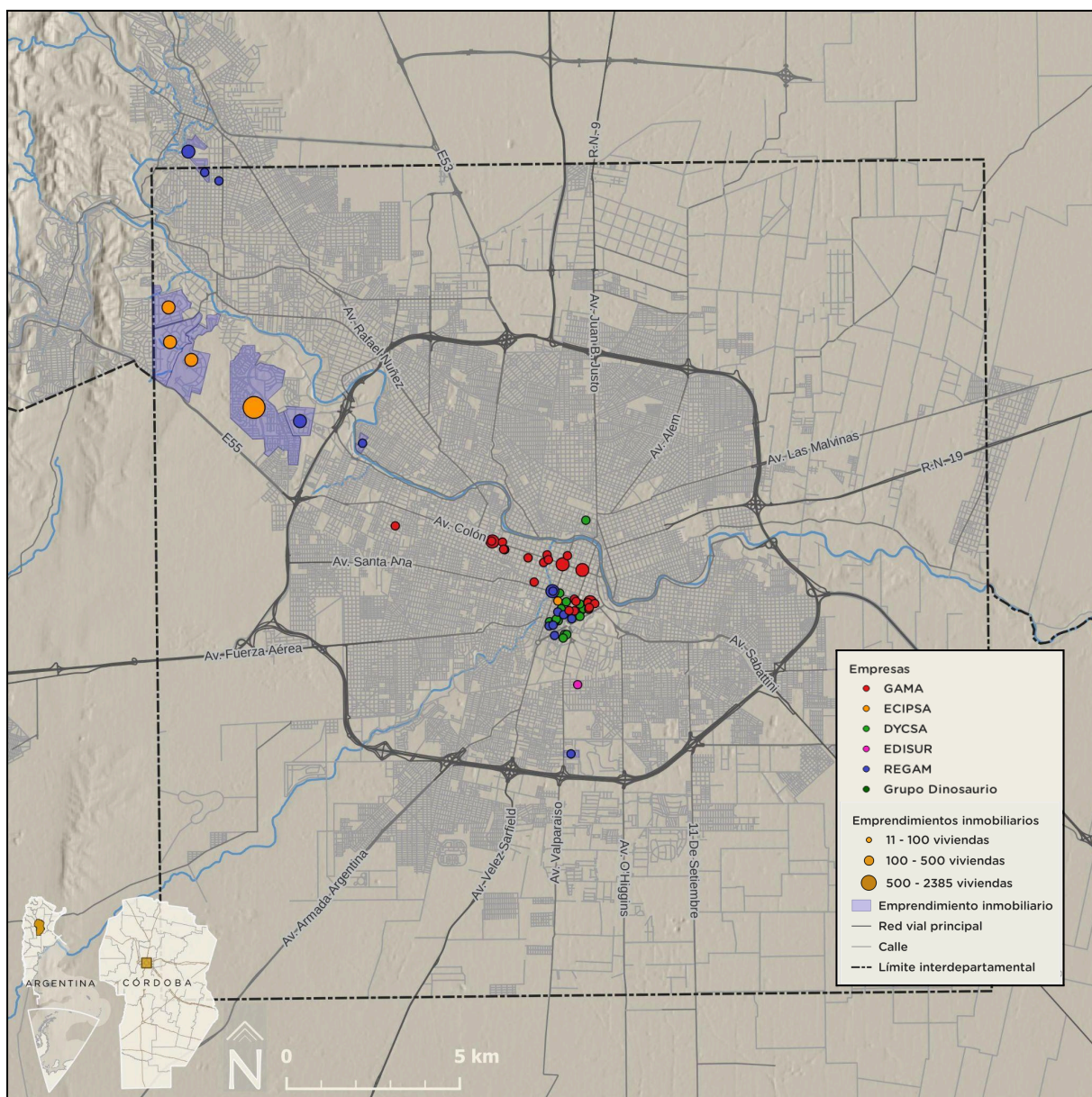
En este último sector se destacó particularmente el único edificio entre medianeras del período desarrollado por la empresa de Jaime Garbarsky, la ECIPSA Tower. Este edificio de oficinas en un lote en esquina frente al Arzobispado de Córdoba, ocupado previamente por los tribunales provinciales cuya fachada se preservó, se inauguró sobre el final del período en el año 2000. Fue popularmente conocido como el “edificio inteligente” debido a algunas de las amenities que incorporaba en su segmento y la clara orientación en su comercialización a clientes corporativos y usos asociados a las industrias de la tecnología y

el conocimiento. Más allá de esta peculiaridad, es importante indicar que con esta singular edificación, la primera que desarrolló en el sector, ECIPSA inauguró la práctica de desarrollar una construcción emblemática, con un diferencial simbólico que potenciaba la marca. En la década siguiente otras empresas seguirán este ejemplo.

Un repaso por la actividad industrial y territorial que acabamos de describir nos permite obtener una imagen sintética de las estrategias espaciales desplegadas por las empresas en el período (fig. 11). ECIPSA expresó una vocación innovadora y se especializó de manera casi exclusiva en la tipología de countries y barrios cerrados en el corredor de la E55 que inauguró y prácticamente monopolizó. La única excepción fue la edificación, innovadora también, del edificio emblema ECIPSA Tower. Regam, por su parte, estuvo activa en todos los segmentos con el desarrollo de un centro comercial, edificios entre medianeras en Nueva Córdoba y barrios cerrados en localizaciones diversas del corredor noroeste y una experiencia en el corredor sur. Más allá de esta actividad de promoción, la empresa destaca por su actividad constructora que se expandió en las múltiples direcciones que el desarrollo inmobiliario de la época demandó. Gama SA tuvo una estrategia conservadora en lo relacionado a la tipología en la década, ya que se especializó en los tradicionales edificios entre medianeras. Sin embargo, destaca su apuesta por el corredor Colón y barrio Alberdi, que no se repite en las restantes empresas bajo análisis.

Euclides Bugliotti y Rubén Becaccece sostuvieron una intensa actividad empresarial en la década. La trayectoria posterior de Grupo Dinosaurio y Edisur no se puede comprender sin tomar conciencia de las estrategias desplegadas por las estructuras empresariales que las antecedieron y que fueron parte indivisible de la experiencia vital de los individuos encargados de la dirección de esas organizaciones. DYCSA se especializó en el segmento de edificios entre medianeras en áreas centrales en proceso de densificación. Mientras que Libertad logró expandir su actividad como hipermercado a nivel nacional. En la ciudad de Córdoba, lo hizo radicando grandes superficies comerciales en vacíos urbanos localizados en entornos urbanizados, a la manera que se hacía en la capital del país en la misma época. En el caso de la empresa de Bugliotti, los hipermercados desarrollados se localizaron en predios asociados a la infraestructura ferroviaria en desuso. Sin embargo, la búsqueda de las grandes superficies comerciales se orientó a grandes lotes integrados en la trama urbana que se encontraban vacantes por múltiples motivos, principalmente cambios de usos anteriores o condiciones geomorfológicas del terreno.

**Figura N° 11. Localización y cantidad de unidades habitacionales de emprendimientos de empresas seleccionadas, 1990-2001.**



Fuente: Elaboración propia en base a Lemma (2019). Cartografía: Federico Saldaño, mayo 2025.

### *Negociación y alianza: La relación entre empresarios y estado en los '90.*

Describimos cómo la política urbana de Córdoba experimentó un cambio en la continuidad. La intendencia de Rubén Américo Martí viró el enfoque de la planificación física a la planificación estratégica. Se trataba de una transformación correlativa a la que experimentaba el Estado argentino en el marco del proceso del capitalismo global. Las herramientas del zoning que organizaron los instrumentos mediante los cuales se intentó implementar el consenso respecto a la planificación urbana del siglo XX quedaron huérfanas de uno de sus supuestos básicos, la orientación del estado a planificar y dirigir la actividad de los privados. Las nuevas formas de regulación que se consolidaron tenderían, no sin

tensiones, a constituir políticas urbanas en las que el Estado fuera socio y facilitador de la planificación privada. Con diferentes ritmos, la acción estratégica de los promotores inmobiliarios logró constituir prácticas de articulación público-privada que cristalizaron en nuevas normativas. La pauta fue la flexibilización selectiva de las disposiciones de las ordenanzas de uso del suelo, la delegación de funciones estatales a actores privados y una creciente disposición a establecer alianzas políticas entre empresas y dirigentes estatales.

La ordenanza N° 8606 de URE sancionada el 11 de marzo de 1991 estuvo hecha a la medida del proyecto “Las Delicias” de ECIPSA. La propia empresa reconoce que los técnicos del consorcio empresarial que llevó adelante el proyecto participaron de la redacción de la norma<sup>48</sup>. La capacidad de lograr este cambio legislativo fue decisiva para hacer viable la innovación en el producto residencial que perfeñó Jaime Garbarsky. En contradicción con el objetivo de densificar y compactar la ciudad a través de corredores lineales, el Concejo Deliberante habilitó la posibilidad de construir urbanizaciones residenciales de baja densidad en áreas de expansión del ejido municipal. Esta flexibilización de la normativa de uso del suelo de la ciudad en su conjunto contrasta con el endurecimiento de regulaciones necesarias para conformar la tipología del country.

Si bien la ordenanza tiene disposiciones respecto al trazado vial, espacios verdes y de uso deportivo que forman parte del conjunto de valores de uso comunitarios pero restringidos, dos aspectos regulados por la norma resultan particularmente decisivos. Primero, el inciso e del artículo 1° caracteriza la figura jurídica que la ordenanza regula y crea, en razón de “...sus accesos controlados, [organizados] de modo tal que el conjunto de la urbanización conforme un recinto cerrado en su perímetro con respecto al entorno”<sup>49</sup>. Así bajo las condiciones tipológicas establecidas se admite el cerramiento del espacio público, cuestión política decisiva para la innovación pretendida. Al mismo tiempo en su artículo 4° admite una restricción adicional a aquellas que impone el gobierno local al uso de la propiedad privada de los dueños de lotes en countries, las regulaciones que “...se originen por decisión y voluntad del Organismo Jurídico que represente al conjunto...” (Ordenanza N°8606).

Estas nuevas regulaciones generaron un ámbito político de hecho, por el cerramiento de los accesos, y de derecho, por otorgar la capacidad de generar normas que inciden sobre el uso de la propiedad, que a lo largo de los años fue objeto de disputas que requirieron nuevas regulaciones. En 2004 y 2006, las ordenanzas 10760 y 11068 revisó los parámetros urbanísticos para el diseño e implantación de los countries. De manera que la figura de URE se consolidaba como un elemento en contradicción pero integrado con la normativa urbanística de la ciudad. Esto se evidenció, particularmente, en el año 2017 cuando se

---

<sup>48</sup> *Giannoni*, 21/11/2013.

<sup>49</sup> Ordenanza N°8606 (1991).

incorporaron modificaciones a la ordenanza de URE al sancionar el marco regulatorio para la gestión de residuos sólidos urbanos. Otro episodio se registró en 2016 cuando fue necesario prohibir explícitamente los controles a los taxis y remises que ingresaban a los barrios de esta tipología. En 2012, la ordenanza 12108 dispuso sanciones para quienes promocionaran la venta de loteos con el nombre de “barrio cerrado” o “countries” sin estar encuadrados en las disposiciones de la normativa. Cada modificatoria da cuenta del problema generado por la creación de este nuevo ámbito político, en el marco del cual el Estado local necesita reafirmar su autoridad frente a la capacidad regulatoria del organismo jurídico que representa al conjunto habitacional.

Las ordenanzas sancionadas a mediados del ‘80 instituyeron la figura de “Áreas Especiales” que permitía otorgar, a criterio del Departamento Ejecutivo, condiciones de ocupación, fraccionamiento y uso del suelo a sectores puntuales de la ciudad<sup>50</sup>. Los gobiernos municipales de mediados de los ‘90 y principios del ‘00 se dieron a la tarea de determinar los parámetros urbanísticos para los sectores que disponía la ordenanza original y crear otros nuevos (Lemma, 2019). La figura de “Áreas Especiales” fue objeto del cálculo de la acción empresarial de promoción inmobiliaria. Si bien los primeros sectores en reglamentarse fueron aquellos incluidos en la ordenanza que normaba las condiciones urbanísticas del centro de la ciudad, es elocuente la alineación de los intereses empresariales con la experiencia pionera de constitución de nuevas zonas en el ámbito pericentral y periférico.

El 1 de diciembre de 1998 se aprobó la ordenanza N°10.006 que creaba tres nuevas “Áreas Especiales”: Avenida Colón, Avenida Fuerza Aérea y Tránsito Cáceres de Allende. Las dimensiones de los polígonos que esta ordenanza establecen es variable, sin embargo en cada una de las zonas existían promotores inmobiliarios con lotes que transformaron su potencial constructivo con su sanción. Entre las empresas bajo análisis, Gama ya era propietaria del lote de Villasol que desarrollaría en el ámbito del Área Especial Av. Colón (Cruz, 2019), mientras que Bugliotti, con su flamante firma Dinosaurio S.A., compró en octubre de 1998 el lote que comprende la totalidad del Área Especial Ruta 20<sup>51</sup>.

El vínculo de estas empresas con esta figura de planificación no se limita exclusivamente a estos emprendimientos. Gama concentró su producción de torres en el Área Especial Colón, en las décadas que siguieron a la sanción construyó cuatro proyectos más en el sector. Mientras que Bugliotti ya había tenido la experiencia de radicar su primer hipermercado con esta normativa. Ese terreno, ocupado por antiguos galpones ferroviarios, había sido incluido bajo esta figura en las ordenanzas del ‘80. Más tarde, con Dinosaurio

---

<sup>50</sup> Ordenanza 8256 (1987).

<sup>51</sup> LVI, 12/8/2004. En el Área Especial Tránsito Cáceres de Allende se constata una situación similar. La empresa Romagnoli & Churba compró en el año 1996 el lote donde desarrollaría las torres “Miracielos” durante los 2000.

logró la creación del Área Especial “Ex-Fábrica Iggam” para sus proyectos de inicios de la década del 2000, mediante la ordenanza 10341 de 2001 y su decreto reglamentario N°2900/04. También tendrían parámetros establecidos bajo esta figura los desarrollos que durante los 2000 llevaría adelante en barrio Crisol<sup>52</sup>.

Esta especialización de los promotores bajo estudio en esta figura normativa parece responder a dos características que la convierten en un vehículo adecuado de la acción empresarial. Por una parte, su apertura e indeterminación es terreno fértil para la negociación entre empresas y Estado. Por otro lado, el propio concepto urbanístico parece estar ideado para abordar grandes lotes y edificaciones con pronunciados cambios de uso. Operaciones respecto a las cuales los grandes promotores inmobiliarios son interlocutores ideales, por el volumen de inversión que implica su transformación.

Otra experiencia de flexibilización de la normativa urbana fue la que llevó adelante Gama para uno de sus edificios en el centro de la ciudad. En 1997, la empresa y el municipio comenzaron a recibir reclamos por partes de compradores de departamentos del emprendimiento Torres de Alvear, ubicado sobre Avenida Olmos. Este edificio se excedió por 1700 m<sup>2</sup> del volumen permitido por las ordenanzas de la ciudad, una irregularidad que impedía escriturar a los propietarios de los departamentos. La solución que implementó el gobierno de Martí fue la sanción de una ordenanza que estableció un plazo “...por única vez...”<sup>53</sup> para regularizar la situación. De manera que la empresa logró regularizar la situación de su edificio mediante el pago de 218 mil pesos convertibles de la época.

Las notas periodísticas consultadas no permiten extraer conclusiones respecto a la extensión de esta práctica entre los promotores que se dedicaron al desarrollo de esta tipología residencial en los barrios centrales y pericentrales. Finalizado el período establecido se registraron 80 presentaciones para declarar superficie en infracción, entre ellas algunas correspondían a tres empresas grandes que la fuente no identifica<sup>54</sup>. Más allá de la generalización, podemos contar a esta como una de las vías de negociación que una de las empresas que analizamos empleó en su vínculo con el Estado. En este caso, la inobservancia de la normativa urbana se dió en los sectores para los que las ordenanzas vigentes ofrecían los parámetros de máxima densidad edilicia. Años después, Jorge Petrone recordaría este episodio con perspectiva crítica a causa del desprestigio que provocó en la compañía<sup>55</sup>.

---

<sup>52</sup> En este caso, al igual que en el caso del hipermercado de barrio General Paz, se trata de un área especial establecida durante la década del '80 por las características del sector.

<sup>53</sup> LVI, 26/9/1997. Según información de prensa, una medida similar se implementó en 1982.

<sup>54</sup> LVI, 16/4/1998.

<sup>55</sup> Giannoni, 27/7/2008. Otro hecho, que cobrará especial significación hacia 2015, es la causa judicial que se abrió en contra de la empresa luego de constatar el uso del DNI de un detenido-desaparecido en la década del '70 para registrar un inmueble adquirido en los ochenta. No se pudo vincular a Gama con la operación fraudulenta, debido a que la inscripción irregular derivó en una cadena de ventas en la que la empresa sólo era el último eslabón (Cruz, 2019). Este contacto con el poder judicial sirve

Estas prácticas de negociación en torno a la definición de la normativa urbanística se experimentaron como parte de un proceso en el que el Estado delegaba funciones y áreas de actuación a los privados. Los acuerdos que se generaron, durante la década del '90, en el marco de las privatizaciones de empresas estatales y la enajenación del patrimonio público serían el germen de políticas públicas que, en la década siguiente, se cristalizaron en mecanismos institucionalizados de concertación pública privada. La trayectoria de Regam en relación con la obra pública implicó que fuera esta empresa la que tuviera mayor contacto con el proceso de transferencia de bienes y actividades del Estado.

En 1990 el gobierno radical de Eduardo Angeloz convocó un concurso para concesionar el uso del edificio que utilizó hasta 1977 la Escuela Olmos y estaba sin ocupar desde entonces por daños estructurales<sup>56</sup>. Se trata de un inmueble colindante al emblemático Teatro del Libertador San Martín. Los términos del contrato que refrendó la provincia con la UTE conformada por Ambiente SA, del grupo Regam, y Corrientes Palace SA establecían como contrapartida de la concesión el pago de un canon mensual y la ejecución de una serie de obras.

La licitación sostenía el objetivo de la refuncionalización del inmueble y planteaba la necesidad de lograr un equilibrio entre el espacio dedicado a actividades sociales y culturales y locales comerciales. Esta condición no fue contemplada al momento de suscribir el contrato con los concesionarios. El canon mensual que debía pagar la UTE era de aproximadamente tres mil pesos convertibles, aunque fue eximido durante tres años, el período que le llevó completar las obras de remodelación. De igual manera, la concesión se extendía por 35 años extensibles de común acuerdo. Al momento de inaugurar el centro comercial ese lapso se extendió a cinco años más<sup>57</sup>.

Las obras comprometidas como contraparte de la radicación del emprendimiento oficial en el edificio público incluían, además de las refacciones necesarias para la puesta en funcionamiento, el acondicionamiento de un sector del edificio para uso del Ballet Oficial y el Seminario de Danza y la construcción de un edificio para el funcionamiento de salas de ensayo para la Orquesta Sinfónica y la radicación de los equipos técnicos del Teatro del Libertador San Martín. El plazo estipulado para cumplir este requisito también era 1993. Si bien las salas destinadas a los elencos de danza fueron realizadas en término, el edificio anexo se demoraría hasta el año 2000 y, como veremos en otro episodio de la trayectoria de Regam, permanecería corto tiempo con ese uso<sup>58</sup>.

---

para ilustrar una relación que la empresa tendrá en años siguientes con el estado en tanto garante de los derechos de propiedad de los particulares.

<sup>56</sup> Decreto N° 1275-06. (2006).

<sup>57</sup> Guevara, 13/9/1999.

<sup>58</sup> Guevara, 7/2/2000.

La empresa de Martín Amengual formó parte de uno de los consorcios que pujaron por quedarse con el servicio de toma, tratamiento y distribución de agua potable para la ciudad de Córdoba cuando el Estado provincial decidió la privatización de la Dirección Provincial de Agua y Saneamiento entre 1994 y 1997. En asociación con Benito Roggio e Hijos SA, Thamen Water Overseas Limited, Compagnie General Des Eaux, Hidroconst SA y Yocsina SA, Regam presentó la segunda oferta con más puntos en la licitación de 1996. La privatización provocó una intensa resistencia gremial que obligó a un impasse en el proceso. Al retomar el trámite administrativo, el consorcio de Regam solicitó una prórroga para reconsiderar su oferta que fue rechazada. Luego de esto quedó un único oferente y obtuvo la concesión. El grupo Roggio, que encabezó la oferta perdedora, se incorporó con los años a la gestión del servicio privatizado. Pese a ser una experiencia fallida, a la que podremos agregar otras más adelante, da cuenta de la práctica incorporada de esta empresa respecto a desarrollar asociaciones empresariales para quedarse con diversos contratos públicos<sup>59</sup>.

En este punto es importante observar que la posición estructural de estos empresarios en el entramado productivo les permite sostener una articulación fluida con los dirigentes estatales del más alto nivel, propicia para desarrollar sus estrategias empresariales. El caso de Martín Amengual, a partir de la asidua participación en la obra pública, es apenas el más evidente y formalizado. La figura de Jaime Garbarsky tomó relevancia no sólo por su éxito económico sino por el prestigio asociado a sus productos y capacidad de innovación. El acto de lanzamiento de Valle Escondido, en el año 1997, contó con la asistencia del intendente Rubén Américo Martín y el gobernador Ramón Bautista Mestre, de la Unión Cívica Radical. Dos años después el poder político en la ciudad y la provincia había cambiado de color político. ECIPSA inauguró su emblemático edificio en Nueva Córdoba, en 1999, y asistieron los peronistas Germán Kammerath, flamante intendente, y el vicegobernador Juan Schiaretti (Cruz y Capdevielle, 2024).

El caso paradigmático de vínculo horizontal con los dirigentes electos de Córdoba fue el de Euclides Bugliotti. Es necesaria una breve digresión para explicar en qué contexto construyó su protagonismo político. En 1995 el cambio de mando entre dos gobernadores radicales debió adelantarse seis meses a causa de una crisis fiscal que devino en aguda crisis política. Como efecto de la debacle financiera que desató la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994, el balance de los bancos públicos provinciales se tensionó y se restringió el acceso al crédito del Estado provincial. En el contexto de las reglas fiscales de la convertibilidad, la toma de deuda pública había sido la estrategia para solventar el gasto público (Gastaldi y Gómez Ortiz, 1996).

Ante esta contracción de los recursos disponibles, el gobierno de Eduardo Angeloz incurrió en graves impagos de los salarios de los trabajadores públicos, mientras reservaba

---

<sup>59</sup> Rosa, 4/2/1997.

ingresos para pagar vencimientos de deuda del tesoro provincial y los bancos públicos. Así la crisis fiscal desató la crisis social y política. En junio del '95, movilizaciones sindicales de trabajadores estatales, que contaban varios meses sin ingresos, derivaron en una revuelta con enfrentamientos callejeros. Hacia finales del mes, se discutió en la legislatura provincial la Ley de Emergencia Económica que autorizaba la emisión de bonos y disponía recortes salariales para los trabajadores públicos. El día de la sanción de la norma, 23 de junio de 1995, manifestantes incendiaron la sede de la Unión Cívica Radical, en la icónica esquina de Bv. San Juan y Vélez Sarsfield, frente al Hotel Amerian y el flamante shopping Patio Olmos. Veinte días más tarde Angeloz entregaba el poder a Ramón Bautista Mestre, su copartidario que pasaba de la intendencia de la ciudad al gobierno provincial.

Acuciado por la crisis fiscal, el gobernador Mestre empleó uno de los instrumentos creados por la ley del 23 de junio. Apenas asumió decidió la emisión de un título de deuda por 400 millones de pesos convertibles con cancelación a dos años, tasa de interés anual de 12% y pagos a los 15, 18, 21 y 24 meses de emitidos (Gastaldi y Gómez Ortiz, 1996). Los Certificados de Cancelación de Obligaciones de la Provincia de Córdoba (CECOR) eran aceptados para el pago de impuestos y fueron empleados en las deudas atrasadas de la provincia con proveedores locales y empleados. En la medida que se usó para cancelar obligaciones salariales, resultaba decisivo que el instrumento se utilizara como medio de intercambio eficaz en la actividad comercial de la provincia. Para ello, Mestre encontró un aliado en un empresario cordobés que conducía una cadena de hipermercados en expansión. Durante esos meses críticos del '95, Bugliotti aceptó los CECOR en sus centros comerciales Libertad con una cotización de paridad con el peso convertible<sup>60</sup>.

Con esa decisión, el empresario no sólo participó de la reactivación del consumo que activó esta estrategia de emisión monetaria, sino que se convirtió en acreedor del gobernador radical. Un vínculo que trascendió el momento de la cancelación de los CECOR, que la provincia pudo costear unos años después, porque no era sólo financiero, sino fundamentalmente político. En las décadas siguientes Bugliotti continuaría actuando con la autopercepción de ser un actor político de peso propio, aliado necesario y circunstancial de diversos dirigentes políticos. La operación realizada con bonos provinciales se intentó reeditar sin éxito durante la intervención federal de la provincia de Corrientes en el año 2001 que encabezó Mestre durante el gobierno de la Alianza. En esa ocasión, Bugliotti declaró que aceptaría los bonos correntinos en su sucursal de Resistencia, vecina a la capital correntina<sup>61</sup>.

El contexto provincial era similar al de Córdoba a mediados de la década. Sin embargo, la situación nacional era acentuadamente más crítica y los bonos provinciales

---

<sup>60</sup> Giannoni, 12/10/2008.

<sup>61</sup> Miguel, 18/1/2018.

proliferaban por toda la geografía argentina. Los títulos correntinos circularon con una aceptación muy menor a su valor nominal y terminaron de ser rescatados en 2006, a un alto costo fiscal<sup>62</sup>. Ramón B. Mestre pasó al gabinete nacional de su coterráneo Fernando De la Rúa en marzo de 2001, donde tuvo actuación hasta fin de año. Fue el Ministro del Interior a cargo de las fuerzas de seguridad que protagonizaron las represiones del 19 y 20 de diciembre que provocaron 39 muertes en todo el país.

Con la expansión de la actividad de su empresa y su patrimonio personal, que explicaremos en detalle en otro apartado, Euclides Bugliotti logró relaciones con actores de la política nacional, que le permitieron desplegar su incidencia política a una nueva escala. Desarrolló un vínculo con el presidente Carlos Menem en los estertores de la convertibilidad. Bugliotti fue invitado al casamiento entre el dirigente y la modelo chilena Cecilia Bolocco<sup>63</sup>. También participó de la campaña del riojano para las elecciones de 2003, posicionamiento que le traería aliados y adversarios<sup>64</sup>. En el marco de la reestructuración de la deuda pública en la segunda mitad de 2001, el empresario cordobés elaboró una propuesta que llegó a la prensa, gobernadores y el ministro de economía de la nación. Consistía en habilitar el empleo de títulos de deuda pública en manos de tenedores particulares para transacciones comerciales, en una operatoria similar a la realizada en Córdoba y Corrientes<sup>65</sup>.

Esta revisión nos permitió identificar las múltiples escalas y líneas de acción se articulan en la acción empresarial orientada a los agentes estatales. Los cambios en la normativa urbana son un aspecto fundamental para ejecutar las innovaciones que están en el corazón de la actividad de promoción inmobiliaria. Petrone, Garbarsky y Bugliotti demostraron capacidad para lograr cambios normativos que mejoraron la capacidad constructiva de lotes de su propiedad. El dueño de Gama nos mostró una vía adicional, aquella que habilita la infracción de la norma. La empresa de Martín Amengual, históricamente asociada al estado en la construcción de obra pública, pareciera organizar su relación con el Estado por la vía burocrática de los canales establecidos. Así, sólo empleó la normativa de URE una vez sancionada y edificó de acuerdo a la normativa urbanística. Su innovación consistió en participar de las transformaciones estructurales del período, presentándose a las licitaciones mediante las que el estado se desprendía de bienes y funciones.

Más allá de estos arreglos puntuales articulados en el marco del desarrollo de productos inmobiliarios, la convivencia entre los empresarios y la dirigencia política parece forzosa a causa de la naturaleza de la actividad económica desarrollada. El empleo y el encadenamiento productivo de la construcción transforman a los promotores en actores

---

<sup>62</sup> Ídem.

<sup>63</sup> LVI, 26/5/2001.

<sup>64</sup> LVI, 1/7/2002

<sup>65</sup> LVI 13 de noviembre de 2001.

centrales para la economía local. Las características del conglomerado económico son determinantes para estructurar el vínculo político. Los promotores constructores son socios de los estados provinciales y municipales. Aunque es el segmento comercial el que probó tener una incidencia política determinante en la década, a partir de la experiencia de Bugliotti en Libertad.

#### *Consolidación de un cambio de largo plazo: la economía argentina durante la convertibilidad*

Como hemos caracterizado, el sistema económico-político que implantó la dictadura militar agudizó sus tensiones durante la década del '80. Hacia 1989 entró abiertamente en una crisis que se expresó a través de la hiperinflación, que alcanzó el 4923,6% interanual, el adelantamiento de las elecciones de diciembre a mayo y el abandono prematuro del poder del gobierno radical de Raúl Alfonsín. El Partido Justicialista ganó la presidencia y, en julio del '89, asumió el mando del ejecutivo. El gobierno de Carlos Menem abordaría las tensiones económico-políticas que desencadenaron la crisis hiperinflacionaria a partir de una reestructuración del Estado y la economía. La política económica de sus diez años de gobierno pueden ser caracterizadas como la estabilización de un sistema dominado por el capital financiero, los conglomerados locales concentrados y las empresas multinacionales. Esta estructura implicó la profundización de la fragmentación del mercado de trabajo y el creciente retiro de las funciones reguladoras del Estado. Disposición que inauguró la dictadura militar pero no logró organizar consistentemente, ni tampoco lo hizo el gobierno democrático que le siguió.

La búsqueda de apoyos en las fracciones dominantes del capital por parte del gobierno peronista fue inmediata. El primer equipo económico a cargo del ministerio estuvo conformado por directivos del conglomerado nacional Bunge & Born. Durante el primer año y medio de gobierno la crisis económica continuó a pesar de la sucesión política. Dos ministros de economía implementaron seis planes económicos sucesivos sin lograr controlar la inflación. Intentaron devaluaciones e intervenciones cambiarias, subas y congelamientos de tarifas, reducciones de las retenciones a las exportaciones y cierre de importaciones, recortes en el gasto público y hasta el canje compulsivo de depósitos por bonos de deuda pública. A pesar de estos fracasos, el contexto de la crisis desatada preparó el escenario para la implementación de medidas a partir de las cuales se lograría una estabilización. Primero, la propia recesión generó un superávit en la cuenta comercial que permitió estabilizar el precio del dólar y morigerar los aumentos de precios, sin salir del contexto hiperinflacionario. Esto, en conjunto con fuertes ajustes en el gasto público, produjo un superávit fiscal que se destinó al pago de intereses de la deuda externa. Segundo, fue en

esta etapa que se sancionaron las leyes de Emergencia Económica y Reforma del Estado que habilitaron la transformación del aparato estatal (Rappoport, 2010, pp. 786-789).

Domingo Felipe Cavallo asumió el Ministerio de Economía en enero de 1991. Durante su primer año de gestión elaboró y ejecutó el Plan de Convertibilidad, un conjunto de medidas de política económica que estructuraron la economía argentina durante los siguientes diez años. Consistió en una ambiciosa estrategia que se planteó abordar el aumento generalizado de precios y el déficit fiscal a largo plazo a partir de medidas de impacto estructural. Dos de sus ejes estuvieron orientados a atacar el contexto inflacionario. La sanción de la ley de Convertibilidad, en abril de 1991, creó un tipo de cambio fijo que, con el abandono de los australes en 1992, fue un peso argentino por dólar estadounidense. Al mismo tiempo se prohibió la emisión monetaria sin respaldo en reservas y se liberaron los flujos de capitales. Con estas medidas se pretendía controlar la emisión monetaria y las devaluaciones que fueron identificadas como causas del descontrol de precios. Otro eje fue la apertura irrestricta de las importaciones que tuvo como objetivo disciplinar al sector privado y evitar aumentos por la presión de la competencia.

Estas acciones fueron exitosas para lograr una estabilización de las variables de la macroeconomía en el mediano plazo. La inflación que había tocado el 37,2% mensual en enero de 1991, para 1994 había sido totalmente controlada en un 3,9% interanual. La recesión se superó en dos ciclos de crecimiento económico entre 1991-1994 y 1996-1998. Estos indicadores se sostuvieron en una economía que dependía de los flujos monetarios del exterior para incrementar su oferta monetaria, al tiempo que, configuró una estructura de incentivos que produjo una cuenta comercial estructuralmente deficitaria. El Estado se privó de herramientas para enfrentar los vaivenes de la economía internacional y quedó expuesto a crisis internacionales como la que provocó el desplome de la economía mexicana entre el '94 y el '95. El ingreso de divisas, necesario para la perdurabilidad de la política económica, se efectivizó por la vía del incremento de la deuda externa y la enajenación de empresas públicas. En el año '93 la deuda externa representaba el 29,4% del PBI mientras que para 1999 alcanzaba el 43% (Rappoport, 2010, pp. 792-797). A pesar de los recortes y la reforma estructural del Estado no se logró el superávit fiscal necesario para responder a los pagos de los préstamos y se preparó el escenario para una crisis de deuda.

Las privatizaciones fueron un eje clave de la política económica, más allá del ingreso de divisas con el que alimentaron la convertibilidad. En primer lugar, como mencionamos, se vinculaba con un ideario de retracción del Estado de la intervención en la economía que tenía su indicador más nítido en el déficit fiscal. La cantidad de trabajadores del Estado nacional, sus empresas y organismos se recortó casi un 75%, entre 1983 y 2001, pasó de un millón a 291.000. Durante la década del '90 este proceso se aceleró y profundizó con la transferencia de la prestación de los servicios educativos y de salud públicos al ámbito

provincial, que no fueron acompañados con asignaciones presupuestarias acordadas. La venta de las empresas públicas seguía este sendero de disminución del empleo público y la intervención estatal en la economía. Se justificaba, además, en saldos contables deficitarios y la expectativa de una gestión más eficiente en manos privadas. Pero más allá del impacto de las privatizaciones en el presupuesto nacional, su implementación galvanizó una alianza entre las fracciones de clase dominantes desde la dictadura militar. Empresas multinacionales especializadas se asociaron con conglomerados nacionales para la compra de las empresas estatales. Con ello conjugaron sus intereses y unificaron su influencia en la política económica nacional.

Estos grandes grupos nacionales persiguieron estrategias diferentes a través de las compras: integración vertical de la producción, diversificación, mejora de su posición de mercado o la simple ganancia financiera mediante la intermediación. El resultado común fue la estructuración del empresariado argentino en dos grandes sectores. Por un lado, grupos que lograron controlar o participar en la provisión de servicios e insumos básicos de la producción y, por el otro, empresas que debían aceptar la estructura de costos que estos actores impusieron. Ya en manos privadas, la recomposición de los resultados deficitarios de las empresas públicas se logró a través de la sencilla liquidación de los activos o mediante fuertes incrementos de tarifas que repercutieron negativamente en el acceso de la población a los servicios (Rappoport, 2010, p. 804).

Mención aparte merece la privatización del sistema previsional con la habilitación de la operación de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) y la masiva transferencia de aportantes desde el sistema estatal de reparto a estas entidades privadas. En el año 2001, 8.7 millones de aportantes estaban inscritos en el sistema privado y 2,2 millones en el público. Sin embargo, el sistema público pagaba la abrumadora mayoría de las jubilaciones, correspondientes a antiguos aportantes del sistema de reparto. Esta situación fue generada por un hipotético período de transición, durante el cual los privados recibían aportantes jóvenes sin tener que erogar jubilaciones mientras que el Estado perdía ingresos pero sostenía la obligación de pago a los jubilados. La enorme transferencia monetaria que implicó tuvo dos consecuencias destacadas. En primer lugar, impactó en las cuentas fiscales, a contramano de la reducción del gasto a la que se aspiraba. Algunas estimaciones indican que el déficit incurrido durante la década del '90 para sostener el proceso de transición se aproxima a un monto equivalente al incremento de la deuda externa en el mismo período (Rappoport, 2010, p. 807). Por otro lado, la enorme disponibilidad de recursos que generó esta transferencia estatal a las AFJP alimentó el mercado de capitales nacional que adquirió un volumen inédito.

El escenario social producido por este tipo de estabilización económica estuvo caracterizado por la primarización de la economía, la concentración y transnacionalización

del capital y la fragmentación de la clase trabajadora. Los sectores extractivos duplicaron su participación en el PBI entre 1993 y 2002 (López, 2017, p.69). Mientras que el sector industrial tuvo un crecimiento promedio entre sus ramas que mostró estancamiento y una disminución de su participación relativa en el PBI (Rappoport, 2010, p. 830). Más allá de los niveles de producción, el principal efecto de la reestructuración económica en el sistema industrial fue su desarticulación. El impacto de la competencia de las importaciones y el ingreso de capital trasnacional implicó el cierre de muchas industrias y el cambio en los modos de contratación del trabajo, en el sentido de una precarización creciente, con el objetivo de disminuir costos en empresas con dificultades para competir (López, 2017, p. 75).

Esta última estrategia encontró un marco normativo a partir de la Ley Nacional de Empleo, en el año 1991, que habilitaba nuevos contratos a plazo determinado, reducía cargas sociales para empleadores y fijaba topes indemnizatorios. El salario real no recuperó los niveles previos a la hiperinflación para los trabajadores en cualquier modalidad de contratación. Sin embargo, fue característica de la década del '90 la profundización de la fragmentación del mercado de trabajo. Algunos sectores de trabajadores registrados lograron recomponer una parte del poder adquisitivo de su salario durante períodos de crecimiento económico, a causa del desarrollo de la actividad en su rama o debido a la dinámica de la conflictividad sindical. Mientras que otros sufrieron drásticos y permanentes recortes en sus ingresos, en particular algunos empleados públicos (Rappoport, 2010, p. 821).

A pesar de todo ello, la transformación más gravitante en el mercado laboral, y quizás en la economía argentina en su conjunto, fueron las diversas formas de exclusión del empleo registrado de porcentajes muy importantes de la población económicamente activa (PEA). Entre 1991 y 1998 el desempleo se duplicó, alcanzando al 14,5% de los trabajadores y produjo un pico histórico de 21,5% en la crisis de 2001. Se trata de una tendencia que se constató tanto en los momentos de crisis como en los de crecimiento, expresando su carácter estructural. De igual manera creció el número de personas que seguían buscando trabajo a pesar de estar empleadas. El subempleo abarcaba al 14,9% de la PEA en el '98 y el 18,6 en 2001 (Rappoport, 2010, p.825; López, 2017, p.74). Mientras que también aumentó el trabajo no registrado y se convirtió en un rasgo permanente de la Argentina. En el Área Metropolitana de Buenos Aires, se estimaba en 38% para octubre de 1999 (Rappoport, 2010, p.826). Esta fragmentación en los modos de contratación y el desempleo impactó fuertemente en los ingresos de la clase trabajadora en su conjunto. El porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza, que había tocado el 47% durante la hiperinflación, llegó al 16%, en 1993, pero retomó una senda ascendente hasta ubicarse en un 26% en 1998 (Rappoport, 2010, p. 824).

Este empeoramiento y dispersión de ingresos y situaciones de contratación al interior de la clase trabajadora fue contrastante con la concentración del capital. Las privatizaciones y las fusiones y adquisiciones de empresas nacionales llevaron a que la proporción del valor bruto generado por empresas extranjeras entre las 500 empresas más grandes del país se elevara del 62% en 1993 al 82% en 2002. Mientras que esta muestra, las principales 500 empresas nacionales, elevaron su participación en el valor agregado de la economía al 26% del total. La adaptación del empresariado nacional a las condiciones de la convertibilidad implicó estrategias de profundización o reconversión de la inserción primario exportadora y abandono de las actividades industriales. Quienes insistieron en la orientación hacia el mercado interno encontraron grandes obstáculos para sostener o hacer crecer su actividad. Este nuevo balance de poder entre las empresas argentinas se expresó en nuevas instituciones y cámaras empresariales con una tendencia a una representación ideológica, impulsando políticas neoliberales, y vinculada al poder de mercado de las empresas agremiadas, antes que a intereses sectoriales y corporativos (López, 2015, pp. 67-72).

#### *Mercado inmobiliario en Argentina durante la convertibilidad.*

La incidencia de esta transformación económica y política de la Argentina en los procesos de urbanización y el mercado inmobiliario puede analizarse en varios aspectos. La venta y posterior reconversión o cierre de empresas estatales provocó profundos cambios territoriales en el país. El desempleo y la migración asociada generaron la degradación de territorios que sostenían su actividad vinculados a actividades industriales o el transporte ferroviario de cargas que fue desmantelado durante los '90. La concesión de la provisión de servicios públicos transformó la dinámica a partir de la cual se financiaron y distribuyeron estos valores de uso.

Los actores sociales involucrados cambiaron y también sus relaciones. El capital internacional que se hizo cargo de la provisión de servicios durante la década del '90 suplantó el lugar del Estado en la planificación de las extensiones de redes y otras inversiones con criterios de rentabilidad que relegaron a los territorios habitados por la población de menor ingresos. Al mismo tiempo, al abandonar la responsabilidad directa en la provisión de servicios el Estado dejó de ser objeto de demandas reivindicativas sectoriales. Se ubicó en una posición de regulación de los proveedores y mediación de una relación asimétrica entre empresas que controlaban una actividad monopólica por sus características intrínsecas y usuarios particulares (Pírez, 2006). Mientras que los incrementos de tarifas que impusieron los nuevos concesionarios para recomponer su rentabilidad impactaron en el presupuesto de las familias de manera inversamente proporcional a su ingreso. De manera

que se acentuó la exclusión de la población de menores ingresos y se generaron incentivos para la expansión de las conexiones clandestinas (Pírez, 2012).

En términos agregados, y partiendo de una situación de provisión total por empresas estatales al inicio del gobierno de Carlos Menem, para 2001 las empresas privadas estaban a cargo del suministro de agua para el 56,6% de los hogares del país y de energía eléctrica para el 66% del mismo universo (Aspiazu, 2008, p. 46-47). Al estar descentralizada la prestación de servicios públicos desde 1980, el proceso de privatización impactó de manera diferenciada en cada jurisdicción provincial. La provincia de Córdoba privatizó la provisión de agua en el área de la capital durante el año 1997. El servicio quedó a cargo de un consorcio encabezado por el grupo francés Suez que, en conjunto con su controlada Sociedad General de Aguas de Barcelona, tenía una participación mayoritaria. Los capitales nacionales estaban asociados como accionistas minoritarios. El grupo Roggio que participó de la licitación con una oferta que resultó perdedora, se incorporó -al poco tiempo- al consorcio encabezado por Suez y jugaría un importante rol en la provisión del servicio luego de la caída de la convertibilidad (Aspiazu, 2008, p.48). A diferencia de otras jurisdicciones, el saneamiento permaneció en el ámbito del gobierno municipal. El balance de la década en términos de ampliación de cobertura fue positivo en la provincia, con un aumento de 71,5% en 1991 a 85,4% en 2001 en el caso del servicio de agua potable y de 14,4% a 21,1% para la cobertura de red cloacal en igual período (Aspiazu, 2008, p.48).

El servicio de energía eléctrica permaneció en manos estatales gracias a la resistencia sindical y social que despertaron los intentos privatizadores de gobiernos de diverso signo político. En 1992 se sancionó la ley N°23.696 que reformó el sistema eléctrico y preparó su privatización. El principal efecto fue la desintegración vertical y la segmentación del servicio en los ámbitos diferenciados de generación, transporte y distribución. En la provincia, la provisión de energía eléctrica estaba a cargo de la Empresa Provincial de Energía de Córdoba desde su creación en 1953. Al intento truncado del gobernador radical Eduardo Angeloz de transformar la empresa en una sociedad anónima, en 1992, le siguió con insistencia el también radical Ramón B. Mestre en 1995. En esa ocasión fue posible enajenar algunas usinas del segmento de generación. El gobernador peronista José Manuel de la Sota retomó la iniciativa privatizadora en el año 2000 e inició el proceso de licitación. La permanente resistencia sindical y la radical transformación de las condiciones económicas durante la crisis de 2001-2002 frustraron este tercer intento (Aspiazu, 2008, p. 90).

Otro aspecto en el que la política económica de la convertibilidad impactó con fuerza fue el financiamiento de la vivienda. En particular cambió la dinámica del gasto en vivienda social orientado a ampliar la oferta de vivienda y el crédito hipotecario destinado a financiar la demanda. Como vimos, el FONAVI había articulado la política de vivienda desde la

década del '70. Desde 1983, y durante toda la década del '90, el producto generado por la actividad de la construcción siguió el ritmo de ascensos y descensos de la producción de vivienda estatal. La producción de vivienda social no logró reducir el déficit cuantitativo. Durante la convertibilidad el financiamiento del programa varió, se descentralizó la gestión y se focalizó de manera ambivalente su población objetivo. La ley N°24.464, de 1995, eliminó el impuesto de 5% sobre el sueldo de los trabajadores que debían pagar los empleadores que solventaba una parte de los ingresos del fondo. La misma normativa transfirió la ejecución de los programas de vivienda hacia los gobiernos provinciales (Banzas y Fernández, 2007). Estas nuevas disposiciones aumentaron la producción, en particular al integrar programas cofinanciados, y ampliaron la oferta de dispositivos a partir de la implementación provincial. También mejoró el recupero de los préstamos, aunque se observó un sensible cambio en la población destinataria que comenzó a centrarse en sectores medios (Gargantini, 2003).

La convertibilidad transformó el sistema financiero argentino al provocar un proceso de acentuada dolarización de los créditos y depósitos bancarios. Situación que redefinió las expectativas e incentivos financieros. En particular, los créditos hipotecarios aumentaron durante toda la década, desde un stock de 5770 millones de dólares prestados en 1992 hasta los 17034 millones en el año 2000. Esta nueva masa monetaria prestada implicó un incremento sustancial de la participación de las operaciones con crédito hipotecario sobre el total de compras de viviendas. En la ciudad de Buenos Aires, este porcentaje alcanzaba poco más del 5% durante la crisis hiperinflacionaria, se ubicó en torno al 30% entre 1994 y 1997 y al 25% entre 1998 y 2001. Los préstamos en dólares explicaron la proporción mayoritaria de este engrosamiento de la cartera hipotecaria. Si en 1994 sólo el 25% de los préstamos hipotecarios se acordaban en esa moneda extranjera, para 2001 representaban el 65% del total. El control de la inflación implicó bruscas disminuciones en la tasa de interés de la economía. De manera que estas nuevas operaciones se acordaron con tasas de interés nominalmente mucho más bajas que las existentes durante la década anterior, al tiempo que se extendieron los plazos. A pesar de estas tasas más bajas nominalmente, permanecieron relativamente altas en términos reales por la baja inflación que caracterizó a la economía en el período (Banzas y Fernández, 2007, p.46-52).

El crecimiento del crédito hipotecario durante la convertibilidad coincidió con la retracción del mercado de la institución que había concentrado la mayor cartera en las décadas anteriores. La crisis en la que se encontraba el BHN, a fines de los ochenta, se abordó con una nueva reestructuración de sus operaciones, en 1992, que lo transformó en una entidad mayorista. Hasta que en 1997 formó parte de las empresas estatales que se liquidaron en el proceso de privatizaciones. Se vendió el 51% del paquete accionario a la empresa Inversiones y Representaciones S.A., que quedó como accionista privada

mayoritaria en control del directorio. A partir de entonces el BHN operaría con los criterios de un banco privado, ocupando una posición de relación privilegiada con el Estado y en sintonía con las estrategias del grupo empresarial controlante (Socoloff, 2013). La participación del BHN en el mercado de crédito hipotecario disminuyó desde el 34,4%, en 1994, hasta el 16,3% en 2001, siendo superado por la participación del estatal Banco Nación. Es importante indicar que el proceso de concentración económica también se constató en el sector, para 2001 el 90% del crédito hipotecario correspondía a 15 bancos. La participación de capital extranjero también creció hasta el 26% del total (Banzas y Fernández, 2007, p.55-58).

Resulta importante mencionar la sanción de la ley N° 24.441 de “Financiamiento de la Vivienda y la Construcción”. Mediante esta normativa se crearon instrumentos orientados a la captación de inversiones destinadas al mercado inmobiliario como lo son los fideicomisos financieros inmobiliarios y las letras hipotecarias. El objetivo de estos nuevos contratos y activos era ofrecer un vehículo que permitiera diversificar el riesgo a los inversionistas a través de la securitización de carteras de deudas hipotecarias y el surgimiento de nuevos activos para la inversión. Se asociaron exenciones impositivas para estimular la participación en estos instrumentos. A pesar de estos beneficios sólo se organizaron dieciocho fondos por un valor de 781 millones de dólares durante la década del '90, con una participación del BHN en 5 fondos que concentraron 616 millones de dólares. El empleo de estos instrumentos se vinculó a emprendimientos particulares que pudieron adaptar su operatoria a los beneficios que ofrecía la normativa, antes que a articular grandes flujos de inversiones en el mercado. Se adjudica esta relativa ineficacia del instrumento durante la convertibilidad al pequeño volumen del mercado de capitales previo a la creación de las AFJP, que repercutió en un bajo conocimiento y cultura de las prácticas financieras asociadas (Socoloff, 2021).

#### *Intuiciones del cambio de época: Estrategias de comercialización durante la década del '90.*

La estabilización económica de la convertibilidad consolidó una estructura social respecto a la cual se debieron organizar las estrategias de comercialización de las empresas de promoción inmobiliaria. Las transformaciones que describimos entre finales de los '70 y principios de los '90 modificaron de manera pronunciada el escenario en el que los promotores debían realizar sus ventas. La fragmentación del mercado de trabajo implicó la contracción del universo de potenciales clientes, algo que se constata incluso en la orientación de los programas públicos de vivienda que abandonaron a los segmentos de menores ingresos de la población. Correlativamente, se expandió el crédito hipotecario en dólares para aquellos sectores de la población que lograron recomponer sus ingresos luego

de la crisis de fines de los '80. Esto estuvo impulsado por las altas tasas de interés reales que produjo el control de la inflación, indicador con impacto también en los planes de financiación que algunas empresas como Gama y Ecipsa ofrecían en la época.

Es necesario aclarar que nos concentramos en la comparación de las características más generales respecto a las líneas de acción orientadas a la realización del valor del capital invertido, es decir, la venta,. El centro de la indagación que aquí proponemos es el problema de la demanda solvente que se relaciona con el diseño tipológico de los productos y las opciones de financiamiento ofrecidas, aunque no de manera exclusiva. Los discursos públicos son otro elemento decisivo del vínculo de las empresas con sus clientes respecto al cual aquí podremos ofrecer algunos indicios.

La tipología del country estuvo orientada a la compra para vivienda permanente de los segmentos de altos ingresos de la población. Como vimos, la movilización de esta demanda hacia tipologías y localizaciones innovadoras, requiere salvar el obstáculo consistente en que se trata de personas que poseen propiedades en sectores urbanos bien localizados, provistos de servicios y de alto valor simbólico. Se impone una operación de depreciación ficticia del stock habitacional propiedad de este sector poblacional para movilizar su demanda hacia las tipologías innovadoras. La disposición social estabilizada durante la convertibilidad fue el escenario en el que se hicieron viables los discursos que habilitaron la desvalorización relativa de los antiguos sectores de asentamiento de la población de altos ingresos respecto a las posibilidades que ofrecía el country.

El caso pionero de Las Delicias fue objeto de investigaciones que nos permiten caracterizar el impacto que tuvo este producto en la década del '90. De acuerdo al trabajo de Estela Valdés (1999), hacia finales de la década residían 420 personas en el country que provenían mayoritariamente de los barrios de altos ingresos del sector noroeste de la ciudad, el centro y Nueva Córdoba. Entre los compradores de lotes en el barrio la investigadora distingue tres grupos. Primero, el más numeroso es el comprendido por familias con niños y adultos en un rango de edad entre los 30 y los 50 años. En segundo lugar de importancia, reconoce a matrimonios por encima de ese rango de edad y, en último orden, identifica inversores que adquieren lotes como reserva de valor o para el alquiler. La investigadora reconoce una mayoría de profesionales entre los adultos asentados en el barrio, con presencia de pequeños y grandes empresarios.

De acuerdo a su trabajo, el principal motivo que explica la movilidad de esta población hacia la nueva localización es la seguridad personal que ofrece la tipología del barrio cerrado. Entre el 25% y el 30% de los gastos comunes están relacionados con servicios vinculados al cerramiento y control del espacio público del country (Valdés,1999). El cerramiento del espacio público resulta y los servicios e infraestructura asociados con la preservación de la seguridad personal resultan el aspecto decisivo del vínculo de esta

tipología, y de sus imitaciones, en la medida que tienen el efecto de depreciar el valor de las localizaciones de asentamiento previas de la demanda objetivo. Desde que existe el country, los barrios abiertos tradicionales de la población de altos ingresos son relativamente más inseguros. Sostenemos esto sin considerar, como lo hace la autora, el impacto que en estas decisiones tuvo la profundización de la desigualdad social efectiva operada en la época que podría correlacionar con el aumento de hechos delictivos.

La investigación de Estela Valdés (1999) nos ofrece información valiosa también para la comparación entre las empresas que son objeto de nuestro análisis. Si ECIPSA innovó con la tipología, Regam fue la única empresa entre aquellas que estamos estudiando que imitó el producto en la década del '90. Los costos de gastos comunes relevados por la investigadora nos permiten observar que, mientras los countries de la empresa de Jaime Garbarsky requerían las erogaciones más elevadas del mercado (entre \$220 y \$350 mensuales), aquellos desarrollados por la constructora de Martín Amengual se encontraban en el segmento más barato para la tipología, a la mitad o un tercio del valor de los primeros (\$120 mensuales). Esto es una prueba clara de la capacidad que tuvo la innovación para movilizar a la demanda de mayores ingresos y cómo las incorporaciones tardías deben concentrarse en segmentos de ingreso inferiores.

Esta tipología también ofrece un conjunto de valores de uso comunes de acceso restringido, como infraestructura deportiva y espacios verdes, que incorporan elementos de distinción simbólica claves para atraer a la demanda de altos ingresos. Lomas de la Carolina y Las Delicias ofrecen canchas de golf<sup>66</sup>, tenis, fútbol, paddle y piletas de natación al interior de sus predios. El barrio pionero cuenta además con un club hípico con 44 caballerizas. Mientras que los countries Altos del Chateau y Barrancas de Regam tienen canchas de tenis y voley. La estrategia publicitaria de ECIPSA para promocionar el primer country de Córdoba tuvo su punto de apoyo en la idea de exclusividad y prestigio. Prescindiendo de toda publicidad masiva en los medios, la empresa envió invitaciones a cinco mil familias seleccionadas de la ciudad, con la entrega simbólica de un pan de césped, a participar de visitas y eventos sociales en el barrio, que incluían conciertos, desfiles y exposiciones (Valdés, 1999; Artico Fenoglio et al., 2019). La apelación al imaginario de diferenciación social de los sectores de altos ingresos fue otro aspecto importante en la captación de demanda solvente. Más allá de no operar la depreciación decisiva que se logró mediante la legalización del cercamiento del espacio público.

La demanda de altos ingresos no fue el objetivo exclusivo de la producción de los promotores en la década. Tanto Gama como ECIPSA continuaron la política de

---

<sup>66</sup> Jaime Garbarsky cuenta recurrentemente cómo la cancha de golf le fue sugerida por un comerciante vecinos sus oficinas, sin que formara parte del diseño original de los barrios. Con el tiempo sería una marca distintiva de los countries que desarrolló la empresa (Forbes Argentina 28/11/2024).

financiamiento propio a largo plazo a sectores medios con la que se iniciaron en la promoción inmobiliaria. Sobre el fin de los '90, Dinosaurio de Euclides Bugliotti también realizaría ventas financiadas en sus primeros emprendimientos inmobiliarios<sup>67</sup>. La empresa de Garbarsky lo hizo en el territorio de su despliegue original, en la ciudad de San Juan, mientras que Gama comercializó con este sistema los edificios de la tradicional tipología entre medianeras en Alberdi, Centro y Nueva Córdoba. La relevancia de esta vía para acceder a la demanda solvente fue matizada durante el período debido al creciente acceso al crédito hipotecario que permitió la comercialización directa de los productos de las empresas para primera vivienda. Además de este uso, los productos de esta tipología y localizaciones fueron demandados para inversión o para la radicación de estudiantes de otras localidades del país que llegaban a la ciudad a cursar una carrera universitaria.

En la etapa de recesión económica que condujo a la crisis de la convertibilidad, Gama implementó una vía para la comercialización de sus productos que resulta ilustrativa, más allá del impacto marginal que tuviera en sus ventas. La empresa ofreció sus departamentos para que los clubes de Córdoba hicieran frente a los salarios adeudados a jugadores de su plantilla. Este financiamiento a partir de un activo cotizado en moneda extranjera que la empresa tenía en abundancia y necesitaba cotizar, el suelo construido, tenía como garantía los derechos televisivos de los partidos de fútbol profesional. La estrategia fue implementada en tres importantes clubes deportivos de la ciudad, aunque el resultado financiero para la empresa no queda claro. Intentó ejecutar sin éxito las garantías unos años después de iniciada la operatoria (Cruz, 2019). Este episodio sería anecdótico si no sirviera para ilustrar la lógica del canje y la permuta que forma parte de la actividad de comercialización de las promotoras, y mediante la cual logran acceder a la tierra en muchas oportunidades. El departamento o el lote como activo financiero tienen una función importante en la negociación con propietarios y otros actores de gran capacidad adquisitiva.

La promoción asociada a la actividad comercial tuvo dos protagonistas en este período. Regam, como indicamos, logró quedarse con la concesión para la radicación de un centro comercial en un nodo de articulación entre el centro tradicional de la ciudad y su zona de expansión más importante. Patio Olmos parece responder a las características que Sassano Luiz (2015) reconoce para otros emprendimientos de la misma tipología en la Argentina. A diferencia que lo que sucedió en Estados Unidos, de donde es originario el formato, los shopping argentinos se localizaron en áreas centrales tradicionalmente asociadas al comercio y se constituyeron en un alternativa pero no un reemplazo de la actividad minorista tradicional en los rubros que incluye. El principal diferencial de la tipología está asociado, como en el country, al cerramiento y control de sus ingresos que habilita una depreciación diferencial de otros comercios localizados en la vía pública.

---

<sup>67</sup> LVI, 27/3/2001.

La experiencia en hipermercados y supermercados es marcadamente diferente. Las variaciones en las modalidades de comercialización que adoptó Euclides Bugliotti son un buen ejemplo de las adaptaciones que tienen que hacer las empresas dedicadas al rubro en sus formatos tipológicos y los impactos urbanos asociados. En el segmento minorista de alimentos, donde se insertan los supermercados y los hipermercados, la transformación operada desde la década del '70 hasta el 2000 fue acentuada. Negocios tradicionales especializados como almacenes, carnicerías y verdulerías realizaban el 70% de las ventas al inicio de ese período, mientras que hacia el fin de siglo esa participación disminuyó al 30%. Esta variación se explica por la expansión de los comercios con modalidad de autoservicio que aumentaron su facturación hasta ser los principales comercializadores minoristas de alimentos en Argentina. Todo ello se explica por cambios estructurales en los patrones de abastecimiento de los hogares vinculados al aumento de la participación de las mujeres en la fuerza laboral, una mayor provisión de equipamiento para preservar los alimentos y la creciente bancarización de los ingresos, que permite acceder a diversas opciones de crédito asociado al consumo en grandes superficies comerciales (Viego, 2008). Más allá de estos cambios a largo plazo característicos de este segmento, nos interesa conocer las estrategias empleadas para adaptar su actividad por parte de los promotores.

En este contexto, creció y se expandió Libertad a partir de la particular percepción respecto a la actividad que desarrolló Euclides Bugliotti en su trayectoria en el sector de transporte. Como contamos, la primera experiencia para la comercialización de alimentos fue como mayorista en el contexto hiperinflacionario de fines de la década del '80. Ese formato de comercialización cambió apenas fue clara la estabilización económica de la convertibilidad. Libertad sería conocido como hipermercado dedicado al comercio minorista, una vez que se abandonaron los bruscos cambios de precios y se estabilizó la capacidad adquisitiva del salario. De igual manera, incluyó en el diseño de sus emprendimientos la construcción de locales para el alquiler o el desarrollo de marcas propias y los hipermercados adoptaron un formato emparentado con los centros comerciales. Veremos que estas adaptaciones tipológicas al contexto macroeconómico y las prácticas emergentes de consumo serán características de los emprendimientos que el empresario llevará adelante con Dinosaurio.

Por último, una tipología que tanto la empresa de Martín Amengual como Euclides Bugliotti incorporaron a su cartera de emprendimientos fueron los hoteles de cuatro y cinco estrellas. La inauguración de Córdoba Park en 1992 debido a que caracterizaban la ausencia de un servicio de calidad para empresarios. Mientras que para la apertura del Amerian Buenos Aires Park, la empresa reconoció un nicho de mercado para una propuesta con prestaciones de cinco estrellas a precios de cuatro estrellas<sup>68</sup>. Mientras Regam abría su

---

<sup>68</sup> LVI, 12/11/1999.

hotel en la capital federal, Libertad, con participación de Bugliotti, pero controlada por una multinacional como veremos pronto, construyó el Hotel Holiday Inn en 1999. Se trataba de un emprendimiento de cinco estrellas propiedad de la empresa que operaba con la franquicia de la cadena hotelera Intercontinental. Resulta elocuente respecto a lo incipiente de la tipología que Libertad contrató como gerente a Erik Debarre, que se había formado y cumplía esa función en Amérian<sup>69</sup>.

La demanda disponible que reconocía Amengual al decidir la inversión en sus hoteles en la década del '90 estaba asociada al impacto que las transformaciones en el mundo del trabajo tuvieron en la actividad turística en la época. La crisis del turismo social en destinos nacionales catalizada por la retracción del empleo asalariado formal, dió lugar al aumento del turismo emisor en destinos internacionales de los sectores de la población que lograr sostener o aumentar la capacidad adquisitiva y una reorientación del sector turístico nacional a captar visitantes internacionales (Bertoncello, 2002). Todo ello colaboró a la necesidad de desarrollar tipologías de alojamiento adaptadas a los estándares internacionales, tanto por el turismo como se pretendía atraer como a las preferencias desarrolladas por los sectores de la población que viajaban al exterior.

A excepción de Gama y DYCSA, que orientaron su producción a segmentos y productos tradicionales durante la década del '90, las empresas de promoción analizadas fueron exitosas en captar a la demanda de altos ingresos. Lograron desarrollar productos adecuados a las transformaciones en las prácticas de consumo, habitacionales y recreación de sectores de la población que mantuvieron o incrementaron su capacidad adquisitiva en el contexto de fragmentación laboral. No es ninguna novedad marcar que el cerramiento del espacio público en shoppings y countries, y las prácticas de distinción asociadas a estos espacios y los hoteles de cuatro y cinco estrellas son aspectos decisivos de las propuestas tipológicas para empalmar con los cambios culturales referidos.

Nuestra lectura del proceso permite destacar dos cuestiones. Primero, la construcción de la oferta parece responder a una intuición forjada en el contacto con estos grupos sociales y la actividad productiva, antes que a una lectura de la demanda. Bugliotti llegó al negocio del hipermercado a través de un proceso de aprendizaje que lo puso en contacto con el comercio de alimentos durante décadas. Garbarsky, al momento de sintetizar su experiencia, recomienda emular los productos que se desarrollan en los países centrales, "...todo está inventado"<sup>70</sup>. Es posible pensar que este es el sencillo mecanismo de anticipación de mercado, casi como si un librero de barrio pudiera adivinar que las clases altas de Córdoba disfrutaban de vivir en un barrio con campo de golf<sup>71</sup>. Segundo, estas

---

<sup>69</sup> Acotto, 26/2/2005.

<sup>70</sup> Jóvenes Líderes, 19/8/2024.

<sup>71</sup> Este es el origen de la incorporación de esta característica tipológica en Las Delicias, según una anécdota que refiere frecuentemente Jaime Garbarsky (Jóvenes Líderes, 19/8/2024).

empresas se insertaron y lograron competir en segmentos de mercado con fuerte presencia de capitales multinacionales. Inversores extranjeros volcaron importantes recursos a la hotelería de alta categoría y las grandes superficies comerciales durante la década del '90. A pesar de enfrentarse con estos actores, Libertad y Amérian lograron expandirse con diversas estrategias. La crisis de 2001 modificaría las condiciones en las que se dió este proceso y otorgaría un nuevo escenario para expandir estas líneas comerciales. En el caso de los countries, más allá de expresar un modo de habitación acorde a una cultura globalizada, fueron capitales locales los que protagonizaron de manera casi exclusiva su desarrollo.

### *Círculos de ahorro y prácticas de financiarización: Las estrategias financieras durante los '90.*

Como explicamos en un capítulo anterior, la promoción inmobiliaria debe resolver el adelanto de grandes volúmenes de capital que permanecerá inmovilizado el tiempo que demore la construcción de los proyectos y la efectivización de las ventas. Este clásico problema de financiamiento adquiere características particulares para los actores del mercado inmobiliario. Los productos que allí se transan son considerados como activos altamente garantizados en razón de su perdurabilidad, capacidad de generar renta y la necesidad básica que cubren como espacio de habitación, lo que asegura un lugar prioritario para estos bienes en las decisiones de gasto de las personas.

Los bienes inmobiliarios son intensamente demandados, no sólo por las utilidades que ofrece su valor de uso, sino también por su condición de activo financiero. La combinación entre la necesidad de largos períodos de rotación para grandes volúmenes de capital y una demanda sostenida, hace que las posibilidades que ofrece la venta colaboren directamente en la obtención de los recursos necesarios para su construcción. A lo largo de las distintas etapas en las que analizaremos la acción empresarial de promoción inmobiliaria, esta potencialidad fue explotada por diversas vías. Por ello, en este campo de actividad, no resulta inusual que la distinción entre acciones orientadas a la venta y acciones orientadas a obtener financiamiento se diluya en una práctica articulada, donde ambas dimensiones se solapan y retroalimentan.

Una estrategia que se probó perdurable para las características de la macroeconomía argentina fue conocida como "financiamiento propio". En rigor, se trata de la gestión, por parte de las empresas promotoras, de círculos de ahorro en los que cada participante hace un aporte inicial y otros mensuales que constituyen un fondo con el que se financia la edificación de viviendas que son entregadas, por etapas, a grupos de aportantes. Esta práctica fue incorporada por los promotores inmobiliarios en el contexto de la crisis y

desaparición del crédito hipotecario estatal subsidiado. En la medida que ofrecen un producto similar al crédito hipotecario, las condiciones de esta venta financiada implican la aplicación de tasas de interés y la posibilidad de ejecución del bien frente a mora o incumplimiento en los pagos.

ECIPSA y Gama fueron pioneras a finales de los '80 con la implementación de estos sistemas de financiamiento a través de círculos de ahorro. Esta estrategia de venta y fondeo se generalizó entre los promotores de Córdoba veinte años después del inicio de la implementación por parte de estas empresas. Es por ello que veremos algunos detalles de la propuesta cuando analicemos este momento de expansión. Jaime Garbarsky logró sostener la actividad de su empresa constructora en 1986 al ofrecer vivienda financiada de esta manera. Mientras que hacia 1989, la empresa de Jorge Petrone inició con su sistema de cuotas a 15 años, con entrega del inmueble con un tercio de la deuda pagada. Declaraciones del empresario recogidas por Carolina Cisterna y Julieta Capdevielle (2015) nos permite inferir las posibilidades que la gestión de estos fondos ofrecían en el contexto hiperinflacionario de finales de los '80. Según las autoras, el empresario cordobés pudo obtener ganancias financieras tanto por la indexación de las cuotas, la colocación de depósitos a plazo fijo y la producción de bienes valuados en dólares.

La convertibilidad trajo un contexto de reactivación del crédito con tasas de interés reales altas. Esto morigeró la necesidad del público de acudir a los sistemas de financiamiento ofrecido por las empresas, pero volcó un importante volumen de recursos al financiamiento productivo e hipotecario. De manera que las empresas también encontraron en el mercado financiero aquello que buscaban en la constitución de los círculos de ahorro<sup>72</sup>.

Respecto a lo que nos ocupa en este apartado, podemos constatar que tanto ECIPSA como Regam recurrieron al crédito bancario para financiar sus emprendimientos. La promotora de Las Delicias se benefició de la asociación con el Banco Suquía, propiedad del grupo Roggio, en la construcción del country (Valdés, 1999). Por su parte, Regam completó la construcción del Patio Olmos con recursos de préstamos del Banco Mayo<sup>73</sup>. La particularidad que tienen estos dos casos registrados es que los fondos provienen de entidades financieras vinculadas a grupos empresariales asociados en los emprendimientos desarrollados. También fue posible registrar la participación de las empresas en un programa de la provincia de Córdoba de subsidio a la tasa de interés de créditos hipotecarios gestionados por bancos privados<sup>74</sup>. Más allá de estos casos puntuales, es

---

<sup>72</sup> Si bien volcó recursos al mercado inmobiliario, el crédito hipotecario explicaba el 30% de las compras de propiedades en el período 1994-1998. El 70% restante era cubierto por ahorro de los particulares y financiamiento de los promotores (Banzas y Fernández, 2007).

<sup>73</sup> LVI, 19/10//1998.

<sup>74</sup> LVI, 6/9/2000.

posible suponer que el crédito productivo sería una fuente de financiamiento para el conjunto de la actividad de promoción durante la década de 1990 (Banzas y Fernández, 2007).

Jaime Garbarsky probó que la capacidad innovadora demostrada en el diseño de la tipología del country también se podía emplear en el vínculo con el mercado financiero. Durante la década del '90 su empresa empleó múltiples instrumentos para aprovechar las condiciones que ofrecía el contexto macroeconómico y los cambios en la política pública. En 1995 emitió por primera vez Obligaciones Negociables para fundar su actividad, mientras que en 1997 comenzó a comercializar en el mercado secundario la cartera de préstamos hipotecarios generada con el sistema Natania a través de productos securitizados. Tempranamente, la empresa logró colocar sus productos como activos financieros para las recientemente creadas AFJP. Empleó exitosamente la herramienta del fideicomiso financiero inmobiliario también en el '97 para construir la Ecipsa Tower. Cosechó inversiones de bancos, las administradoras de fondos de pensiones, compañías de seguros y particulares (Cruz, 2021).

Este proceso de vínculo creciente con actores financieros llevó a la empresa a adquirir la sociedad "Euromoney" cotizante en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires en el año 1998. Rebautizada como Euromayor sería un vehículo para obtener recursos provenientes de la venta de acciones de una sociedad vinculada al holding empresarial de ECIPSA. Un año antes, en 1997, Libertad inició el proceso para convertirse en la tercera empresa cordobesa en cotizar en la bolsa de valores porteña, punto de inflexión decisivo en la historia empresarial de Euclides Bugliotti<sup>75</sup>. En agosto del mismo año Libertad anunció la emisión de Obligaciones Negociables por 35 millones de dólares como parte del despliegue de su plan financiero<sup>76</sup>.

Estas dos empresas también profundizaron sus vínculos con actores internacionales en la búsqueda de financiamiento. ECIPSA se asoció con los fondos de inversión Valmy Corporation de Suiza y Busán S.A. de Chile para el desarrollo de Valle Escondido (Cruz y Capdevielle, 2024). Sería el inicio de una práctica que continuaría con suerte dispar en las siguientes décadas. Más decisivamente, en febrero de 1998 la empresa de capitales franceses Casino compró el 75% de las acciones de Libertad por 202,5 millones de dólares, meses después de que iniciara la cotización en bolsa<sup>77</sup>. Euclides Bugliotti vendió una parte de sus acciones y retuvo el 20% durante dos años para cederlas en el año 2000 a cambio de 65 millones de dólares<sup>78</sup>. El capital generado por estas ventas constituye el punto de partida de la actividad de Dinosaurio, empresa fundada en 1998 por el cordobés cuando aún tenía en su propiedad acciones de Libertad controlada por los franceses.

---

<sup>75</sup> (Noticia, 18 de abril de 1997)

<sup>76</sup> LVI, 27/8/1997.

<sup>77</sup> Giannoni, 12/2/1998.

<sup>78</sup> LVI, 18/10/2000.

La estabilización de la convertibilidad permitió a los promotores diversificar las estrategias de financiamiento. La constitución de círculos de ahorro se sostuvo al tiempo que los préstamos hipotecarios ofrecían una nueva fuente de demanda. Por otra parte, el engrosamiento del mercado financiero nacional con el inicio de la operación de las AFJP y la reactivación del crédito se complementó con diversas vías de acceso al capital financiero internacional.

Este balance debe matizarse a la luz de algunas aclaraciones metodológicas que impactan en la lectura de la narrativa propuesta. Primero, la selección de casos se concentra en las empresas que prosperaron en estas condiciones. El ahogo financiero que sufrió Fernando Reyna, fundador de Edisur, con el impacto de la crisis del tequila en 1995 debe persuadirnos respecto al efecto que este recorte tiene respecto a las condiciones macroeconómicas de la convertibilidad. Más importante aún es marcar el efecto del recorte temporal, la crisis de la convertibilidad que explicaremos en el próximo capítulo fue efecto de la perdurabilidad de las políticas macroeconómicas de la década del '90. Veremos de qué manera el final de este modelo económico, que colocamos al inicio del período siguiente, tensionó las estrategias financieras exitosas de la época.

#### *Especialistas y holdings de promoción: Organización productiva durante los '90.*

Estas estrategias implican, en su conjunto, decisiones de organización productiva cruciales para comprender la acción empresarial. Ejecutar cada una de estas líneas de acción requiere incorporar o desprenderse de recursos, procesos productivos, vínculos políticos y relaciones sociales. Para lograrlo es posible recurrir al amplio abanico de prácticas que las convenciones sociales y el marco normativo de cada época habilitan. En este apartado daremos cuenta de los arreglos particulares a partir de los cuales las empresas organizaron las utilidades disponibles, en su patrimonio y en el entorno, para alcanzar sus objetivos estratégicos.

Jaime Garbarsky es especialmente enfático respecto a la importancia de la asociación con empresas de gran volumen como uno de sus mejores aprendizajes en la actividad empresarial<sup>79</sup>. Repetidamente mencionamos que Las Delicias fue desarrollada en articulación con el holding empresarial Roggio, creado en torno a la constructora de esa familia. Se trata de un vínculo forjado en la ejecución de obra pública. Lo que no consignamos hasta ahora, es que ECIPSA, dueña de la tierra, fue el socio minoritario del emprendimiento. La Morada S.A., controlada por Roggio, participó con el 51% de Los Carolinos S.A. que fue la figura jurídica con la que se administró el desarrollo. La empresa de Jaime Garbarsky controlaba el restante 49%. Si bien el originario de San Juan aportó dos

---

<sup>79</sup> Jóvenes Líderes, 19/8/2024.

elementos decisivos para el éxito del proyecto, la tierra y la concepción tipológica, la tradicional empresa cordobesa contaba con la red comercial de su inmobiliaria Alvear S.A., la herramienta financiera que implicaba el Banco Suquía y, cuestión irremplazable, larga trayectoria en el medio económico cordobés (Valdés, 1999).

La constructora de Martín Amengual tenía el mismo entrenamiento de asociación por proyectos que ofrece la actividad en la obra pública cuando convocó a Corrientes Palace S.A. de Salomón Cheb Terrab para disputar la licitación por la concesión del predio de la ex escuela Olmos. Regam también fue accionista minoritaria de esa sociedad. Amengual participó con el 15% de la UTE que concesionó el shopping.<sup>80</sup> La empresa que participó como socia mayoritaria estaba especializada en la gestión de centros comerciales y aportó una importante inversión.

Si bien Regam sostuvo su participación en el Patio Olmos, su actividad productiva no se destacaría en el segmento de grandes superficies comerciales. Es posible suponer que el principal objetivo de la empresa fue participar como constructora, además del beneficio que podía acarrear la revalorización del entorno de su hotel de cuatro estrellas, vecino a lo que era el edificio abandonado de la escuela. En este caso, Amengual fue el socio local que permitió a la empresa de Buenos Aires pujar en una licitación pública, práctica corriente para los cordobeses dedicados a la obra pública. Tanto ECIPSA como Regam buscaron estas sociedades para obtener recursos, en su más amplia concepción, que no disponían y lograr alcanzar objetivos con una significación diferente para sus estrategias que para las de sus socios.

Si la asociación implica encontrar fuera recursos que no se pueden adquirir de otra manera que no sea mediante el acuerdo con sus poseedores, la integración se basa en la capacidad de las organizaciones empresariales de incorporar procesos que juzgan estratégicos a sus estructuras. Se trata de actividades articuladas en la cadena de valor de las que participan los promotores que deciden pasar a gestionar antes que buscar socios para vender bienes o servicios. La propia actividad de promoción inmobiliaria parece surgir de una decisión de este tipo. Así lo pudimos observar en la transformación que experimentó la constructora ECIPSA con el lanzamiento de su línea de financiamiento Natania, ante la crisis del sistema público de provisión de viviendas.

El caso de Regam es nítidamente similar, su participación en los segmentos de grandes superficies comerciales, hoteles y countries parece responder a la necesidad de alimentar la actividad de su empresa constructora. A diferencia de Garbarsky, el cordobés nunca abandonaría este rubro. Estas líneas de negocio quedarían prolijamente organizadas en sociedades del holding empresarial de Amengual. Con Ambiente S.A. controlaba la cadena hotelera Amérian y su participación en Patio Olmos; Emprendimientos Inmobiliarios

---

<sup>80</sup> LVI, 6/10/2006

S.A. era la figura con la que desarrollaba barrios cerrados; mientras que la firma Regam continuaba dedicada a la construcción de obras públicas y privadas. Garbarsky también organizó una red de sociedades para controlar los negocios en los que derivó su actividad de promoción. Con Los Carolinos S.A. articuló su sociedad con Roggio y gestionó los countries de alta gama Las Delicias, Lomas de la Carolina y El Bosque. Mientras que creó South American Trust y Trust & Development para controlar Valle Escondido, desarrollado prescindiendo de sus socios originales. Desde 1991 la propuesta de Natania funcionó con la figura de Construir S.A. y, como mencionamos recientemente, en el '98 incorporó a Euromayor a la estructura societaria para cotizar en la bolsa de valores de Buenos Aires (Cruz, 2021). La empresa empleó estas figuras jurídicas para estructurar los fideicomisos que empezaba a ensayar.

Gama se caracterizará por un acentuado empleo de la integración de procesos en su empresa, contrastante con los marcados cambios organizativos que veremos en las organizaciones de otros promotores (Cisterna y Capdevielle, 2015). En esta etapa inicial, la empresa de promoción inmobiliaria empezaba a dar forma a la constructora. Se trata de procesos que comenzaron mutuamente implicados en la concepción de la empresa. El caso de Euclides Bugliotti también resulta particular, debido a que la tendencia fue a moverse entre segmentos de la misma cadena comercial. Iniciado como transportista, se dedicó a la actividad mayorista cuando encontró una vacancia en el segmento a finales de la década del '80. Luego con la variación de las condiciones macroeconómicas se dedicó a la venta minorista. Realizó también la experiencia de integrar un establecimiento frigorífico en sociedad con su competidora Disco<sup>81</sup>. Este juego entre actividad minorista y mayorista quedó fuertemente arraigado en la concepción del empresario respecto al comercio minorista.

Estas observaciones hacen notorio el hecho de que la práctica de integración de procesos resulta en la diversificación de la actividad productiva de las empresas. En muchos casos terminan por especializarse en el rubro incorporado: comercio minorista en Libertad, promoción inmobiliaria en ECIPSA. En otros casos abren líneas de negocios independientes aunque con una relación virtuosa. La cadena Amérian, a diferencia de Patio Olmos, conformó una rama de enorme desarrollo en el holding de Amengual y fue fuente de múltiples obras para su constructora. La misma empresa intentó iniciarse en la provisión de servicios con la participación fallida en la licitación del agua en la ciudad de Córdoba.

Esta diversificación suele recomendarse no sólo por la economía de costos que aporta, sino por el manejo de riesgos que implica. Las experiencias de los promotores tienen algunas advertencias para hacer respecto a esta idea general. Garbarsky, al momento de hacer un balance de su experiencia profesional, manifiesta su preferencia por concentrar sus

---

<sup>81</sup> LVI, 25 de octubre de 2000.

inversiones en el negocio que conoce y para el que está entrenado, la promoción inmobiliaria. Recuerda como un fracaso edificante su participación en la compra de bodegas a principios del 2000 con su empresa Agroamerican Group S.A.<sup>82</sup> Bugliotti, restringido de participar en el comercio minorista mientras permanecía asociado a Casino, dividió la ganancia por la venta de Libertad entre inversiones en tierras e inversiones en bonos públicos, unos meses antes del default del estado argentino en 2002<sup>83</sup>.

Finalmente, parte del abanico de decisiones disponibles para las empresas es descartar actividades. Este movimiento es el inverso a la integración y deja en manos de terceros ciertos procesos por considerar estratégico, más útil o barato, contratarlos por fuera de la estructura de la empresa. Durante los '90 pudimos registrar dos acontecimientos paradigmáticos al respecto. El primero es el abandono de ECIPSA del rubro de la construcción. En torno a 1998, coincidente con el inicio de su actividad bursátil, la empresa decide empezar a contratar completamente los servicios para la ejecución de sus emprendimientos (Cruz y Capdevielle, 2024). Con ello se transforma en una empresa de promoción especialista, con una creciente expertise financiera.

El segundo, tan evidente como sorprendente, es la venta de Libertad por parte de Euclides Bugliotti. Estrictamente se trata de la disolución de la sociedad original, articulada durante décadas en la empresa transportista. A partir del '98, De Biassi y Bugliotti, que continuó con otro de los socios originales Hugo Lauret, seguirán caminos distintos. La ganancia financiera, el precio, al que logró vender Bugliotti le permitió acceder a un capital que invierte en una empresa del mismo rubro que había abandonado y logra escalar hasta equiparar en importancia a la sociedad que adquirieron sus compradores extranjeros.

Los cambios organizativos operados durante la década del '90 muestran la relativa flexibilidad de las empresas de promoción para adaptarse a las transformaciones económicas y culturales que sus dirigentes perciben. Se desarrollan estructuras de holding empresarial a partir de una diversificación societaria nacida eminentemente de la integración de procesos asociados. Estas variaciones parecen responder a la emergencia de la promoción inmobiliaria, y la especialización de los agentes en su desarrollo, antes que a una estrategia de protección frente al riesgo.

---

<sup>82</sup> Jóvenes Líderes, 19/8/2024.

<sup>83</sup> Giannoni, 21/11/2013.

**Figura N° 12. Esquema comparativo de estrategias y modelo de negocios por empresas seleccionadas, 1990-2001.**

	ECIPSA	GAMA	REGAM	DYCSA	Libertad
<b>Estrategias de tipología y localización</b>	Especializado en countries, innovación tipológica que habilita una localización novedosa	Especializado en edificios entre medianeras, producción tradicional en áreas en proceso de densificación	Diversificado en countries, edificios entre medianeras y grandes superficies comerciales, con tipologías y localizaciones tradicionales.	Especializado en edificios entre medianeras, producción tradicional en áreas en proceso de densificación	Especializado en grandes superficies comerciales en localizaciones pericentrales y periféricas.
<b>Estrategias políticas</b>	Acceso al sistema político a través de la asociación con Roggio para permitir una innovación territorial a partir de creación de la ordenanza de URE	Empleo de la figura de áreas especiales para acceder a tierra en zonas pericentrales y negociación para garantizar excepciones por excesos de superficie construida en áreas centrales	Participación formal en procesos de licitación pública vinculados a la obra pública, concesiones y privatizaciones estatales	Vínculo normal y formal con la normativa de regulación de uso de suelo y edificación.	Empleo de la figura de áreas especiales para acceder a tierra en zonas pericentrales e influencia política vinculada a la política financiera de los estados locales.
<b>Estrategias de comercialización</b>	Orientación hacia la porción más solvente del segmento de mayores ingresos mediante distinción y cerramiento del producto. Continuidad de productos financiados para segmentos de ingresos medios en San Juan.	Orientación hacia productos financiados para segmentos de la población de ingresos medios y medios-altos.	Orientación hacia demanda emergente de la nueva configuración social y cultural con countries, shopping y hoteles.	Orientación hacia productos tradicionales para segmentos de la población de ingresos medios y medios-altos.	Expansión en las grandes superficies comerciales mediante adaptaciones comerciales innovadoras a las variaciones del contexto macroeconómico.
<b>Estrategias financieras</b>	Gestión de círculos de ahorro, crédito de entidades bancarias asociadas, prácticas innovadoras en el mercado financiero y asociación con grupos trasnacionales.	Gestión de círculos de ahorro.	Crédito de entidades bancarias asociadas.	Operación normal en el mercado financiero.	Práctica innovadora en el mercado financiero y vínculo con capital trasnacional.
<b>Estrategias productivas</b>	Especialización en promoción inmobiliaria y asociación con empresa de mayor escala para acceder a recursos.	Especialización en promoción inmobiliaria e integración de procesos de construcción.	Diversificación hacia diversos segmentos de promoción orientada a sostener la actividad de construcción	Especialización en construcción.	Transformación de modelo de comercio minorista, diversificación hacia hoteles y venta.
<b>Modelo de negocio</b>	Innovación agresiva tipológica, política y financiera con decidida especialización en promoción.	Estrategia tipológica conservadora, innovación financiera e influencia del estado para disminuir dependencia de mercado	Diversificación con tipologías de imitación, vínculo tradicional con el estado y posicionamiento relativamente privilegiado en el mercado.	Especialista en tipología tradicional en sectores de alta densificación.	Especialista en comercio minorista a gran escala y promoción inmobiliaria asociada, posicionamiento privilegiado en el mercado e influencia política orientada a controlar dependencia de mercado.

Fuente: Elaboración propia.

## *Conclusiones*

En el capítulo anterior indagamos en los procesos de largo plazo que produjeron las condiciones para la emergencia de un tipo particular de promoción inmobiliaria. Mientras que en esta sección combinamos una lectura del comportamiento de variables exógenas a la actividad empresarial y un análisis comparado de la forma que en que se organizó la acción de promoción inmobiliaria durante la década del '90. La innovación excluyente del período fue la ideación y legitimación de la tipología de barrio cercado con normativo de U.R.E., que llamamos country. De manera paralela, la transformación en la concepción de la acción pública operado, con algunos matices de diferencia, por el poder político en todos los niveles del estado habilitó un espacio de negociación con las empresas promotoras inmobiliarias que permitió consolidar estrategias no sólo innovadoras, sino también en términos de control de la dependencia de recursos estratégicos.

Por otra parte, la reconstrucción de los modelos de negocio de promoción inmobiliaria nos permitió el carácter fuertemente territorializado de la actividad y subordinado a procesos de acumulación de otras fracciones del capital. Esto se hizo particularmente evidente en el contexto de primarización, concentración y transnacionalización de la economía de la década de los '90, a causa de la capacidad de estas asociaciones económicas locales e industriales para sostener su actividad e incluso diversificarse exitosamente.

El trabajo comparativo realizado para este período aún conserva un sesgo efecto de la selección de casos. Tanto Libertad como DYCSA son organizaciones incorporadas al análisis debido a que son antecedentes directos de la actividad de Dinosaurio y Edisur. En el caso del hipermercado de Euclides Bugliotti está justificado postular una continuidad consistente entre las asociaciones económicas, que habilita el tratamiento de las dos empresas como un único caso. Mientras que la empresa de Beccacece y Reyna representa apenas el componente industrial de lo que sería una organización más compleja como Edisur. Su inclusión enriquece el análisis comparado que está en el núcleo de este trabajo.

Hechas estas aclaraciones metodológicas, podemos desplegar las conclusiones del análisis comparado. Entendemos que existe evidencia suficiente para sostener que el principal proceso urbano que involucró a las empresas de promoción inmobiliaria en la década fue la renovación del barrio de Nueva Córdoba. Cuatro de cinco organizaciones analizadas participaron de la densificación de este sector urbano. Se trata de un proceso asociado a la sanción de la normativa de zonificación urbana de la década anterior, por lo que las estrategias de tipología y localización asociadas pueden conceptualizarse como tradicionales o de imitación. ECIPSA fue la única promotora que no edificó tipologías residenciales en el sector durante los '90. Su único proyecto en el área fue con un edificio de

oficinas, innovador por los servicios que incorporaba, que colaboró a fortalecer el perfil simbólico de la empresa.

En contraste, la sanción de la ordenanza de Urbanizaciones Residenciales Especiales habilitó una innovación que logró empalmar con las transformaciones culturales en curso. Este último rasgo fue compartido por la mayoría de las promotoras y estaba vinculado a la producción de espacios segregados orientados a los segmentos de mayor poder adquisitivo de la población que incorporaran signos de distinción reforzados por el proceso de fragmentación del trabajo. Sin embargo, ECIPSA, recién llegada asociada al poderoso grupo local Roggio, logró la constitución de un nuevo ámbito político territorial, el country. No sólo implicó un quiebre con una acción pública orientada a la planificación física, que por otra parte llevaba adelante también el ejecutivo municipal, sino que formó un nuevo mercado, el de las comunidades cerradas autorreguladas.

La posibilidad de excluir y regular que habilitó esta figura jurídica cambió las reglas del sistema de productores y consumidores de suelo urbano en la ciudad de Córdoba. Otros productos, como el hotel de lujo y las grandes superficies comerciales, tomaron la urbanización en curso como dato y tendieron a localizarse en áreas centrales y pericentrales. Los countries fortalecieron la tendencia a la expansión dispersa existente aunque a través de poner en valor sectores periféricos de los vectores de crecimiento urbano y movilizar demanda solvente de sectores de alto ingresos a través de la depreciación ficticia del stock habitacional existente. Esta depreciación fue el resultado directo de la innovación operada. Sin la nueva capa de regulación habilitada por la ordenanza de U.R.E. hubiera sido imposible movilizar población de los barrios tradicionales de la clase alta de Córdoba hacia la avenida Ejército Argentino y el entorno del municipio La Calera.

Si ECIPSA aprovechó la oportunidad que ofrecía el cambio de orientación en el estado municipal para su innovación, otras empresas lograron mejorar su posición mediante una operación sobre el mercado que les permitiera controlar su dependencia respecto al control del suelo urbano. Demostramos cómo la figura de Áreas Especiales, presente en la normativa urbana de la década del '80, fue instrumentalizada para ofrecer mayor constructibilidad a lotes en poder de empresas de promoción inmobiliaria en lo que constituyó una práctica informal de articulación público-privada. Los procesos de privatización de suelo y empresas públicos consolidaron de manera formal y concomitante este ámbito de acuerdo entre el estado municipal y las empresas de promoción inmobiliaria. La gravitación política estructural de la actividad de la construcción, y la relevancia coyuntural que adquirió el comercio minorista a gran escala en el contexto de las crisis fiscales, permitieron que los dirigentes empresariales pudieran acceder a los funcionarios electos a cargo de los gobiernos municipal y provincial. El acceso a suelo urbano alcanzado

por estas vías implicó una mejora en el posicionamiento de mercado de las empresas que lograron negociar exitosamente con el estado.

Es posible diferenciar nítidamente los modelos de negocio de las cinco organizaciones bajo análisis en el período, lo que presenta la imagen de un sistema de relaciones en formación. Gama no operó grandes variaciones en sus líneas de acción y se mantuvo especializada en el segmento de edificios entre medianeras en barrios pericentrales, con una porción de sus ventas financiadas con sistema propio. DYCSA siguió una trayectoria similar. Regam fue la empresa que realizó una diversificación más grande de su actividad con participación en los segmentos residencial, hotelero, grandes superficies comerciales y obra pública. En cada uno de estos nichos operó con estrategias de imitación, en lo que parecía una preocupación por sostener la actividad de su constructora. ECIPSA, casi como una imagen invertida, abandonó todos los procesos industriales de construcción hacia finales de la década y, en el ámbito territorial de Córdoba, se concentró en la producción de su tipología innovadora. Euclides Bugliotti con Libertad transformó su propuesta de venta en retail en múltiples oportunidades y más allá de sus intentos de diversificación, se mantuvo como un especialista en el segmento de grandes superficies comerciales.

La estabilización de la convertibilidad reconstituyó la demanda de las empresas constructoras tanto en su aspecto económico como cultural. Los restos del sistema público de producción de viviendas se orientaron a la clase media y se recompuso el poder adquisitivo de los sectores de altos ingresos que quedó disponible para las empresas privadas. La fragmentación del mercado de trabajo no sólo consolidaba la exclusión de amplios sectores de la población del acceso formal a la vivienda, sino que correlativamente valorizaba las externalidades de vecindad asociadas a las clases altas. Las estrategias de comercialización se apalancan en esta lectura contextual. Si bien existieron nuevos instrumentos financieros que emplearon las empresas más dinámicas de nuestra muestra, la reactivación del crédito y el control de la inflación ofrecieron las condiciones más relevantes para la realización del valor en la actividad de promoción.

Al tiempo que la articulación entre promoción inmobiliaria, concentración económica y extranjerización de la propiedad empresarial se dió una manera particularmente ilustrativa a los objetivos de nuestra investigación. La asociación fue una línea de acción obligatoria en este contexto. ECIPSA se asoció con un grupo local para desembarcar en Córdoba y luego buscó inversionistas internacionales para invertir en sus proyectos locales. Euclides Bugliotti expandió Libertad en competencia con empresas multinacionales y se capitalizó con su venta a una multinacional francesa. Mientras que REGAM participó como socio minoritario, pero local, de procesos de privatización y concesión estatal. El vínculo de las empresas promotoras con conglomerados locales e internacionales de mayor escala fue una línea de

acción que consolidó sus modelos de negocio. La inserción territorial fue un recurso valorado en ese proceso.

La década del '90 ofreció un ámbito de oportunidad para la estabilización de nuevas prácticas relacionadas con las transformaciones sociales en curso. La combinación de una lectura de los cambios en las preferencias culturales con una orientación a influir de manera decisiva en las decisiones de los estados locales habilitó una innovación que transformó el estado. La especialización decidida de la organización pionera en dicho proceso innovador anticipaba la emergencia de una actividad de promoción inmobiliaria claramente diferenciada de la que existió en décadas anteriores.

**Figura N° 13. Síntesis estrategias empresariales de promoción inmobiliaria, 1990-2001.**

	<b>Síntesis</b>
<b>Estrategias de tipología y localización</b>	Country como innovación que transforma el mercado, control de la dependencia respecto a propietarios el suelo en grandes superficies y operación normal en edificios entre medianeras.
<b>Estrategias políticas</b>	Creciente influencia de empresarios sobre el estado. Urbanizaciones Residenciales Especiales instituyen un nuevo ámbito de regulación territorial en tensión con la planificación previa. Áreas especiales como figura apta para iniciar la negociación público-privada. Relevancia estructural de la construcción para los estados locales y coyuntural de las grandes superficies comerciales dedicadas al comercio minorista.
<b>Estrategias de comercialización</b>	Reorientación hacia la producción orientada a altos ingresos producto de una lectura del cambio cultural. Continuidad de la producción para clase media e inversores en edificios entre medianeras. Protagonismo local en nichos innovadores y en nichos con competencia trasnacional.
<b>Estrategias financieras</b>	Crisis del sistema público de financiamiento a la vivienda condicionó una estrategia perdurable de círculos de ahorro. Expansión del mercado financiero local incentivó prácticas innovadoras. Las empresas más relevantes lograron asociaciones con capital trasnacional.
<b>Estrategias productivas</b>	Preponderancia de diversificación devenida de procesos de integración asociados a la actividad de construcción, antes que al control del riesgo. Especialización en actividades integradas en el caso de ECIPSA y REGAM. Venta para capitalización en caso de Libertad.

Fuente: Elaboración propia.

## **Capítulo 5: Consolidación de nuevos modelos de negocios después de la crisis.**

### *Introducción*

En este capítulo analizamos la continuidad del devenir histórico, durante la década del 2000, de prácticas y organizaciones cuya emergencia hemos descrito extensamente. Entre la sección anterior y la que iniciamos existe una continuidad articulada por un abrupto quiebre, la crisis de 2001. No hubo un antes y un después del estallido político y social, sino un durante. Esa articulación se incluye a continuación. Es decir, el período que exponemos aquí incluye el final del anterior. Tratamos los pormenores de la transición política, la transformación macroeconómica y los procesos de asimilación del nuevo escenario por los agentes empresariales y actores locales. Nuestra hipótesis es que la permanencia de ciertos rasgos estructurales luego de la crisis y la necesidad de una rápida adaptación a la transformación de variables financieras, condicionó cierta estandarización de las estrategias empresariales de promoción inmobiliaria. Una homogeneización vinculada a la consolidación de la actividad que podemos entender como aprendizajes compartidos y rasgos comunes, entre organizaciones con marcadas diferencias.

Continuamos con la estrategia expositiva empleada en el capítulo 4, que nos permite presentar una lectura articulada de los procesos de cambio contextuales en base a la lectura de bibliografía secundaria para relacionarla directamente con los aspectos más vinculados de nuestra sistematización empírica. En las conclusiones ofrecemos una reconstrucción histórica sintética con perspectiva teórica respecto al proceso que desplegamos en láminas sucesivas. Así iniciamos por la caracterización de la política local y los procesos de transformación urbana en la ciudad de Córdoba y su Área Metropolitana, para asociarla inmediatamente con las líneas de acción de las promotoras vinculadas a la tipología y la localización y la relación con agentes estatales. Luego damos cuenta del proceso económico que produjo la crisis de 2001 y las características de la estabilización subsiguiente, con un apartado dedicado al impacto en el mercado inmobiliario. Relacionado a este desarrollo, exponemos después las estrategias comerciales, financieras y productivas de las empresas de promoción inmobiliaria bajo análisis. Al igual que en el capítulo anterior incluimos que sintetizan una lectura comparada de los procesos descritos en torno al apartado final de conclusiones.

### *Procesos de urbanización en Córdoba durante la década del 2000*

La provincia y la ciudad de Córdoba experimentaron cambios de signo político previo a la crisis de la convertibilidad. En 1998, el peronista José Manuel De la Sota ganó la gobernación e interrumpió la hegemonía radical que se extendía desde el regreso de la

democracia. Menos de un año después, su vicegobernador Germán Kammerath ganó la intendencia de la ciudad capital. Estos gobiernos locales sobrevivieron a la crisis política de 2001 y completaron sus mandatos, aunque el colapso de los servicios urbanos en la ciudad desprestigió al intendente Kammerath y lo llevó a la derrota en las siguientes elecciones ejecutivas. Se abrió así un período de alternancia política en la ciudad, dominado por fuerzas políticas en tensión con un peronismo provincial que ganó todas las elecciones a gobernador durante más de veinte años. Esta alternancia, sin embargo, no implicó una discontinuidad significativa en la política urbana y los procesos de urbanización abiertos en la década del '90.

La intendencia peronista del cambio de milenio propuso un breve cambio en el enfoque de planificación implementado. Durante su gestión funcionó el Instituto de Planeamiento Urbano de Córdoba que produjo dos documentos orientados a la creación de un nuevo plan urbano ambiental: "Diagnóstico y líneas estratégicas para el Plan Urbano Ambiental" de 2001 y "Formulación de lineamientos alternativos para el plan urbano ambiental" de 2003. Allí, el equipo técnico conformado por urbanistas de la UNC, retomó la planificación física. Los documentos proponían organizar la expansión a través de dos nuevos polos de atracción, en lo que se puede considerar un regreso al concepto de ejes preferenciales de desarrollo (Lemma, 2017, p.7). Este proceso de planificación sería abortado luego del cambio de gobierno, pero guió la decisión de avanzar con la reglamentación de las áreas especiales que habían creado y dejado pendiente las ordenanzas de la década del '80. Entre 2001 y 2002 se reglamentaron las condiciones de ocupación y edificación para catorce áreas especiales (Lemma, 2019, p. 233). Con este instrumento se pretendió operar procesos de transformación urbana a través del desarrollo de proyectos particulares localizados en zonas de oportunidad. Previo a la reglamentación de estas áreas, se creó la Oficina de Grandes Proyectos Urbanos con la que se intentaba centralizar y organizar la regulación de operaciones de urbanización de gran escala (Lemma, 2019, p. 234). Algo que puede identificarse como el reconocimiento de la operación de agentes económicos concentrados en los procesos de urbanización, al tiempo que es coherente con la intención de incentivar la generación de proyectos urbanos para orientar los procesos de urbanización.

Luis Juez asumió la intendencia de Córdoba en 2003. Con una retórica de renovación política, enfrentamiento y denuncia al Partido Justicialista y al gobierno municipal saliente, decidió la suspensión provisoria de permisos de edificación en áreas que consideraba de urbanización descontrolada. Se afectaron de esta manera las autorizaciones de proyectos de URE, loteos rurales y nuevos edificios en el barrio de Nueva Córdoba durante cuatro meses al inicio de la gestión. Luego de esta medida de excepción, se realizaron modificaciones a las ordenanzas de uso, ocupación y fraccionamiento durante

2004. Los cambios estaban orientados a contener la expansión sobre áreas productivas, al tiempo que ofrecían mayor constructibilidad en sectores consolidados del ejido urbano (Lemma, 2019, pp. 237-240). También durante esta gestión se incorporaron dos áreas especiales. Una, denominada “Portal del Abasto” que tenía como objetivo propiciar la renovación urbana de un sector céntrico costero al Río Suquía donde había funcionado el mercado de abastecimiento de alimentos de proximidad de la ciudad. Otra que incorporó como reserva verde a 54 hectáreas ubicadas en un sector pericentral, que habían sido recientemente transferidas por la nación a la provincia de Córdoba (Lemma, 2019, pp. 241-242). Estas intervenciones y cambios normativos formaron parte de un nuevo proceso de planificación estratégica que culminó con la publicación del “Plan estratégico de la ciudad de Córdoba. Una ciudad como su gente (PECba)” en 2005.

Sobre el final de la gestión de Luis Juez se aprobó la ordenanza N° 11272/07, llamada de “Obras complementarias”. Esta norma fue reglamentada por Daniel Giacomino, el intendente electo en 2007. Mediante ella se habilitó la posibilidad de redistribuir la capacidad constructiva del lote por encima de las alturas permitidas en proyectos particulares, a cambio se exigía la materialización de obras de infraestructura pública en sectores acordados entre el desarrollador y el equipo técnico municipal. A partir de entonces se inicia un proceso de negociación institucionalizada entre municipio y desarrolladores para modificar normas urbanísticas y financiar obras públicas, que se profundizará en los años siguientes.

En este decenio y el que le sigue, la emergencia y actividad de la Cámara de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC) resulta fundamental para comprender la dinámica de la política urbana en la ciudad. Esta institución agrupó a 19 empresas de la provincia al momento de su fundación, en 2004, y tuvo como objetivo la defensa de reivindicaciones corporativas de grupos empresariales dedicados a distintos aspectos de la promoción inmobiliaria. La coyuntura que abrió la suspensión de permisos durante el inicio de la intendencia de Juez funcionó como un motivo para una agremiación defensiva del sector. Durante los años siguientes, la organización articuló un discurso de demanda de política pública vinculado a la estabilidad macroeconómica, la recuperación del crédito hipotecario y la inversión en infraestructura de soporte a servicios públicos (Cisterna, 2023).

También, y de manera temprana, se propusieron influir en el proceso de planificación urbana de la ciudad. Antes de finalizar la intendencia de Luis Juez se creó una mesa de trabajo, con participación de unidades académicas de la Universidad Nacional de Córdoba y la CEDUC, para trabajar en un plan director para la ciudad. En 2007, en la intendencia de Giacomino, este espacio se institucionalizó con el nombre de Consejo de Planificación Urbana. El consejo participó en la formulación de la propuesta de ordenanza de obras complementarias y también sostuvo la idea de implementar certificados de transferencia de

edificabilidad. Además, fue parte de la elaboración del Plan Director Córdoba 2020 (2008) y el Programa de Densificación Urbana (2010). Estos documentos tuvieron un carácter descriptivo y ofrecieron lineamientos de intervención, sin llegar a cristalizar en ninguna normativa particular (Lemma, 2017, p.11).

El aporte más perdurable del espacio estuvo vinculado a la creación de la figura del convenio urbanístico. En 2008 se sancionó la primera ordenanza que hace uso de esta figura para el proyecto “Manantiales Ciudad Nueva” de la empresa EDISUR en el sector suroeste de la ciudad. El convenio implicó un cambio de la normativa para el sector, considerado reserva verde hasta entonces, que mejoró las condiciones de fraccionamiento y ocupación en el sentido de un uso más intensivo de la tierra. A cambio de este beneficio la empresa comprometió un pago de aproximadamente USD 3.000.000 al municipio en un plazo de cinco años (Cisterna, 2023, pp, 179-181). Esta primera experiencia modeló un sistema de negociación entre el estado y los particulares que excedía las posibilidades de la ordenanza de obras complementarias. El convenio urbanístico permitía cambiar la totalidad de la norma urbana a cambio de una participación estatal de los excedentes económicos que ese cambio genera.

En el marco de esta política urbana, la construcción en la ciudad de Córdoba siguió la dinámica nacional del sector. Entre 2004 y 2010, la superficie de permisos de construcción solicitados al municipio aumentó un 94% respecto al promedio de la década anterior. Sin embargo, la cantidad de permisos solicitados disminuyó, lo que da cuenta del crecimiento en la superficie promedio de los nuevos loteos (Cisterna, 2023, p.70). Entre 1990 y 2008 los precios máximos del suelo en la ciudad aumentaron un 500%. Este importante aumento en moneda fuerte, tuvo impactos diferenciados según la localización. En los barrios pericentrales llegó hasta el 178% y en el corredor noroeste de alto desarrollo fue de 142%. Incrementos contrastantes con el 80% de aumento del valor del suelo en una zona menos dinámica como lo es el arco noreste de la ciudad. En el sur de la ciudad el aumento promedio quedó por debajo del promedio, con un 105%. Sin embargo, fue un sector de implantación de barrios cerrados cuya materialización implicó saltos extraordinarios incluso para este contexto de acelerado aumento de los precios del suelo. En el caso de Manantiales, la materialización del proyecto implicó un incremento del 700% en el valor del suelo (Cisterna, 2023, pp. 73-74).

Esta descripción de la dinámica de los precios del suelo nos ofrece una idea aproximada del sentido de los procesos urbanos en la ciudad. La consolidación del corredor noroeste continuó, al tiempo que se aceleró el proceso de densificación de los barrios centrales y pericentrales. Se observaron importantes procesos de renovación urbana en los barrios históricos vinculados a las primeras expansiones de la ciudad mediante la construcción en altura (Cisterna, 2023, p.71). Allí se pudieron materializar productos acordes

a la dinámica de inversión en inmuebles como refugio de valor. Estos procesos no implicaron una reversión del proceso de extensión dispersa y sin consolidación que identificamos previamente. Según datos de la Municipalidad de Córdoba citados por Lemma (2022, p. 2), la superficie urbanizada dentro del ejido municipal aumentó del 33,25% del total al 41,28% entre 1991 y 2010, sin que dicha dinámica correspondiera con el incremento de la población.

Si bien reconocemos una continuidad en la tendencia del proceso de urbanización, es importante identificar algunas modalidades específicas en las se implementaron en estas décadas. El empleo de la figura de URE, durante la década del 2000, fue sensiblemente menor a la década anterior. Esto es algo que se constata tanto en cantidad de emprendimientos como cantidad de viviendas producidas bajo esta figura. Al tiempo que las URE aprobadas en el período tuvieron menor tamaño promedio. En cambio, fue sensible el aumento de las viviendas incorporadas con la tipología de torres que se asentaron en las áreas especiales reguladas hacia finales de la década del '90 y comienzo del '00 (Lemma, 2022). Este cambio en los volúmenes de edificación de dos tipologías extremadamente distintas en la densidad que proponen grafica una tendencia hacia la densificación en la propuestas tipológicas desarrolladas en los barrios pericentrales y zonas de expansión.

Aumentaron también la cantidad de barrios cerrados construidos con régimen de urbanización abierta y cercados de hecho, con el objetivo de habilitar lotes de menor tamaño que los exigidos por las URE aunque con una propuesta tipológica similar. Por otra parte, en barrios de grandes lotes ubicados en el denso corredor noroeste se inició un proceso de renovación y densificación mediante la radicación de casonas, edificios de vivienda multifamiliar de pocos pisos (Marengo y Liborio, 2022).

#### *Renovación en áreas de oportunidad y expansión secuencial. Estrategias de localización y tipología durante los 2000.*

Las empresas de promoción inmobiliaria seleccionadas para el análisis fueron protagonistas de estos procesos de transformación territorial, tanto por su influencia política como por los cambios físicos que operaron. Estos últimos pueden explicarse a partir de las decisiones tipológicas y de localización articuladas en las estrategias empresariales. Si bien en conjunto las líneas de acción implementadas participan de la dinámica urbana expuesta, cada empresa se especializó en combinaciones particulares de productos y zonas de emplazamiento.

En el período 2001-2010, se aprobaron 9 barrios con la normativa URE. ECIPSA abandonó este segmento y, entre las empresas bajo análisis, sólo Edisur empleó esta figura. Se incorporaron 385 has. como URE, el 38% de las cuales, 147 has.<sup>84</sup>, fueron desarrolladas

---

<sup>84</sup> En términos de unidades habitacionales, las 542 producidas por Edisur en la tipología representan el 33% del total.

por la empresa de Parga, Reyna y Beccacece (Lemma, 2019). El formato de imitación del country, los barrios cercados, urbanizaron 327 has. en el período. El 46% de esta superficie, 153 has., se explica por el emprendimiento Valle Escondido de Jaime Garbarsky que continuó la consolidación de la Master Planned Community lanzada en 1997. Mientras que los emprendimientos de esta tipología en el sector de Manantiales implicaron el 12% de la expansión, 40 has. En términos de unidades habitacionales, ECIPSA produjo el 33% y Edisur el 20% de los 4222 lotes en barrios cercados de la década.

Esta última empresa también fue pionera, líder y protagonista excluyente entre las analizadas en la producción de la tipología de casonas. Este producto inmobiliario se caracteriza por la conformación de viviendas agrupadas de hasta cinco pisos en loteos multifamiliares con perímetro cerrado y control de acceso. Se trata de uno de los formatos de imitación del country con densificación mediante la construcción en altura. Las casonas se emplearon preponderantemente ante la disponibilidad de lotes grandes en barrios consolidados y tradicionalmente habitados por segmentos medios o altos de ingresos. La flamante empresa de Parga, Reyna y Becaccece introdujo las casonas en el mercado de Córdoba en 2001. Durante la década fue responsable del 50% de las 24 has. de suelo urbano incorporado o transformado y del 54% de unidades habitacionales edificadas con esta tipología, 1038 de 1911 (Marengo y Lemma, 2017).

Una estrategia similar pero con una densidad más elevada es la empleada con la tipología de torres. Caracterizamos este formato residencial como viviendas agrupadas en conjuntos multifamiliares de más de 6 pisos con perímetro libre, esto es que las edificaciones no colinden con los bordes del terreno (Lemma, 2019). Entre 2001 y 2010 se urbanizaron 20 has. y se incorporaron 4187 viviendas con esta tipología. Es decir, con las torres se produjeron casi tantas viviendas como con los barrios cercados, 4187 y 4222 correspondientemente, pero empleando el 6% del suelo, 20 has. contra 322 has. La participación de las empresas bajo análisis es más diversa en este segmento que en los otros. Gama se especializó en la edificación de torres durante esta década. Su producción explica el 42% de la superficie y el 54% de las unidades habitacionales de la tipología. Dinosaurio de Euclides Bugliotti también se concentra de manera casi exclusiva en este formato, con un 24% del total de tierra urbanizada y el 12% de las viviendas. Martín Amengual, con los diversos formatos comerciales empleados durante esos 10 años, construyó el 4% de la superficie y el 8% de las viviendas edificadas en torres (Lemma, 2019).

Si tomamos como indicador la cantidad de unidades habitacionales producidas podremos dimensionar la relevancia de nuestra muestra en la producción en cada formato residencial durante la década del 2000. Las empresas seleccionadas son responsables de la construcción del 33% de lotes en country, el 53% en barrios cercados, el 54% de las

viviendas en casonas y el 74% en torres. Además de estos productos residenciales, las empresas diversificadas continuaron con la producción de grandes superficies comerciales y diferentes formas de participación en la obra pública. También durante este período es posible observar múltiples vías para la expansión nacional e internacional de sus operaciones de promoción inmobiliaria.

Los countries con la normativa de URE conformaron el primer movimiento de diversificación tipológica de Edisur luego del inicio de su actividad con la producción de Casonas. En 2004, la empresa construyó Ayres del Sur en terrenos colindantes con el barrio cerrado del Jockey Club, primer emprendimiento de estas características en la zona, y con Barrancas del Sur del grupo Regam. Con este country se completa un polo de urbanizaciones cerradas en torno a la Circunvalación Sur en su intersección con Avenida Valparaíso. También durante 2004, sobre la siguiente vía troncal hacia el este, Av. O'Higgins, la empresa inició con la comercialización de La Santina. El predio adquirido para el desarrollo era aledaño al histórico country Fortín del Pozo. Así, las dos urbanizaciones pueden leerse como extensiones de barrios de la misma tipología que fueron pioneros en el desarrollo del sector sur. Durante 2005, Edisur lanzó a la venta los lotes de su country más grande de este entorno territorial, Cañuelas Country Golf. Localizado en un terreno de 9 has. en el margen oriental de Av. O'Higgins se sumó al polo de urbanizaciones cerradas de La Santina y Fortín del Pozo<sup>85</sup>.

En el sector también se implantaron loteos con normativa de barrio abierto pero cerrados de hecho y con vigilancia. El patrón de localización fue similar al descrito para los countries, en torno a arterias viales principales y colindantes a otros barrios cerrados. Hacia 2005 ya estaba en comercialización Tejas del Sur del grupo Regam. Localizado sobre el borde oeste de la Av. Valparaíso en el marco del nodo que acabamos de describir en la intersección de esa avenida y circunvalación, el barrio contaba con seguridad propia y había alambrado las calles de acceso. Se distinguía, además, por ser el único sector con calles asfaltadas en un entorno de calles de tierra<sup>86</sup>. En 2002 la empresa negoció con la municipalidad la habilitación para su loteo Quintas de la Candelaria, luego conocido como Tejas 2<sup>87</sup>. Sería su segundo barrio de la tipología en la zona, localizado en el eje de la Av. Vélez Sarsfield- Ruta Nacional 36, próxima a su intersección con circunvalación, el siguiente hacia el oeste luego de Valparaíso.

Edisur también generó urbanizaciones de esta tipología en otras áreas del sector sur. En 2006 inició el desarrollo secuencial del emprendimiento Claros del Bosque ubicado en un vacío urbano en la zona sureste de la ciudad dentro del anillo de circunvalación. Esta

---

<sup>85</sup> Edisur - Libro institucional (s.f.).

<sup>86</sup> *La Voz del Interior*, 4/6/2005 (en adelante, LVI).

<sup>87</sup> LVI, 15/12/2002.

localización se encuentra desarticulada del corredor sur de asentamiento de población de altos ingresos, en un contexto de barrios originados en planes de vivienda destinados a la clase media y barrios obreros formados en el siglo XX. También con el formato de barrio cercado construyó Terranova en un lote próximo al polo de Valparaíso y Circunvalación, aunque con salida hacia Av. Vélez Sarsfield. Mientras que el último barrio cerrado de hecho para el período fue la ampliación del country Cañuelas que se lanzó en el año 2010<sup>88</sup>.

La radicación de barrios cerrados en la zona sur fue la tendencia de la década, una vez agotada la oferta en el sector de Las Delicias. La imitación de la tipología inaugurada en la década anterior se realizó en uno de los dos nodos de concentración de población de altos ingresos de la ciudad de Córdoba. Así como ECIPSA había construido en el borde del corredor de altos ingresos noroeste en el sentido de las sierras chicas. Edisur y Regam hicieron lo propio en el límite del vector sur en torno a Barrio Jardín Espinosa y las instalaciones del Jockey Club<sup>89</sup>. El desafío particular, la desventaja relativa, de esta localización para el desarrollo de los productos inmobiliarios es su desconexión con el ámbito paisajístico altamente valorado de las sierras de Córdoba, en el cual se encuentran enclavados todos los barrios del corredor noroeste.

Este aspecto no pasó desapercibido para las empresas que intentaron imitar el éxito de los countries en el corredor noroeste con la apertura de un nuevo vector de desarrollo hacia el oeste. Durante la década del 2000 un conjunto de promotoras localizaron barrios cerrados en torno al eje de alto tránsito de la autopista de la Ruta Nacional 20 que conecta las ciudades de Córdoba y Carlos Paz. La novedad más importante de este sector de implantación es que se ubica en el ámbito metropolitano de Córdoba en los ejidos municipales de localidades varias veces más pequeñas que la capital cordobesa. Las empresas que son objeto de nuestro análisis protagonizaron también el desarrollo de esta expansión urbana. Hacia 2010 se registraban nueve countries o torres localizados en el sector<sup>90</sup>. Regam, ECIPSA, GAMA y Dinosaurio fueron responsables de la construcción de cinco de ellos.

La empresa de Jaime Garbarsky eligió la autopista Córdoba-Carlos Paz para continuar el formato que inauguró en 1991, una vez agotados sus emprendimientos en la ruta hacia La Calera. Si bien la radicación de estos barrios cerrados implicaba participar de la apertura de un nuevo corredor de urbanización, la decisión de localización guarda algunas similitudes con aquella que la empresa hizo al iniciar Las Delicias. Es que las tierras al sur de la Ruta Nacional 20, donde se localizan todos los countries desarrollados, guardan cierta contigüidad con la ruta provincial E55 en la medida que sólo las separan los vastos predios

---

<sup>88</sup> Edisur - Libro Institucional (s.f.).

<sup>89</sup> En este barrio cerrado vivían, y se conocieron como vecinos, Rubén Beccacece y Horacio Parga, fundadores de Edisur.

<sup>90</sup> Dávila, 30/12/2010.

de la Guarnición Córdoba del Ejército Argentino. Estas son las primeras tierras disponibles si se quisiera continuar la urbanización hacia el sur. De manera que el intento por abrir este corredor oeste parece la continuidad lógica de la expansión del corredor noroeste hacia las sierras chicas, en este caso sobre las localidades de Malagueño, Yocsina y San Nicolás.

A partir de 2005, ECIPSA lanzó TierrAlta, próxima al límite municipal de Carlos Paz, y Valle del Golf, cercana a Malagueño y colindante con Causana, el primer desarrollo en el sector. Lo hizo bajo el sello de su empresa controlada Euromayor. Por su parte, la empresa de Jorge Petrone ocupó el predio de lo que sería La Arbolada en un sector cercano a TierrAlta en 2005. En torno a un lote integrado a este proyecto se originó una disputa judicial que duraría nueve años y tendría una resolución desfavorable para el dueño de GAMA, como veremos más adelante. Regam radicó Tejas Tres sobre el límite del ejido municipal de Córdoba, en el extremo este del corredor. A contramano de la tendencia tipológica del sector, Bugliotti lanzó Milénica IV en 2006. No sólo fueron las únicas torres desarrolladas en el corredor, en un entorno rural, sino que sólo este emprendimiento se localizó al norte de la Ruta Nacional 20.

Requieren un tratamiento aparte aquellos barrios cerrados diseñados y comercializados con la idea de Master Planned Community. Tanto ECIPSA como Edisur sostienen haber introducido esta novedosa tipología en el mercado cordobés. Sin detenernos a arbitrar en la autoría original, podemos concentrarnos en la definición de este formato. Cisterna (2023) en su estudio de Manantiales indica que se trata de una noción importada por la empresa del urbanismo estadounidense<sup>91</sup>. En efecto, luego de una larga evolución en el marco de la planificación urbana y las regulaciones de segregación racial, los promotores inmobiliarios de ese país norteamericano formularon este producto que puede definirse por sus características exteriores y más generales como emprendimientos de gran escala con diversidad de tipologías de viviendas y rangos de precios, acceso a servicios de lujos y la posibilidad de radicar usos múltiples que incluyen, además del residencial, comercios, instituciones educativas, sanitarias, deportivas o de recreación (Armborst et al., 2010).

Podríamos añadir dos características presentes en la nominación de la tipología. Primero, debido a su gran escala, la construcción y ocupación del emprendimiento está planificada a detalle en sectores integrados con etapas secuenciales. De esta manera se emplea el instrumento del Master Plan. Segundo, aquello que se diseña con el plan implementado no es exclusivamente físico, sino que, deliberadamente y por sobre todo, es social. En la tradición estadounidense donde se origina la noción, la clave diferencial del

---

<sup>91</sup> La autora emplea el concepto de Gran Proyecto Urbano para definir la operación de Manantiales. Este abordaje lo retomaremos al momento de comprender la dinámica de las estrategias empresariales en relación al estado. En este momento nos conformamos con los aspectos morfológicos más salientes de la promoción inmobiliaria.

producto es la idea de generar una comunidad homogénea o con características definidas de antemano. Para ello, las urbanizaciones incorporan cierta infraestructura y servicios de uso y financiamiento común acordes al perfil de comunidad planificada (Armborst et al., 2010).

Usos mixtos, crecimiento secuencial, diversidad tipológica y homogeneidad cultural parecieran ser los rasgos salientes de este formato de urbanización. Con ello en mente, el polo de desarrollo de countries en la década del '90 es un antecedente interesante para comprender el aprendizaje que implican las Master Planned Community. No sólo porque inaugura el formato de barrio cerrado que se intentará emular con esta estrategia tipológica, sino porque también creció por etapas. Pese a ello produjo barrios contiguos pero sin articulación vial y ofrecía una única tipología de vivienda destinada al consumo del segmento de altos ingresos de la demanda.

Todo indica que en la iteración de esa experiencia exitosa para segmentos de demanda de menor poder adquisitivo, los promotores inmobiliarios toman conciencia de los componentes de esta estrategia productiva. En Valle Escondido y Manantiales se planificó la incorporación de un enorme volumen de tierra urbana, 400 has. y 1000 has. respectivamente, a partir de la comercialización de diferentes sectores o microbarrios. En el proceso de su consolidación, se incluyen emprendimientos de todas las tipologías: barrios abiertos, barrios cercados, country, torres y casonas. En conjunto conforman sectores urbanos con vías troncales de acceso público que articulan una mayoría de barrios cerrados. El espacio público en el caso de Valle Escondido se ubica en torno a la red vial, compuesta en tramos por bulevares, con frente a cercas y alambrados. Mientras que en Manantiales la articulación interna del sector se realiza a través de sectores parqueizados, particularmente en torno al curso del arroyo La Cañada.

Esta estrategia requiere como precondition el acceso a grandes volúmenes de suelo bien localizado, aunque en zona de expansión. Durante la década de '90, la empresa de Garbarsky adquirió los terrenos que la congregación religiosa de los Salesianos de Don Bosco tenía en torno a sus escuelas técnicas. Como señalamos se trataba de terrenos vecinos a Las Delicias, en el corredor que hegemonizó ECIPSA. Por su parte, en 2004 Edisur ya estaba en posesión del sector de Manantiales dentro de circunvalación, que hasta entonces no había sido urbanizado de manera formal debido a que la normativa de la ciudad había catalogado al sector como Reserva Verde (Cisterna, 2023). Con la expulsión de los poseedores asentados en el sector y empleando diversas figuras para negociar cambios normativos la empresa logró autorizar sus emprendimientos residenciales.

El desarrollo de una Master Planned Community implica la incorporación de valores de uso como la red vial, espacios verdes y la radicación de comercios, escuelas e instituciones de salud para aumentar los precios del suelo. Al tiempo que se atiende a

distintos segmentos de demanda con tipologías de diversa densidad. El control de la extensión de la red vial permite organizar la implantación secuencial de productos. De manera que se maximiza la ganancia en la venta de los lotes, no sólo a través del control de la densificación fundiaria, gracias al control de la traza, sino que es posible captar los aumentos de valor producto de las externalidades de vecindad o rentas de segregación que generan los desarrollos precedentes.

El inicio de Manantiales, hacia 2005, coincide con el agotamiento de Valle Escondido, lanzado en 1997. La empresa de Jaime Garbarsky intentó replicar una Master Planned Community con Valle Cercano en 2010, en un predio de 100 has., una superficie menor a los dos antecedentes. La experiencia de Edisur parece implementar mejoras respecto a la realizada por Ecipsa, en el diseño de los espacios verdes, la incorporación de sectores comerciales y diversas instituciones escolares, deportivas. En la década que presentamos en este apartado, el crecimiento de Manantiales era incipiente, apenas impulsado por un country con normativa URE y el inicio de un barrio cercado (Cisterna, 2023). En este momento Edisur sumó el único country que construiría en la mitad septentrional de la ciudad. Santina Norte, ese fue su nombre, se localiza dentro de Valle Escondido. La empresa de Parga, Reyna y Beccacece participó de la Master Planned Community de Garbarsky como demandante de suelo para realizar su urbanización. Como veremos, en el futuro repetirá este concepto, aunque del otro lado del mostrador.

Edisur lideró la producción en la tipología de casonas. Al igual que los barrios cercados, este formato residencial fue ideado a partir de la imitación de la tipología del country. El aumento de densidad se alcanzó con el recurso a la vivienda multifamiliar. A diferencia de otra tipología que empleó la misma vía de imitación, aunque con mayor densidad, como las torres, las casonas se implantaron en el contexto de barrios de población de altos ingresos (Marengo y Lemma, 2017). La concepción de este tipo de vivienda residencial estuvo vinculada también a la emulación de emprendimientos observados fuera del país por los fundadores de Edisur. Primero, durante unas vacaciones en Brasil y luego en viajes específicos para diseñar el producto a Estados Unidos y España. La primera urbanización con formato de casonas se localizó en un barrio pericentral al sur de la ciudad, barrio Jardín, y su construcción inició en 1999.

Jardines del Sur, como fueron bautizadas, se ideó a partir de la oportunidad de compra de un terreno de 6000 m<sup>2</sup> en sociedad con el Centro Universitario Parque<sup>92</sup>. Esta institución, una residencia estudiantil asociada al Opus Dei<sup>93</sup>, necesitaba un tercio del terreno para mudar las actividades que realizaba en su edificio del barrio Nueva Córdoba, próximo a plaza España. En los restantes dos tercios del enorme lote comprado en

---

<sup>92</sup> LVI, 2/8/2020

<sup>93</sup> El Burrito, 21/8/2020.

sociedad, Parga y Reyna edificaron las primeras casonas de la ciudad, al sur de la Ciudad Universitaria. En los terrenos en desuso de una antigua fábrica de cemento portland de Corcemar<sup>94</sup>, ubicada en una manzana colindante al emprendimiento pionero, construyeron en 2001 los siete bloques de su segundo desarrollo, Casonas del Sur.

Con esta tipología la empresa crearía un corredor de renovación urbana en torno a la Avenida Cruz Roja Argentina, que discurre paralela a las vías del ferrocarril que iniciaron la urbanización del sur de Córdoba. En 2005, en el barrio Colinas de Vélez Sarsfield, vecino por el oeste de la Ciudad Universitaria, construyeron Casonas del Parque. Este emprendimiento, localizado a 400 metros del eje vial indicado, se radicó en terrenos privados que tenían un sector sin uso por estar ubicado en zona de barrancas y otro sector era empleado como equipamiento deportivo. Sobre el final del período bajo análisis en este capítulo, Edisur inició la construcción de dos emprendimientos de esta tipología localizados en el corredor. La materialización de Casonas de Manantiales, el primer producto de este formato en la Master Planned Community, comenzó en 2009. Mientras que Casonas del Sur II se implantó a partir de 2010 en un predio que anteriormente ocupaban galpones en la intersección de Av. Cruz Roja Argentina y Av. Vélez Sarsfield<sup>95</sup>.

Antes de concentrar su producción en Manantiales, Edisur empleó las Casonas para emplazar barrios cerrados en otras zonas bien localizadas tradicionalmente habitadas por sectores de altos ingresos al norte de la ciudad. En un predio adquirido a la constructora Delta<sup>96</sup>, utilizado como depósito de materiales y playa de estacionamiento de maquinaria, construyó, sobre la costanera norte del río Suquía, Casonas del Norte en 2003. En el Cerro de las Rosas, barrio icónico de la clase alta de Córdoba, edificó Casonas del Cerro a partir de 2008. Mientras que en la localidad metropolitana de Villa Allende, dentro del corredor de expansión de sierras chicas, se emplazó Casonas del Golf en 2007. La empresa accedió a un predio colindante a las canchas de golf que son un hito urbano clave de esa ciudad en la periferia norte de Córdoba.

Si bien las casonas fueron una forma de replicar el modelo que inició el country, su propuesta más densa permitía competir por terrenos mejor localizados y provistos de servicios. Al mismo tiempo, las restricciones en altura y cantidad de pisos permitió que la tipología se adaptara no sólo a las posibilidades normativas de barrios consolidados de altos ingresos, sino que le permitió estar mejor integrada al paisaje urbano de esos sectores, con lo que se matizó la resistencia social a la radicación de los emprendimientos.

---

<sup>94</sup> Dichas instalaciones industriales debieron relocalizarse hacia 1980 debido al avance de la urbanización que transformó al sector en una zona residencial.

<sup>95</sup> Edisur - Libro Institucional (s.f.).

<sup>96</sup> Esta empresa, dedicada exclusivamente a la construcción, fue un actor importante en la industria durante las décadas de 1990, 2000 y 2010. Edificó el shopping Nuevocentro, el Hotel Sheraton y el Holiday Inn de Libertad. Al tiempo que participó de importantes licitaciones de obra pública para edificios públicos, planes de viviendas y urbanización de asentamientos y barrios populares.

La ciudad de Córdoba tenía múltiples torres edificadas cuando llegó la década del 2000, pero el empleo de esta tipología como una estrategia de imitación del formato del country fue característica de aquel momento histórico. Podemos reconocer dos formatos de implantación de las torres construidas por las empresas de nuestra muestra. Los corredores lineales de Av. Ramón Mestre (costanera del río Suquía) y Av. Colón fueron empleados por Gama, Regam, Ecipsa y Dinosaurio para localizar estos edificios en perímetro libre. Mientras que la empresa de Euclides Bugliotti también desarrolló una línea de acción particular tendiente a construir torres en nodos de renovación y densificación asociados a la radicación de sus hipermercados. Edisur no desarrolló ningún emprendimiento de este tipo durante la década.

Amengual, Bugliotti y Petrone pueden disputarse la autoría de la propuesta del “country en altura”. Regam inició Torres del Solar en 2001, ubicadas en un sector pericentral hacia el oeste, barrio Obrero, próximo al shopping Nuevocentro. Por su parte, Gama lanzó en 2004 su segundo<sup>97</sup> complejo de torres, Villasol, sobre Avenida Colón en su tramo oeste próximo a circunvalación. Este terreno, frente al hipermercado Carrefour radicado en la ciudad en 1994, fue adquirido en 1997 a la Escuela Israelita General San Martín (Cruz, 2019). Mientras que Euclides Bugliotti invirtió buena parte del capital obtenido en la venta de Libertad en la compra de los predios industriales en desuso de la cementera IGGAM y la fábrica SCAC de premoldeados de hormigón, vecinos de la estación Rodríguez del Busto y de una de las sedes más importantes del hipermercado del que acababa de desprenderse. Durante 2001, en una zona de la propiedad ocupada por un bosque de eucaliptos, inició las obras de Parque Milénica, donde sumaría torres durante las siguientes dos décadas<sup>98</sup>. Estos hitos marcan el comienzo del crecimiento de esta tipología en la expansiva industria de la construcción de la postconvertibilidad.

Como señalamos en el capítulo anterior, Gama concentró su producción de torres en el territorio regulado según los parámetros del Área Especial Colón. La implantación de la tipología fue anterior a la sanción en 1998 de la ordenanza que reglamentó el uso y edificación del suelo en esa zona. En terrenos contiguos a Arcos del Cerro I, la empresa construyó Arcos del Cerro II durante los '90, como una extensión del primer complejo. Al tiempo que proyectaba Villasol sobre Avenida Colón, inició la edificación de un conjunto de locales comerciales durante 2001 en un sector a 1,3 km del terreno de las torres, sobre Avenida Sagrada Familia. Esta era una importante arteria de circulación, ya que su cruce sobre el río articula el corredor Av. Colón-Ruta E55 con el vector de expansión urbana

---

<sup>97</sup> El primero, Arcos del Cerro, fue también el primer emprendimiento de la compañía. Con características morfológicas similares, se distingue de los desarrollados en la década del 2000 por los servicios de lujo que éstos incorporaron. Inauguradas en 1989, aquellas torres originales se construyeron en un contexto donde el country no había impregnado el imaginario del mercado inmobiliario.

<sup>98</sup> LVI, 18/11/2020.

noroeste. Los lotes frentistas de Sagrada Familia tenían gran tamaño y estaban baldíos. Frente a las superficies comerciales, destinadas al alquiler, en 2008 comenzaron las obras del tercer complejo de torres de la empresa, Terraforte. El año siguiente, Gama sumó Alto Villasol en el extremo del corredor, en la intersección entre Av. Colón y Cárcano, otra arteria de conexión norte-sur que en la década siguiente adquiriría particular relevancia por la materialización de la circunvalación de Córdoba sobre su traza. Las tierras en las que se implantó este desarrollo eran parte del cauce de uno de los tantos arroyos temporales que desbordan en los veranos cordobeses y suelen llevar el nombre de Infiernillo (Cruz, 2019).

Cada uno de estos emprendimientos incorporó un enorme volumen de metros cuadrados construidos y el proceso de completamiento se extendió por años. Son características de los proyectos de esta tipología que se desarrollan en conjuntos. Las 13 torres de Villasol insumieron el grueso de la actividad de la empresa durante la década del 2000. Terraforte con un volumen menor, tres edificaciones en total, y Altovillasol, de similar envergadura con ocho, prepararon la década siguiente. Durante el período que analizamos en este capítulo, Euclides Bugliotti radicó en la zona la primera torre de su complejo Milénica V, aprobado por el municipio en 2007<sup>99</sup>. El terreno de este proyecto, de más de una hectárea, se ubica en una manzana vecina de los locales comerciales con los que Petrone inició el desarrollo de ese eje vial en 2001. Las torres de Dinosaurio requirieron de una autorización particular del concejo deliberante debido a que se ubican por fuera del imperio del Área Especial Colón, que rige para lotes frentistas de un sector de esa avenida y tramos de Sagrada Familia.

La estrategia de localización de torres en el corredor Colón se consolidará en la década siguiente. Es posible postular que el éxito de esta línea de acción depende de la articulación de cuatro condiciones territoriales. Primero, es la continuidad por la vía de la densificación hacia el centro del corredor de countries inaugurado por ECIPSA la década anterior. El proceso de radicación de torres es la consolidación de un eje de implantación de barrios cerrados. Segundo, al igual que el vector de countries descrito, el corredor Colón se puede leer como una expansión hacia el sur, y a través del río, del área noroeste de asentamiento de población de altos ingresos.

Tercero, al iniciar la década se constataba la presencia de grandes lotes vacantes sobre las arterias viales en este sector. Algunos de ellos baldíos y otros inutilizables debido a su inundabilidad. Estos terrenos hicieron viable no sólo la implantación de grandes complejos de torres, sino la creación de un corredor completo de ellos. Cuarto, aquello que explica la existencia de grandes terrenos en el borde sur del corredor noroeste, las zonas bajas de la costa sur del río Suquía fueron habitadas por sectores de la población de bajos ingresos. Muchas veces asentados en loteos formales con riesgo de inundación, otras veces

---

<sup>99</sup> LVI, 17/7/2007

en asentamientos informales a la vera de cañadas y cursos temporales de agua. Esta combinación nada fortuita entre riesgo de inundación y barrios de bajos ingresos explica la existencia de extensos lotes sin urbanizar en manos de grandes propietarios. Además presenta la posibilidad de acceder a importantes extensiones de tierra a partir de la expulsión de poseedores relativamente más débiles.

El volumen de inversión que requieren las torres y el patrón agresivo de segregación que proponen termina de viabilizar el aprovechamiento del sector urbano. Lo primero hace posible implementar soluciones de ingeniería caras para solventar el problema geomorfológico de los sectores de desagüe, mientras que lo segundo compartimenta de manera hermética sus emprendimientos de las externalidades de vecindad que podrían afectar el precio del suelo producido y que explicaron, en el pasado, la reticencia de los grandes propietarios a urbanizar el sector. La resistencia social en estas zonas a la implantación de proyectos con un impacto severo en el paisaje urbano y las condiciones ambientales como lo son las torres es potencialmente menor. Es posible que esto se deba a que la acción colectiva vecinal se concentra en otras urgencias como la provisión completa de los servicios públicos de gas, red cloacal o seguridad.

Otro corredor lineal de implantación de torres por las empresas bajo análisis durante la década del 2000 fue la Av. Ramón B. Mestre, costanera del Suquía. Desde finales del siglo XIX, la ciudad de Córdoba crecía hacia el norte atravesando ese curso fluvial, aunque no sobre él. Es un lugar común señalar que la urbanización creció de espaldas al río. En su margen septentrional se levantaban pronunciadas barrancas y el sur se constituía a partir de tierras inundables durante los eventos extremos que invariablemente producía el clima estival. Esta orientación cambió con la construcción de la avenida costanera durante la década de 1980 y su extensión en el decenio que le siguió. La sistematización vial conectó con una avenida de tránsito rápido el centro de la ciudad y barrios pericentrales en los márgenes sur y norte. Esta intervención produjo un entorno de grandes lotes vacantes. En parte debido a que buena parte de la producción industrial del siglo XX se había instalado en las costas del Suquía para descargar sus desechos y proveerse de agua. En parte a causa de las nuevas manzanas baldías que se generaron con la conexión de la red vial preexistente a la nueva avenida.

La ocupación del territorio que emergió de la sistematización de la costanera fue diversa. Nos interesan particularmente dos sectores. Regam, de Martín Amengual, explotó con intensidad durante la década del 2000, lotes ubicados sobre costanera norte en barrio Providencia, próximos al puente Santa Fe que conecta aquel margen con el más austral e histórico barrio Alberdi. En 2006 inició la construcción del segundo complejo de barrios cerrados con su tipología más densa, llamado Torres del Río, en un lote sobre avenida

Santa Fe, apenas cruzando el puente<sup>100</sup>. Dos años más tarde, en un predio constituido sobre la costanera norte a 200 metros de distancia al este, inició la construcción de las torres Regam-Pilay II, III y IV que entregaría en 2011, al filo del límite del período bajo análisis en este capítulo<sup>101</sup>.

Alejado 500 metros hacia el oeste del primer proyecto de Amengual, en el margen sur del río, ahí donde hacen frontera los populosos barrios de Alberdi y Villa Páez, ECIPSA se hizo del predio y las instalaciones de la Cervecería Córdoba para llevar adelante su único proyecto de la tipología torres. Garbarsky compró los terrenos al grupo chileno Luksic por 2,5 millones de dólares. Esa misma multinacional había comprado ocho años antes la quiebra de una fábrica en funcionamiento por casi 10 millones de unidades de la divisa estadounidense. Los chilenos compraron caro y vendieron barato porque su ganancia era terminar con la actividad de sus competidores cordobeses (Cita informe cervecería).

El proyecto de seis torres se abandonó sin llegar a completar la primera. Su fallida consolidación se explica por diversas razones. La resistencia social que suscitó el proyecto en el entorno barrial y un brusco cambio de estrategia de la empresa, relacionado a la caracterización de un agotamiento de la demanda de altos ingresos, serán reseñados en los apartados donde tratamos estos aspectos específicos de la acción empresarial. Un factor geomorfológico que colaboró fueron las dificultades constructivas que presenta la costa sur del río Suquía, relativamente más deprimida, con napas altas y sector de desagüe de las cuencas altas. Más allá del auténtico colapso del proyecto inmobiliario de ECIPSA es importante referir su ubicación en sistema con los emprendimientos que Regam logró consolidar durante la década del 2000 en este sector del eje de densificación de la costanera.

Otro sector de la Av. Ramón B. Mestre que recibió importantes inversiones de capital durante la década del 2000 por las empresas bajo análisis es un tramo localizado en el extremo oeste sobre su margen norte, allí donde inicia el vector de crecimiento urbano noroeste de la ciudad de Córdoba. Se trata de un segmento de la costanera ubicado entre los puentes Zípoli y Sagrada Familia. Ya referimos un emprendimiento localizado en el sector, Casonas del Norte del grupo Edisur. Durante el primer lustro de los 2000, Martín Amengual adquirió en el barrio Las Rosas<sup>102</sup> las dos hectáreas donde otrora funcionara el Sanatorio Bermann, una institución psiquiátrica a cargo de un destacado intelectual

---

<sup>100</sup> LVI, 28/10/2006.

<sup>101</sup> LVI, 7/11/2008; LVI, 24/6/2011

<sup>102</sup> La urbanización de esta área particular de la ciudad data de las últimas décadas del siglo XIX durante las cuales la ciudad de Córdoba cruzó el río y se extendió sobre las barrancas del norte. Es posible que, a causa de esto, muchas familias tradicionales de la ciudad poseyeran grandes extensiones de tierra en el barrio, aptas para construir conjuntos habitacionales de barrios cerrados. Ostensiblemente, el tradicional barrio de la clase alta cordobesa, el Cerro de Las Rosas, ubicado directamente en las colinas al norte de este sector ribereño, lleva ese nombre como referencia a este loteo pionero.

reformista. La empresa negoció con la municipalidad el diseño de su proyecto, que contemplaba la materialización de torres de 68 metros de altura, y cambió su propuesta por edificaciones de 36 metros sobre costanera y apenas 12 sobre la calle lateral, Nazaret. La resistencia de la población de ingresos medios y altos asentadas en el sector fue decisiva para lograr esa variación en el volumen proyectado<sup>103</sup>.

Más allá de esta deliberación, Regam nunca llegó a ejecutar el proyecto. Al igual que ECIPSA abandonó el segmento de altos ingresos en la segunda mitad de la década y no avanzó con la edificación de las torres. Avanzada la década siguiente vendería el proyecto y el predio a una empresa que emergió con fuerza en el escenario de la promoción inmobiliaria en Córdoba, Proaco. Esta organización, encabezada por Lucas Salim, tenía emprendimientos de la tipología en este mismo sector y hacia finales de la década del 2010 iniciaría la materialización de la propuesta perfeñada y negociada por Martín Amengual<sup>104</sup>.

Dinosaurio de Euclides Bugliotti no empleó como regla general la implantación de torres en corredores lineales, sino que lo hizo en nodos de densificación y renovación asociados a sus emprendimientos comerciales. Las excepciones ya fueron indicadas, Milénica IV sobre la autopista Córdoba - Carlos Paz y Milénica V en el corredor Colón. También en este capítulo marcamos el primer desarrollo con esta modalidad. Parque Milénica se radicó en 2001 en el entorno de la estación Rodríguez del Busto junto al nuevo Dinosaurio Mall y al proyecto del Estadio Orfeo. Estos tres proyectos, que fueron diseñados en los terrenos de las ex fábricas IGGAM y SCAC, formaron parte del plan de inversiones de Bugliotti luego de vender el hipermercado Libertad.

Idéntica estrategia tendría al conformar un nuevo nodo de renovación y desarrollo en el acceso al barrio pericentral de San Vicente, hacia el este de la ciudad. Con los recursos de la venta de su empresa a la multinacional francesa Cansino, Dinosaurio compró también las instalaciones abandonadas del Molino Letizia, fábrica harinera que perteneciera al conglomerado comercial Minetti y Cía. S.A<sup>105</sup> (Amarilla, 2011). Esta compra operada a principios de los 2000, fue contemporánea de la participación de la empresa en la subasta de un proyecto de vivienda vecino de esos lotes industriales candidatos a renovación.

En el año 2000, por 810 mil pesos convertibles, Dinosaurio se hizo del predio y las obras a medio construir del complejo de torres Alas. El proyecto, iniciado en la década de 1980 por una cooperativa de vivienda de personal de la fuerza aérea<sup>106</sup>, sufrió quebrantos y terminó subastado a favor de uno de sus acreedores, el Banco de Crédito Argentino<sup>107</sup>. El

---

<sup>103</sup> LVI, 8/12/2005; LVI, 10/1/2006.

<sup>104</sup> Dávila, 28/3/2018.

<sup>105</sup> LVI, 21/6/2005.

<sup>106</sup> La Cooperativa Alas de Vivienda y Consumo Limitada edificó otro complejo de cuatro torres, más conocido, en barrio Alberdi entre 1974 y 1989. Valga como otra referencia de una tipología que no es original del período histórico en su propuesta morfológica.

<sup>107</sup> LVI, 27/9/2000

terreno formaba parte de los antiguos hornos de cal vecinos al Molino Letizia. Bugliotti replicó, con diferencia de pocos años, la construcción de un nodo de renovación urbana. En el predio del Molino inauguró en el año 2007 un hipermercado de una escala menor al desarrollado en la zona norte<sup>108</sup>. Mientras que del otro lado de las vías del tren, completó el proyecto del edificio Alas y lo bautizó Milénica Residencia Universitaria. Las primeras torres se empezaron a entregar en 2006<sup>109</sup>. A todas luces, el enorme volumen de capital disponible luego de la venta de Libertad y su experiencia en el comercio minorista y la promoción inmobiliaria asociada a la actividad permitieron a Euclides Bugliotti desplegar esta estrategia de localización y combinación tipológica.

La producción de edificios entre medianeras bajó sensiblemente durante los 2000 entre las empresas seleccionadas. Gama construyó sólo dos proyectos de esta tipología, contra 22 durante la década anterior, y lo hizo en el denso barrio de Nueva Córdoba. El edificio del Poeta en Avenida Leopoldo Lugones y Juventus en Boulevard Illia se emplazaron en el sector de mayor aumento de la población en el céntrico barrio<sup>110</sup>. Edisur también participó en este segmento de producción durante la primer década de su actividad como desarrollista, con Qualitas I y II situados en el cuadrante este de alto crecimiento (Página web, Edisur)<sup>111</sup>. Regam inició la reorientación de su estrategia comercial hacia la clase media con la construcción de Regam Pilay I a partir de 2008 en barrio Alberdi frente a la histórica Plaza Colón<sup>112</sup>.

Más allá del retiro de este segmento de la oferta por parte de todos los promotores bajo análisis, dos empresas emularon el gesto de Jaime Garbarsky de construir un edificio emblemático en el territorio más caro para la actividad inmobiliaria en la ciudad. En 2003, Martín Amengual se asoció en un fideicomiso con Abdón Sahade hijo, propietario de un inmueble en la esquina de San Lorenzo y Paraná en Nueva Córdoba<sup>113</sup>. Cincuenta años antes, el ingeniero Sahade, padre del asociado a Regam, construyó en el lugar un edificio de características singulares. La casa giratoria fue edificada con materiales tradicionales sobre una plataforma apoyada sobre 16 ruedas de ferrocarril que se movían sobre un riel circular que permitía una rotación de 360°<sup>114</sup>. Este prodigio mágico de la ingeniería fue superado por

---

<sup>108</sup> LVI, 17/7/2007

<sup>109</sup> LVI, 9/2/2006

<sup>110</sup> La incidencia de la tierra en el precio de venta del metro cuadrado era marcadamente más elevada en la época en esta zona consolidada frente a los costos en el corredor Colón, donde la empresa concentró su producción. Mientras que en Villasol, Terraforte y Altovillasol el costo de la tierra representaba menos del 2% del precio de venta, en Nueva Córdoba este indicador marcaba entre el 26% y 36% (Cruz, 2019).

<sup>111</sup> DYCSA, que estuvo asociada a Edisur toda la década, continuó con la producción de esta tipología en Nueva Córdoba. Si en la etapa anterior había construido 18 proyectos, durante los 2000 sumó 13 edificios entremedianeras a su cartera de proyectos completados (DYCSA, s.f.).

<sup>112</sup> LVI, 16/2/2008.

<sup>113</sup> LVI, 18/6/2004.

<sup>114</sup> LVI, 25/4/2004.

el prodigio mágico del valor del suelo cuando la zona de grandes casas residenciales se transformó en un denso barrio estudiantil. Aunque la idea que implementó Regam para disponer del lote mantuvo la espectacularidad del asunto. Durante la memorable jornada del jueves 22 de abril de 2004 la casa giratoria fue recogida del suelo por grúas hidráulicas y levitó veinticinco cuadras por las calles cordobesas hasta su nuevo emplazamiento, el museo de la Industria en barrio General Paz, frente a unos antiguos galpones ferroviarios devenidos en hipermercado sobre la calle Libertad<sup>115</sup>.

Si liberar la tierra es una característica constitutiva de la actividad de promoción, Martín Amengual no exageró su capacidad para alcanzar este objetivo. En el otrora predio de altísimo valor patrimonial proyectó su emprendimiento insignia, la Torre Elysée. Su clasificación como edificio entre medianeras puede ser discutida. Los tres cuerpos del proyecto sobresalen notoriamente del entorno, consolidado hasta los 12 pisos de altura según la normativa. Autorizados específicamente por intervención del Concejo Deliberante de la ciudad, los edificios de Regam, que ocupan un lote en esquina de medianera a medianera, llegan hasta los 15, 18 y 22 pisos. El proyecto, inaugurado en 2007, se comercializó destinado a una demanda de altos ingresos, incorporando servicios de lujo y un estilo arquitectónico francés<sup>116</sup>, según la declaración de sus promotores. Así como Ecipsa Tower, el edificio inteligente, fue el símbolo de ECIPSA, su marca identitaria vinculada a la innovación, la Torre Elysée fue la declaración de distinción de Regam<sup>117</sup>.

Sobre el final de la década, Edisur se propuso materializar su propio emblema. En un predio adquirido a la provincia de Córdoba, también en el sector de alto crecimiento de Nueva Córdoba, sobre Av. Illia y frente a la Terminal de Ómnibus, proyectó la Torre Duomo en asociación con la empresa Betania, también dedicada a la promoción. El emprendimiento obtuvo la aprobación municipal en 2008. Al igual que la insignia de Amengual, el emblema de Parga, Reyna y Beccacece se elevaba sobre el entorno. Con 28 pisos aprobados no sólo casi duplicaba los edificios circundantes, sino que se posicionó como la tercera edificación más elevada de la ciudad. En esta ocasión la empresa no necesitó normativa ad hoc, sino que pudo emplear los instrumentos de articulación público privada que se consolidaban en la legislación municipal<sup>118</sup>. Las obras iniciaron en 2009 y se completaron seis años después<sup>119</sup>. Si la innovación fue el estandarte de ECIPSA y la distinción el de Regam, Edisur con la imponente silueta de su torre en el acceso sur del centro de la ciudad hizo una declaración de fuerza y potencia.

---

<sup>115</sup> LVI, 26/4/2024.

<sup>116</sup> Francesa era sin dudas la denominación del proyecto, que se extendió a Elysée Parc, el complejo de torres que Amengual nunca completó a la vera del Suquía.

<sup>117</sup> LVI, 25/4/2004.

<sup>118</sup> Torres Riesco, 7/4/2014.

<sup>119</sup> LVI, 18/10/2009; *Comercio y Justicia*, 20/11/2015.

Las grandes superficies comerciales se articularon con los proyectos residenciales en el marco de las estrategias tipológicas y de localización de la década. Ya indicamos la decisión de la empresa de Jorge Petrone de iniciar su despliegue en el corredor Colón con la radicación de locales comerciales sobre la Avenida Sagrada Familia. Regam continuó tímidamente su experiencia en el rubro con la construcción de Barranquitas Plaza, un proyecto de una escala e impacto varias veces menor a Patio Olmos. El centro comercial de dos plantas y 51 locales, inaugurado en 2007, se emplazó en una manzana contigua al country Barrancas que la empresa desarrolló una década antes. Localizado en el entorno de Urca, uno de los principales barrios del corredor noroeste de altos ingresos, incorporó un polo comercial de mediana escala en un ámbito pericentral de la ciudad, consolidado pero poco denso<sup>120</sup>.

Entre las empresas seleccionadas, el protagonista indiscutible en este segmento de oferta fue, nuevamente, Euclides Bugliotti. Como adelantamos, el empresario vendió su cadena Libertad, se capitalizó, adquirió terrenos y retomó su actividad en la actividad de la venta minorista con Dinosaurio. A la experiencia del desarrollo de hipermercados añadió la edificación de torres, conformando nodos de renovación urbana y densificación en torno a los grandes lotes adquiridos a finales de la década del '90.

En Alto Verde, próximo a la Estación Rodríguez del Busto y frente a las instalaciones del hipermercado Libertad que lo convirtió en un peso pesado, Bugliotti completó las obras de Dinosaurio Mall en 2003. En lo que fuera un predio industrial en el noroeste de la ciudad, esta superficie comercial compartía terrenos con el proyecto de edificios en perímetro libre Parque Milénica. Con 50 mil metros cuadrados, el centro comercial se localizó en el sector donde estuvieron el grueso de las instalaciones industriales y preservó una chimenea y un tanque de agua integradas en su fachada<sup>121</sup>.

La misma línea de acción se siguió en los predios del ex Molino Letizia, en el ingreso de barrio San Vicente, en un sector al sureste del área pericentral. El proyecto DinoExpress refaccionó y reutilizó buena parte de las naves industriales, oficinas y silos que se preservaban con buenas condiciones estructurales. Cuando se inauguró en 2008, las antiguas instalaciones industriales alojaban 12 mil metros de superficie comercial que incluían locales para el alquiler en diversos rubros y un supermercado gestionado por Dinosaurio<sup>122</sup>. Como sucedió en la zona de Rodríguez del Busto, este desarrollo comercial estaba articulado con un proyecto residencial, Milénica Residencia Universitaria, localizado en una manzana vecina.

---

<sup>120</sup> LVI, 19/11/2006; LVI, 10/05/2007.

<sup>121</sup> LVI, del 24/11/2003.

<sup>122</sup> LVI, 28/6/2006; LVI, 17/7/2007.

Además del proyecto de comercio minorista y el residencial, la empresa realizó dos operaciones cuyos detalles expondremos en los próximos apartados pero que es necesario leer como parte de la estrategia territorial del nodo. Dinosaurio impulsó en 2008 un proyecto de nueva terminal de ómnibus en el predio del Molino Centenario, otra antigua propiedad de Minetti ubicada sobre la misma calle que el Molino Letizia<sup>123</sup>. Tres años después, sumó la adquisición de una nueva propiedad sobre el eje vial, el Hotel Waldorf, y logró mejoras constructivas al reglamentarse el Área Especial “Molinos Río de la Plata”, dentro de la cual estaba comprendido el predio<sup>124</sup>.

Otro terreno que formó parte del conjunto de inversiones realizado por Euclides Bugliotti a fines de los '90 y principios de los 2000 estuvo localizado en el suroeste del área pericentral, frente al monumento donde inicia la Ruta Nacional 20 que conecta la capital cordobesa con el municipio Villa Carlos Paz en el valle de Punilla. Este baldío, donde funcionaba una feria con instalaciones livianas, fue adquirido en 1998 por 5,2 millones de pesos convertibles<sup>125</sup>. La materialización del proyecto llevó ocho años en los que cambió en múltiples ocasiones de diseño. Esto se debió a que la radicación del hipermercado en el marco del corredor comercial consolidado de la Avenida Fuerza Aérea, tal es el nombre de la Ruta Nacional 20 en su tramo urbano, despertó resistencia social de comerciantes que inferían una potencial competencia desventajosa con la gran superficie comercial. Este movimiento vecinal logró apoyo político en el Concejo Deliberante de la ciudad y la inversión para edificar se demoró en una disputa que terminó con una resolución judicial favorable a Bugliotti<sup>126</sup>. En noviembre de 2006 se inauguraron los 19 mil metros cubiertos de Dinosaurio Mall Ruta 20 con un supermercado de la empresa y locales comerciales para el alquiler<sup>127</sup>. En este caso, las tipologías residenciales no formaron parte del proyecto debido a que el empresario evaluaba que la normativa del sector, que permitía construcción hasta 12 metros de altura, impedía la materialización de una densidad edificada rentable<sup>128</sup>.

Entre las empresas de nuestra muestra, la actividad hotelera se mantuvo activa durante la década del 2000 de la mano de los empresarios que se iniciaron en el rubro la década anterior. Bugliotti completó el nodo de renovación y densificación al noroeste de la ciudad con la inauguración del Orfeo Suites Hotel en 2007. Ubicado entre el hipermercado de Dinosaurio y el complejo de Torres Milénica, el alojamiento de 54 habitaciones y 3300

---

<sup>123</sup> LVI, 13/9/2009.

<sup>124</sup> Curto y Giannoni, 6/9/2011.

<sup>125</sup> LVI, 12/8/2004; LVI, 5/9/2004.

<sup>126</sup> LVI, 31/8/1999; LVI, 12/8/2004.

<sup>127</sup> LVI, 8/11/2006.

<sup>128</sup> LVI, 12/8/2004. La década siguiente, en un sector de grandes lotes baldíos próximo a este centro comercial, otras empresas operarían un proceso de densificación y consolidación en el sector a través de emprendimientos con la tipología casonas y housing. Esta zona, junto al predio del Dinosaurio Mall, se ordena de acuerdo a los parámetros que establece el decreto reglamentario de la ordenanza N° 10.006 de Áreas Especiales para el Área Especial Av. Fuerza Aérea.

metros cuadrados cubiertos tenía prestaciones de tres estrellas. Competía directamente con el Holiday Inn de Cansino, distante apenas 300 metros en un sector urbano sin tradición en el rubro aunque próximo al aeropuerto internacional de la ciudad. Más allá del esfuerzo de Bugliotti por reconstruir barato aquello mismo que vendió caro a los franceses, el proyecto del hotel cifraba su lógica económica en la demanda que generaban los espectáculos en el icónico Estadio Orfeo, el proyecto con el que coronó la transformación de la zona<sup>129</sup>.

Martín Amengual diversificó su empresa hacia la actividad hotelera en los '90 y fue tan especialista en ella como en la construcción. La expansión de Amérian en las décadas del 2000 y el 2010 puede ser calificada con justicia como exponencial. En 2003, el grupo Regam sumó a sus dos hoteles, en Córdoba y Buenos Aires, un tercero en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca<sup>130</sup>. Entre 2004 y 2005, la empresa proyectó la construcción de un all inclusive junto a ECIPSA de Jaime Garbarsky en la cresta de la sierra que ocupaba el country Tierra Alta, una ubicación que domina el valle del lago San Roque y la ciudad de Carlos Paz. El proyecto quedó inconcluso debido al retiro de inversores y la posterior venta de Euromayor, la controlada de ECIPSA que operaba el emprendimiento<sup>131</sup>. Pese a este intento frustrado, la empresa lograría radicar un hotel en la villa serrana unos años después.

Hacia 2006, Amérian inició su actividad en las ciudades argentinas de Resistencia, Villa Mercedes y Mar del Plata<sup>132</sup>. Durante 2008 inauguró Amérian Portal del Iguazú en Puerto Iguazú, Misiones, y en 2011 llegó a la ciudad de Tucumán<sup>133</sup>. De manera que la experiencia de dos hoteles durante los '90 se elevó al cubo con la expansión a ocho sedes en total. Como veremos, si bien se buscaron diversas modalidades de asociación, el núcleo de la gestión hotelera permaneció bajo control de REGAM. Esta actividad impregnó la identidad del grupo empresarial.

La empresa de Martín Amengual no fue la única que logró escalar su actividad a nivel nacional durante el período. Hacia finales de la década ECIPSA volvió al segmento de vivienda financiada para la clase media, con el que se inició en la actividad de promoción inmobiliaria. Retomó la actividad con su sistema Natania en los territorios que conocía, las ciudades de San Juan y Córdoba, e inició proyectos en las provincias de Mendoza, Río Negro, Neuquén y Tucumán<sup>134</sup>. Edisur, por su parte, realizó su única experiencia internacional con la construcción de la torre Arenas del Mar en Punta del Este durante el 2009 (Cisterna, 2023).

Dinosaurio desde su origen tuvo presencia en la provincia de Mendoza. El conjunto de inversiones inmobiliarias con el que se fundó la empresa incluyó a esa capital provincial.

---

<sup>129</sup> *LVI*, 14/6/2007.

<sup>130</sup> *DiarioC*, 8/5/2003.

<sup>131</sup> *LVI*, 18/6/2004; Kempa, 10/10/2014.

<sup>132</sup> *LVI*, 3/3/2006.

<sup>133</sup> *LVI*, 1/9/2008, *Ladevi*, 1/7/2011.

<sup>134</sup> *Infonegocios*, 1/12/2011.

Bugliotti la conocía desde que radicara una sucursal del hipermercado Libertad en la década del '90. En el año 2001 lanzó allí el único country que desarrolló en dos décadas, La Vacherie<sup>135</sup>. Además de las tierras que se destinaron al barrio cerrado, la promotora compró un predio en el que proyectó un nodo de renovación y densificación. Si bien el diseño nunca se concretó de conjunto, en 2008 inició la construcción de Parque Milénica Las Heras y en un predio vecino radicaría un hipermercado durante la década siguiente<sup>136</sup>.

Bugliotti y Amengual tuvieron protagonismo en la producción de infraestructura y equipamiento, aunque con aproximaciones marcadamente diferentes. Regam sostuvo el núcleo de su modelo de negocios en torno a la construcción para terceros y organizó esta línea de producción en torno a la figura jurídica de AMG. Mientras que el volumen de inversión de Dinosaurio y la permanente actividad política de Euclides Bugliotti, que reseñamos para la década anterior y se profundizó durante los 2000, permitieron que el conglomerado empresarial produjera un hito urbano diferencial como el Estadio Orfeo.

Durante los 2000, la constructora de Amengual se concentró en la obra pública y disminuyó su actividad en el segmento de grandes superficies comerciales que representó casi la mitad de los proyectos realizados en la década anterior. Además continuó ejecutando los proyectos de la rama dedicada a la promoción inmobiliaria en el grupo empresarial. La empresa fue asidua participante de las licitaciones provinciales para la materialización de redes de infraestructura, planes de vivienda y edificios públicos. Entre 2001 y 2004 estuvieron a cargo de la accidentada extensión de la red cloacal en los barrios Comercial, Santa Rosa y Carbó en el sur de la ciudad de Córdoba<sup>137</sup>. En 2002, construyeron 11 escuelas en el marco del plan de incorporación de 110 nuevos edificios escolares del gobierno de José Manuel De la Sota<sup>138</sup>. Ganaron las licitaciones para la construcción de viviendas públicas en Barrio Ferreyra y San Lorenzo. En 2006, la empresa obtuvo un contrato para construir los Tribunales de Familia de la provincia<sup>139</sup>.

Aunque fue sobre el final del período bajo análisis lograron su obra más relevante. En los estertores de la década la empresa quedó a cargo de las obras del Pabellón del Bicentenario, que incluía el edificio del Archivo Histórico Provincial, una plaza seca y la construcción de una estructura de 102 metros de altura conocido como el "Faro del Bicentenario". Esta construcción de más de 5000 metros cuadrados fue una de las inversiones más resonantes de la gestión de Juan Schiaretti y tuvo la pretensión de convertirse en un hito urbano de referencia para la ciudad<sup>140</sup>.

---

<sup>135</sup> *Infonegocios*, 9/6/2014.

<sup>136</sup> *Comercio y Justicia*, 13/3/2008.

<sup>137</sup> *LVI*, 14/6/2003; *LVI*, 16/10/2004.

<sup>138</sup> *LVI*, 20/12/2001.

<sup>139</sup> *LVI*, 28/4/2004.

<sup>140</sup> *LVI*, 2/6/2011.

Al reconstruir el proyecto de Bugliotti en Rodríguez del Busto, mencionamos repetidamente al Estadio Orfeo. Creemos que se trata de un proyecto que merece un párrafo aparte debido al enorme valor simbólico de la obra, que supera su rendimiento económico. Así como otras empresas pretendieron dejar su marca con las torres en Nueva Córdoba, esta edificación es el emblema con el que Bugliotti quiso apuntalar su trascendencia<sup>141</sup>. El estadio cerrado con 16 mil metros cuadrados cubiertos y capacidad para 6000 espectadores, sólo en sus tribunas, incorporó, con su inauguración en 2002, un valor de uso a la ciudad de Córdoba que no disponía de una infraestructura con las mismas prestaciones<sup>142</sup>. El municipio habilitó la obra y permitió la construcción de un puente peatonal de acceso por sobre la avenida Rodríguez del Busto<sup>143</sup>.

La estructura se empleó durante veinte años en espectáculos deportivos y artísticos, durante los cuales la empresa varió la estructura de comercialización en repetidas oportunidades. Veinte años después de su inauguración, en medio de un conflicto iniciado en torno a las restricciones de la pandemia, el empresario sostuvo que encontró dificultades permanentes para hacer rentable esta infraestructura<sup>144</sup>. Más allá de esto, en los años de despliegue inversor luego de la venta de Libertad proyectó, sin llegar a concretar, también la construcción de estadios similares en Mendoza y Buenos Aires<sup>145</sup>. Si bien el Orfeo fue siempre un emprendimiento privado de Dinosaurio, su materialización vino a reforzar la posición política de Euclides Bugliotti. El estadio se empleó para espectáculos de artistas de renombre internacional, eventos deportivos y actividades de campaña que mantuvieron al empresario en el centro de la escena pública de manera permanente.

Esta extensa exposición de las estrategias de tipología y localización de los promotores inmobiliarios nos permite extraer algunas conclusiones de su producción durante la década del 2000. En esta investigación seleccionamos como unidades de análisis aquellas empresas con mayor volumen edificado entre las productoras de barrios cerrados y con mayor extensión urbanizada de acuerdo a los registros municipales. Es sintomático que sus emprendimientos se localicen preponderantemente en áreas marginales respecto a los polos de valorización del suelo y crecimiento en la década. La actividad de los promotores disminuyó en los barrios pericentrales en proceso de densificación. Mientras que en el corredor noroeste de expansión sólo se implantaron proyectos en áreas de oportunidad puntuales, sin un abordaje sistemático. En el vector sur de expansión y valorización tuvieron un protagonismo más nítido con la producción de barrios cerrados y countries.

---

<sup>141</sup> LVI, 18/11/2000.

<sup>142</sup> LVI, 8/6/2001.

<sup>143</sup> LVI, 20/5/2002.

<sup>144</sup> LVI, 24/4/2023.

<sup>145</sup> LVI, 29/4/2007; Spotti, 16/6/2014.

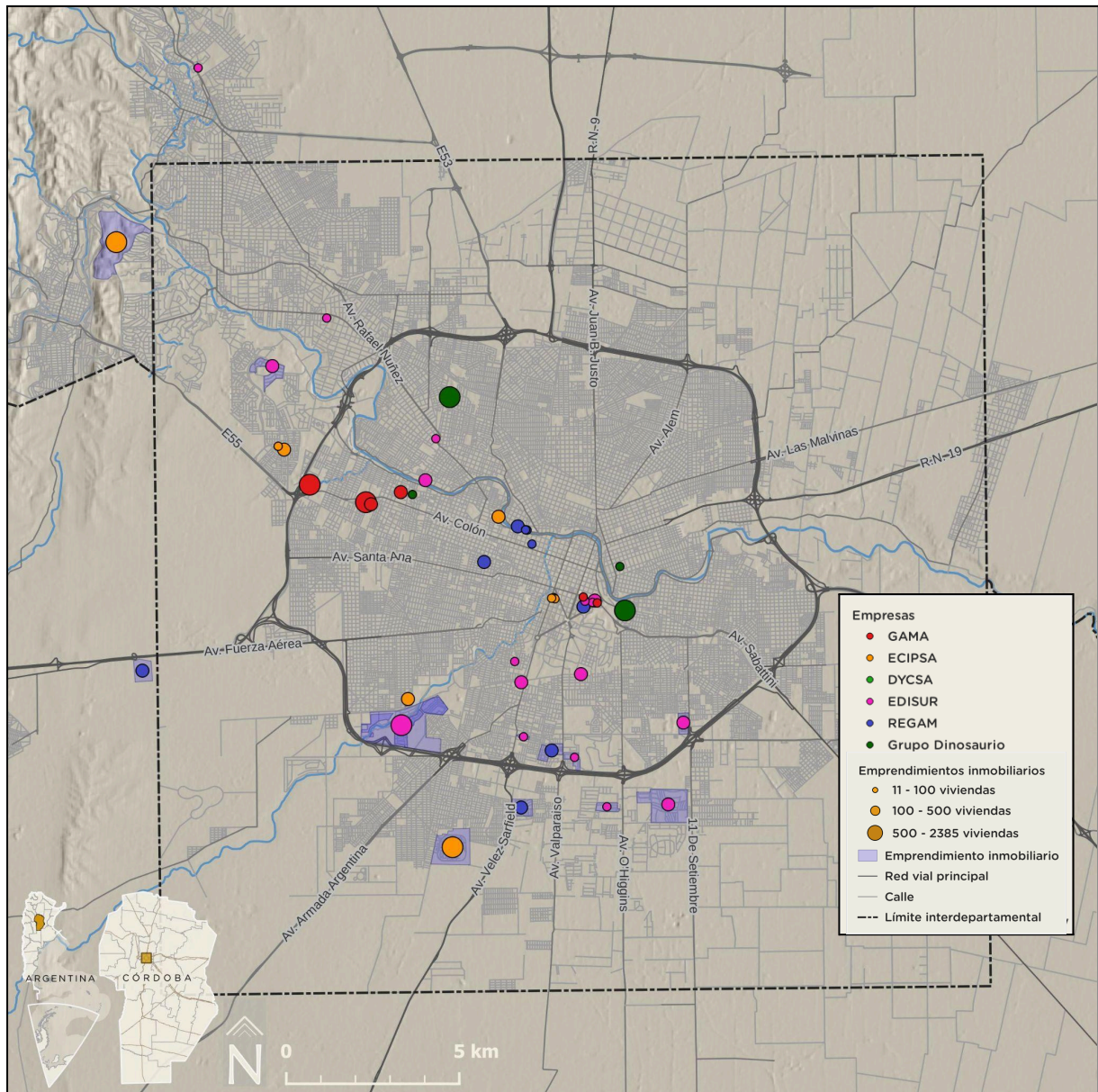
Las empresas promotoras siguieron un patrón de localización tendiente a ampliar los bordes de los vectores de valorización y crecimiento, antes que a disputar sus sectores consolidados (fig. 14). Las tipologías menos densas se ubicaron preferentemente expandiendo hacia el noroeste, oeste y sur el crecimiento de áreas urbanas con población de alto ingresos hacia sierras chicas. Mientras que las tipologías más densas sirvieron para generar procesos de renovación urbana en zonas relativamente más céntricas de estos corredores. Las excepciones destacadas fueron Dinosaurio y Edisur. La primera empresa apeló a un recurso común, la reconversión de instalaciones industriales en desuso<sup>146</sup>, con una propuesta tipológica de usos combinados a gran escala que formó nodos de renovación innovadores. Mientras que la segunda inauguró un vector de expansión completamente nuevo hacia el suroeste.

En términos de concepción tipológica la innovación del período fue la capacidad de escalar la propuesta del barrio cerrado a partir de proyectos extensos con desarrollo secuencial y usos múltiples. Las Masterplanned Communities de Ecipsa y Edisur son exponentes de este abordaje, así como los nodos de densificación de Dinosaurio. Aunque también en el conjunto de la propuesta ejecutada por Gama en el corredor Colón puede percibirse una planificación y capitalización de externalidades, generadas por inversiones previas, similares. Sólo Regam presenta una producción tradicional que sigue los patrones instalados por otras empresas.

---

<sup>146</sup> Torres, casonas y grandes superficies comerciales fueron especialmente aptas para aprovechar estas oportunidades de renovación urbana en el período.

**Figura N° 14. Localización y cantidad de unidades habitacionales de emprendimientos de empresas seleccionadas, 2001-2010.**



Fuente: Elaboración propia en base a Lemma (2019)a . Cartografía: Federico Saldaño, mayo 2025.

*Consolidación de las prácticas de articulación público privada y presencia en la escena pública. Estrategias políticas para la promoción inmobiliaria durante los 2000.*

En términos políticos, la década del 2000 se caracterizó por una conflictiva relación entre los niveles del estado con mayor incidencia en la ciudad de Córdoba. El Partido Justicialista de Córdoba llegó al poder del municipio y la provincia en 1998. Pero en 2002 perdió la ciudad capital a manos de Luis Juez, un antiguo militante peronista enemistado con el gobernador José Manuel De la Sota. El partido del intendente revalidó en 2007 con la candidatura de su viceintendente, Daniel Giacomino, y el mandatario electo sostuvo el

enfrentamiento con la provincia. Por otra parte, el peronismo de Córdoba experimentó un progresivo proceso de alejamiento del gobernante peronismo nacional que tuvo su punto de quiebre definitivo en la crisis política desatada por la aplicación de aranceles a la exportación de productos agropecuarios.

La descoordinación entre los niveles producto de estas tensiones propiciaron una negociación diferenciada por parte de los agentes empresariales. A nivel local, se profundizó el camino iniciado de articulación público privada con administraciones municipales débiles en términos de disponibilidad de recursos. Así progresivamente se sancionaron e implementaron diversos instrumentos que flexibilizaron la normativa y planificación urbana para permitir la edificación de emprendimientos inmobiliarios de gran escala. Las empresas que forman parte de nuestra investigación fueron protagonistas de este proceso.

Acabamos de explicar cómo el instrumento que vehiculizó la articulación público-privada durante la década de los '90 cayó en desuso durante los 2000. La merma en la constitución de Urbanizaciones Residenciales Especiales pareciera responder a dos procesos concurrentes. En primer lugar, la decisión de producir tipologías más densas en búsqueda de segmentos de menores ingresos de la demanda solvente. Dicho movimiento se explica tanto por la imitación de la pauta cultural de consumo que marcan los sectores de mayor poder adquisitivo como por la recomposición que experimentó el salario registrado durante los 2000. En segundo lugar, la producción de countries en el noroeste y oeste de la ciudad se expandió hacia el área metropolitana de Córdoba, fuera de la jurisdicción de esa municipalidad y sus ordenanzas. Esto explica por qué sólo Edisur entre las analizadas constituyó URE en el período. Concentró su producción en el sur del ejido municipal, un área en la que la mancha urbana estaba menos extendida, mientras que las restantes empresas continuaron produciendo en los vectores oeste y noroeste por fuera de la ciudad.

La empresa de Parga, Reyna y Becaccece logró aprobar un total de siete Urbanizaciones Residenciales Especiales en el período que analizamos en este capítulo. En 2006 aprobó con esta figura su proyecto Ayres del Sur, en 2007 La Santina y en 2011 Santina Norte. Cañuelas I, iniciado en 2004, no fue aprobado hasta 2011 junto a su extensión Cañuelas II. El caso destacado se localizó fueron las URE aprobadas en la gran urbanización hacia el suroeste. Manantiales I inició sus trámites en 2004 y fue aprobado junto a Manantiales II en 2008. Sobre estos dos lotes se construyó el country "Manantiales", uno de los primeros proyectos de la Master Planned Community. Cisterna (2023) observa que al articular estas dos URE la empresa logró sortear las restricciones de extensión que la normativa imponía para los emprendimientos ubicados dentro del anillo de circunvalación. La prescripción indicaba que podían tener hasta 18 has. de extensión, mientras que el country de Edisur totalizaba 30 has. entre los dos predios que conformaban un mismo núcleo cerrado y articulado internamente por la red vial.

Otro instrumento heredado de la década anterior empleado con intensidad durante los 2000 fueron las Áreas Especiales. Como hemos indicado, esta figura fue creada en las ordenanzas de zoning de la década del '80. La redacción de la norma indica que se trata de sectores que requieren estudios particularizados debido a su valor patrimonial o urbano y su reglamentación queda pendiente hasta que se realicen. Podemos inferir que se trata de una figura ambigua que la propia herramienta del zoning obliga a incorporar en la medida que no puede captar la diversidad de realidades territoriales en sus categorías, algo especialmente evidente en una ciudad de la escala de Córdoba.

La existencia de la figura indeterminada de las Áreas Especiales se convirtió en una oportunidad para incorporar acuerdos público-privados controvertidos con la normativa urbana. En el capítulo anterior presentamos algunos casos sobre el empleo de este instrumento específico. Entre 1998 y 2000 se incorporaron tres nuevas áreas especiales que regularon terrenos donde existían emprendimientos proyectados por distintas empresas, Dinosaurio y Gama eran dos de ellas. También indicamos cómo la reglamentación del Área Especial "Playa Alta", donde se radica un hipermercado Libertad, fue posterior a los convenios para su fraccionamiento, uso y edificación entre la municipalidad de Córdoba y la empresa. Los parámetros para este sector fueron incorporados por el decreto N°562 del año 2002, en el cual también se definieron los indicadores para el Área Especial "Pucará-Kronfuss". En ese entonces, Bugliotti, con toda probabilidad, estaba en posesión del Molino Letizia. Una situación similar se constató en el Área Especial "Ex-IGGAM" cuya reglamentación es posterior a la aprobación por ordenanza del proyecto de Dinosaurio en 2001.

Durante 2011, el socio mayoritario de Dinosaurio obtuvo un último beneficio asociado a esta figura urbanística. Un mes después de comprar el edificio del ex-Hotel Waldorf<sup>147</sup> dentro del Área Especial Río de la Plata, un decreto del ejecutivo municipal modificó los parámetros de zonificación y se añadieron 15 metros a la altura máxima edificable<sup>148</sup>. Asimismo, el complejo de torres Antigua Cervecería de ECIPSA se aprobó según los parámetros del Área Especial Río Suquía, aunque en este caso la empresa adquirió el predio en 2006 luego de la reglamentación de la zona en 2002 (Red Pueblo Alberdi, 2023). Este repaso por las ocasiones en que se empleó la figura normativa, nos permite observar que fueron Gama y Dinosaurio las empresas que mejor se especializaron en su empleo en negociaciones con las intendencias municipales de Kammerath, Juez y Giacomino.

Queda claro cómo la ordenanza de URE y la figura de las Áreas Especiales fueron empleadas para flexibilizar la normativa urbana y generar sobreganancias a promotores inmobiliarios que se encontraban en posesión de lotes que aumentaban su potencial

---

<sup>147</sup> El empresario proyectó allí la implantación de un hotel de 3 estrellas que nunca llegó a concretar.

<sup>148</sup> LVI, 6/9/2011.

constructivo con los cambios implementados. El empleo de estos dispositivos forma parte de un proceso paulatino de consolidación de las prácticas negociación público-privada que, a finales de la década del 2000, produjeron el cuerpo normativo propio de esta nueva forma de gestión pública local con las ordenanzas de convenios urbanísticos. Antes de avanzar sobre esa novedad, es fundamental reseñar que no sólo es posible reconocer este proceso de emergencia en lo relativo a las concesiones estatales, sino también en las contraprestaciones adhoc exigidas a los particulares.

Recordemos que el proceso de aprobación del proyecto del Hipermercado Libertad de Euclides Bugliotti en Barrio General Paz durante los '90 tuvo las características de una articulación entre el estado y un particular, con excepción a la norma urbana y contrapartida privada. A cambio de la autorización municipal y la construcción a cargo del estado de la red vial, la empresa propietaria del lote cedía una gran extensión para la construcción de un espacio público<sup>149</sup>.

Un acuerdo de estas características se generó con los emprendimientos en zona norte. La Municipalidad de Córdoba condicionó la radicación del proyecto de Rodríguez del Busto a la materialización de una serie de reformas y mejoras en la red vial circundante a cargo de la empresa. Dinosaurio cedió sectores de su propiedad para el ensanche de la Avenida Rodríguez del Busto, la Avenida Cardeñosa y la ampliación de las rotondas que articulan las intersecciones de estas vías en el entorno de su emprendimiento. De igual manera se exigió la realización de un puente peatonal entre el estadio cerrado y la zona de estacionamiento ubicada en la manzana enfrente, en la zona del hipermercado. El municipio también demandó, como condición para la aprobación del proyecto, la realización de una laguna de retardo en el área destinada a las torres<sup>150</sup>. El impacto de las obras sobre las escorrentías de agua formó parte de las preocupaciones municipales desde un primer momento, por lo que también se estimó necesario realizar obras de desagüe en los barrios circundantes. Sin embargo, en 2003 la construcción del proyecto y la ausencia de esta infraestructura provocó inundaciones que motivaron protestas de vecinos del sector<sup>151</sup>.

Regam de Martín Amengual también estuvo involucrada en transacciones de este tipo en el marco de proyectos para los que requería excepciones normativas. En el año 2002, el último año de la gestión de Germán Kammerath, la empresa obtuvo cambios en los parámetros que regulaban dos proyectos. La emblemática Torre Elysée en Nueva Córdoba pudo elevarse hasta diez pisos por sobre el entorno de edificios consolidados del barrio gracias al decreto 1167/02, sancionado en junio, y la ordenanza 10552/02 que vino a

---

<sup>149</sup> La empresa que protagonizó este operación fue la privatizada Ferrocarriles Argentinos, que vendió uno de los lotes resultantes a la empresa de Bugliotti. Más allá de que no podemos establecer participación de ninguna de las organizaciones bajo análisis en este acuerdo, la referencia vale como antecedente relevante respecto a las prácticas empleadas en la ciudad de Córdoba.

<sup>150</sup> LVI, 2/12/2001.

<sup>151</sup> Bocco, 24/2/2003.

refrendarlo en octubre. No pudimos identificar ninguna contraprestación asociada a esta concesión municipal.

Más ilustrativa sobre la dinámica de la relación entre el municipio y la empresa fue la negociación en torno al emprendimiento Quintas de la Candelaria, luego conocido como Tejas 2. La empresa accedió a este terreno mediante una sociedad con el propietario. Probablemente, el contacto entre las partes se originó a partir de la ejecución de una obra de cloacas a cargo de la constructora de Amengual. La empresa estuvo a cargo desde 2001 de incorporar esa infraestructura en los barrios San Antonio, Santa Rosa y Alejandro Carbó que rodean por el norte y el oeste al predio donde desarrollaría su proyecto. Regam y el propietario de la tierra solicitaron al municipio una excepción que le permitiera producir lotes de 250 metros cuadrados en lugar del mínimo de 2500 que exigía la normativa. A cambio ofrecían la donación de una hectárea para construir una planta modular de cloacas para los barrios circundantes cuya materialización formaba parte de la obra licitada por Regam. El proyecto se rechazó inicialmente y luego de unos meses fue aprobado, aunque la tierra destinada a la infraestructura pública fue expropiada a cargo del municipio<sup>152</sup>. En los meses siguientes la Provincia de Córdoba rechazó el proyecto de planta de tratamiento debido a que preveía volcar los líquidos tratados a un desagüe de la Avenida de Circunvalación<sup>153</sup>.

El proceso de acceso a la tierra y habilitación del proyecto de la Torre Duomo en Nueva Córdoba es posible observar cómo la acción del estado provincial y municipal se articulan en un proceso de creciente institucionalización de los mecanismos de negociación público-privado. Edisur adquirió el terreno de 1588 metros cuadrados ubicado frente a la Terminal de Ómnibus durante 2006, al precio de 5.033.000 de pesos<sup>154</sup>. La compra se realizó en el marco de una licitación pública<sup>155</sup> a cargo de la Corporación Inmobiliaria Córdoba (CORINCOR)<sup>156</sup>, una sociedad anónima de propiedad estatal con participación del Colegio de Arquitectos y la Cámara de Corredores Inmobiliarios en su directorio. En ese lote, la empresa logró la autorización municipal para un proyecto que excedía largamente las condiciones de ocupación y edificación vigentes en la normativa urbanística para el sector. A través de la Resolución N° 125 del 2008, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ambiente de la Municipalidad de Córdoba consintió esta excepción normativa a cambio de la ejecución, a costas de Edisur, de un centro de salud en el barrio Argüello Norte. En agosto de 2010, cuando el terreno destinado a la radicación de este equipamiento público había sido donado

---

<sup>152</sup> LVI, 15/12/2002.

<sup>153</sup> LVI, 11/2/2004.

<sup>154</sup> LVI, 17/3/2006.

<sup>155</sup> En la misma operación se licitó la venta de un predio de 13 mil metros cuadrados en la esquina de Humberto Primo y Cañada, donde se localizó el proyecto Capitalinas de la promotora GNI, y los terrenos donde se ubicaba la Villa El Pocito en barrio Güemes, donde se construirían las torres "Pocito" de PROACO (LVI, 17 /3/2006).

<sup>156</sup> Fue creada por la ley provincial N° 8836 de Modernización del Estado en el año 2000 durante la primer gobernación de José Manuel De la Sota y dejó de funcionar en 2014 (LVI, 3/4/2014).

por la empresa al municipio y antes del inicio de las obras, el convenio fue aprobado por el decreto N° 4061 del intendente Daniel Giacomino.

El procedimiento que expresa este convenio entre la Municipalidad de Córdoba y Edisur se realizó de acuerdo a los conceptos de la ordenanza N° 11272 de 2007, conocido como “de Obras Complementarias”. Sancionada al final de la intendencia de Luis Juez, fue reglamentada por decretos de su sucesor Giacomino en 2009. Permitía redistribuir la superficie edificable de los lotes de manera que se excedieran las alturas permitidas, a cambio de una contraparte definida por la secretaría municipal con competencia en planificación urbana (Lemma, 2019). El acuerdo entre la empresa y el estado municipal se realizó con esta ordenanza vigente, aunque antes de que se definiera los mecanismos de su implementación. Sin embargo el resultado del convenio sigue el espíritu de la norma, tanto en las reparticiones estatales intervinientes, como en la naturaleza de la transacción y los aspectos normativos que se conceden.

La empresa de Parga, Reyna y Beccacece no sólo se anticipó al empleo del instrumento de obras complementarias, sino que lo hizo con otro dispositivo de política pública que se difundió profusamente en la acción empresarial durante las dos primeras décadas del siglo, el convenio urbanístico. Durante 2008, Edisur propuso a la municipalidad de Córdoba un acuerdo en torno al uso de las tierras de las que era propietaria en el suroeste de la ciudad. Como explicamos, ese mismo año habían sido aprobadas dos Urbanizaciones Residenciales en el sector que, en conjunto, conformaron el “Country Manantiales”. En el nuevo acuerdo la empresa solicitaba el cambio de uso para 92 has. en el sector, incluidas las tierras que acababan de obtener la aprobación como URE. De acuerdo a la detallada descripción de la operación realizada por Cisterna (2023), el 46% de esa superficie no podía ser urbanizada con tipologías residenciales de acuerdo a la normativa vigente en 2008. El convenio propuesto por Edisur contemplaba un cambio de uso de Reserva Verde a un uso residencial de mediana densidad.

Como contraparte, la empresa ofrecía financiar obras por un monto equivalente a un porcentaje del valor que podía apropiarse gracias a las nuevas condiciones de uso y subdivisión. En principio, Edisur propuso un proyecto de infraestructura cuyo costo ascendía a 1,5 millones de dólares. Luego del debate público y legislativo se acordó una transferencia de 3,3 millones de dólares en obras. Respecto al empleo y el cálculo de este aporte el análisis realizado por Cisterna nos ofrece algunas conclusiones relevantes. El 83% de la inversión comprometida por la empresa se realizó en el entorno territorial del proyecto Manantiales para materializar los espacios verdes, la red vial y la infraestructura de cloacas y desagües. Mientras que el 17% se empleó para edificar centros de salud y la extensión de la red de gas en otros sectores de la ciudad. Por otra parte, el aumento de valor calculado para todo el convenio se realizó considerando al uso inicial como residencial con la

subdivisión indicada en la figura de URE, sin discriminar la superficie destinada a Reserva Verde. Así se estimaron aumentos derivados del cambio normativo menores a los experimentados.

Dinosaurio también desarrolló una línea de acción innovadora para concretar las obras públicas que necesitaba. Explicamos que la operatoria acordada en Rodríguez del Busto generó un resultado similar al que obtuvo Edisur con el convenio. La empresa ofreció como prenda de negociación el financiamiento de infraestructura, a cambio de la aprobación excepcional de su proyecto. A nivel de operación urbana total, el costo de las obras viales y la extensión de redes de servicios que requerían los emprendimientos para ser viables fue financiado con las ganancias provenientes del cambio normativo. En los dos casos, el municipio presta el consentimiento para este cálculo empresarial.

El proyecto urbano de Bugliotti en el acceso a San Vicente tuvo una trama más compleja para alcanzar la materialización de infraestructura vial proyectada por la empresa. En diciembre de 2008, Dinosaurio presentó una propuesta al gobierno provincial para extender la terminal de ómnibus de la ciudad. El proyecto implicaba emplear las 4 has. del ex Molino Centenario, ubicado sobre Bv. Guzmán y vecino de la vieja terminal, cuya capacidad se consideraba saturada. La provincia era propietaria de ese predio desde que la firma Minetti lo dispusiera como parte de pago de su deuda con el estatal Banco Social en 1993<sup>157</sup>. Se proyectaron 63 nuevas plataformas y locales comerciales en los edificios reutilizados, una tarea en la que la empresa tenía experiencia a partir de la refuncionalización del Molino Letizia, ubicado en el sector<sup>158</sup>.

En contrapartida por el financiamiento de la construcción del nuevo edificio, Bugliotti solicitaba la concesión por 30 años en la administración de la terminal de ómnibus LVI, 10 de diciembre de 2009). Más decisivamente, a la luz de los hechos posteriores, el diseño de la intervención incluía una sistematización vial en la zona con impacto en los emprendimientos de Dinosaurio. Estas obras fueron presentadas como necesarias para organizar el tránsito que generaría el nuevo emprendimiento. Consistían en la extensión y recuperación de la Avenida Costanera Ramón B. Mestre en los dos márgenes del Río Suquía hacia el este hasta su intersección con la Avenida de Circunvalación. Además el proyecto planteaba la necesidad de la construcción de un nuevo puente sobre el Río Suquía que conectara barrio Juniors hacia el norte y el acceso a barrio San Vicente hacia el sur, atravesando Villa La Maternidad. Esta obra articulaba directamente las torres y el hipermercado de Dinosaurio con la propuesta de sistematización vial.

Si bien el gobierno provincial de Juan Schiaretti hizo propia la propuesta de Bugliotti, era necesaria una articulación entre niveles del estado para ejecutarla. El Concejo

---

<sup>157</sup> LVI, del 31/3/2022.

<sup>158</sup> Marconetti, 23/12/2008.

Deliberante de la ciudad debía cambiar los parámetros del Área Especial Bajada Pucará-Kronfuss para aprobar el proyecto. El intendente Daniel Giacomino acompañaba el proyecto, pero el bloque oficialista estaba dividido, con un sector de los ediles alineado a Luis Juez, histórico dirigente del espacio y enfrentado con su sucesor en el cargo. Ante la reticencia de los ediles de su partido, Giacomino convocó al Consejo de Planificación Urbana, con participación de la Universidad Nacional de Córdoba y la Cámara de Desarrollistas Urbanos de Córdoba, para que evalúen la intervención propuesta<sup>159</sup>. Rápidamente, Juez volcó su apoyo a Bugliotti y desapareció la oposición de ese sector del Concejo Deliberante. En septiembre de 2009, provincia y municipio firmaron un convenio que garantizaba la ejecución de las obras viales requeridas, último requisito exigido por el concejo deliberante para realizar los cambios normativos. En diciembre, se implementó el cambio normativo que habilitó el proyecto, pero Dinosaurio desistió de llevar adelante la inversión y las obras<sup>160</sup>. Hacia 2011, con recursos provenientes de una refinanciación de la deuda de la caja de jubilaciones provincial con la nación, el gobierno de Córdoba retomó el proyecto de nueva terminal con recursos propios. Para hacerlo compró el proyecto de Dinosaurio por 1,8 millones de dólares<sup>161</sup>. En los años siguientes el conjunto del proyecto de Bugliotti, obras viales incluidas, se materializaría a costas del estado provincial.

La constructora de Martín Amengual tuvo una asidua relación con el estado provincial debido al despliegue de su actividad en la obra pública, como se expuso en el apartado anterior. Durante los '2000, la empresa también participó en el diseño de equipamientos de gran escala, similares al que acabamos de describir, aunque corrió con peor suerte que Dinosaurio. En julio de 2004, la provincia de Córdoba lanzó a la venta los pliegos para participar de la licitación de un centro de convenciones en terrenos del ex Ferrocarril Mitre y cinco bingos que implicaban la explotación exclusiva del juego en 30 kilómetros a la redonda del centro de la ciudad capital. El monto mínimo de inversión requerido era de 15 millones de dólares en el centro de convenciones y 8 millones de dólares en los bingos. La operación contó sólo con dos compradores. Regam participó de la licitación con el objetivo de expandir la actividad de Amérián, debido a la complementariedad entre el negocio hotelero y los eventos que el equipamiento proyectado hacía posibles<sup>162</sup>. La propuesta que la empresa preparó para la licitación incluía la construcción de torres en el entorno del centro de convenciones. La otra participante en la licitación fue la empresa brasileña Fabama. Dedicada a la fabricación y exportación de máquinas de bingo, tenía participación en esta actividad en Filipinas y Estados Unidos además de su país de origen<sup>163</sup>.

---

<sup>159</sup> LVI, 12/5/2009.

<sup>160</sup> Marconetti, 10/12/2009.

<sup>161</sup> LVI, 2/1/2013.

<sup>162</sup> LVI, 6/6/2004; Peralta, 3/7/2004.

<sup>163</sup> LVI, 23/6/2004.

Desde su concepción, la lógica económica del proyecto era que la explotación de los bingos financie el recupero de la inversión total y la operación del centro de convenciones, deficitaria de por sí aunque relevante por la actividad económica que generaría en hotelería, gastronomía y turismo. Al momento de lanzar el proceso de licitación, estaba vigente la ordenanza municipal 9576/96 que prohibía la explotación de juegos de azar en todo el ejido urbano de la ciudad. Si bien la provincia de Córdoba tiene la potestad constitucional de autorizar la operación de emprendimientos de estas características, las empresas participantes demandaban el cambio de la normativa municipal para avanzar con el proceso, debido a que consideraban que los bingos sólo serían rentables si se localizaran dentro de la capital. El intendente Luis Juez, enfrentado al gobernador De la Sota, defendió el espíritu de la norma vigente y se rehusó a otorgar la autorización. El inicio de la licitación se prorrogó en múltiples ocasiones mientras se sostenían las negociaciones entre las partes. Las dos empresas llegaron a asociarse para sostener el proyecto, con Regam a cargo del centro de convenciones y la edificación de torres y Fabama de los bingos. En mayo de 2005, ante la negativa municipal para autorizar la actividad de los bingos, la provincia decidió no realizar la licitación<sup>164</sup>.

En estos terrenos se construiría, años después, la Casa de Gobierno de la provincia de Córdoba<sup>165</sup>. Pero antes de esta resolución, y luego de la licitación fallida, el predio del ex-ferrocarril Mitre pasó a manos de la CORINCOR. Esta entidad estatal puso a la venta el predio en 2007 junto a otra propiedad, el ex Batallón 141 que había sido transferido por la Nación a la Provincia. Amengual se opuso a la venta y, en conjunto con empresas de la CEDUC, realizaron una propuesta para edificar la sede del gobierno provincial en los antiguos predios del ejército, a cambio de que se les concedieran tierras fiscales en otras localizaciones para realizar torres<sup>166</sup>. Tampoco logró que las autoridades provinciales se hicieran eco de esta idea. Durante 2005 una oferta similar se realizó a la Municipalidad de Córdoba. Regam y Edisur se ofrecieron a construir el edificio del concejo deliberante a cambio de tierras públicas para producir edificios en perímetro libre. El municipio decidió no tener en cuenta esta propuesta<sup>167</sup>. Pese a estos antecedentes, el episodio más agudo de frustración en el vínculo entre la empresa y el estado estuvo asociado a la venta del edificio del Patio Olmos por parte de la CORINCOR.

---

<sup>164</sup> Kempa, 27/3/2005 y 22/5/2005.

<sup>165</sup> Al momento del lanzamiento, el entonces gobernador Juan Schiaretti reunido con los dirigentes de la CEDUC los invitó a presentar proyectos al concurso arquitectónico para la obra. En esa ocasión, Amengual insistió con el centro de convenciones (*LVI*, 12/1/2008).

<sup>166</sup> González y Saravia, 16/7/2007. La propuesta de canje de tierras por obras ya había sido realizada en 2005 por Regam junto a ECIPSA y Roggio. En esa oportunidad, el gobernador De la Sota rechazó la propuesta y decidió la venta de los predios (*LVI*, 12/8/2005).

<sup>167</sup> *LVI*, del 14/8/2005.

En 2006 esta entidad pública puso a la venta el edificio en el que estaba en funcionamiento el shopping Patio Olmos, concesionado en 1991 por 40 años a una sociedad entre Regam y Corrientes Palace. A través de una licitación, la provincia ofrecía el terreno de la ex Escuela Olmos por 25 millones de dólares. El nuevo propietario estaría obligado a respetar la concesión del centro comercial, que se extendía por el terreno en cuestión y por otros dos aldaños, propiedades de Regam<sup>168</sup>. La empresa de Amengual participó del proceso con una oferta equivalente al precio base exigido por los pliegos, pero fue superada por una empresa de mayor escala, especializada en el segmento de grandes superficies comerciales. IRSA de Eduardo Elzstain compró el terreno por 32,5 millones de dólares. Previamente, esta promotora con sede en la Capital Federal, había comprado los otros dos shoppings de Córdoba, Nuevocentro en Quintas de Santa Ana y el Córdoba Shopping de barrio Villa Cabrera. Amengual protestó por sobreprecios y un legislador de la oposición presentó un amparo en la justicia para evitar la venta aduciendo riesgo para el edificio patrimonial<sup>169</sup>. Aún encabezando la flamante CEDUC, Regam no logró pulsar con éxito ante la capacidad financiera de su competidora porteña.

La reconstrucción centrada en la relación con agentes estatales que realizamos hasta aquí no debe inducirnos a pensar que las estrategias políticas se restringen a estos vínculos. La garantía coactiva del estado está presente en el conjunto de las relaciones sociales. Generalmente tácita, se expone en situaciones de conflicto. De manera que incluiremos en esta reconstrucción de las líneas de acción orientadas a agentes estatales aquellos episodios de vínculo conflictivo entre las empresas de promoción inmobiliaria y otros agentes territoriales. No menos políticas que las estrategias de mercado, en estos casos la regulación estatal se hace presente de manera explícita arbitrando el conflicto.

Dinosaurio de Euclides Bugliotti llevó adelante una extensa querrela contra comerciantes y el concejo deliberante de la ciudad de Córdoba en torno a la radicación de su hipermercado en Ruta 20. Recordemos que el terreno, adquirido por la empresa en octubre del '98, quedó regulado por la ordenanza N°10006 de Áreas Especiales en diciembre de ese año. A los debates que despertó el decreto reglamentario de esta norma en el año 2000, se sumaron los comerciantes de la Avenida Fuerza Aérea nucleados en la Asociación de Comerciantes Unidos del Sur (ACUS)<sup>170</sup>. En 1999 se realizaron las primeras protestas en la zona, cuando sólo existía un anuncio de intenciones por parte de Dinosaurio<sup>171</sup>. La organización de comerciantes sostenía que la competencia del

---

<sup>168</sup> Kempa, 17/10/2006.

<sup>169</sup> LVI, 9/11/2006.

<sup>170</sup> LVI, 28/10/2000.

<sup>171</sup> LVI, 31/7/1999.

hipermercado afectaría la actividad de entre 1500 y 2000 pequeños y medianos comercios del sector<sup>172</sup>.

La demanda vecinal comenzó a tener prédica no sólo entre algunos concejales opositores sino también entre oficialistas que respondían al gobernador José Manuel De la Sota. El mandatario provincial estaba enfrentado con quien fuera su vicegobernador, el intendente Germán Kammerath, a causa de su alineamiento al interior del Partido Justicialista con Carlos Menem, de cara a las inminentes elecciones presidenciales a causa de la renuncia del presidente De la Rúa<sup>173</sup>. Recordemos que Euclides Bugliotti también apoyó al ex presidente peronista en esa coyuntura, así que su posición también terciaba en la interna partidaria de una manera incómoda para De la Sota.

La disposición de fuerza acabamos de describir generó un caótico desenlace para el proceso de aprobación del proyecto de Dinosaurio en Ruta 20. La reglamentación de la ordenanza N°9843 de 1998 de grandes superficies comerciales indicaba que los proyectos de este tipo eran autorizados por el ejecutivo municipal ad referendum del concejo deliberante, con un plazo máximo de 20 días para expedirse<sup>174</sup>. El proyecto fue aprobado en mayo de 2001 y el decreto de autorización se elevó al concejo deliberante inmediatamente. En el contexto de las protestas de comerciantes, los ediles sostuvieron que tuvieron conocimiento del ingreso del expediente luego de transcurrido el período reglamentario. Frente a esta irregularidad, y con una oposición mayoritaria a la radicación del hipermercado, el concejo dejó pasar los meses sin expedirse. En 2002, Dinosaurio obtuvo una decisión favorable de la Cámara Contencioso Administrativa sobre un recurso de amparo en razón de las demoras en la aprobación del expediente<sup>175</sup>. Ese mismo año, los concejales habían aprobado una ordenanza que eliminaba el límite temporal que se imponía a la decisión del cuerpo legislativo. El intendente Kammerath vetó la norma, pero en el concejo se lograron reunir los dos tercios necesarios para sostenerla<sup>176</sup>.

El 7 de noviembre de 2002 el proyecto del hipermercado fue rechazado por 23 votos en contra y 6 a favor, con 2 ausentes. Los únicos que defendieron la aprobación fueron aquellos ediles alineados con el intendente en la interna partidaria<sup>177</sup>. Bugliotti recurrió al Tribunal Superior de Justicia de la provincia de Córdoba, alegando la inconstitucionalidad de la norma que extendía la prórroga para resolver la aprobación. La empresa consideraba que, desde el momento en que estaba vencido el plazo estipulado por la norma vigente en 2001, tenían aprobación automática para su proyecto<sup>178</sup>. Con un fallo en 2004, el alto tribunal

---

<sup>172</sup> LVI, 24/7/2001.

<sup>173</sup> LVI, 1/7/2002.

<sup>174</sup> LVI, 31/7/1999; LVI, 12/8/2004.

<sup>175</sup> LVI, 16/8/2002.

<sup>176</sup> Guevara, 2/10/2002.

<sup>177</sup> LVI, 7/11/2002.

<sup>178</sup> LVI, 6/11/2002.

provincial se expidió sobre el caso. Consideró que no le correspondía evaluar la constitucionalidad de la ordenanza sancionada en 2002, al tiempo que entendía que la extensión del plazo límite para la aprobación no corría para el proyecto de Dinosaurio, presentado en vigencia de la ordenanza anterior, por el principio de irretroactividad de la ley. Con lo cual, la justicia de Córdoba daba por bueno el planteo de la empresa y cerraba el intrincado conflicto en torno al hipermercado que se inauguraría dos años después<sup>179</sup>.

Entre 2007 y 2014, la empresa protagonizó otro conflicto particularmente llamativo debido a la diversidad de actores involucrados. En 2009, dos años después del controvertido anuncio del proyecto, comenzaron las obras para lo que sería un nodo inmobiliario similar al de Rodríguez del Busto y San Vicente, aunque esta vez en un área de extensión localizada en torno a la localidad metropolitana de Salsipuedes. El proyecto incluía un hipermercado, torres y un hotel de tres estrellas. Apenas iniciaron los movimientos de tierras preparatorios para la obras, vecinos organizados de la localidad demandaron al concejo deliberante precisiones respecto al proyecto. Exigían conocer los detalles respecto al encuadre normativo del proyecto y su impacto ambiental. El municipio reconoció en ese entonces que aún no había ningún expediente presentado por la empresa y que la principal condición para avanzar con cualquier aprobación era el compromiso provincial para realizar obras de infraestructura que garantizaran una adecuada provisión de agua a la localidad<sup>180</sup>. En agosto de ese año, el concejo deliberante otorgó la factibilidad a Dinosaurio condicionada a la presentación de los estudios de impacto ambiental y a la solución del problema de provisión hídrica<sup>181</sup>.

A pesar de que en medio de la polémica del 2007 el empresario aseguró que el proyecto no incluía torres, hacia 2010 la empresa presentó un certificado de factibilidad de la fuente de agua, una autorización precaria de vertido de efluentes y la aprobación del estudio de impacto ambiental, otorgados por la Subsecretaría de Recursos Hídricos y la Secretaría de Ambiente de la provincia de Córdoba. Con ello quedaba habilitada a edificar tres edificios en altura con perímetro libre de su proyecto pre aprobado y comenzó con la campaña publicitaria para la venta. De acuerdo a los estudios, el emprendimiento residencial se abastecería de pozos propios, de los que podrían extraer hasta 225 mil litros diarios de manera independiente a la red de Salsipuedes<sup>182</sup>. Hacia 2014 esta estimación se probó errada, debido a que el propio Bugliotti reconoció ante la prensa que la provisión de esta fuente apenas alcanzaba a abastecer a sus emprendimientos comerciales y hoteleros<sup>183</sup>.

---

<sup>179</sup> LVI, 12/8/2004.

<sup>180</sup> LVI, 11/7/2009.

<sup>181</sup> LVI, 7/8/2008.

<sup>182</sup> LVI, 1/6/2010.

<sup>183</sup> LVI, 22/1/2014

Esto último era claro tan temprano como en 2011 debido a que, en ese entonces, el empresario diseñó una propuesta ambiciosa para cuya materialización concertó actores nacionales y provinciales. En septiembre de ese año electoral, Bugliotti consiguió el compromiso del ministro de obras públicas de la nación, Julio De Vido, para la materialización de un acueducto que proveería a Salsipuedes desde el río Carnero, en las inmediaciones de Colonia Caroya, a 20 kilómetros de distancia<sup>184</sup>. Un mes después un funcionario de la Subsecretaría de Recursos Hídricos de la provincia señalaba que estaba definido el proyecto de la infraestructura de 25 kilómetros de extensión, que debería remontar 260 metros de desnivel<sup>185</sup>. El repentino anuncio de esta obra despertó resistencia entre productores y vecinos de Colonia Caroya que temieron verse desprovistos del recurso<sup>186</sup>.

El 30 de septiembre de 2011 se realizó una asamblea de 200 personas en esa localidad del norte de Córdoba para elevar una solicitud al gobierno provincial reclamando que desista del proyecto<sup>187</sup>. Dos años después de estas protestas el proyecto, que incluía cuatro estaciones de bombeo para remontar el agua desde la llanura hasta el piedemonte, se había abandonado por su alto costo<sup>188</sup>. Pese a que se trata de una experiencia frustrada, resulta ilustrativa respecto a la capacidad para concertar actores que tuvo Euclides Bugliotti en el período y las tensiones experimentadas en torno a aspectos ambientales en la ejecución de los proyectos.

Otra experiencia similar de conflicto ambiental, con intervención de la Subsecretaría de Recursos Hídricos de la provincia, se dió en torno al emprendimiento Alto Villasol ubicado sobre el cauce del arroyo el Infiernillo, un curso de agua temporal afluente del Suquía. Al momento de iniciar los movimientos de tierra para edificar en 2008, vecinas y vecinos del sector se movilizaron preocupados por posibles problemas de desagüe asociados a la obra sobre el curso de agua. El municipio realizó una audiencia pública para explicar el proyecto en el mes de mayo<sup>189</sup>. De acuerdo a declaraciones a la prensa, las autoridades municipales y provinciales aseguraron que la empresa tenía la evaluación de impacto ambiental aprobada y cumplía con los requisitos que establecía la ley para la ocupación del predio. Gama aseguró que la vertiente principal del arroyo surgía fuera del predio en un sector más próximo al río. La obra de mitigación acordada fue la canalización del cauce que atravesaba el terreno a fin de soportar el desagüe pluvial de la cuenca que desembocaba en el sector. Según la empresa este sistema hídrico se encontraba interrumpido por el nudo vial del

---

<sup>184</sup> *LVI*, 8/9/2011.

<sup>185</sup> *LVI*, 11/10/2011.

<sup>186</sup> *LVI*, 22/9/2011.

<sup>187</sup> *LVI*, 30/9/2011.

<sup>188</sup> Lehmann, 14/2/2013.

<sup>189</sup> *LVI*, 26/5/ 2008.

Tropezón desde hacía años<sup>190</sup>. En febrero de 2010, los barrios en una zona intermedia de la cuenca, al sur de Avenida Colón, sufrieron graves inundaciones<sup>191</sup>. Luego de esto, las obras públicas se aceleraron. Entre 2010 y 2011, la provincia de Córdoba ejecutó un desagüe que empalmó con la infraestructura que incorporó Gama y permitía sistematizar las escorrentías de la cuenca<sup>192</sup>.

Además de estas tensiones en torno al impacto ambiental de la acción empresarial, el conflicto social se extiende hacia querellas en torno a la propiedad de la tierra. El despojo a poseedores ha sido un recurso empleado para liberar el suelo en algunas operaciones de promoción inmobiliaria. Muchos terrenos que ocupaban asentamientos informales relocalizados en el marco del programa provincial “Mi casa, mi vida” fueron objeto de la acción empresarial posteriormente a la expulsión de los antiguos residentes. El origen de esta política pública estuvo asociado a la declaración del estado de emergencia por inundaciones urbanas en marzo de 2000. Las intensas lluvias del último mes del verano afectó a varios sectores de la ciudad, particularmente a los asentamientos ubicados a la vera del Río Suquía y antiguos canales de riego. Con el argumento de remediar el impacto de este evento y mitigar los riesgos futuros, se diseñó un programa de producción de vivienda nueva en conjuntos habitacionales de localización periférica para la reubicación de 11 mil familias de 85 asentamientos de la ciudad. Los desalojos, a cargo del ejército, implicaban el traslado de toda la población en una única operación, luego de la cual se demolían las viviendas (Von Luckenn, 2011).

Entre las intervenciones ejecutadas se relocalizó a las familias radicadas en Las Siete Alcantarillas, Escuela Usurpada Estación Flores, La Tablita y Costa Canal. Todos estos asentamientos se ubicaban en el predio propiedad de Edisur donde, pocos años después, desarrolló Manantiales. El destino de las familias fue el barrio Parque Las Rosas, próximo al lugar donde habían sido desalojadas. Entre este barrio y el espacio público abierto de su emprendimiento, la empresa edificó un muro para segregar el proyecto de los antiguos poseedores de la tierra. De acuerdo a declaraciones de Rubén Beccacece, la empresa tuvo una participación activa en el proceso de relocalización (Cisterna, 2023).

En el entorno del emprendimiento de Dinosaurio en el acceso a San Vicente, se ubica Villa La Maternidad. Este asentamiento próximo a la costa del Río Suquía estuvo incluido en el programa “Mi barrio, mi vida” y se intentó su relocalización. Desde el momento del lanzamiento del primer proyecto del nodo de renovación urbana, las torres de Milenica Universitaria, la empresa especulaba que la expulsión de esos poseedores implicaría un aumento en el valor de la tierra del sector<sup>193</sup>. Sin embargo, el gobierno provincial no logró

---

<sup>190</sup> LVI, 6/9/2008.

<sup>191</sup> LVI, 16/2/2010.

<sup>192</sup> LVI, 20/4/2011.

<sup>193</sup> Carrizo, 5/6/2003.

desalojar completamente el barrio. En junio de 2004 se realizó el traslado de las familias hacia el barrio “Ciudad de Mis Sueños”. Un total de 32 familias se rehusaron a abandonar el territorio, permanecieron en las tierras que poseían e iniciaron procesos judiciales para defender su derecho. Con base en estos pobladores que resistieron el desalojo, Villa La Maternidad creció en los años siguientes al sumar población nueva y personas que retornaron desde el barrio ciudad donde fueron trasladados (Von Luckenn, 2011). Hacia 2009, el conflicto seguía activo. El gobierno provincial, ante los recursos de amparo favorables a los poseedores, ofrecía incorporar infraestructura al barrio para integrarlo a la red vial de la ciudad y formalizar el acceso a servicios públicos. Mientras que los habitantes de La Maternidad se mantenían movilizados por el temor al desalojo vinculado directamente a los proyectos de Dinosaurio<sup>194</sup>. Pese al fracaso de los intentos estatales de despojar a los vecinos de sus tierras, el traslado de 2004 permitió contar con suficientes predios vacantes para ejecutar la obra del Puente Leticia, que formaba parte del conjunto de obras viales que Dinosaurio le propuso al estado provincial junto al proyecto de nueva terminal de ómnibus.

La década del 2000 fue testigo de la emergencia de la acción corporativa de los promotores inmobiliarios. Nos referimos reiteradamente a la CEDUC, fundada en 2004 en el contexto de un aumento de las tensiones entre el gobierno municipal y las empresas en los primeros meses de la intendencia de Luis Juez. El mandatario suspendió el otorgamiento de permisos de edificación para proyectos en Nueva Córdoba, el sector sur de la ciudad por fuera del anillo de circunvalación y el área de locales bailables y boliches en torno al ex-Mercado de Abasto. Se trataba de territorios en los que se desplegaba una intensa actividad económica vinculada al mercado inmobiliario residencial y de espectáculos. De acuerdo al nuevo ejecutivo municipal, la suspensión duraría 90 días durante los cuales evaluarían el impacto urbano y ambiental de los procesos de transformación en desarrollo. Estas medidas configuraron la coyuntura que impulsó a la constitución de la cámara empresarial, con el objetivo de generar negociaciones institucionalizadas con la municipalidad de Córdoba (Cisterna, 2023).

Las empresas bajo análisis tuvieron un destacado protagonismo en la conducción y representación de esta cámara empresarial durante sus primeros diez años de existencia. Martín Amengual fue elegido en 2004 como el primer presidente de la entidad, lo acompañó como vicepresidente Horacio Parga. La dupla ocupó estos roles de representación durante cuatro períodos consecutivos de dos años. Durante la última mitad de estos mandatos el directivo de Edisur fue presidente y el de Regam fue vicepresidente. Entre 2004 y 2006, Enrique Montecino de ECIPSA formó parte de la cúpula organizativa como secretario. Mientras que este lugar fue ocupado por José López de Dinosaurio entre 2008 y 2010. No es hasta el período 2010-2012, aún en una dirección encabezada por Amengual y Parga,

---

<sup>194</sup> Paillet, 8/1/2009.

que se incorporan otras empresas en los roles de vicepresidente segundo y secretario (Cisterna, 2023).

Durante la década del 2000, Martín Amengual se proyecta como figura política desde su constructora hasta la presidencia de la Fundación Mediterránea. Una trayectoria en la que la presidencia de la CEDUC es un hito importante pero intermedio. El trabajo de archivo que realizamos nos permite identificar que en torno a la crisis de 2001 comienza a ganar presencia en los medios de comunicación la opinión del empresario. En un evento del diario LVI noviembre de 2001 luego de la declaración de la emergencia económica en la provincia, en el que participó junto a grandes empresarios como Fulvio Pagani de Arcor y Cristiano Rattazi de Fiat, Amengual opinaba que la provincia debería haber realizado un ajuste fiscal más profundo y expresaba esperanzas respecto a una baja de tasas que podría estimular el crédito hipotecario<sup>195</sup>.

En un almuerzo organizado por la Fundación Mediterránea en 2002 expresó su preferencia por realizar internas partidarias antes que emplear lemas en la elección que se avecinaba el año siguiente<sup>196</sup>. Consultado por la prensa en junio de 2003 expresó una de sus demandas más perdurables, la necesidad de desarrollar mecanismos para indexar la actualización de las cuotas de los créditos inmobiliarios, considerada una condición necesaria para expandir el financiamiento<sup>197</sup>. Mientras que en julio del mismo año, formó parte de un encuentro en la Delegación Córdoba de la Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO) en el que los ministros saliente y entrante, Carlos Caserio y Oscar Santarelli, exponían ante empresarios del rubro. En la reunión se anunció la creación de unidades ejecutoras para facilitar el proceso de licitación y pago de las obras públicas<sup>198</sup>.

De manera que Amengual, al momento de asumir la presidencia de la CEDUC, tenía un despliegue en la política corporativa, tanto en el ámbito de CAMARCO como en el espacio más amplio de la Fundación Mediterránea, y era una voz consultada respecto a cuestiones de coyuntura económica. Cisterna (2023) analizó el discurso de la CEDUC en la época y distinguió tres preocupaciones centrales que emergen como tópicos en las declaraciones de sus dirigentes: incertidumbre respecto al escenario macroeconómico a partir de 2007 asociado a un lento ritmo devaluatorio que encarecía relativamente los costos de producción; la ausencia de opciones de financiamiento para los segmentos de la demanda identificados como clase media; y la falta de infraestructura urbana y de servicios públicos que hacía inviable los proyectos de promoción inmobiliaria. Podemos ver cómo esta agenda estaba presente en el discurso de Amengual desde antes de asumir la presidencia y los profundizó en los años que se desempeñó en ese cargo.

---

<sup>195</sup> LVI, 17/11/2001.

<sup>196</sup> Esbry, 7/10/2002.

<sup>197</sup> LVI, 6/6/2003.

<sup>198</sup> LVI, 7/7/2003.

Las declaraciones públicas recurrentes en torno a la economía del país, se complementaban con un roce político del más alto nivel. En 2006, el dirigente de REGAM participó de un viaje de negocios a Estados Unidos junto al gobernador José Manuel De la Sota<sup>199</sup>. Asistió a actos del oficialismo nacional tanto en el contexto de las elecciones municipales en Córdoba<sup>200</sup>, como de visitas protocolares de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner<sup>201</sup>. Amengual se reunió como presidente de la Fundación Mediterránea en 2011 con esta alta mandataria, junto a otros grandes empresarios del país<sup>202</sup>.

La demanda por crédito hipotecario formaba parte del discurso del empresario en 2001 y estuvo presente en las palabras que la prensa recogió de su acto de asunción al frente de la cámara. Según su posición era posible reactivar el crédito deprimido luego de la devaluación con el 20% de los fondos de las AFJP habilitados para otorgar préstamos hipotecarios. Para facilitarlos, era necesario crear una unidad indexada de referencia que sirviera para actualizar las cuotas (Cisterna,2023)<sup>203</sup>.

La prédica de Amengual desde la CEDUC hizo eco en el gobierno de la Provincia de Córdoba. En julio de 2004 se lanzó el programa “De inquilino a propietario” consistente en la creación de una línea de crédito hipotecario del Banco de Córdoba para la compra de viviendas nuevas producidas por empresas pertenecientes a la Delegación Córdoba de la CAMARCO o la CEDUC<sup>204</sup>. Los créditos financiaban hasta 65 mil pesos argentinos, con un aporte inicial del adjudicatario de 10 mil pesos argentinos. El esfuerzo de financiación se repartía entre la Dirección Provincial de Viviendas y el Banco de Córdoba, un aporte de 25 mil pesos por crédito, y la empresa vendedora de la vivienda, 15 mil pesos por crédito. El plazo de cancelación del crédito fue de 25 años y se aplicó una tasa de interés del 7% mensual.

En los dos primeros meses, 4 mil personas se inscribieron para acceder al financiamiento, con 3 mil créditos disponibles<sup>205</sup>. Los detalles de la política se discutieron entre el Ministerio de Obras Públicas y Servicios y las cámaras empresariales en el lapso que medió entre el anuncio de julio y el inicio de las inscripciones en agosto. El mecanismo de asignación del financiamiento implicaba que los adjudicatarios seleccionaran el proyecto de su preferencia, entre los presentados por las empresas participantes, y las obras iniciarían con un 80% del emprendimiento vendido<sup>206</sup>. Según Capdevielle (2014), diez años

---

<sup>199</sup> LVI, 7/3/2006.

<sup>200</sup> LVI, 28/4/2007.

<sup>201</sup> LVI, 12/1/2008.

<sup>202</sup> LVI, 2/8/2011.

<sup>203</sup> LVI, 2/6/2004.

<sup>204</sup> LVI, 12/7/2004.

<sup>205</sup> LVI, 5/10/2004.

<sup>206</sup> LVI, 12/7/2004.

después del lanzamiento del programa se habían ejecutado aproximadamente 530 viviendas financiadas.

El presidente de la CEDUC se expresó públicamente respecto a todas las líneas de crédito hipotecario que se implementaron desde diversos niveles de gobierno. En 2005, la provincia de Córdoba lanzó el plan “Hogar Clase Media”, en esta ocasión financiando vivienda pública y adjudicando las obras mediante licitación. Las promotoras no participaron de esta política, sin embargo Amengual fue consultado y opinó respecto a las tasas de interés y el sistema de asignación de las viviendas<sup>207</sup>. Mientras que ante el escaso impacto del plan nacional “Un alquiler, una cuota”, a causa de que pocos solicitantes lograron reunir todos los requisitos, el dirigente empresarial manifestó su insistencia con la propuesta de créditos hipotecarios indexados emitidos por las AFJP <sup>208</sup>.

A inicios de 2008, el gobernador Juan Schiaretti se reunió con empresarios de la CEDUC encabezado por Martín Amengual. Allí se anunció el lanzamiento del plan de créditos “Tu Casa” del Banco de Córdoba<sup>209</sup>. Esta línea de financiamiento alcanzaba hasta 45 mil dólares por adjudicatario, con plazos que llegaban hasta los 30 años. Su destino exclusivo era la construcción en lote propio o la adquisición de una vivienda de hasta un año de antigüedad. Salió al mercado con una tasa fija del 7,02%<sup>210</sup>.

En la reunión los empresarios transmitieron su preocupación por las demoras en la escrituración de los bienes inmuebles. Sostenían que el lento proceso les impedía participar con sus productos de los planes de crédito hipotecario lanzados. En mayo del 2008 se flexibilizaron las condiciones para acceder al crédito, admitiendo financiar la compra de inmuebles que permanecieran en propiedad del vendedor<sup>211</sup>. Mientras que en junio, el gobernador anunció el Plan de Optimización del Sistema Dominial Inmobiliario. Se trataba de un conjunto de medidas destinadas a agilizar la emisión de escrituras y títulos de propiedad a través de la simplificación y mejora del proceso de su tramitación. Para hacerlo se conformó una comisión con representación de todas las reparticiones del estado provincial y municipal intervinientes y los colegios profesionales involucrados. El diseño y la implementación de esta política estuvo vinculada a la demanda empresarial surgida en el contexto de la implementación del programa de créditos<sup>212</sup>. Un empresario entrevistado en 2014, evaluó como eficaz al programa respecto al objetivo de disminuir los tiempos de escrituración (Cruz y Capdevielle, 2023).

---

<sup>207</sup> Alonso, 30/9/2005. Este plan tuvo una implementación accidentada. Demoró años en iniciar las obras y, cuando lo hizo, la constructora AMG de Amengual ganó la licitación para ejecutar una de sus etapas.

<sup>208</sup> LVI, 20/12/2006.

<sup>209</sup> LVI, 12/1/2008.

<sup>210</sup> LVI, 28/11/2010.

<sup>211</sup> LVI, 28/5/2008.

<sup>212</sup> LVI, 26/6/2008.

Si bien Dinosaurio formó parte de la CEDUC, Euclides Bugliotti se constituyó en un actor político de peso propio durante la década del '90 y en los 2000 incrementó su influencia personal sobre funcionarios electos en todos los niveles del estado. Aunque disputas coyunturales lo enfrentaron con algunos actores, la tendencia fue la consolidación de un vínculo fluido con intendentes y gobernadores y acceso recurrente a presidentes de la nación. Como explicamos en el capítulo anterior, las elecciones del año '98 transformaron el color político de los tres niveles del estado en la ciudad de Córdoba. Bugliotti había desarrollado un estrecho vínculo con Ramón B. Mestre, dirigente histórico de una Unión Cívica Radical que salía del gobierno municipal y provincial, pero accedía al poder del estado nacional. El empresario también había comenzado a construir un vínculo con el presidente peronista saliente, Carlos Saúl Menem, mientras que mantenía relación con el peronismo provincial que llegaba a la intendencia y la gobernación. En el año 2000, incluso se rumoreaba una candidatura suya para intendente de Córdoba por la coalición oficialista Unión por Córdoba<sup>213</sup>.

Durante el proceso de crisis institucional desatado entre 2001 y 2003, el empresario formó parte del debate político respecto a los liderazgos y las vías de la estabilización. Una imagen del efervescente verano de 2001-2002 sirve para expresar el lugar que tenía Euclides Bugliotti en la política nacional. Un mes después de la renuncia del presidente De la Rúa, compartió una cena en la mansión de Hugo Anzorreguy, secretario de inteligencia del estado durante el gobierno de Carlos Menem, en la localidad serrana de La Falda. Mientras la movilización social sacudía el país, se dieron cita allí, junto al empresario, Ramón B. Mestre, saliente ministro del interior, el general Emilio Rodolfo Nazar, jefe de la Cuarta Brigada de Paracaidista con asiento en Córdoba Capital, Ricardo Bustos Fierro y Jaime Díaz Gavier, jueces federales, y otros dirigentes políticos y económicos de la provincia. En una mesa que concentraba tanto poder de fuego, la discusión sobre las vías para la normalización del país era inevitable<sup>214</sup>.

En una entrevista de junio de 2002, el empresario opinó que era probable una salida anticipada del poder del presidente Eduardo Duhalde, designado por el congreso, y propuso la realización inmediata de elecciones internas partidarias y luego elecciones generales. En ese entonces apoyaba una posible candidatura de Carlos Menem y sostenía que era la mejor opción para estabilizar el país. Al mismo tiempo se mostraba crítico con José Manuel De la Sota, gobernador peronista de Córdoba y una de las figuras presidenciables<sup>215</sup>. Como acabamos de explicar, este posicionamiento político puede explicar el conflicto en torno al emprendimiento de Dinosaurio en Ruta 20. En el juego de tomas de postura de ese año

---

<sup>213</sup> LVI, 26/12/2000.

<sup>214</sup> Paillet, 20/1/2002.

<sup>215</sup> LVI, 18/6/2002.

crítico, el bloque oficialista se dividió entre quienes respondían al intendente German Kamerath, vinculado con Menem, y los alineados con el gobernador de la provincia. En septiembre, ya lanzada las candidaturas presidenciales, el empresario organizó un acto de apoyo a Menem en el flamante estadio Orfeo, con rumores de otra posible candidatura a intendente<sup>216</sup>. Un mes antes de la elecciones para ejecutivo nacional, también se especulaba con su candidatura a senador nacional por la coalición menemista en las elecciones legislativas nacionales que, en la provincia de Córdoba, se celebrarían en octubre<sup>217</sup>.

La derrota política de Carlos Menem, que declinó su candidatura a la segunda vuelta presidencial, fue tramitada con pragmatismo por el empresario. Si bien el concejo deliberante fue adverso respecto a la aprobación del proyecto en Ruta 20, la justicia fallaría a favor de Dinosaurio en 2004, hacia fines de 2003 se percibían señas de buena voluntad desde el poder provincial hacia Bugliotti. En octubre, el municipio aprobó exenciones impositivas para el estadio Orfeo y la provincia hizo lo propio en noviembre. La ciudad de Córdoba renunció a cobrar, por el plazo de 5 años, la contribución a la actividad comercial, industrial y de servicios, el impuesto sobre los inmuebles y los tributos relacionados a los espectáculos públicos<sup>218</sup>. Mientras que el beneficio otorgado desde la gobernación implicaba un ahorro del impuesto sobre los ingresos brutos, el impuesto inmobiliario provincial y el impuesto a los sellos que correspondieran a las actividades en este emprendimiento por 10 años. La exención respecto a ingresos brutos se extendía por 5 años más al 50%<sup>219</sup>.

En agosto de 2004, el gobernador José Manuel De la Sota participó de una reunión privada organizada por Euclides Bugliotti en su departamento. Las diferencias en torno a la interna del 2002 parecían superadas<sup>220</sup>. El contacto con altos funcionarios estatales de gran capacidad de acción se sostuvo, allende a la suerte política de los eventuales preferidos del empresario. Cristina De Biassi, esposa de Bugliotti, tenía su propio despliegue político. Presidenta del Colegio de Abogados, a su cumpleaños de 50 años en 2004 asistieron los camaristas federales Luis Rueda, José Vicente Muscar y Octavio Cortez Olmedo, el juez federal Ricardo Bustos Fierro y el fiscal general de la provincia de Córdoba, Gustavo Vidal<sup>221</sup>.

Aunque fue su acercamiento al gobierno nacional encabezado por Néstor Kirchner, primero, y Cristina Fernández de Kirchner, después, lo que marcó la identidad política de Bugliotti en la época. Inicialmente este vínculo fue facilitado por la buena sintonía entre el peronismo provincial y nacional. En 2007, el dueño de Dinosaurio participó en una cena de campaña de la candidata a presidenta por el Frente para la Victoria, convocada por el

---

<sup>216</sup> LVI, 15/9/2002.

<sup>217</sup> LVI, 18/3/2003.

<sup>218</sup> LVI, 28/10/2003.

<sup>219</sup> LVI, 22/11/2003.

<sup>220</sup> LVI, 29/8/2004.

<sup>221</sup> LVI, 12/12/2004.

también candidato, aunque a gobernador, Juan Schiaretti y el senador Roberto Urquía. En la actividad estuvieron presentes otros dirigentes empresariales, Martín Amengual entre ellos<sup>222</sup>. El distanciamiento entre el peronismo de Córdoba y el peronismo nacional a partir del conflicto en torno a las retenciones a las exportaciones de granos, dejó a Bugliotti alineado con el justicialismo con sede en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Hacia 2011 la rivalidad política entre el gobernador Schiaretti y el empresario era abierta y se profundizó con el apoyo a la candidatura de la dirigente peronista Olga Ruitort, alineada con la nación, para la intendencia de Córdoba<sup>223</sup>. En este contexto, concejales schiarettistas cuestionaban las excepciones normativas que beneficiaban a Dinosaurio en la capital provincial, al tiempo que Bugliotti accedía fluidamente a la oficina del ministro de planificación federal y obtenía fondos para realizar obras de agua en el Gran Córdoba<sup>224</sup>.

Como dijimos, los alineamientos partidarios de Bugliotti lo envolvieron en un juego de negociaciones en el que la normativa municipal y la obra pública eran elementos de presión y acuerdo con funcionarios electos en todos los niveles del estado. Sin embargo, en todos los casos, los enfrentamientos coyunturales fueron superados y mantuvo vínculos con todos los oficialismos del municipio, provincia y nación. Mientras apoyaba al intendente Daniel Giacomino, el otrora mentor de éste y en ese entonces adversario político, Luis Juez, ofreció otra vez una candidatura a la intendencia al empresario<sup>225</sup>. Al tiempo que, más allá de su apoyo a Ruitort y Fernández de Kirchner, fue invitado a la asunción del gobernador Juan Schiaretti en 2011<sup>226</sup>. Quizás su único enfrentamiento permanente y enconado fue con Rosa Harari, subsecretaria de planeamiento urbano durante la primera intendencia de Luis Juez. Esta profesional había encabezado la oposición frontal con los promotores que inauguró la gestión de aquel intendente y defendió restricciones a la actividad por razones ambientales y patrimoniales en los años subsiguientes<sup>227</sup>. La exacerbada enemistad del dueño de Dinosaurio con la arquitecta, era compartida por otros empresarios del rubro. Con todo, queda claro que Bugliotti se constituyó en un actor político con amplios márgenes de autonomía y acceso a los cargos más altos del estado. Su peso económico y la forma en que lo había empleado en diversas coyunturas económicas le habían permitido esa posición.

En este punto es necesario recoger algunas conclusiones parciales para sistematizar la diversidad de vínculos estratégicos con actores estatales que acabamos de exponer. En primer lugar, es relevante la reconstrucción de la paulatina constitución de una práctica de negociación público-privada, según la cual las empresas obtienen excepciones normativas a cambio de financiar diversas infraestructuras urbanas. El devenir histórico descrito da cuenta

---

<sup>222</sup> LVI, 10/10/2007.

<sup>223</sup> LVI, 13/9/2011.

<sup>224</sup> LVI, 7 y 8/9/2011.

<sup>225</sup> LVI, 9 de junio de 2011.

<sup>226</sup> Giannoni, 11/12/2011.

<sup>227</sup> LVI, 11 de agosto de 2009.

de sucesivas adaptaciones que responden a aprendizajes de los agentes sociales involucrados en el proceso. La creación de la figura de Urbanizaciones Residenciales Especiales a principios de los '90 implicó una ruptura con la planificación física que produjo las ordenanzas de mediados de los '80. Con esta ordenanza, se habilitaba la radicación de urbanizaciones reñidas con los objetivos de densificación postulados en el cuerpo normativo. Sin embargo, esta normativa, hecha a medida del modelo del country, se probó demasiado rígida para las estrategias de secuenciación tipológica en el marco de la promoción inmobiliaria y los objetivos de financiamiento que perseguía el estado local.

El encuadre normativo de las Áreas Especiales, creado por las ordenanzas de zonificación del '80, ofreció un ámbito de regulación con mayor apertura a las estrategias empresariales que las Urbanizaciones Residenciales Especiales, con límites explícitos respecto a localización y densificación. Su indeterminación permitió que fuera vehículo de arreglos particulares acordes a las negociaciones realizadas entre el municipio y los promotores inmobiliarios. Particularmente adecuadas al modelo de negocios de empresas que apostaron por tipologías densas en entornos bien localizados, que Gama y Dinosaurio representan bien en nuestra muestra, la creación y reglamentación de Áreas Especiales se empleó para regular acuerdos previos entre empresas y el estado local, o para otorgar cambios normativos de manera selectiva a terrenos adquiridos recientemente por los promotores.

Es posible plantear una lectura del proceso relacional de constitución de las prácticas de articulación público privada que cristalizaron hacia el final de la década en las ordenanzas de obras complementarias y, de manera más relevante, en la ordenanza de convenios urbanísticos. Si durante la década del '90 las concesiones del estado eran preponderantemente gratuitas, a inicios de los 2000 se incorpora paulatinamente la cuestión de la reinversión en infraestructura pública de una parte de las ganancias de las operaciones inmobiliarias. Estos cambios se expresan siempre primero como arreglos particulares, incorporados al corpus legislativo mediante convenios puntuales o el empleo de dispositivos disponibles y luego adquiere la forma definida de un instrumento normativo claramente regulado. La operación urbana acordada en torno al primer convenio urbanístico de Edisur en 2008, repitió la forma del acuerdo que habilitó el nodo de densificación de Dinosaurio en Rodríguez del Busto ocho años antes. El aumento de altura permitido por la ordenanza de obras complementarias, tiene un antecedente claro en el acuerdo en torno a la Torre Elyseé de Regam. Previa sanción del primer convenio urbanístico, se multiplicaron propuestas, con diversos grados de implementación, a través de las cuales las empresas de promoción ofrecían obras públicas como contrapartida de cambios normativos o de la cesión de tierras públicas.

Lejos de ser imposiciones unilaterales de los agentes empresariales, la dinámica del conflicto político afectó permanentemente al proceso de constitución de las prácticas de articulación público-privada. Si es posible identificar la emergencia de la acción política corporativa de las empresas de promoción como reacción a la agresiva política de Luis Juez hacia el sector al inicio de su mandato, no es menos exacto interpretar este posicionamiento del poder político como una respuesta a la influencia de las empresas en la administración anterior. La Oficina de Grandes Proyectos Urbanos que funcionó durante la intendencia de Kammerath constituyó una referencia del ámbito de articulación que la CEDUC se propuso reconquistar. Algo que se logró con otro formato con el funcionamiento del Consejo de Planificación Urbana, espacio de elaboración de los resultados normativos más destacados de este proceso de interacción. Concomitante a esta puja sectorial, la disputa entre sectores políticos fue un importante condicionante para las estrategias empresariales. Los intereses de los promotores formaron parte de las presiones mutuas entre gobiernos municipales y provinciales de distinto signo político. Proyectos acordados con el estado provincial se tornaron inviables por la resistencia del municipio. Incluso la propia disputa interna de las fuerzas municipales gobernantes se proyectó en torno a la aprobación de proyectos particulares, obstaculizando o impidiendo la materialización de muchos de ellos. Resultado especialmente significativo, por inesperado, en sistemas de gobierno como el de la ciudad de Córdoba, donde el ganador de las elecciones municipales accede automáticamente a la mayoría del concejo deliberante.

Más allá de este proceso de conformación de un ámbito de articulación público-privado para el gobierno de la ciudad, las estrategias políticas de los promotores inmobiliarios debieron orientarse hacia otros agentes sociales. El conflicto ambiental expresa el vínculo problemático entre las empresas y grupos sociales vecinos en torno al uso de bienes comunes. La discusión sobre el uso y regulación de cuencas hídricas o el perfil urbano de los barrios llevaron a las empresas adaptar sus proyectos a los resultados de una puja política que no siempre resultó completamente favorable. Igualmente, el conflicto en torno a la posesión del suelo formó parte de las líneas de acción políticas de las empresas de promoción. La capacidad relativa de los actores territoriales involucrados para imponer sus intereses en estas disputas dió lugar a desenlaces diversos.

También pudimos reconstruir cómo empresarios individuales lograron constituirse en intérpretes políticos de peso propio, allende a este trabajoso proceso de constitución de prácticas. Logramos reconstruir dos trayectorias paradigmáticas diferenciadas. Martín Amengual emergió como un representante corporativo que se proyectó desde la CAMARCO, lideró los primeros años de la CEDUC y llegó hasta la posición consagratoria de presidente de la Fundación Mediterránea. Exponente colectivo de los intereses empresariales de los promotores encabezó la constitución de instrumentos de crédito

hipotecario, el ordenamiento de procesos para la escrituración y la creación de las normativas de articulación público privada indicadas. Al tiempo que abogó por el programa de política económica ortodoxa defendido desde la institución política por excelencia del empresariado argentino de la época. El acceso político que este posicionamiento habilitó no fue irrestricto. No pudo impedir la venta del edificio del Patio Olmos, uno de sus emprendimientos icónicos, a una competidora directa, ni logró el apoyo político necesario para llevar adelante la licitación del centro de convenciones. Su proyecto de crédito hipotecario con fondos de las AFJP, sólo fue implementado cuando esos recursos fueron estatizados.

Euclides Bugliotti, en cambio, se proyectó como una imagen ejemplar de empresario y promotor inmobiliario. Con ese prestigio movilizó su apoyo político personal y ganó influencia sobre dirigentes políticos. Esta estrategia personal y directa de participación en la contienda política involucró al empresario en alianzas y rivalidades. Una evaluación global de esta aproximación parece arrojar mejores resultados. Si bien sus alineamientos coyunturales lo expusieron a presiones de adversarios políticos, la posibilidad de contarle como un aliado potencial mantuvo abierto los canales de vínculo político con funcionarios públicos de todos los niveles y poderes del estado.

#### *Reestructuración de la economía argentina luego de la crisis de la convertibilidad*

Entre 1998 y 2001 las tensiones del régimen de convertibilidad llevaron a un traumático colapso. La convertibilidad dependía del ingreso de divisas para incrementar la base monetaria y habilitar el crecimiento económico. La liberación del comercio exterior y el flujo de capitales indujo a crear un déficit comercial, por la afluencia de importaciones para el consumo, que durante algunos años fue compensado por un superávit financiero, vinculado al ingreso de capitales debido a la venta de empresas estatales y la toma de deuda externa. Estas inversiones, que se concentraron en sectores no transables de la economía, rápidamente generaron flujos opuestos de salida de capitales debido a la remisión de utilidades de las empresas privatizadas y la creciente formación de activos nacionales en el exterior. La articulación de este proceso implicaba la creciente necesidad del endeudamiento externo para sostener la política de convertibilidad y exponía la economía a los cambios en las condiciones en que se ofrecía financiamiento (Rappoport, 2010, pp. 924-931).

En 1998, la crisis del rublo provocó aumentos de la tasa de interés en las economías centrales y aumentó el peso de los intereses en un reducido presupuesto estatal. El efecto recesivo que produjo la exposición a esta coyuntura se intentó afrontar con sucesivos planes ortodoxos de ajuste fiscal que retrajeron la actividad y empeoraron el déficit por la vía de la caída de la recaudación. Este abordaje de política económica se mantuvo pese a la derrota

del peronismo en las elecciones y la asunción del gobierno de la Alianza en 1999. En 2001, la crisis financiera del estado se tornó insostenible. Las provincias comenzaron a emitir cuasimonedas para financiar su gasto y las empresas aumentaron el ritmo de la fuga de capitales. Frente a la disminución acelerada de reservas, el gobierno sancionó en diciembre la ley de intangibilidad de reservas, conocida como “corralito”, que ponía límites a las extracciones de depósitos en cuenta corriente y cajas de ahorro y los giros de efectivo al exterior. Esta medida implicó una bancarización forzada y un control de cambios en los hechos que permitía mantener dentro del sistema los dólares de una cuenta comercial que se había tornado superavitaria debido a la caída de las importaciones por la recesión. Sin embargo, significó el quiebre total de la legitimidad del gobierno en el contexto de una crisis social acumulada durante años. Menos de tres semanas después de la instauración del corralito, renunció el presidente De la Rúa y se abrió un breve e intenso período de crisis política y múltiples sucesiones presidenciales (Rappoport, 2010, pp. 936-941).

Otra vez, como sucedió con la crisis de la hiperinflación, se perfiló un nuevo escenario económico perdurable a partir de un conjunto de medidas tomadas en corto tiempo y en un contexto extraordinario de estallido social y colapso económico. Sin vicepresidente, la renuncia del presidente produjo dos mandatos elegidos por la asamblea legislativa, uno brevísimo y otro breve<sup>228</sup>. Adolfo Rodríguez Saá estuvo apenas una semana en el cargo pero operó una medida decisiva, declaró la cesación de pagos a los acreedores privados y con ello reconoció el fracaso de la política económica de una década. Luego de su renuncia, asumió Eduardo Duhalde y en un par de meses se tomaron medidas que transformaron las reglas del sistema económico argentino. El 6 de enero de 2002 se sancionó la Ley de Emergencia Económica y Reforma del Régimen Cambiario que terminó con la convertibilidad y devaluó el peso. Unas semanas después impuso un esquema de retenciones a las exportaciones con el objetivo de evitar el incremento de precios en pesos de los bienes transables, particularmente los alimentos que exportaba el país. El quiebre de la equivalencia entre peso y dólar implicó la revisión de precios y contratos acordados bajo la ley anterior. Las tarifas se pesificaron, modificando la ecuación de rentabilidad de las empresas privatizadas. Mientras que los contratos en el sistema bancario sufrieron una pesificación asimétrica. Los préstamos denominados en pesos fueron reconocidos según la relación de equivalencia extinta, mientras que los depósitos también pasaron a moneda nacional pero a los nuevos precios. Esto implicó una importante transferencia de recursos desde los acreedores hacia los deudores, en particular del sector financiero al productivo (Rappoport, 2010, pp. 941-946).

---

<sup>228</sup> El presidente provisional del senado, Ramón Puerta y de la cámara de diputados, Eduardo Caamaño, ocuparon protocolarmente durante horas la presidencia mientras se convocaban y desarrollaban las asambleas legislativas que decidieron la sucesión.

La crisis y las medidas mediante las cuales se la enfrentó, configuró las condiciones en las que un nuevo gobierno establecería una política económica perdurable. Desprestigiado por el asesinato de los militantes Darío Santillán y Maximiliano Kosteki en el contexto de una protesta de trabajadores desocupados, Eduardo Duhalde convocó a elecciones que hicieron a Néstor Kirchner presidente de la Argentina a partir del 25 de mayo de 2003. Como indicamos, la devaluación implicó una reducción de los costos en relación con los precios internacionales de las ramas productoras de bienes transables, es decir una mejora de la competitividad por la vía de los precios. Esto impactó en un rápido y sostenido incremento de las exportaciones, que entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002 aumentaron un 165%. Al tiempo que se produjo un importante y sostenido superávit comercial que fortalecía las reservas. Esta situación se consolidó mediante la implementación de una política de tipo de cambio real estable y competitivo por parte de los gobiernos argentinos de la primera década del siglo XXI. Las fracciones del capital vinculadas a la producción primaria, principalmente y debido a su alta competitividad previa, y la industria manufacturera pasaron a dominar la política económica en los años siguientes por sobre el sector financiero y de servicios.

Estas mejoras para el sector productivo se fortalecieron con una política de bajas tasas de interés orientadas a facilitar el crédito para la producción y el consumo, al tiempo que se garantizó la base monetaria para el período de crecimiento económico. Los aumentos de rentabilidad del sector productivo no se tradujeron en inversiones en capital fijo equivalentes, sino que se orientaron esos excedentes principalmente hacia la construcción residencial y operaciones financieras. A partir de 2009, la dinámica exportadora comenzaría a expresar tensiones. Las importaciones que requería la industria, sin lograr su sustitución doméstica, comenzaron a producir un déficit comercial. Por otra parte, los márgenes de ganancia del sector productivo se veían afectados por los aumentos salariales y las intervenciones en el precio del dólar que operaba el estado para evitar devaluaciones agudas (López, 2015, pp. 204-223).

La estructura impositiva sufrió una modificación parcial con la implantación de las retenciones a las exportaciones, que pasaron de explicar el 4% de la recaudación a un 13%, aunque mantuvo su carácter regresivo al respaldarse en tributos al consumo como el impuesto al valor agregado, que explicó el 32% de la recaudación en promedio para el período 2002-2009. Durante los años de superávit comercial y crecimiento económico, esta estructura implicó un superávit fiscal promedio del 2,7% anual. Recursos que se orientaron centralmente a la obra pública, subsidios a los servicios y programas de compensación de ingresos. La obra pública tuvo como objetivo acompañar el crecimiento económico con el desarrollo de la infraestructura e impulsarlo a través de su efecto multiplicador. El gasto en subsidios a los servicios de las empresas privatizadas fue una política que respondía a

múltiples objetivos. Por una parte, permitió recomponer la rentabilidad del sector afectada por la pesificación de las tarifas operada en la salida de la convertibilidad. Por otra parte, disminuyeron los costos del sector productivo, de manera complementaria a exenciones impositivas y regímenes de promoción, y el gasto de los hogares.

El gasto en programas de compensación de ingresos estuvo estrechamente vinculado a la salida de la crisis. En 2001, el 50% de la población estaba empleada en condiciones informales y el 20% desocupada. Frente a este escenario se implementaron múltiples políticas destinadas a mejorar el ingreso de los hogares mientras la recuperación económica aumentaba el empleo y el empleo registrado, que permaneció estructuralmente bajo de todas maneras. Los programas de transferencia con condiciones mínimas llegaron a alcanzar a dos millones de personas, mientras que otras dos millones y medio se incorporaron al sistema previsional a partir del reconocimiento de jubilaciones sin aportes completos. Otra política fundamental en este sentido fue la recuperación de la negociación paritaria y los convenios colectivos para los trabajadores registrados durante el año 2004. Esto impactó en aumentos salariales nominales que fueron del 75% en promedio para el período 2004-2009. Estas mejoras impactaron de manera diferenciada en el conjunto de los trabajadores. Así, además del sector que permaneció en el empleo informal, los aumentos siguieron la productividad de las ramas de actividad y fueron los trabajadores de las ramas dinámicas los que experimentaron mayor crecimiento relativo de sus ingresos (López, 2015).

#### *El mercado inmobiliario luego de la estabilización*

El impacto de la reestructuración económica, luego de la crisis de la convertibilidad, en el mercado inmobiliario y la industria de la construcción implicó resultados paradójicos íntimamente vinculados con las características que estos sectores habían adquirido durante las décadas anteriores. La devaluación transformó la estructura de costos de la industria de la construcción, como le sucedió a las ramas de actividad productiva en su conjunto. El salario, los materiales e incluso el valor de los inmuebles se retrajeron como consecuencia del salto cambiario y la recesión económica. Además, al estar los precios de los inmuebles denominados en dólares, el sector no experimentó las dificultades de otras actividades vinculadas a bienes no transables, como los servicios privatizados.

La crisis representó una oportunidad para acceder a tierra barata y reorganizar la producción inmobiliaria en función de la vivienda como activo financiero en moneda fuerte. El comportamiento de los precios del suelo es la evidencia de este proceso. Para el caso de la ciudad de Buenos Aires, en marzo de 2005 se recuperaron los valores del m<sup>2</sup> de diciembre de 2001 (Socoloff, 2019, p. 10). El crecimiento de los precios del suelo, denominados en dólares, fue extraordinario durante toda la década, superando el ritmo del

incremento de otros costos de la construcción y de la inflación. Entre 2005 y 2009, el precio del m<sup>2</sup> aumentó un 69,5% en la ciudad de Buenos Aires y un 62,5% en la ciudad de Córdoba. El promedio de aumento en las principales ciudades del país fue del 13% anual en el período (Del Río et al., 2014, pp. 87 -88). Estos aumentos, desvinculados de la devaluación por estar nominados en dólares y de los aumentos de costos como señalamos, son prueba de la función financiera que adquirieron los bienes inmobiliarios, en particular la vivienda. Esta característica no es novedosa, como sabemos, pero el contexto histórico de la posconvertibilidad articuló elementos para acentuar la inversión inmobiliaria como reserva de valor. La desconfianza en el sistema bancario, producto del corralito y la pesificación, y las bajas tasas de interés real provocaron una disminución de los depósitos bancarios<sup>229</sup>. En el contexto de un superávit exportador y crecimiento económico, una parte de los fondos que evitaban el sistema bancario se orientaron a la construcción (Socoloff, 2019)<sup>230</sup>.

Esta dinámica colaboró a que el crecimiento de la construcción se ubique por encima del aumento del PBI y del producto de otros sectores. Entre 2002 y 2008, el sector creció un promedio del 19,3% anual mientras que la industria alcanzó el 9,4% y la producción agropecuaria un 4,5%. Además del impulso del mercado, el aporte de la obra pública es fundamental para explicar esta expansión de la actividad. Como vimos, el gasto en obra pública fue parte fundamental de la política económica del período. Entre 2002 y 2005, la inversión bruta interna pública en construcción aumentó un 303% (Del Río et al., 2014, pp. 85). La construcción de vivienda pública fue un capítulo importante de la obra pública. A la asignación descentralizada de fondos específicos afectados al FONAVI, se sumaron una serie de programas centralizados, llamados “planes federales”. Este impulso llevó a edificar en seis años, entre 2003 y 2009, una cantidad de soluciones habitacionales equivalentes a las emprendidas entre 1976 y 2003 (Socoloff, 2013).

La dinámica de crecimiento de la actividad encontró sus límites con una retracción de los precios del suelo entre 2008 y 2010, según datos para la ciudad de Buenos Aires, y una caída asociada de la construcción entre 2010 y 2012 (Baer y Kauw, 2016, p.15). Luego de lo cual, el sector mantuvo una relativa estabilidad que se extendió hasta 2020 (Cisterna, 2023, p.61). Es posible explicar este momento de retracción del crecimiento a partir de la convergencia de una serie de factores. Durante el año 2008 la concurrencia de la crisis financiera internacional, que implicó el desplazamiento de capitales hacia las economías desarrolladas, y la reestatización del sistema previsional, que contrajo significativamente el

---

<sup>229</sup> Respecto a la rentabilidad de la inversión inmobiliaria como inversión financiera, Del Río, Langard y Arturi (2014) señalan “Mientras que el plazo fijo tuvo una variación porcentual en pesos de 164%, la variación del dólar fue del 296%, la inflación acumulada ascendió al 454%, el incremento del precio promedio del m<sup>2</sup> fue del 502% y el oro aumentó el 1.613 por ciento” (p. 87).

<sup>230</sup> La formación de activos nacionales en el exterior fue otra de las estrategias destacadas para la canalización del excedente. Se calcula que, durante 2012, la riqueza argentina radicada en el extranjero era equivalente al 62% del PBI (Socoloff, 2012).

volumen del mercado nacional de capitales, impactó en el precio del suelo. También es posible señalar que el sector experimentó, con el resto de las ramas productivas, una reversión de las condiciones de su rentabilidad debido a la mejora de los salarios y el consiguiente incremento en sus costos (Socoloff, 2013). El incremento de las restricciones a la compra de dólares a partir de 2011, relacionada con el déficit de la cuenta comercial, y la desaceleración del crecimiento económico del país colaboraron para condicionar la recuperación de la actividad en el sector y mantenerla en niveles más modestos (Baer y Kauw, 2016, p.8).

La inaccesibilidad estructural a la propiedad de la vivienda es un rasgo clave para comprender el mercado inmobiliario durante la posconvertibilidad. Sin ello, no se puede explicar el déficit habitacional persistente, el crecimiento de la informalidad y el comportamiento recién descrito de los precios del suelo y el nivel de actividad. Un aspecto central de esta configuración fue la enorme retracción del crédito hipotecario luego de la crisis y devaluación de 2001-2002. En primer lugar, el salto del tipo de cambio implicó una repentina pérdida de la capacidad adquisitiva del salario respecto del costo de la vivienda. El poder de compra de los ingresos en pesos de los trabajadores en relación al metro cuadrado en dólares para 2006 era el 50% respecto de la de 2001 (Banzas y Fernández, 2007, p. 101). Esta caída del poder adquisitivo restringió sensiblemente el universo de personas en condiciones de solicitar un crédito hipotecario. Por otra parte, la disminución de las tasas de interés en términos reales y la experiencia de la pesificación de las deudas hipotecarias vigentes durante la crisis desincentivó la colocación de deuda hipotecaria. La caída del crédito hipotecario fue abrupta y sostenida. En la ciudad de Buenos Aires durante el 2001 las hipotecas explicaban el 20% de las compras registradas de inmuebles. Mientras que, para 2002, esta participación había disminuido al 3,9% y en 2008 tocó el 8,9% para luego volver a descender (Socoloff, 2019).

Si bien una parte importante del excedente producto del aumento de las exportaciones agropecuarias y el crecimiento de la economía se canalizó hacia el mercado inmobiliario, no lo hizo a través del mercado regulado de capitales. En cambio, se organizó a través de acuerdos entre inversores y desarrolladores, con gran protagonismo de éstos últimos en el diseño de propuestas de inversión. Al respecto, resulta ilustrativa la suerte dispar que corrieron los instrumentos incorporados durante la década del '90. Como ya mencionamos, la ley 24.441, de 1995, incorporó la figura del fideicomiso como una alternativa para organizar la inversión inmobiliaria. Además de las exenciones impositivas asociadas como incentivo, la ventaja que ofrece este instrumento consiste en controlar el riesgo de las inversiones al desvincular la propiedad de los bienes involucrados en los proyectos de los bienes patrimonio de los participantes. Así, por ejemplificar con casos del mercado inmobiliario, un constructor no estará obligado a responder con sus bienes por las

deudas originadas en el desarrollo de un proyecto particular. Por otra parte, el constructor no podrá emplear los recursos del fideicomiso para responder a las obligaciones de su operación más allá del proyecto particular, lo que constituye una garantía para los inversores (Banzas y Fernández, 2007, p.82).

Además, el fideicomiso financiero permite emitir títulos y certificados de participación, con control de la autoridad en materia financiera, que pueden ser el material para la construcción de vehículos de inversión diversificados. Esta innovación estaba orientada a captar inversores institucionales mediante la securitización de carteras. Entre 2002 y 2007, los fideicomisos financieros inmobiliarios fueron una fracción muy pequeña del total, sin superar el 12%. Esta herramienta, en cambio, se empleó preponderantemente para securitizar carteras de créditos de consumo (Banzas y Fernández, 2007). Aunque el fideicomiso financiero no fue utilizado masivamente en operaciones inmobiliarias, y se restringe a operaciones puntuales, sí se extendió el empleo del fideicomiso inmobiliario al costo. Es decir, un contrato sin participación en el mercado de capitales. En torno al 85% de los emprendimientos en desarrollo en el área metropolitana de Buenos Aires para 2011 estaban organizados en fideicomisos (Del Río et al., 2014, p. 92). La preferencia por este tipo de contrato evidencia dos cuestiones respecto a las características estructurales del mercado inmobiliario en la posconvertibilidad. En primer lugar, la principal protección frente al riesgo que buscaron los inversores fue la compra de activos valuados en dólares. Ante este tipo de cobertura, la securitización de cartera parece ser una estrategia más sofisticada y secundaria. Por otra parte, el fideicomiso ofreció una protección útil para el desarrollador, expuesto a variaciones bruscas en sus costos durante largos períodos de construcción.

El excedente de la actividad productiva nacional se volcó en parte a la inversión inmobiliaria pero no a través del mercado de capitales, ni el crédito hipotecario, sino a través de la participación directa en proyectos particulares con el objetivo de obtener propiedades como activos inmobiliarios. El volumen del mercado de capitales experimentó una contracción significativa con la estatización de las AFJP. La recuperación del control estatal sobre los fondos de pensiones impactó en el mercado inmobiliario por dos vías. Implicó la desaparición de los inversores institucionales más importantes, que eran las empresas administradoras de estos fondos. Al tiempo que el estado orientó parte de los fondos recuperados a la creación de la línea de créditos hipotecarios a tasa subsidiada PRO.CRE.AR en el año 2012. La implementación de esta política implicó una repentina reactivación del mercado, en particular el segmento de lotes baldíos, con fuerte influencia en la actividad y los precios del suelo (Socoloff, 2013, pp. 12-15).

El resultado paradójico de estas características de la inversión en el mercado inmobiliario vinculada a la reactivación económica fue una situación de creciente dificultad para la compra de una vivienda por parte de los trabajadores. Algo que se constata incluso

en períodos de aumento del salario real. La relación entre el salario privado registrado y el valor del metro cuadrado nunca se recuperó del impacto de la devaluación de 2002, a pesar de la mejora de los ingresos de los trabajadores medidos en dólares. En 2001, el salario promedio privado representaba el 91% del valor del metro cuadrado construido en la ciudad de Buenos Aires. Esa relación bajó al 46% en 2004 y para 2011 era del 53% (Del Río et al., 2014, p. 96). Al momento de evaluar estos indicadores es importante recordar el carácter fragmentado de la clase trabajadora en Argentina, que tenía al sector de los trabajadores privados registrados como la población de mejores ingresos. Por lo que las restricciones para el acceso formal a la vivienda para los sectores de trabajadores no registrados, o excluidos del trabajo asalariado, fueron más agudas. Existe un dato elocuente respecto a este crecimiento de la construcción en el marco de una sostenida inaccesibilidad de la vivienda para la mayoría de la población. La incidencia de la vivienda suntuosa en la superficie autorizada para construir en la ciudad de Buenos Aires entre 1991 y 2001 fue del 19%. Este indicador se elevó al 42% para el período 2003-2008 y 32% para 2009-2013 (Baer, 2016. p.16).

*La vivienda como inversión financiera y el vuelco hacia la clase media. Las estrategias de comercialización durante la década del '2000.*

La crisis de 2001, en su aspecto financiero, transformó variables centrales del mercado inmobiliario en pocos meses. La adaptación de las estrategias empresariales orientadas a la realización del valor combinó movimientos bruscos para sortear un escenario inesperado y difícil de comprender y un lento proceso de relectura de la demanda emergente en la postconvertibilidad. En el corto plazo, la pesificación asimétrica de las deudas, el canje compulsivo de depósitos en dólares por bonos y la retracción del crédito hipotecario pusieron en tensión los sistemas de financiamiento para la compra de viviendas. En el mediano plazo, el recurso a la inversión en metros cuadrados construidos como reserva de valor y la recomposición salarial de un segmento de la clase trabajadora transformaron la demanda solvente de bienes inmobiliarios. El impacto que tuvieron las transformaciones de la crisis financiera en cada empresa dependió de la estrategia comercial desplegada cuando diciembre de 2001 las tomó por sorpresa.

Aquellos promotores que ofrecían financiamiento propio para la compra de sus productos, sin intermediación del sistema bancario, sufrieron importantes pérdidas en sus balances contables cuando, en enero de 2002, los contratos privados en dólares fueron pesificados respetando la pauta cambiaria extinta. Gama, Dinosaurio y Ecipsa tenían extensas carteras de clientes que habían adquirido inmuebles valuados en dólares con

financiamiento particular de la empresa. Con la devaluación del peso, las promotoras de Bugliotti y Garbarsky suspendieron las ventas a plazo<sup>231</sup>.

La pérdida del valor en dólares de la cartera hipotecaria impactó uniformemente en los agentes empresariales. Sin embargo, esta variable tenía un peso distinto en cada organización. Ecipsa y Gama forjaron su sistema de financiamiento en el contexto de la crisis hiperinflacionaria de los '80, de manera que no sólo contaban con experiencia respecto a coyunturas volátiles, sino que conservaban créditos indexados en su cartera. Además los productos que ofrecían hacia 2001 eran tipologías relativamente tradicionales y estandarizadas. Gama aún no había desplegado su retiro de la oferta de departamentos en edificios entre medianeras localizados en barrios en proceso de densificación, mientras que Ecipsa explotaba la tipología de imitación del country, con su barrio cerrado Valle Escondido.

La coyuntura era marcadamente más perjudicial para Dinosaurio de Euclides Bugliotti. Iniciado recientemente en la actividad de promoción, estaba concentrado en la comercialización de un producto innovador como lo eran sus torres Milenica en Rodríguez del Busto, una zona relativamente alejada y poco densa. Mientras que el financiamiento ofrecido estaba respaldado en el capital obtenido por la venta de Libertad, que había sido invertido en la producción inmobiliaria y en títulos públicos, defaulteados en diciembre de 2001. Sin estar apalancado con financiamiento de terceros, la pesificación asimétrica impactó unilateralmente en el patrimonio del supermercadista<sup>232</sup>.

Así como la crisis indujo el retiro de la oferta de viviendas financiadas por las empresas, rápidamente habilitó la emergencia de una nueva demanda para los productos de los promotores. Los depósitos en moneda extranjera fueron retenidos y se impusieron límites a su retiro del sistema bancario, de manera que los ahorristas se vieron desprovistos de liquidez y ante el riesgo de sufrir pérdidas patrimoniales. Semanas después de la caída del gobierno de la Alianza, se habilitó la posibilidad de emplear certificados de depósitos en dólares para comprar propiedades automotores e inmuebles. Se trataba de los mercados más afectados por las restricciones al retiro de dinero por transar bienes de alto costo y valuados en moneda extranjera. Antes de que entrara en vigencia la medida, Euclides Bugliotti aceptaba la cesión de derechos de plazo fijo como pago por sus departamentos<sup>233</sup>. Esta medida volcó una enorme masa de capital hacia el mercado inmobiliario con inversiones de ahorristas que encontraron en los bienes inmuebles no sólo una reserva de valor ante un sistema bancario en crisis, sino un medio de intercambio más líquido que sus depósitos congelados.

---

<sup>231</sup> LVI, 21/1/2002.

<sup>232</sup> Ídem.

<sup>233</sup> LVI, 19/1/2001.

Edisur recuerda esta coyuntura como una oportunidad única para aumentar las ventas. La empresa apenas se encontraba comercializando sus primeros emprendimientos de la tipología casonas al desatarse el proceso de la crisis. En una entrevista recabada por Cisterna (2023), Rubén Becaccece indica que al aceptar los certificados de depósitos a plazo fijo lograron vender tres torres completas de casonas en el corto lapso de tiempo de un mes. Si bien las restricciones al retiro de depósitos fueron coyunturales, el efecto que generaron esta medida, y las subsecuentes, en las prácticas de los agentes sociales fue perdurable. Los inmuebles pasaron a ocupar un lugar destacado en la cartera de ahorristas que superficialmente podemos llamar no sofisticados, aunque queda claro que se sofisticaron en contacto con el mercado financiero argentino. Así, cuando en la década de los 2000 los excedentes agropecuarios debieron encontrar un cauce, existía un refuerzo al incentivo a la inversión inmobiliaria forjado en el calor de los meses que siguieron a diciembre de 2001. Por otra parte, este universo de demanda que se presentó abruptamente a los promotores no pasaría desapercibido en el futuro.

En este punto es preciso que pongamos en primer plano la dimensión temporal para entender la compleja adaptación entre estrategias empresariales en el marco del modelo de negocios de las empresas de promoción. Acabamos de describir cómo en cuestión de meses se puso en tensión la venta financiada de productos, al extremo de suspender esta línea de acción, y se incentivó la conversión de ahorristas en el sistema bancario a inversores inmobiliarios. Este brusco cambio en las condiciones de la demanda, excepcionalmente agudo pero no inusual en su ocurrencia, debe encauzar hacia productos que son diseñados varios años antes de su materialización y comercialización.

Durante la primera mitad de los 2000 se acentuó la orientación hacia los segmentos de ingresos más altos en la producción inmobiliaria. No es sencillo distinguir si se trató de una lectura inicial del nuevo contexto macroeconómico o la continuidad de decisiones estratégicas previas. Gama operó un salto decidido de tipología hacia las torres en localizaciones innovadoras, con una clara decisión de escalar en calidad y precios finales. Regam también se concentró en este producto, aunque en este caso en detrimento de la producción de countries. Ecipsa, que se había concentrado en tipologías más densas y económicas, invirtió en el desarrollo de nuevos countries en municipios del área metropolitana de Córdoba y en un proyecto de torres en un barrio pericentral. Edisur y Dinosaurio iniciaban su actividad con tipologías innovadoras como las casonas y las torres. Así algunas empresas escalaron en su demanda objetivo y otras se movieron a segmentos de menores ingresos. Esta divergencia en el sentido de las estrategias de comercialización se probó como una convergencia en la ubicación. Las empresas se concentraron en la producción de productos que imitaban la pauta cultural del country, abandonaron los productos tradicionales y pulsearon por los segmentos más solventes de la demanda.

Esta orientación hacia la población de altos ingresos a inicios de la década del 2000, no sería tan destacable sin el pronunciado cambio en las estrategias de comercialización que se constató a partir de 2007. Ecipsa se desprendió de todos sus proyectos orientados a los segmentos de altos ingresos en 2008, por considerar que se encontraban sobre ofertados (Cruz y Capdevielle, 2024). En la misma época, Edisur caracterizaba el cierre de un ciclo expansivo del mercado inmobiliario a causa de cambios en las condiciones macroeconómicas del país. La manera de enfrentarlo sería a través de un propuesta multiproducto que, en el marco de su masterplanned community, le permitía moverse hacia diversos segmentos de demanda en base a una única inversión en tierra e infraestructura (Cisterna, 2023). Hacia 2010, Gama coincidía con esta lectura de mercado y se proponía dejar la producción de torres y moverse hacia los lotes en barrios cerrados, que requieren una inversión inicial menor y tienen precios de venta más bajos (Cruz, 2019). Regam inició una tipología con servicios de lujo con su Torre Elyseé en Nueva Córdoba, que logró comercializar exitosamente<sup>234</sup>. Proyectaba continuar con los productos para población de alto poder adquisitivo en el predio del ex Sanatorio Bergmann en el barrio Las Rosas. Sin embargo, en 2007 comenzó a poner en duda la materialización de ese proyecto, condicionando el avance a las ventas. Un año después empezaban a paralizarse las obras del emprendimiento Torres del Río por la caída en la demanda<sup>235</sup>. El proyecto de continuar la línea de lujo Elyseé se abandonó definitivamente.

Este desplazamiento de los productos para población de altos ingresos se articuló con una reorientación hacia productos financiados para la clase media. Los casos de Regam y Ecipsa este movimiento fueron llamativamente sincrónico. Ambas empresas cerraron bruscamente sus líneas de negocio con servicios de lujo en 2008 y concentraron su actividad en las unidades de negocio de productos financiados. La empresa de Garbarsky retomó el sistema Natania en 2006, que había discontinuado luego de la pesificación asimétrica del 2002. Mientras que Martín Amengual asoció su promotora en ese mismo año con la empresa santafesina Pilay SA con el objetivo de construir una línea de financiamiento propio de la que carecía hasta ese momento<sup>236</sup>. Gama siempre mantuvo su perfil asociado a la venta de productos financiados. Hacia el final de la década estos sistemas de venta eran valorados por las empresas de promoción inmobiliaria que aún no los habían implementado<sup>237</sup>. En 2010, Edisur lanzó el Plan Mío emulando la propuesta de las empresas pioneras (Cisterna, 2023). Mientras que Dinosaurio conformó su línea de venta financiada hacia 2011<sup>238</sup>.

---

<sup>234</sup> LVI, 9/10/2007.

<sup>235</sup> LVI, 3/12/2008.

<sup>236</sup> LVI, 8/10/2006.

<sup>237</sup> Giannoni, 1/11/2009.

<sup>238</sup> Infonegocios, 29/3/2011.

La producción residencial ocupó el centro de la actividad empresarial durante la década del 2000, otros segmentos de oferta fueron menos atendidos aunque las empresas que se habían especializado en ellos las continuaron. Bugliotti continuó con la explotación de grandes superficies comerciales a partir de la inclusión de hipermercados en los nodos de renovación y densificación que configuraron su estrategia territorial para la promoción inmobiliaria. Si bien otras empresas incluyeron locales comerciales en sus proyectos, Edisur los incorporó en Manantiales, Gama en sus Torres y Regam construyó Barranquitas Center, sólo Dinosaurio mantuvo esta línea de negocios con centralidad. Sobre el final del período bajo análisis en este capítulo, Bugliotti operó una transformación en su propuesta comercial de venta minorista. Caracterizando una aceleración inflacionaria, transformó sus supermercados al formato mayorista-minorista con la posibilidad de aplicar descuentos por las compras a bulto cerrado<sup>239</sup>. Esta misma propuesta llevó a las superficies comerciales que desarrolló en asociación con el grupo familiar Tarquino en la década siguiente. Sin dudas se trataba de recuperar los aprendizajes que lo habían posicionado como líder en ese mercado en el contexto hiperinflacionario veinte años atrás.

Bugliotti también retomó con Dinosaurio la participación en el segmento hotelero que había abandonado con la venta de su participación en Holiday Inn. Como hemos descrito, lo hizo a través de su propuesta de hoteles tres estrellas Orfeo Suites. Aunque fue Regam con su marca Amérian la protagonista absoluta entre las empresas bajo análisis para este mercado particular. La expansión que experimentó la cadena de hoteles cuatro estrellas hacia cinco nuevas provincias se basó en un modelo de negocios que combinó el empleo de franquicias y condo hoteles para asociar inversores. La primer modalidad implica una sociedad en la que un grupo inversor externo contrata la marca y los procesos de gestión de la empresa para radicar un proyecto hotelero. Mientras que la segunda consiste en la venta de porcentajes de participación, que pueden conceptualizarse como habitaciones dentro del hotel, a inversores que reciben una renta a cambio<sup>240</sup>. Este movimiento implicó no sólo una forma de fondear la expansión de la cadena, sino también la elaboración de dos nuevos productos: el negocio de la franquicia y la inversión financiera en los condo hoteles.

Un proceso de expansión similar que hemos indicado en este capítulo y es importante recordar aquí, es el desembarco de ECIPSA con Natania en cuatro nuevas provincias. En la medida que sumamos evidencia respecto al carácter fuertemente territorializado de la promoción inmobiliaria en su segmento residencial, el análisis de esta experiencia excepcional es relevante para la comprensión de la acción empresarial en este ámbito. Podemos repasar algunas constataciones que dan cuenta de la correlación entre arraigo territorial de las organizaciones empresarial y capacidad para escalar su producción

---

<sup>239</sup> LVI, 27/1/2011.

<sup>240</sup> LVI, 12/4/2009.

en el segmento residencial. Quizás la más evidente de todas es la composición de nuestra muestra de estudio. Entre las cinco empresas con mayor cantidad de unidades habitacionales producidas en la ciudad de Córdoba, una mayoría inició su actividad en ese ámbito urbano y todas se especializaron en ese entorno territorial.

Por otro lado, las experiencias de promoción inmobiliaria residencial fuera del área metropolitana de Córdoba han sido episódicas antes que una línea de acción consistente. Podemos mencionar el country La Vacherie y los edificios del Parque Milénica Las Heras de Dinosaurio en la ciudad de Mendoza<sup>241</sup> y la Torre Arenas del Mar en Punta del Este de Edisur. Correlación que no se constata en otros segmentos de productos, vimos cómo Libertad pudo acceder a otros mercados territoriales durante los '90 y Amérian durante los 2000. También pudimos describir cómo una empresa de Buenos Aires copó el mercado de los shopping en Córdoba. ECIPSA es un caso disonante en esta regularidad.

Si bien la historia lo identifica como un grupo empresarial cordobés, el inicio de su actividad de promoción estuvo por fuera de los límites de la provincia y a lo largo de las décadas mantuvo tanto la decisión como la estrategia de expandir su actividad a nuevos entornos urbanos. Destaca que, durante los 2000, dicha estrategia se montó sobre el producto de viviendas financiadas para la clase media y no sobre los countries y barrios cerrados, que fueron la innovación que marcó la consolidación de la empresa. Es decir, la experiencia en la gestión de sistemas de financiamiento para la vivienda fue el recurso decisivo para acceder a estos mercados. Otro caso que señalamos viene a reforzar esta conclusión. Regam, un grupo empresarial de larga trayectoria en Córdoba y en posición de liderar la acción corporativa de los promotores, decidió asociarse con la firma santafesina Pilay para ofrecer su propuesta de vivienda financiada para la clase media. Veremos cómo luego de la disolución de esta sociedad, Pilay permaneció activa en la ciudad de Córdoba. De manera que, al igual que ECIPSA, logró el difícil acceso al ámbito de la producción residencial a causa de su especialización en la gestión de planes de vivienda<sup>242</sup>.

Finalmente, para completar el repaso sobre las estrategias comerciales en los segmentos no residenciales de las empresas en estudio, debemos observar que la constructora AMG de Martín Amengual experimentó un marcado vuelco hacia la obra pública durante la década del 2000, con una sensible disminución en sus contrataciones privadas, como se ha señalado. Mayoritariamente las licitaciones y contratos obtenidos fueron en Córdoba y especialmente con el gobierno de la provincia de Córdoba. Hacia 2008

---

<sup>241</sup> Sería inexacto calificar la experiencia de Bugliotti en Mendoza como episódica. Es evidente que sus productos residenciales son resultado de un paulatino proceso de inserción en el entorno territorial y económico de la ciudad que inició con la radicación de hipermercados Libertad en los '90. Sin embargo, es igualmente claro que no se trata de una línea consistente de expansión como la que logró consolidar Jaime Garbarsky.

<sup>242</sup> En 2009, la empresa santafesina inició su actividad en Montevideo al replicar la estrategia de asociación con una constructora local aprendida en la ciudad de Córdoba (LVI, 18/3/2009).

la empresa abrió oficinas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, a raíz de caracterizar la continuidad de una etapa expansiva de la obra pública ejecutada por el gobierno nacional<sup>243</sup>. Esta decisión redituó a esta unidad de negocios en los años subsiguientes. La obra pública también presenta menos obstáculos para la expansión territorial que la promoción residencial. Al caso de AMG y Regam, podemos sumar la experiencia descrita de ECIPSA, que llegó a la ciudad de Córdoba dedicada a este rubro.

*Desintermediación financiera y formas de la preventa. Estrategias financieras de promoción inmobiliaria durante los 2000.*

Las medidas implementadas para abordar la crisis de la convertibilidad transformaron las condiciones en las que los promotores resolvían el problema del adelanto del capital necesario para construir sus productos. Por un lado, la devaluación contrajo la capacidad adquisitiva del salario respecto a los bienes inmobiliarios. Esto, sumado a las bajas tasas de interés en términos reales, retrajo el crédito hipotecario. Simultáneamente, los precios de los inmuebles en dólares experimentaron un crecimiento sostenido durante la mayor parte de la década del 2000, debido al refuerzo de su función de reserva de valor a causa del desprestigio del sistema bancario. Podríamos sintetizar el nuevo escenario como de retracción del crédito hipotecario, aumento sostenido de precios de los inmuebles y abaratamiento del crédito productivo. Como acabamos de explicar, la transformación de estas variables afectaron inmediatamente las estrategias para la realización del valor de las empresas de promoción inmobiliaria. Una segunda lectura nos permite entender también que el efecto de estos cambios fue la desintermediación de los flujos que financian la industria de la construcción. El ahorro tendió a volcarse directamente hacia los inmuebles, sin atravesar el proceso bancario de depósitos y préstamos a interés.

Las empresas llegaron a esta coyuntura macroeconómica en distintos puntos de sus trayectorias y con estrategias de financiamiento diversas. ECIPSA había desarrollado una amplia gama de líneas de acción para garantizar los recursos necesarios para sostener la producción. Aunque en 2002 abandonó temporalmente el sistema Natania, la empresa poseía una sociedad con cotización en bolsa, había emitido obligaciones negociables, realizado una experiencia de securitización de cartera y se había asociado con capitales internacionales (Cruz y Capdevielle, 2024). En el otro extremo, Gama sostenía su actividad a partir de los fondos generados por su sistema de financiamiento. Único caso entre los que estudiamos que no discontinuó las ventas financiadas en 2002, el mecanismo de indexación de las cuotas empleado desde el inicio de la actividad ofrecía una fuerte cobertura a la empresa. La empresa actualizaba el costo mensual de sus planes de financiamiento según

---

<sup>243</sup> LVI, 26/10/2008.

la variación del Índice Costos de la Construcción en pesos o al 1% mensual en dólares (Cisterna y Capdevielle, 2016). REGAM y Dinosaurio no eran, ni lo fueron a lo largo de su historia, empresas especializadas en la promoción inmobiliaria. De manera que sus unidades de negocios en otras actividades permitían el financiamiento de la inversión para la construcción. El caso emblemático es la experiencia de Euclides Bugliotti que obtuvo el capital inicial para su empresa de promoción inmobiliaria de la venta de su compañía de venta minorista a capitales franceses.

Tempranamente, Edisur se vinculó con el mercado de capitales para financiar la compra de tierra y la edificación de sus proyectos. En 2003, la empresa emitió sus primeras obligaciones negociables. La experiencia de Horacio Parga puede haber resultado decisiva en la incorporación de este tipo de instrumentos financieros desde el inicio de la compañía. La toma de deuda por esta vía se repitió en 2006, 2009 y 2011. Gama incorporaría estos instrumentos recién 2010 y durante un breve período de cinco años (Cruz, 2019).

Otra estrategia empleada para fondear la actividad de la empresa durante su primera década, fue la asociación con fondos de inversión extranjeros (Cisterna, 2023). En esto, las líneas de acción de Edisur demostraron una complejidad equivalente a ECIPSA, que ya había realizado esta experiencia en la década anterior. La empresa de Jaime Garbarsky repetiría esta estrategia mediante la asociación con los grupos J.E. Roberts Investment y Caravel Management en 2007 con el objetivo de financiar proyectos orientados a un público de altos ingresos. El momento en el que se realizó esta operación atentó contra su éxito. La crisis financiera internacional de 2008 y la decisión de concentrarse en la clase media frustraron la continuidad de los proyectos de inversión en los que se habían comprometido estos actores del capital financiero internacional. Este contexto se articuló con un hecho de alto impacto en el mercado de capitales local. La estatización de las AFJP implicó una contracción del volumen de inversión nacional potencial a través de vehículos financieros regulados como las obligaciones negociables y los fideicomisos financieros inmobiliarios, una figura poco usada en el mercado aunque empleada frecuentemente por la empresa de Garbarsky. En el marco de su cambio de modelo de negocio en 2008, ECIPSA vendió Euromayor, su sociedad cotizante en bolsa. Años después este vínculo con el mercado de capitales se estructuró en torno a Construir S.A., la histórica personería jurídica en torno a la cual se gestionó el sistema Natania (Capdevielle y Cruz, 2024).

Queda claro que si bien Edisur y ECIPSA fueron las organizaciones que desplegaron mayor sofisticación en sus estrategias financieras, las condiciones contextuales tensionaron la preeminencia de muchas de estas líneas de acción. En rigor, los primeros años de la postconvertibilidad se presentaron como una oportunidad para la actividad de promoción inmobiliaria sobre todo por el fuerte incentivo a la desintermediación financiera, antes que por un extensos vínculos con el mercado de capitales. El proceso expansivo de la actividad

que caracterizaron todas las empresas entre la salida de la crisis y el 2008, estuvo impulsado por la inversión en inmuebles como reserva de valor.

La “venta en pozo” emergió como la principal estrategia de fondeo de los proyectos en el período. Con este nombre se designa un tipo particular de operación en la que los compradores adelantan su inversión previamente al inicio de la producción del inmueble. La predilección por este tipo de sistema explica el éxito que tuvo el uso del fideicomiso al costo frente al fideicomiso financiero inmobiliario, específicamente ideado para fondear la actividad. El crecimiento económico de los primeros años de la postconvertibilidad dió lugar a una acumulación de capital que debía encontrar cauce en el contexto de sistema financiero que acababa de colapsar. La percepción del riesgo de invertir en un edificio antes de su materialización competía con la desconfianza del público en el sistema bancario. Las bajas tasas de interés y el aumento sostenido de los precios de los inmuebles reforzaban la preferencia por la inversión inmobiliaria. Con el empleo del fideicomiso al costo, el uso de esta vía de fondeo resultaba menos riesgosa para los propios promotores que podían restringir el capital expuesto al repago de las deudas correspondientes a cada proyecto en particular. La lógica de esta estrategia, además, guardaba similitudes con los sistemas de financiamiento experimentados previamente por algunas empresas, en la medida que el capital necesario para la construcción era adelantado por los compradores. En el contexto de la primera parte de los 2000, estos compradores eran inversores en condiciones de adquirir uno o varios inmuebles en una operación.

Más allá de este carácter eminentemente desintermediado del financiamiento de la promoción inmobiliaria, las empresas frecuentemente recurrieron a entidades financieras para obtener préstamos a tasas que le resultaban convenientes. Además del mentado incentivo al crédito productivo en la política económica de la etapa, la capacidad de pago de las empresas se fortalecía por producir productos con precios en dólares, que resistieron de mejor manera las pérdidas que implicaba la progresiva devaluación del peso en los años subsiguientes a la resolución de la crisis de principios de siglo. Edisur incorporó el recurso al crédito bancario como un componente relevante de sus estrategias de financiamientos a partir de 2008 (Cisterna, 2023). Gama empleó fondos prestados por el banco Macro para la adquisición de los terrenos de Ciudad Gama en 2011 (Cruz, 2019). Mientras que Dinosaurio recurrió a la misma entidad financiera para fondear su proyecto Milénica V<sup>244</sup>. El vínculo de Euclides Bugliotti con el mercado financiero fue más allá del recurso al crédito productivo o el financiamiento a la demanda. Desde los primeros años de actividad de su empresa Dinosaurio, el empresario buscó participar con una entidad financiera propia. A principios de 2003 inició los trámites de inscripción en el Banco Central de la República Argentina para

---

<sup>244</sup> LVI, 11/10/2006.

operar<sup>245</sup>. Ese mismo año intentó comprar el Banco Suquía, aunque su oferta fue descartada por falta de experiencia en el rubro<sup>246</sup>. Mientras que en 2010 formó parte de una propuesta para adquirir el Banco Finansur, también frustrada<sup>247</sup>. Podemos suponer que esta intención de incorporar a la estructura organizativa de la empresa una unidad de negocio vinculada con la actividad financiera estuvo condicionada más por la especialización en el comercio minorista que por la promoción inmobiliaria. Como mencionamos, fueron los créditos vinculados a los bienes de consumo los que experimentaron un proceso de financiarización más marcado durante la década. Involucrado en esta dinámica, Dinosaurio lanzó tarjetas de crédito Mastercard y Visa con una marca propia en asociación al Banco Comafi a mediados de los 2000<sup>248</sup>.

El fenómeno de incorporación de una oferta de financiamiento para la compra de la vivienda a costas de las empresas de promoción inmobiliaria merece un estudio en detalle que queda por fuera de los objetivos de esta investigación. La diversidad de condiciones en las que se ofreció este financiamiento y su variación en el tiempo, la interacción con el estado provincial para la construcción de líneas de crédito específicas y la recepción que tuvo cada una de estos productos en el mercado merecen un cuidadoso análisis comparativo que podría aportar conclusiones respecto a cuáles fueron las vías más adecuadas para garantizar el acceso a la vivienda en condiciones macroeconómicas como las de la postconvertibilidad. Nos contentamos con describir y reflexionar respecto a los aspectos superficiales de esta cuestión.

Recordemos algunos elementos que expusimos previamente. En primer lugar, la oferta de vivienda financiada puede inscribirse tanto entre las estrategias de comercialización como en las estrategias financieras de las empresas. Esto depende completamente del modelo de negocios. Algunas empresas, como lo hicieron Gama y ECIPSA en sus inicios, constituyen círculos de ahorro a partir de estos sistemas. De manera que el aporte global de cuotas permite el avance de obra de inmuebles que se entregan paulatinamente. En este sentido es una estrategia de financiamiento. Otras empresas, el ejemplo eminente es Dinosaurio, cuentan de antemano con el capital para invertir y los planes de venta financiada cumplen meramente una función comercial, al posibilitar el acceso a un segmento de la demanda que no podría adquirir la vivienda de otro modo.

En segundo lugar, observamos que a partir de 2006 existió un proceso de incorporación al modelo de negocios de la venta financiada en todas las empresas bajo análisis. Recordemos que estas unidades de análisis se recortaron según su capacidad de

---

<sup>245</sup> Giannoni, 14/2/2003

<sup>246</sup> LVI, 12/8/2003.

<sup>247</sup> LVI, 29/8/2010. No sería sino hasta 2013 que la empresa podría alcanzar el objetivo de abrir su propia entidad financiera con el nombre de Finandino (LVI, del 19/6/2013).

<sup>248</sup> LVI, 12/10/2008.

producción en el período. Por lo que se trata de las organizaciones en mejores condiciones de constituir círculos de ahorro, dada su escala productiva. Con la pesificación asimétrica de 2002, ECIPSA y Dinosaurio descontinuaron sus planes de cuotas para la venta de productos. Sólo Gama persistió con esta estrategia con la que estuvo genéticamente identificada. En 2006, Jaime Garbarsky relanzó Natania, que fue su línea de negocios exclusiva desde 2008. Simultáneamente, Martín Amengual asoció Regam con la santafesina Pilay para ofrecer productos financiados. Edisur comenzó la comercialización de su Plan Mío en 2010 y Bugliotti hizo lo propio en 2011. La tendencia es evidente.

Sin dudas este vuelco de las grandes promotoras de Córdoba hacia la vivienda financiada responde a una lectura de mercado, una necesidad de adaptar las estrategias de comercialización. La mayor prueba del agotamiento de la demanda de vivienda de la población de altos ingresos fue la especialización de las propias promotoras en propuestas de mayor densidad y menor costo como las torres y los barrios cercados desde fines de la década anterior. Estas estrategias de imitación no operan una depreciación del parque habitacional como lo hiciera la innovación del country a inicios de los '90. Mientras que la recuperación salarial durante los 2000 había reconstituido otro universo de demandantes. La capacidad adquisitiva de los trabajadores se había recuperado, excepto en relación a los precios de los inmuebles, impulsados por su valoración como activo financiero. Esto, sumado a la persistente informalidad de un sector de la clase trabajadora, perpetuaba la inaccesibilidad al crédito hipotecario. Esta demanda potencial necesitada de financiamiento podía orientarse a productos adecuados para la compra destinada a inversión. Departamentos y lotes en barrios cercados resultaban más económicos para quienes requerían financiamiento, y una inversión más líquida y estandarizada para quienes buscaban los inmuebles como reserva de valor.

Indiscutiblemente este vuelco a la venta financiada fue una estrategia de comercialización para todas las empresas. Sin embargo, en un contexto donde la venta en pozo organizada a partir de fideicomisos al costo se había impuesto como una práctica para financiar la construcción, no resultaba demasiado sofisticado convertir estos planes de cuotas necesarios para captar a la nueva demanda en círculos de ahorro que permitieran resolver la cuestión del adelantos de capital necesario para la producción de inmuebles. Esta mirada procesual respecto a la constitución de las estrategias empresariales es imprescindible para entender estas líneas de acción como resultados históricos antes que deducciones lógicas respecto al movimiento de las variables macroeconómicas. Por esto mismo, también es necesario indicar que la venta financiada tuvo una significación diferente en el contexto del modelo de negocios de cada empresa.

Un análisis comparativo exhaustivo de los diversos planes implementados podría esclarecer la incidencia relativa de cada plan de financiamiento en la financiación de la

producción de las empresas. La estructura general de los planes implica la posibilidad de entregar un anticipo al inicio, la entrega del inmueble al alcanzar un porcentaje de las cuotas pagadas y un aumento de cuota a partir de la entrega. En general, las empresas decidieron ajustar el monto de las cuotas según la variación del Índice de Costos de la Construcción de Córdoba<sup>249</sup>. En este marco general, existen múltiples diferencias entre las condiciones específicas que ofrecen las empresas. Las más sobresalientes respecto a lo que intentamos dilucidar en este apartado, están vinculadas al anticipo requerido y las condiciones de entrega.

Podemos suponer que las empresas que implementaron antes los sistemas de financiamiento, lo hicieron con la intención de constituir una masa de capital que pudiera solventar de manera relativamente autónoma la reinversión en otros proyectos. El indicio más destacado es que fueron aquellas empresas con experiencia en este sistema. Gama nunca abandonó esta mecánica, Ecipsa se constituyó en torno a su propuesta de Natania y Regam se asoció con Pilay debido a su trayectoria en la constitución de planes de financiamiento. Los sistemas de financiamiento de estas empresas compartían la característica común de ofrecer la posibilidad de solventar el 100% del costo de la vivienda, sin requerir un anticipo obligatorio. Por otra parte, también eran estrictos respecto a los plazos de entrega. Esto es un 33% de cuotas pagadas en el caso de Gama, equivalentes a 5 años en caso de no realizar entrega al inicio, y 40% de pago en el caso de lotes de ECIPSA, un poco menos de 3 años sin pagar anticipo (Capdevielle y Cisterna, 2016; Cruz y Capdevielle, 2024). Regam reconocía que su producto consistía en planes de ahorro antes que en financiamiento para el acceso a la vivienda, debido a que la entrega se podía demorar incluso hasta 20 años que era el tiempo que llevaba saldar la totalidad de las cuotas<sup>250</sup>.

Dinosaurio y Edisur sumaron sus propuestas tardíamente. Estas empresas requerían anticipos obligatorios para el financiamiento de algunos de sus productos y estaban en condiciones de realizar entregas con un porcentaje menor de pago del plan de financiamiento<sup>251</sup>. Nuestra hipótesis es que esto se debe a que el modelo de negocios no dependía de manera tan relevante del flujo de ingresos proveniente de los planes de pago. Razonamiento que se refuerza por haber constatado la fortaleza financiera de estas empresas de manera independiente a la venta financiada. Sin embargo, como indicamos, un análisis particularizado se impone para alcanzar mayor evidencia al respecto.

---

<sup>249</sup> LVI, 29/9/2013.

<sup>250</sup> LVI, 28/11/2010.

<sup>251</sup> LVI, 29/9/2013; *Infonegocios* 29/3/2011.

*Vías para la especialización en la promoción inmobiliaria y diversificación asociada. Estrategias productivas en la década del 2000.*

Por último, corresponde analizar el impacto de estas líneas de acción en la estructura productiva de las empresas de promoción inmobiliaria. La capacidad de ejecutar las estrategias descritas depende de la disposición de utilidades que cada organización económica posee o logra acceder a partir de la vinculación con otros agentes de su entorno. La asociación con quienes detentan estos recursos es una vía recurrente para hacerlo, y aconsejada por la experiencia de los cuadros directivos. También es posible incorporar estas utilidades a la estructura empresarial a través de la compra o la organización de procesos de producción. Cuando esta incorporación implique procesos encadenados con la actividad productiva preexistente, la podemos conceptualizar como integración. Por otra parte, cuando implica una expansión de la actividad hacia áreas desvinculadas, la llamamos diversificación. Finalmente, tan importantes como las decisiones orientadas a acceder a nuevas utilidades, lo son aquellas que definen el abandono de procesos productivos y líneas de negocio consideradas prescindibles o contraproducentes al modelo de negocios en vigencia.

La incorporación de procesos a la estructura empresarial fue el rasgo preponderante de la emergencia de la promoción inmobiliaria década del '90. Si bien esta tónica se mantuvo durante la etapa de expansión y consolidación de la actividad durante los 2000, también tomaron mayor protagonismo diversas formas de asociación que colaboraron a constituir las estrategias empresariales descritas. Regam y Edisur fueron las empresas que desplegaron con mayor intensidad prácticas de asociación para consolidar su modelo de negocios. Veremos cómo las modalidades de implementación en cada caso adquieren una función distinta al interior de cada modelo de negocios.

Indicamos cómo la familiaridad con las prácticas asociativas de la empresa que encabezó Martín Amengual se forjó en su participación en la obra pública, donde la constitución de Uniones Transitorias de Empresas (U.T.E.) es común. En las licitaciones que logramos registrar a partir de la revisión de notas de prensa identificamos hasta 8 empresas con las que Regam compartió la oferta. Estructuras S.A. y la constructora Boetto y Buttilengo son los socios más recurrentes de la empresa <sup>252</sup>. El titular de esta última organización, Mario Buttilengo compartió con Martín Amengual la trayectoria de dirigente corporativo, ya que fue presidente de la Delegación Córdoba de la CAMARCO en los períodos 2004-2010 y 2013-2015. Es decir, de manera simultánea a la presidencia de Amengual en la CEDUC.

Además de esta asociación común en la compulsa por la obra pública, indicamos cómo Regam participó de concursos para quedarse con la concesión de distintos servicios

---

<sup>252</sup> LVI, 20/1/2001, 28/7/2001, 14/1/2003, 24/6/2003, 13/8/2003, 1/2/2004, 5/12/2006; Alonso, 17/8/2013.

públicos en conjunto con empresas especialistas en el rubro. Durante los '90 concesionó Patio Olmos con una participación minoritaria en la UTE que conformó con Corrientes Palace S.A., empresa especializada en el rubro de grandes superficies comerciales. En la licitación perdida en el marco de la privatización del servicio de agua potable en la provincia de Córdoba conformó un consorcio junto a la histórica constructora Benito Roggio e Hijos S.A. y otras empresas nacionales e internacionales especializadas en el rubro. En la década del '2000 continuó esta práctica al asociarse con Boldt S.A., empresa dedicada a los juegos de azar, para participar de la licitación de la instalación de máquinas tragamonedas de la Lotería de Córdoba<sup>253</sup>. Mientras que, en el fallido proceso de licitación por la construcción de un centro provincial de convenciones y la instalación de bingos en la capital, terminó por asociarse con su competidora Fabama, también especialista en el rubro y de origen brasileño<sup>254</sup>. Por último, en 2006 participó con una oferta perdedora de la licitación por la venta del edificio del Patio Olmos con la UTE que administra el centro comercial, en la que permanecen los socios originales<sup>255</sup>.

Si bien las prácticas de asociación descriptas guardan la misma forma, asociación en UTE para participar en licitaciones públicas, es posible advertir una diferencia en su lógica. En el caso de la obra pública, la empresa se asocia con otra constructora, especialista en su propio rubro. De manera que cabe suponer que la utilidad que persigue está vinculada al cambio que dicha asociación produce en las condiciones de mercado o institucionales en las que va a participar, antes que a fundamentos técnicos. Mientras que las sociedades realizadas para compulsar por servicios públicos están nítidamente orientadas a suplementar procesos de los que la empresa no dispone a causa de su especialización en la construcción. Esta participación implica algún grado de diversificación, aunque en general refuerza la actividad constructora de la empresa. El caso de Patio Olmos es elocuente al respecto, ya que Regam se mantuvo en la sociedad controlante pero expandió la línea de negocios orientada a grandes superficies comerciales.

Pudimos constatar también experiencias asociativas en el negocio hotelero y en los productos financiados de promoción inmobiliaria. Como explicamos, la cadena Amérian logró implantarse en varias provincias y multiplicar sus productos a partir de una estrategia que implicó el uso de franquicias. Este sistema asociativo implica que la empresa aporta su marca y experiencia en la gestión de procesos en el rubro en un vínculo con inversores que asumen el riesgo financiero de cada operación. Esta misma lógica asociativa se empleó en el cambio de orientación del modelo de negocios de promoción inmobiliaria en Regam. La relación con la santafesina Pilay implicó incorporar sus capacidades en gestión de planes de

---

<sup>253</sup> LVI, 29/10/2002.

<sup>254</sup> LVI, 14/5/2005.

<sup>255</sup> LVI, 23/11/2006.

financiamiento para la vivienda. Utilidad complementaria a las estrategias empresariales de la constructora de Martín Amengual, con inserción territorial y trayectoria en el mercado cordobés, aunque sin experiencia en el tipo de producto específico en el que caracterizaba que era necesario especializarse.

Pudimos identificar el ejercicio incipiente de prácticas asociativas ancladas en características estructurales de la actividad de promoción inmobiliaria, que implicaron la construcción de vínculos asimétricos con otros agentes empresariales y habilitaron un salto de escala en su modelo de negocios. Nos referimos a experiencias puntuales en las que los promotores explotan su capacidad de incidir en los procesos de urbanización y la constitución de expectativas sobre los precios de suelo para disputar exitosamente el valor producido con otros participantes de los mercados inmobiliarios.

Un caso claro y ejemplar de este modo de asociación es la producción de locales comerciales en el entorno territorial o dentro de los predios de los emprendimientos residenciales. La capacidad de incorporar un gran volumen de población en un sector territorial determinado impacta en la renta comercial del entorno. Vimos como Gama con la construcción de grandes superficies comerciales destinadas al alquiler en Sagrada Familia o Avenida Colón, previas al lanzamiento de los proyectos residenciales, o Edisur con la planificación de importantes zonas comerciales en su gran proyecto Manantiales, logran captar esta valorización al posicionarse como propietarios del suelo respecto al capital comercial que se asienta en el lugar. Con ello pueden demandar la mayor parte del valor producido por la localización particular que ellos mismos han colaborado a generar con sus proyectos residenciales.

Este mismo esquema de asociación asimétrica puede ser empleado para vincularse con otros promotores de menor escala. Referimos cómo ECIPSA vendió un sector de su Master Planned Community Valle Escondido a Edisur, donde esta empresa emplazó el country Santina Norte en 2004, durante sus primeros años de actividad. Un hallazgo destacado del trabajo doctoral de Cisterna (2023) nos muestra cómo la empresa de Parga, Reyna y Becaccece aprovechó este aprendizaje durante la década del 2010. Una breve referencia al respecto es útil en este punto, más allá de que quede por fuera del recorte temporal del capítulo. Edisur explotó su posición como promotora en dos sentidos. En primer lugar, logró asociar a propietarios del suelo de lotes en el entorno de Manantiales en el proyecto de desarrollo de la Master Planned Community. Los dueños de terrenos circundantes al de la empresa delegaron por mandato en la empresa la negociación de los Convenios Urbanísticos de 2014 y 2015. A cambio de esta cesión y del uso de su tierra, recibieron lotes de Manantiales. De manera que la promotora logró negociar en posición ventajosa con propietarios que no podían lograr los cambios normativos de otra manera que

no fuera mediante la intervención de la empresa. En consecuencia, obtuvo condiciones favorables para negociar el acceso a la tierra.

Esta experiencia adquiere una relevancia especial en la medida que expone dos procesos vinculados. Primero, la incorporación de instrumentos de articulación público-privada como los convenios urbanísticos abren un ámbito de regulación exclusivo para los grandes promotores inmobiliarios, que resulta inaccesible para un amplio sector de los agentes del mercado inmobiliario. Las empresas de promoción inmobiliaria que logran acceder a estos espacios de negociación con el estado obtienen una capacidad regulatoria que les permite mejorar sensiblemente su posición de mercado. Particularmente porque les proporciona instrumentos para desbalancear su vínculo con los participantes estructuralmente más poderosos del mercado inmobiliario, los propietarios del suelo. Segundo, Edisur hizo uso de esa capacidad de una manera sofisticada empleando la gestión del suelo a partir del poder regulatorio adquirido en negociación con el estado para comprometer a dueños de lotes circundantes en el marco de su plan urbano para el sector. Se trata de una experiencia que podría informar virtuosamente las políticas públicas locales.

Esta práctica asociativa sofisticada fue posible en el contexto que habilitó la sanción y el empleo de la ordenanza de Convenios Urbanísticos. Por otra parte, como indicamos, Edisur pudo replicar y escalar el tipo de asociación del que participó como demandante de tierra durante la década del 2000. Cisterna (2023) nos explica que el gran proyecto Manantiales constituyó un gran banco de tierras para la empresa, a partir del cual pudo asociarse con otras promotoras. Durante la década de 2010, Edisur vendió lotes y manzanas de su Master Planned Community para que lleven adelante sus proyectos otras 10 empresas del rubro. Además, Cooperativa Horizonte, dedicada a otro segmento de la demanda, adquirió tierras comprendidas en los convenios firmados por Edisur, aunque esta operación implicó que quedaran por fuera de Manantiales. Así, la empresa de Parga, Reyna y Beccacece logró posicionarse como un agente con capacidad regulatoria ante los propietarios del suelo y como propietaria del suelo ante otros promotores.

Otra línea de acción organizativa para el acceso a utilidades consiste en incorporar procesos a la estructura empresarial. A partir de los 2000, las decisiones de integración estuvieron asociadas al aumento en la escala de producción vinculada a la reorientación hacia tipologías más densas, estandarizadas y destinadas a la venta financiada accesible para la clase media. Este cambio de orientación impactó en la estructura organizativa de las empresas en la década siguiente. En 2015, Gama sumó como unidades de negocio una fábrica de aberturas de aluminio, una fábrica de muebles y un corralón mayorista de materiales para la construcción (Cruz, 2019). Edisur, también montó su propia fábrica de aberturas de aluminio en 2018 y un año antes, una fábrica de componentes para la construcción en seco con el sistema steel framing (Cisterna, 2023). En los dos casos, la

decisión organizativa consistió en diversificar la actividad de la empresa con la producción y comercialización de insumos altamente demandados en los procesos constructivos de las empresas. Las aberturas de aluminio y los muebles eran componentes que Gama empleaba en sus departamentos en torres, mientras que Edisur se volcó hacia la producción industrializada de viviendas unifamiliares, acorde a su modelo de negocio basado eminentemente en distintos tipos de loteos y barrios cerrados.

También durante la década del 2010 podemos observar la incorporación en las estructuras organizativas de las empresas de procesos de comercialización extensiva. ECIPSA organizó un call center propio para realizar tareas de comercialización y post-venta que previamente tercerizaba (Cruz y Capdevielle, 2024). Esta creciente importancia de los procesos de comercialización en la estructura de la empresa en la segunda década del siglo se constata también en Gama. Según un análisis de los planos del edificio corporativo central de la empresa, casi el 20% de los puestos diseñados correspondían al área comercial, sólo superada por el área de producción. La mitad de estos puestos, es decir un 10% de la planta administrativa de la empresa, correspondía a vendedores de la empresa (Cruz, 2019). Esta coincidencia entre dos empresas especializadas en la venta de productos financiados, nos permite inferir que la estrategia decidida a finales de la década del 2000, redundó en aumento de operaciones que habilitó el crecimiento o la incorporación de estos procesos en sus estructuras organizativas.

Dinosaurio también implementó estrategias de integración, aunque a partir de la actividad de sus superficies comerciales. Los complejos comerciales emplazados en sus nodos de renovación y densificación contaban con tiendas ancla que garantizaban un nivel de actividad inicial para luego comercializar los restantes locales comerciales. El protagonismo de todos estas grandes superficies lo acaparó el supermercado Dinosaurio. Aunque también fue relevante la instalación de Tiendas Vesta, unidad de negocios dedicada a la venta de ropa y accesorios. Más allá de estas propuestas comerciales de gran tamaño, que constituyeron centros de atracción en el marco del emprendimiento, la empresa de Bugliotti gestionaba locales comerciales propios de 20 rubros, instalados en sus centros comerciales<sup>256</sup>. Por otra parte, otra línea de acción tendiente a la integración de procesos fue el persistente intento de la empresa de conformar una entidad financiera perteneciente al holding. Como indicamos, si bien el manejo de este proceso es útil para la promoción inmobiliaria, las prácticas de financiarización en la postconvertibilidad se extendieron particularmente en torno al comercio minorista masivo. De manera que, en esta práctica particular, tenía preeminencia la especialización de la empresa en el retail.

Todas estas estrategias tendientes a la integración de procesos pueden comprenderse también como prácticas de diversificación de la actividad de los grupos

---

<sup>256</sup> LVI, 3/12/2006.

empresariales. Es preciso resaltar que las experiencias de diversificación tuvieron mayor éxito en la medida que se encontraran asociadas a la actividad principal de la empresa, como las que acabamos de describir. ECIPSA, Edisur y Gama destacaron por su especialización en la actividad de promoción, sin intentos demasiado desarrollados por expandir sus holdings empresariales más allá de ella. Podemos mencionar la fugaz participación de Gama en el negocio del fútbol, articulada con las necesidades de comercialización de fines de los '90. Aunque sí es posible indicar que la empresa de Petrone adquirió participación en la actividad agropecuaria, mediante inversiones realizadas a partir de la década del 2000. ECIPSA, como mencionamos, intentó de manera fallida la participación en la producción de vinos a través de Agroamerican Group S.A.

Más allá de estas experiencias puntuales, la tendencia de estas empresas parece haber sido la especialización. Las estrategias asociativas de Edisur constituyeron un modelo de negocios ejemplar respecto a las posibilidades de la promoción inmobiliaria, en la medida que logró disponer de una diversidad de productos adaptados a distintos segmentos de demanda, ofrecer la capacidad de cambiar normativa para acceder al suelo e incluso vincularse con otros promotores como oferente de suelo urbano. Conformó un modelo de negocios difícil de aprehender en los pares diversificación-especialización, en la medida que se transformó en una sofisticada organización de promoción mediante la estrategia de acaparar múltiples posiciones del mercado inmobiliario. Gama y ECIPSA optaron por una trayectoria de especialización más simple. En el caso de Ecipsa, no sólo se trató de una dedicación exclusiva a la actividad de promoción, decidida ya en 1998, sino en el segmento de productos financiados para la clase media. Reorientación que se decidió en 2008 con la venta de Euromayor y todos los proyectos orientados a población de altos ingresos. Gama por su parte, durante los 2000, abandonó una estrategia que incluía el alquiler de departamentos producidos por la empresa, para concentrarse exclusivamente en la venta. Esto implicó pasar de concebir la actividad como un negocio de stock a uno de flujo, de acuerdo a la conceptualización de un dirigente de la empresa (Asesor financiero de GAMA, 10 de julio de 2015, entrevistado por Julieta Capdevielle y Mercedes Ferrero).

Los casos de Regam y Dinosaurio son nítidamente diferentes por la simple razón de que su incorporación a la actividad de promoción inmobiliaria formó parte de la diversificación de empresas especializadas en otras actividades. La actividad de la construcción de obras para terceros permaneció en el núcleo del holding empresarial de Martín Amengual durante toda su historia. Al tiempo que sostuvo e hizo crecer otras unidades de negocio que se crearon con el objetivo de alimentar esta unidad de negocios principal. El ingreso a la actividad hotelera se decidió, al igual que sucedió con la promoción inmobiliaria, por su relación virtuosa con la construcción. Amérian logró ser una exitosa marca hotelera de manera paralela al crecimiento de las distintas propuestas de desarrollo

inmobiliario residencial de la empresa. Durante la década de los 2000, Regam sumó la personería jurídica de Promotora S.A. para gestionar la comercialización de sus proyectos inmobiliarios. Merece la pena mencionar también la constitución del estudio Corbis Global hacia finales de la década del 2000. Esta organización no forma parte del holding empresarial de Regam, aunque se encuentra estrechamente unida. A cargo de Martín Amengual Hijo, este estudio de proyectos de arquitectura e ingeniería obtuvo sus primeros contratos de gran envergadura con la empresa de su padre y con los años logró prestar servicios en mercados internacionales<sup>257</sup>.

Pudimos ver cómo la participación en la promoción inmobiliaria residencial constituyó una estrategia de diversificación para Euclides Bugliotti, un empresario formado y consagrado en la gestión de grandes superficies comerciales. La incorporación de esta actividad se realizó a partir del aprovechamiento de las condiciones territoriales generadas por la implantación de sus centros comerciales. En un movimiento inverso al realizado por las empresas que incorporan locales en el entorno de sus proyectos residenciales, Bugliotti comenzó a construir torres en el ámbito territorial de sus hipermercados y supermercados. Con esta lógica constituyó su línea de acción de producción de nodos de renovación urbana y densificación que permitieron abrir otras unidades de negocio como lo fue su cadena hotelera Orfeo Suites y el estadio Orfeo, orientado al negocio del espectáculo. Estas estrategias singulares, siguen, de todas maneras, el patrón que indica un proceso de diversificación controlado mediante la incorporación de actividades asociadas con los procesos principales de la empresa.

---

<sup>257</sup> LVI, 10/12/2010.

**Figura N° 15. Esquema comparativo de estrategias y modelo de negocios por empresas seleccionadas, 1990-2001.**

	ECIPSA	GAMA	REGAM	Edistur	Dinosaurio
<b>Estrategias de tipología y localización</b>	Especializada en Master Planned Community de barrios cercados, diversificación incipiente en countryes y torres y expansión nacional con sistema financiado	Especializada en torres en Corredor Colón y diversificación incipiente con countryes en Área Metropolitana de Córdoba	Diversificada en torres en corredor Costanera y Colón y countryes en el Área Metropolitana de Córdoba	Producción secuencial de casonas en sur y Master Planned Community en el vector de valorización suroeste creado por el proyecto Manantiales	Especializado en nodos de densificación y renovación con torres, grandes superficies comerciales y equipamiento urbano asociado
<b>Estrategias políticas</b>	Participación en la política corporativa y acceso político por prestigio en la actividad	Empleo preponderante de la figura de Áreas Especiales y participación recurrente en conflictos sociales	Representación corporativa exitosa con diseño de líneas de créditos e instrumentos urbanos. Vínculo formal a partir de la participación en procesos administrativos con el estado con logros en creación de normativa ad hoc y fracasos en licitaciones públicas.	Participación en la política corporativa y acceso prioritario a las figuras legales innovadoras de Obras Complementarias y Convenio Urbanístico	Posicionamiento político partidario, participación recurrente en conflictos sociales, influencia en decisiones de infraestructura y equipamiento y empleo privilegiado de la figura de Áreas Especiales
<b>Estrategias de comercialización</b>	Cierre temporal de financiamiento propio, orientación hacia segmento de mayores ingresos, vuelco brusco hacia el final de la década hacia productos financiados para la clase media.	Continuidad de los productos financiados gracias a mecanismos de indexación, movimiento hacia productos de mayor valor y distinción simbólica y expansión a partir del crecimiento de la demanda para inversión.	Orientación inicial hacia segmento de altos ingresos y reorientación acelerada hacia productos financiados para inversión y la clase media. Continuidad de la actividad núcleo de la obra pública y expansión de la actividad hotelera.	Construcción paulatina de una estrategia multiproducto que habilitó una expansión acelerada.	Cierre temporal del financiamiento propio y expansión con productos aptos para inversión y población de ingresos medios y altos. Continuidad de la actividad núcleo de grandes superficies comerciales.
<b>Estrategias financieras</b>	Tradicción de empleo de instrumentos financieros sofisticados y asociación con inversores trasnacionales, retracción de líneas de acción vinculadas al mercado financiero y vuelco hacia círculos de ahorro en la segunda mitad de la década.	Tradicción de constitución de círculos de ahorro con cuotas indexadas que se refuerza con participación en bolsa hacia finales de la década.	Soporte financiero vinculado a otras unidades de negocio, tradición de empleo de crédito productivo y vuelvo hacia círculos de ahorro en la segunda mitad de la década.	Vínculo temprano con el mercado financiero y empleo de instrumentos sofisticados.	Financiamiento con capital propio, empleo del crédito productivo e intentos de integración vertical de la actividad financiera.
<b>Estrategias productivas</b>	Especialización en estrategias financieras para la promoción inmobiliaria e integración de procesos de venta masiva.	Continuidad de la especialización en promoción, incremento de procesos asociados a la construcción y venta e integración, con diversificación asociada, de producción de aberturas, muebles y comercialización a granel de materiales de construcción.	Continuidad de una estructura diversificada entre obra pública, hotelera y promoción. Empleo extenso de prácticas de asociación: en obra pública para mejorar el poder de mercado, en hotelera para acceder a socios e inversores locales y en promoción para incorporar procesos asociados a la venta financiada.	Especialización en promoción inmobiliaria con incorporación de prácticas innovadoras de asociación que explotan el poder de mercado asociado a la actividad.	Continuidad de la estructura diversificada entre grandes superficies comerciales y promoción inmobiliaria residencial como actividades asociadas. Integración de actividades vinculadas a la actividad del comercio minorista.
<b>Modelo de negocio</b>	Continuidad de la promoción inmobiliaria especializada con estrategias financieras sofisticadas. Variación de la demanda objetivo desde los altos ingresos hacia ingresos medios y cambio tipológico asociado. Expansión nacional de los productos financiados.	Continuidad de la promoción inmobiliaria especializada con escalamiento de la producción, integración de procesos asociados y cambio de demanda objetivo. Variación de la estrategia tipológica y de localización con el formato de torres.	Continuidad de la estructura diversificada. Variación de la estrategia tipológica hacia torres. Cambio de demanda objetivo en la segunda mitad de la década de ingresos altos a ingresos medios. Intensa presencia política como representante corporativo con buenos resultados para el sector y un balance ambivalente para la empresa.	Innovación financiera, tipológica y productiva que permitió una especialización en promoción inmobiliaria con aprovechamiento conciente de las características estructurales de la actividad. Participación en la política sectorial que permitió acceso prioritario a innovaciones en la articulación público privada.	Innovación tipológica que habilitó una estructura diversificada y con refuerzos mutuos entre promoción residencial y comercial. Protagonismo político que habilitó el acceso a múltiples arreglos público-privados particulares que fortalecieron las estrategias del grupo empresarial.

Fuente: Elaboración propia.

## *Conclusiones*

Si en el capítulo anterior caracterizamos la emergencia de una acción empresarial de promoción con características particulares, a partir de la década del 2000 identificamos una homogeneización de las prácticas en la actividad asociadas. La inaccesibilidad estructural a la vivienda producto de la dolarización de los precios de los inmuebles y la fragmentación de la clase trabajadora, paradójicamente no se retrajo con el ciclo de recuperación de la capacidad adquisitiva del salario. Los precios de los inmuebles subieron más que proporcionalmente respecto al ingreso de los trabajadores. Más allá de una potente recuperación del sistema público de provisión de viviendas, las soluciones de mercado continuaron orientadas a una demanda de ingresos medios y altos. La repentina salida de la convertibilidad, por otra parte, transformó en pocos días condiciones macroeconómicas que se habían mantenido estables casi durante una década. Con el aumento de las tasas de interés y la pesificación asimétrica de los contratos pactados en dólares, se retrajo bruscamente el crédito hipotecario y un sector de la demanda quedó desvinculado de la oferta. Este efecto fue más que compensado por la aparición de una nueva demanda de inmuebles como reserva de valor en el contexto de una desconfianza generalizada en el sistema bancario.

En esta ocasión, la estabilización que siguió a la crisis también fue repentina y las condiciones contextuales resultantes se sostuvieron durante casi una década antes de expresar nuevas señales de agotamiento. La adaptación de la acción empresarial de promoción inmobiliaria al contexto posterior a 2001 implicó un paulatino proceso de reconocimiento de cambios y continuidades, que se operó a través de aprendizajes basados en el ensayo y la imitación. La emergencia de prácticas novedosas por las empresas estudiadas en la década anterior estuvo vinculada a oportunidades asociadas al cambio estructural en el mercado de trabajo y la orientación de la política pública. Durante los 2000 podemos caracterizar una consolidación de una actividad con características homogéneas a causa de los aprendizajes acumulados luego de décadas de transformación estructural y la rápida incorporación de soluciones exitosas para elaborar el novedoso contexto de la postconvertibilidad.

Consideramos que los rasgos generales que la tipología del country introdujo durante los '90, fueron imitados en formatos más densos por las cinco empresas de nuestra muestra. Quizás el movimiento más nítido al respecto fue el desplazamiento casi completo de la producción de edificios entre medianeras, que habían sido el producto con mayor volumen de edificación. De manera complementaria, esta decisión implicó el virtual abandono de las empresas del área central de la ciudad. Los nuevos proyectos tomaron la ventaja que ofrecía la flexibilidad normativa implementada por el Estado municipal y el diseño de

perímetro cerrado y se localizaron en sectores periféricos de la ciudad, incluso en el Área Metropolitana de Córdoba, o en zonas pericentrales sin externalidades de vecindad de población de altos ingresos.

Los barrios cercados, como tipología menos densa, y las torres, como tipología de mayor densidad, protagonizaron la producción durante la década. Los primeros, fuera de toda norma, replicaron la simbología del country con menores costos y mayor densidad, al escapar a las restricciones de la normativa URE. Las segundas se emplearon para completar la trama urbana en torno a la Avenida Costanera o aprovechar grandes lotes con alta potencialidad de conflicto social y ambiental en torno al corredor Colón. La producción de casonas fue la modalidad que permitió llevar adelante la estrategia de producción de tipologías densas de barrios cerrados en entornos de población de ingresos medios y altos. Su impacto paisajístico relativamente menor a las torres y su patrón de segregación menos agresivo permitía sostener la densificación en un entorno territorial mejor valorado por el mercado y con mayor disponibilidad de recursos para obturar la realización de los proyectos.

Creemos que la exposición que acabamos de realizar justifica la observación de una tendencia a la homogeneización de las estrategias de tipología y localización durante la década, pese a cierta diversidad de formatos y la existencia de dos polos de implantación. Otra cuestión es evaluar el efecto de estas líneas de acción sobre el sistema de relaciones del mercado inmobiliario según nuestros términos teóricos de innovación, imitación, dependencia o dominación. Estamos obligados a reconocer grados al respecto. Nuestra postura es que las torres y casonas con formato de barrio cercado y las urbanizaciones aprobadas como barrio abierto pero cercadas de hecho constituyen auténticas innovaciones, en la medida que se trata de productos que no existían previamente en el mercado. Sin embargo, como acabamos de sostener, son iteraciones más densas de las características fundamentales del country. La innovación de los '90 que no pudo repetirse en los 2000 fue la creación de un ámbito de regulación diferenciado para un grupo de actores. Lo que se constata es el acceso de algunas asociaciones económicas a ese sistema en conformación. Si ECIPSA y Regam ya operaban plenamente en este ámbito, GAMA, Edisur y Dinosaurio se incorporaron en el cambio de milenio y concentraron su actividad ahí.

En términos territoriales, la línea con mayor potencial de innovación que constatamos en la época es aquella vinculada a la creación de áreas o corredores de transformación urbana asociados a los proyectos de los promotores. Nosotros identificamos estas estrategias con el nombre de Master Planned Communities o nodos de renovación y densificación. Otras autoras, con un enfoque más centrado en la totalidad, las llamaron más nítidamente como Grandes Proyectos Urbanos. Nos referimos a operaciones urbanas pensadas para generar una dinámica territorial de valorización que puede ser apropiada por un agente empresarial particular. En nuestra muestra tenemos varios ejemplos disponibles.

Esta fue la lógica que inauguró ECIPSA con el polo de barrios cercados en torno a la ruta E 55 y que puso a Edisur como la mayor promotora de las dos décadas subsiguientes a partir de la creación del corredor suroeste con Manantiales. También es la lógica implícita en la creación de nodos de renovación y densificación en torno a grandes superficies comerciales que lleva adelante Dinosaurio. El caso de Gama, en el corredor Colón, presenta una articulación secuencial con mayor dependencia de su vinculación con el nodo de countries de Las Delicias y Valle Escondido, pero exhibe una especialización territorial que persigue estos objetivos. Estas líneas de acción habilitan particularmente un posicionamiento dominante en el marco del sistema históricamente constituido de promoción inmobiliaria en la década. Con esto queremos marcar que su principal impacto no consiste tanto en cambiar las reglas de juego, sino en acaparar un recurso estratégico, la tierra, a partir del cambio de tendencia en los procesos urbanos de un sector.

La exposición de las estrategias políticas de las empresas de promoción inmobiliaria, durante los 2000, ofrece lecciones importantes respecto a su trabajosa constitución histórica. Si durante los '90 el ámbito diferenciado de regulación estatal se había consolidado por la aquiescencia y el entusiasmo de los actores públicos, a principios de siglo los mecanismos de negociación-público privada se clarificaron a partir de la toma de conciencia respecto a sus propios fines de los actores involucrados. Como es común que suceda, el conflicto canalizó este acuerdo. Del lado estatal, la incorporación de exigencia de contraparte privada en los procesos de exención normativa no llegó como justificación para la transgresión, sino al contrario a partir del reconocimiento de una oportunidad en una concesión que se realizaba gratuitamente. Mientras que los promotores entendieron la inconveniencia de las soluciones ad hoc, por proyecto o tipología, e identificaron la posibilidad de consolidar un ámbito normativo absolutamente diferenciado con la ideación de la figura del convenio urbanístico, capaz de flexibilizar toda norma.

Si la suspensión de permisos a principios de la década fue el abordaje estatal de la constitución de un problema que había tomado estado público en torno a la actividad de promoción, la creación de la cámara corporativa del sector y la expansión de su influencia política fue la reacción empresarial correspondiente. Esta fue la dinámica del conflicto que generó los instrumentos de articulación público-privada que enmarcarían buena parte de la producción de los promotores y los procesos de urbanización durante las primeras décadas del siglo. Ninguna parte se impuso unilateralmente, más allá de que el resultado expande la capacidad de acción de las promotoras. La mejor prueba de ello es la influencia permanente de la política partidaria en las decisiones regulatorias del estado municipal, que con igual autoridad podrían haberse subordinado a objetivos de planificación.

Otra conclusión valiosa del proceso expuesto se relaciona con los resultados de la acción corporativa de los promotores. Las conquistas políticas vinculadas al acceso al

crédito o la regularización dominial pudieron ser aprovechadas por el sector en su conjunto. Mientras que las figuras de regulación territorial fueron ensayadas antes de su sanción formal por una empresa en particular, Edisur. Regam, que compartía el peso de la representación sectorial, no logró ese nivel de prioridad y sufrió decisiones abiertamente desfavorables, como el rechazo de su oferta en la compra del Patio Olmos. Mientras que la estrategia de Euclides Bugliotti de llevar adelante una negociación personal y no sectorial, se probó tan exitosa o más que aquellas empresas que concentraron su vínculo con el estado en la cámara.

También, es notorio el proceso de ensayo y adaptación en torno a las estrategias de comercialización. Pudimos reconstruir cómo la repentina retracción del crédito hipotecario, fue reemplazada, de manera igualmente abrupta, por la aparición de una demanda para inversión. Entre las medidas de emergencia de 2002 se habilitó el empleo de depósitos retenidos en el corralito para la compra de bienes inmuebles. Cuestión que no sólo fue aprovechada por las empresas bajo análisis, sino que formaba parte de la agenda de aquellas que tenían influencia en la política nacional. La producción de tipología más densas de barrio cerrado fue compatible con esta demanda de productos inmobiliarios como reserva de valor, en la medida que resultaban relativamente más líquida a las viviendas en lotes extensos y caros en los countries. Sin embargo, el abandono generalizado de los productos orientados a la población de mayores ingresos se produjo hacia mediados de la década. Lejos de ser una decisión repentina, como se presentó ante una primera observación, responde a un cambio en la demanda que la oferta no pudo incorporar rápidamente a causa de los largos tiempos de los procesos de producción de la actividad inmobiliaria. Las nuevas tipologías también fueron más adecuadas, por sus costos y los sistemas de financiamiento que se implementaron complementariamente, a la nueva población objetivo de ingresos medios.

La crisis con la que nació el siglo tuvo un componente preponderantemente financiero que impregnó y dejó marcas perdurables en el conjunto de los agentes de la economía argentina. La acentuación de la búsqueda del producto inmobiliario como reserva de valor hizo que este cambio no tuviera un impacto marcadamente negativo en las estrategias de comercialización de promoción inmobiliaria. Más allá de esto, no se pudo eludir el desafío de operar rápidas transformaciones a corto plazo. La generalización de la venta en pozo, soportada en la figura del fideicomiso inmobiliario al costo, generó una práctica sin intermediación de instituciones financieras especializadas que solventó una etapa agresivamente expansiva de la actividad en el sector. Esta lógica de financiamiento a partir de la preventa fue adecuada al giro hacia la demanda de ingresos medios a partir de la constitución de círculos de ahorro. Las empresas que contaba con experiencia previa, como ECIPSA, Gama o la santafesina Pilay, fueron pioneras en generar esta adaptación. Sin

embargo, se trata de una modalidad que se expandió de acuerdo a la estandarización de prácticas que caracterizamos para el período.

Respecto a la estructura productiva de las empresas es posible distinguir entre promotoras especializadas y holdings diversificados. Entre las primeras contamos a Gama, ECIPSA y Edisur que organizan la totalidad de sus unidades de negocios en torno a la actividad central de promoción. Entre las segundas están Dinosaurio, que empleó una estrategia de complementación entre el desarrollo de hipermercados y la promoción, y Regam, que expandió su actividad hotelera de manera claramente diferenciada y mantuvo el núcleo de su actividad en su empresa constructora. Más allá de estas nítidas diferencias, es posible caracterizar una tendencia general a la promoción inmobiliaria en la década, particularmente en la promoción residencial. Todas las empresas incorporan procesos para reforzar esta actividad, asociados a su modelo de negocios particular. Gama expande su capacidad constructora y vendedora, ECIPSA profundiza su perfil financiero y comercial y Edisur se ubica como articulador del mercado inmobiliario en el ámbito territorial que domina. Dinosaurio se preocupa por generar una sinergia entre su experiencia como especialista en retail y la producción residencial. Regam define una estrecha asociación con Pilay para expandir su inserción en la actividad.

Con esto acabamos de adelantar el último punto que debemos considerar, los modelos de negocio. La flamante empresa de Parga, Reyna y Beccacece se inserta en el ámbito de la producción inmobiliaria a partir de una decidida articulación de estrategias innovadoras. Con capacidad para emplear estrategias financieras sofisticadas y asociarse con inversores de diversa escala, inicia su actividad con una tipología de factura propia como lo son las casonas y paulatinamente se reorienta hacia el objetivo de la construcción de un vector de valorización territorial propia con Manantiales. Los aprendizajes consolidados por los individuos que dieron forma a la organización y su oportuna participación en la política sectorial para acceder a decisores políticos ofrecen las condiciones de posibilidad del éxito de este modelo de negocios.

Euclides Bugliotti irrumpe en el escenario de la promoción inmobiliaria fuertemente capitalizado por la venta de Libertad en los últimos años de la convertibilidad y con acceso político al más alto nivel. Desarrolla una estrategia territorial de conformación de nodos donde articula torres e hipermercados y orienta su implantación a grandes predios industriales abandonados, para cuyo aprovechamiento vuelca su influencia sobre los agentes estatales. Estas líneas de acción destacan de manera más nítida que aquellas asociadas al financiamiento o comercialización, donde parece imitar la pauta que establecen otros agentes empresariales. Jorge Petrone, por su parte, sigue una trayectoria opuesta y convergente con otros promotores. Sin abandonar la venta financiada, se retira de la producción de departamentos relativamente más estandarizados y baratos y se orienta a un

segmento de mayor poder adquisitivo con la producción de torres. Decidió generar un corredor de desarrollo en torno a la avenida Colón. Mientras que optó por la integración vertical de procesos gracias a las posibilidades que habilitó el escalamiento de la producción.

Jaime Garbarsky, protagonista de los '90 con ECIPSA, mantiene su impronta innovadora y sofisticada en la nueva década, pero sufre especialmente el rigor de la adaptación. Especializado en la producción de countries, no caracterizó el cambio de tendencia a principios de los 2000 e inició nuevos proyectos de esta tipología en el Área Metropolitana de Córdoba. Recurrió a la asociación con inversores internacionales para hacerlo. Sin embargo, en la segunda mitad de la década debió operar un cambio de estrategia más brusco que otros agentes empresariales bajo análisis. Convirtió su estructura hacia la producción de vivienda financiada para la clase media y se planteó exitosamente el objetivo de la expansión nacional.

Por último, Martín Amengual nunca fue un promotor especializado, sino que mantuvo el peso de la actividad de su grupo empresarial en su constructora, beneficiada por la expansión de la obra pública durante la época. Sostuvo estrategias tipológicas y de localización de imitación que le permitieron participar del ámbito de regulación específico para la promoción y controlar recursos estratégicos en el mercado inmobiliario, pero no ofrecieron diferenciales relevantes respecto a otras asociaciones económicas bajo análisis. La excepción fue su flexibilidad asociativa y despliegue político. La práctica de articular proyectos empresariales con otras organizaciones se consolidó en el ejercicio de la obra pública, pero fue particularmente relevante durante los 2000 para innovar con la oferta de productos financiados para la clase media. Amengual fue un protagonista central del exitoso despliegue de la acción corporativa de los promotores inmobiliarios en Córdoba. A nivel personal esto lo proyectó a la presidencia de una de las instituciones más influyentes del empresariado argentino, la Fundación Mediterránea. Aunque si nos concentramos en el desempeño particular de su empresa de promoción inmobiliaria, su influencia en la política sectorial no se tradujo en una influencia sostenida sobre los decisores. Muchos de sus proyectos fueron desatendidos e intereses particulares soslayados por agentes de mayor poder económico e influencia política.

Figura N° 16. Síntesis estrategias de promoción inmobiliaria, 2001-2010.

	Síntesis
<b>Estrategias de tipología y localización</b>	Nítido proceso de elaboración de tipologías más densas del formato innovador inaugurado por el country. Implantación en los bordes de los vectores de valorización noroeste y sur, a excepción de Manantiales y los nodos de Dinosaurio. Tipologías menos densas extienden la ciudad hacia el noroeste, oeste y sur. Tipologías más densas operan procesos de renovación en zonas de oportunidad en sectores pericentrales.
<b>Estrategias políticas</b>	Sucesivas adaptaciones de las prácticas de negociación público privada en instrumentos que incorporaron contraparte privada, generalización de las flexibilizaciones normativas y emergencia de un ámbito diferenciado de regulación. Afectación de la relación entre empresas y actores públicos a causa de la dinámica del conflicto político. Emergencia de la acción corporativa de promoción inmobiliaria en el marco de un proceso de conflicto político. Recurrencia de conflictos ambientales y en torno a la posesión. Influencia de individualidades destacadas con resultados dísimiles en los casos de Bugliotti y Amengual.
<b>Estrategias de comercialización</b>	Desfase producto del brusco cambio de condiciones de la crisis. Especialización marcada en producción residencial, a excepción de las empresas con otras líneas de promoción exitosas en hotelería y grandes superficies comerciales. Caracterización de agotamiento de la demanda de altos ingresos y reorientación a productos financiados para sectores de ingresos medios. Expansión nacional de empresas con capacidad de gestión financiera de carteras de círculos de ahorro.
<b>Estrategias financieras</b>	Abrupto cambio de condiciones con retracción del crédito y fortalecimiento de la compra para inversión. Generalización de la venta en pozo como estrategia de fondeo que habilitó la incorporación posterior de la práctica de constitución de círculos de ahorro. Flujos desintermediados y homogeneización de las estrategias financieras.
<b>Estrategias productivas</b>	Tendencia a la especialización en promoción inmobiliaria con integración de procesos asociados. Consolidación paulatina de estrategias de asociación y diversificación tendientes a explotar los efectos territoriales y el poder de mercado asociados a esta actividad.

Fuente: Elaboración propia.

## Conclusiones

En esta tesis analizamos el proceso de constitución de las prácticas económicas de promoción inmobiliarias que empresas dedicadas a esta actividad desplegaron en el territorio del Área Metropolitana de Córdoba en las décadas del '90 y el '00. Recurrimos al análisis de casos comparados para abordar este objetivo de conocimiento. Este método de investigación constituye el punto de vista sociológico que asumimos en el título del texto y cuyas características y pertinencia justificamos en los dos primeros capítulos. En términos teóricos pudimos reconstruir a la acción empresarial como nuestro objeto de investigación y las estrategias empresariales como unidades de análisis que permiten operativizar esa noción. Mientras que las personas jurídicas dedicadas a la construcción que hubieran solicitado autorizaciones para nuevas urbanizaciones en el período seleccionado fueron las unidades de observaciones, en tanto referencias empíricas en torno a las cuales organizar el análisis.

Nuestra decisión fue analizar la acción económica de las empresas con mayor participación en el mercado inmobiliario tomando como criterio el volumen de construcción de cada una de ellas. El indicador que nos ofreció la pauta para la selección de casos estuvo vinculado a la cantidad de unidades habitacionales y los metros cuadrados construidos en el período registrados por la Municipalidad de Córdoba y por investigadores en el tema<sup>258</sup>. El recorte temporal de la tesis se deriva de esta decisión metodológica y su relación con procesos macrosociales. Entre las empresas seleccionadas las más antiguas iniciaron su actividad en la década del '70 y las más recientes en los últimos años de los '90. Una revisión de bibliografía histórica respecto a la economía argentina y el mercado inmobiliario nos permitió identificar que el golpe de estado de 1976 transformó de manera perdurable las variables relacionadas. Sintéticamente, la dolarización de los precios de los inmuebles, la fragmentación del trabajo y la retracción del sistema público de provisión de viviendas cambiaron las condiciones en las que debían actuar los agentes económicos dedicados a la promoción inmobiliaria.

Esta serie de constataciones señalan un límite temporal difuso que abarca un espacio de tres décadas. Ofrecer una periodización de las prácticas económicas de promoción inmobiliarias en vinculación con los procesos macrosociales es uno de los resultados de este trabajo de investigación. El tercer capítulo, que constituye primero del análisis empírico, tiene el objetivo de definir una coyuntura a partir del análisis de la convergencia de múltiples procesos de diversa escala. Abarca desde las dinámicas de urbanización de la ciudad de Córdoba desde su origen colonial hasta la trayectoria de los

---

<sup>258</sup> Aunque para la realización de esta selección nos concentramos en los productos residenciales, el análisis de estrategias de promoción inmobiliaria abarca otros segmentos de la actividad.

empresarios que estuvieron a la cabeza de las asociaciones económicas analizadas. Ese recorrido analiza la economía argentina, el sector de la construcción y el mercado inmobiliario. La marca de inicio en los '90 es resultado del análisis desplegado en esa sección de la tesis. El proceso de transformación social y económica abierto por la dictadura en 1976 fue cabalmente incorporado por las prácticas de los agentes económicos de promoción inmobiliaria hacia finales de la década del '80. El colapso definitivo del crédito público en el contexto hiperinflacionario impulsó a las constructoras a innovar para sostener su actividad. Al mismo tiempo, se consolidaba una lectura cultural y económica sobre la demanda que indicaba la necesidad de idear productos orientados a los segmentos de mayores ingresos de la población.

Es por todo ello que el abordaje de nuestras unidades de análisis inicia en la década del '90, más allá de que dedicamos un buen espacio de este trabajo a elaborar procesos de más largo aliento. El límite más próximo de nuestro recorte temporal es el año 2010. Encontramos que el agotamiento del ciclo de crecimiento económico sostenido de la Argentina y aumento exponencial de la actividad de la construcción asociado implica una justificación sólida para establecer un corte de periodización en torno a ese año. Aunque la decisión de no extender el análisis más allá de este momento también estuvo asociada a límites propios del proceso de investigación. Disponemos de material empírico para articular los años subsiguientes en próximas investigaciones.

Por último, el recorte espacial que delimita el estudio de las estrategias empresariales a la ciudad de Córdoba y su Área Metropolitana respondió inicialmente a la necesidad de controlar las variables territoriales en el análisis comparativo. Es decir, nos permitió observar las modalidades de acción en el contexto de los mismos procesos urbanos, sin necesidad de emplear una comparación en un segundo nivel que distinga entre diferentes territorios de despliegue de las estrategias. Más allá de esta decisión metodológica inicial, los resultados del análisis nos ofrecen un elemento justificativo adicional. Tal como pudimos reconocer al relevar los antecedentes (Raspall, 2017), la promoción inmobiliaria es una actividad productiva fuertemente territorializada en el sentido de que privilegia a los agentes con acceso a redes de relaciones locales. La prueba de esto es que las cinco empresas seleccionadas, aquellas de mayor volumen de producción, se especializaron en la construcción en el ámbito de la ciudad de Córdoba y su Área Metropolitana. Ni empresas dominantes en otros ámbitos urbanos pudieron insertarse autónomamente en este podio, ni las organizaciones cordobesas pudieron irrumpir con predominio en otros mercados.

Los dos primeros capítulos de esta tesis consisten en el análisis de antecedentes y el despliegue del marco teórico. El objetivo de nuestro trabajo en estas páginas no es exclusivamente exponer una imagen consistente del instrumental teórico a partir del cual se

diseña y ejecuta la investigación; sino también ofrecer argumentos para reclamar un lugar en el debate acerca del mercado inmobiliario. La reflexividad que toda investigación científica exige nos obliga a reconocer que una preocupación atraviesa los capítulos iniciales, dar razones acerca de la emergencia de una investigación crítica, coterránea y contemporánea en promoción inmobiliaria.

El trabajo de antecedentes realizado nos permitió rastrear la noción de promoción inmobiliaria hasta el momento donde adquiere el sentido conceptual empleado en la actualidad. Es con la crítica al urbanismo funcionalista, en auge en los países centrales del capitalismo occidental a mediados del siglo XX, que se forja la definición que empleamos acerca de esta actividad. En este contexto, postular la existencia de un sujeto social con capacidad para apropiarse de manera privada los efectos útiles generados de manera colectiva en la urbanización, entraba en contradicción frontal con la concepción funcionalista de la ciudad como una unidad homeostática que podía ser regulada unilateralmente por el estado. Christian Topalov (1979), en el ámbito intelectual de la sociología urbana francesa, produjo una obra anclada en el materialismo histórico que sirve como referencia hasta nuestros días respecto a este posicionamiento crítico. De ahí derivamos la definición más específica de nuestro objeto de estudio, a partir de la cual entendemos que se trata de agente empresariales que ocupan una posición privilegiada en el sistema de relaciones del mercado inmobiliario en razón de su capacidad para concertar el acceso al financiamiento y la liberación de suelo urbano destinado a la producción de mercancías inmobiliaria.

La producción de la escuela marxista de sociología urbana desarrollada en Francia durante la década de 1970 no llega incontestada hasta nuestro contexto intelectual contemporáneo. Investigadores latinoamericanos de la época generaron una teorización propia, anclada en el materialismo histórico, en debate con aquella de los países centrales. Las conclusiones que alcanzaron informan nuestra perspectiva teórica. Primero, la complejización de la noción de renta urbana ofrece un punto de partida más elaborado para la investigación de la acción orientada a la liberación de la tierra (Jaramillo, 2011). En segundo lugar, expresan el problema de la promoción inmobiliaria en el contexto de países dependientes en los que el Estado tiene una incapacidad estructural para resolver la cuestión de la realización del valor de la producción inmobiliaria (Lovera, 2014; Pradilla Cobos, 2014). Para expresarlo más claramente, los investigadores latinoamericanos indicaban tempranamente el problema de la coexistencia de mercados formales e informales del suelo urbano, con lógicas diferenciadas. Durante los '70, Argentina probablemente era uno de los países latinoamericanos en los que este último fenómeno se constataba en menor grado. Sin embargo, esta crítica fue especialmente útil en el momento de caracterizar la emergencia de un nuevo tipo de promoción inmobiliario al momento de consolidarse el esquema económico y social inaugurado por la dictadura militar.

Pese a la riqueza de los aportes del marxismo de nuestra región, la principal contestación a la sociología urbana crítica llegó por derecha y por una vía política antes que académica. La hegemonía neoliberal sobre el occidente capitalista implicó transformaciones en el debate sobre la promoción inmobiliaria. De hecho, la posición teórica de la economía neoclásica constituía una alternativa a la crítica marxista al urbanismo funcionalista. La idea de un proceso de urbanización coordinado por la operación inmanente del sistema de precios impulsado e interpretado por agentes racionales maximizadores de ganancia, era otra concepción rival posible respecto a las pretensiones regulatorias del Estado de bienestar. Más allá de esta reflexión abstracta, en términos concretos el cambio de política pública en el Estado francés dejó sin financiamiento a los estudios marxista sobre promoción inmobiliaria, lo que explica la discontinuación de la producción en el tema.

El predominio cultural de la perspectiva neoclásica se extendió al ámbito académico e implicó un abordaje sobre los agentes que participan en la producción de ciudad a partir de la noción de mercado. Es decir, esta variación conceptual responde menos a un proceso de progreso acumulativo del conocimiento en el tema que a un cambio paradigmático. Nuestra lectura es que esta transformación imprime características teóricas a nuestro objeto de estudio que la investigación actual tiene que reconocer y elaborar. El mercado inmobiliario es un ineludible para el estudio de la promoción inmobiliaria contemporánea. Su relevancia no está dada exclusivamente por la dinámica explicativa que propone, sino por su performatividad en el discurso de los propios agentes económicos. Los términos y razonamiento asociados a la economía neoclásica operan como auténticas categorías nativas en el discurso empresarial. Más allá de esto, la investigación de la economía heterodoxa generó conclusiones por la vía de la contrastación de los modelos neoclásicos que están presentes en los trabajos actuales en el tema. Particularmente, sobre la interpretación de los precios del suelo como expresión de externalidades de vecindad y la movilización de demanda solvente a partir de la depreciación ficticia del stock habitacional de los sectores de altos ingresos (Abramo, 2009).

El punto de llegada de nuestra sistematización de antecedentes fue la identificación del proceso de conformación de un campo de investigación en promoción inmobiliaria en Argentina en la actualidad. Consideramos que se trata de una respuesta crítica a las explicaciones ancladas en la perspectiva económica dominante que recupera los aportes de la sociología urbana marxista, aunque en un contexto de producción necesariamente diferente. El principal elemento de distinción consiste en que los estudios contemporáneos en el tema heredan y asumen una pregunta fuerte por la acción. Se trata de una cuestión que no sólo fundamenta el contraste con el materialismo histórico, más preocupado por la totalidad, sino que está en el núcleo de la crítica a la perspectiva neoclásica.

La preocupación por realizar aprendizajes vinculados al trabajo empírico llevó a las ciencias sociales norteamericanas a ensayar un camino alternativo a la economía clásica para el estudio de los agentes económicos. La relativa autonomía del ámbito local ofreció una justificación para emprender este proceso de indagación científica que requería herramientas más flexibles que las cerradas interpretaciones de mercado. La investigación argentina sobre promoción inmobiliaria retomó este camino. Consideramos que la noción clave en los trabajos argentinos contemporáneos es el de estrategia empresarial, vinculado frecuentemente a la sociología de Pierre Bourdieu (Pírez, 1995; Bourdieu, 2002; Socoloff, 2013; Capdevielle, 2016; Raspall, 2017).

Nuestro análisis de antecedentes indica que en la preocupación acerca de las estrategias empresariales subyace una pregunta acerca del sentido de la acción de los agentes económicos. No sólo por la ubicación que podemos reconocer para estar producción en el debate académico. Sino por motivos teóricos evidentes. Una síntesis conceptual entre la definición materialista de promoción inmobiliaria y la noción de estrategia empresarial, aunque tome la forma posestructuralista de la propuesta de la teoría de los campos, implica interrogarse por la agencia de los sujetos sociales, por sus márgenes de autonomía y, por lo tanto, por lo sentidos que orientan sus prácticas. Hablar de estrategias del capital de promoción inmobiliario exige explicaciones adicionales, ya que en los términos del materialismo histórico bastaría con proponerse exponer el proceso de acumulación del sector. Esta tesis no sólo descubre este desafío presente en las investigaciones contemporáneas sobre promoción inmobiliaria en Argentina, sino que lo asume como propio, interesados por ser parte de este campo de producción académico en constitución.

Creemos que esta lectura respecto al devenir de la investigación sobre promoción inmobiliaria es uno de los aportes de esta tesis. También encontramos aquí las razones para la particular elaboración teórica que proponemos en el capítulo 2. Nos planteamos la tarea de ofrecer una elaboración conceptual que justifique articular tres acepciones alternativas de la promoción inmobiliaria como conducta de mercado, proceso específico del capital y acción estratégica. Conscientes de la naturaleza provisoria de toda construcción conceptual orientada a la investigación, encontramos valor en afrontar esta dilucidación porque intuimos que la indagación teórica nos proporciona aprendizajes metodológicos. Es decir, percibimos el riesgo de asumir lógicas inmanentes como respuestas a preguntas que podrían ofrecer conclusiones novedosas e informadas empíricamente. Creemos que este es el espíritu que atraviesa a las investigaciones en sociología económica y urbana con las que dialogamos.

Elegimos abordar el proceso de síntesis teórica que identificamos en la sistematización de antecedentes a partir de la sociología comprensiva de Max Weber. Existen dos razones asociadas para esta decisión. Primero, la cuestión de la acción es el aspecto menos elaborado por las investigaciones que toman por objetos las estrategias

empresariales. Segundo, este autor presenta un elaborado sistema teórico para la investigación del sentido enlazado a las prácticas de los agentes. Coincidimos con otros investigadores en sociología económica en reconocer la actualidad de su prolija propuesta conceptual y clara formulación metodológica (Swedberg, 1998). En particular, la consideramos útil para controlar la tendencia de las explicaciones de mercado a confundir modelos metodológicos con tendencias inmanentes a la interacción. Simplificación de la que no quedan exentas las explicaciones construidas en torno a las conclusiones del materialismo histórico. Incorporamos la cuidadosa propuesta epistemológica de Weber como una forma de prevenir un uso acrítico de la noción de estrategia empresarial de promoción inmobiliaria.

Tomar la sociología comprensiva weberiana como punto de partida teórico nos permitió definir nítidamente nuestro objeto de estudio, las categorías operativas para la investigación y el método asociado. La acción empresarial de promoción inmobiliaria es una hipótesis compleja que implica asumir una serie de orientaciones y condiciones para las prácticas de los agentes económicos. En principio, supone la actividad de una asociación económica, un ente colectivo, autónomo y complejo organizado mediante acuerdo explícitos, con el objetivo de perseguir, de manera permanente, utilidades calculadas en dinero. Particularmente, este objetivo se persigue en el mercado inmobiliario mediante el control de los recursos estratégico: el acceso al suelo urbano y el financiamiento para la construcción. Esta es la definición más abstracta y general de nuestro objeto que integra las conclusiones del materialismo histórico, con una perspectiva sociológica comprensiva.

Estrategias empresariales de promoción inmobiliaria, por su parte, es una reelaboración de este concepto para orientar el trabajo empírico. Su incorporación implica el tratamiento de la tensión que se presenta entre el significado interno de la acción y su orientación hacia el sistema relacional, externo y con lógica propia que es el mercado. Hablar de estrategias permite calibrar, de acuerdo al caso histórico, el peso explicativo entre la agencia de los sujetos sociales y la imposición de las relaciones en torno a los cuales se conforman los sentidos que conforman la acción. Esta cuestión teórica ha sido abordada de manera clásica por autores de la sociología constructivista, entre los que destaca Pierre Bourdieu, asiduamente citado en las investigaciones argentinas sobre promoción inmobiliaria.

Creemos que nuestro punto de vista no entra en contradicción con esta perspectiva. Al contrario, arribar a las estrategias empresariales a partir de la elaboración clásica de la sociología comprensiva ofrece un ámbito de investigación flexible que permite elaborar conclusiones compatibles con la teoría de los campos. Esto se debe a que nuestros objetivos de investigación son más modestos respecto a aquellos que nos plantearíamos si intentáramos dilucidar la estructura del sistema de relaciones para explicar la acción. En

este trabajo de investigación apenas suponemos de manera hipotética la existencia de sistemas de relaciones que operan con reglas de mercado. Es tarea de la investigación histórica constatar en qué medida la información empírica refuerza este modelo y en qué grado lo refuta.

Todo lo cual nos lleva al último punto de nuestras conclusiones teóricas. La construcción conceptual a partir de la sociología comprensiva informa decisivamente el diseño metodológico de la investigación. Un aporte de nuestra tesis al campo de estudio es la realización de un estudio de casos comparados. Pudimos constatar que se trataba no sólo de una vacancia en la literatura consultada, sino también una oportunidad gracias a los estudios de casos profusamente bien informados que se publicaron en los últimos años (Valdés, 1998; Socoloff, 2013; Capdevielle, 2016; Cruz, 2019; Cisterna 2023). El enfoque teórico que persigue la comprensión del sentido de la acción requiere un trabajo comparativo para estimar probabilidades de ocurrencia respecto a las imputaciones causales realizadas. Nuestro sistema de cinco tipos de estrategias empresariales fue un vehículo para organizar el análisis de descripciones históricas densas basadas en el relevamiento documental y las sistematizaciones de investigaciones sobre las unidades de análisis seleccionadas. Esta sistematicidad metodológica no sería posible sin la reflexión teórica que habilitó el tratamiento de los conceptos weberianos en el marco teórico.

La perspectiva construida permite un análisis multidimensional de la acción de las unidades de análisis seleccionadas. No sólo nos concentramos en la descripción y comparación de las estrategias de tipología y localización, económicas, comerciales, financieras y productivas, sino que podemos sistematizar su orientación de acuerdo a su capacidad para formar mercados, posicionarse en posiciones privilegiadas y operar en condiciones dadas. Si la ventaja de este abordaje es la flexibilidad para organizar la información empírica, su dificultad más notoria es que multiplica las preguntas de conocimiento sin ofrecer un criterio para su jerarquización. En cada capítulo específico abordamos la tarea de ofrecer conclusiones parciales que organizan esta lectura multicausal respecto a la acción empresarial para cada período histórico trabajado. Antes que recopilar esos razonamientos, en este apartado proponemos una lectura de conjunto de los hallazgos allí sistematizados.

La imprescindible reconstrucción del devenir de la economía nacional, el mercado inmobiliario argentino, la política local y los procesos de urbanización de la ciudad de Córdoba nos permitió identificar elementos contextuales que operaron como restricción y ámbitos de oportunidad para la acción empresarial. De manera consistente con nuestra hipótesis respecto a las características fundamentales de la promoción inmobiliaria, sostenemos que los cambios perdurables en las variables fundamentales del sistema financiero, particularmente en aquel segmento orientado al mercado inmobiliario, y la

variación en las formas de acción pública estatal, que terminaron por impactar en la regulación territorial a escala local, condicionaron la emergencia, hacia finales de los '80, de modelos de negocios que podemos caracterizar como formas innovadoras de la promoción inmobiliaria. Reconocemos el origen de esta transformación estructural en el golpe de estado de 1976 y, al menos en el restringido ámbito de la promoción inmobiliaria, encontramos evidencia que ratifica el influjo decisivo de la acción pública en la formación de mercados.

En lo referente a las variables financieras, demostramos cómo la dolarización del mercado inmobiliario producto del fallido plan de estabilización de la junta militar y la retracción del sistema público de provisión de vivienda operado por la lógica neoliberal de ajuste del presupuesto estatal pusieron en crisis los modelos de negocio de las empresas constructoras. Se conformó un ámbito de oportunidad que condicionó a empresas especializadas en procesos industriales de construcción a incorporar procesos financieros y comerciales de mayor sofisticación para sostener su actividad. Además, y de manera correlativa a la caída de la inversión pública en vivienda, la fragmentación del mercado de trabajo presionó a reorientar la demanda objetivo de la promoción inmobiliaria hacia los altos ingresos, con la consecuente necesidad de operar una depreciación ficticia de su stock habitacional.

La crisis de 2001 incrementó los incentivos contextuales para la especialización de los agentes empresariales en la gestión financiera. No sólo la retención y el canje forzoso de los depósitos en dólares fue una experiencia traumática que galvanizó en la cultura argentina una desconfianza generalizada en el sistema bancario, sino que las medidas que estructuraron la estabilización subsiguiente se respaldaron tempranamente en el sector de la construcción y sus bienes valuados en dólares. A los pocos meses de implementarse el corralito, se habilitó el uso de certificados de depósitos en dólares para la compra de inmuebles, un activo paradójicamente más líquido, y durante toda la década subsiguiente la inversión de los excedentes en la construcción fue incentivada como un mecanismo orientado al crecimiento de la economía. Es fundamental comprender que la desintermediación financiera que caracterizó la actividad de promoción inmobiliaria estuvo constituida por esta dinámica.

Es en el ámbito de la política urbana donde más nítidamente podemos observar la influencia del cambio de orientación de la acción pública que inicia en el golpe de estado y se consolida particularmente con los gobiernos democráticos que organizaron la estabilización económica de la década del '90. El cambio de perspectiva desde la planificación física a la planificación estratégica generó la oportunidad para la creación de un nuevo ámbito regulatorio que ofreció a los promotores la posibilidad de generar un nicho de mercado. Si bien los agentes estatales locales son un objeto privilegiado de la acción

empresarial, quedó claro que el paulatino proceso de construcción de los instrumentos de articulación público-privada tuvo la forma de un acuerdo facilitado por afinidades conceptuales, antes que una imposición unilateral de los promotores.

Aunque nuestro abordaje respecto a la acción pública es tangencial, nos interesa su intersección con las estrategias empresariales, nuestra investigación presenta evidencia respecto a la potencia de su autonomía relativa, incluso en contexto como los de la década del '90. Basta señalar que los promotores relevados concentraron su actividad en ese período según las pautas y objetivos de la normativa de planificación física sancionada en los '80. Aunque la densificación de Nueva Córdoba no responda exclusivamente a la regulación planteada por el municipio, sin dudas es uno de los factores con potencia explicativa. Particularmente, por la rápida variación de las estrategias de tipología y localización de promoción que volvieron a reforzar el patrón de expansión dispersa cuando la ordenanza de U.R.E. rompió el sistema de planificación física.

Antes de cerrar la consideración respecto a las conclusiones sobre los procesos macrosociales es necesario introducir una aclaración. A fines expositivos, presentamos cada transformación estructural asociado a las prácticas emergentes vinculadas. Sin embargo, la elaboración de nuevas condiciones en variaciones en las estrategias empresariales no es automática, sino que pudimos ver cómo existen desfases consistentes de varios años en cada coyuntura de cambio. Con esto presente, queremos señalar que esta sistematización de procesos sociales externos nos permite identificar condicionantes, que funcionan también como ámbitos de oportunidad, para la promoción inmobiliaria, al tiempo que nos ofrece una imagen de la ubicación de esta actividad económica en el concierto general de la sociedad y economía argentina. La idea de circuito secundario de acumulación del capital, presente en la investigación marxista en el tema, resulta particularmente reforzada por las conclusiones que acabamos de exponer. La promoción inmobiliaria se encuentra constitutivamente afectada por la forma en la que circulan los excedentes económicos. Aunque en ningún caso pueda ser la actividad dominante en el concierto económico, ofrece un servicio irremplazable. Sus bienes representan una inversión altamente garantizada y para producirlos es necesario contar con agentes especializados en el sistema de relaciones local de producción de inmuebles y suelo urbano.

Nos resta presentar una sistematización de las conclusiones en torno a la acción empresarial de promoción inmobiliaria a partir del análisis histórico realizado. Decidimos organizar la presentación de este tramo del apartado a partir de dos modos de lectura del trabajo comparativo. Primero, consideraremos los aportes teóricos que nos ofrece la lectura diacrónica de las estrategias empresariales comparadas. Luego, daremos una imagen sintética de los modelos de negocio implementados por cada asociación económica

particular. Entendemos que esta presentación es adecuada al planteo metodológico de la investigación.

Ofrecimos evidencia respecto a cómo la innovación del country consistió en la estrategia de tipología y localización que transformó el mercado inmobiliario a partir de la década de 1990. Con mayor precisión, ciertas características tipológicas, el cerramiento perimetral y la incorporación de servicios de lujos asociados con prácticas de distinción y externalidades positivas de vecindad, permitieron operar una depreciación ficticia del stock habitacional de la demanda de mayores ingresos. El influjo de esta línea de acción introducida por ECIPSA fue tan intenso que todas las empresas de la muestra la replicaron en la década subsiguiente.

Creemos que el principal desafío teórico consiste en interpretar el efecto de las tipologías de imitación más densas que proliferaron durante los 2000. Esto se debe a que, si bien las torres, casonas y barrios cerrados no constituyen cabalmente una innovación en el mercado inmobiliario, por lo que se emplean para acceder a segmentos de la demanda menos solventes que el country, tienen la capacidad de operar depreciaciones ficticias similares a la tipología original, debido a que replican las características fundamentales descritas. Son innovaciones en la imitación. Nuestra investigación encuentra el fundamento de esta capacidad de los promotores para replicar operaciones de formación de mercado en la emergencia de un ámbito de regulación diferenciado. Es decir, existe un sistema de relaciones para la producción inmobiliaria diferenciado para los agentes que tiene capacidad de acceder a los instrumentos de articulación público-privada.

Por otra parte, se constata una tendencia a la implementación de una estrategia de concentración de la producción de cada empresa en ámbitos territoriales específicos. Entendemos que esta operación se orienta a fortalecer la posición de mercado de las asociaciones empresariales mediante el control del recurso estratégico de tierra urbanizable bien localizada. Gracias a la ganancia en escala correlativa a la constitución de la nueva forma de promoción que analizamos, las empresas se proponen generar de manera autónoma vectores de valorización y urbanización en zonas urbanas desvalorizadas donde lograron acceder a grandes extensiones de tierra en propiedad. Sin querer matizar la relevancia de esta estrategia en los modelos de negocio de promoción inmobiliaria, nos parece importante la indicación teórica respecto a que consisten en vías para mejorar la posición en el sistema de relaciones existente, antes que formas de constituir nuevos mercados.

Las Master Planned Communities son los casos paradigmáticos de esta estrategia y consolidaron a las empresas de mayor despliegue en cada uno de los períodos analizados. ECIPSA con Las Delicias, Lomas de la Carolina y Valle Escondido inauguró esta práctica en los '90. Pero fue Edisur, con Manantiales, la organización que explotó al máximo las

posibilidades que ofrecía dicho posicionamiento privilegiado del mercado. Esta pauta de implantación territorial implica la materialización y comercialización secuencial de barrios privados en polos o corredores de extensión. Sin embargo, podemos asimilar a estas estrategias territoriales los nodos de densificación y renovación implementados por Dinosaurio. Si bien la empresa de Euclides Bugliotti generó un diseño urbano basado en torres y grandes superficies comerciales, su acción estuvo claramente orientada a capitalizar sistemáticamente los efectos territoriales de sus proyectos privados y la inversión pública asociada que lograba comprometer. El caso de Gama en torno a la avenida Colón persigue una estrategia similar, aunque con mayor fragmentación territorial y con dependencia del patrón de valorización generado por ECIPSA en el mismo corredor lineal.

En lo referente a las líneas de acción orientadas hacia los agentes estatales, el principal hallazgo de esta tesis está vinculado a la descripción de la dinámica de conformación de los instrumentos de articulación público-privada en la ciudad de Córdoba. Los antecedentes en el tema han caracterizado la emergencia de estos arreglos institucionalizados como parte de un proceso estructural de imposición de una gobernanza neoliberal. La reconstrucción empírica que expusimos permite comprender el proceso relacional de constitución de las prácticas que cristalizaron en instrumentos regulatorios de sanción más reciente. Pudimos observar cómo no sólo la creación de las Urbanizaciones Residenciales Especiales fue producto de un acuerdo a nivel programático entre empresarios y representantes estatales, sino que la figura de las Áreas Especiales y cambios ad hoc a la normativa urbanística fueron empleada asiduamente durante los '90 para canalizar excepciones orientadas a agentes promotores particulares. Esta predisposición estatal a transformar las herramientas de política urbana fue el punto de partida del proceso de constitución de los instrumentos de articulación público-privada.

En la década siguiente estos dispositivos se perfeccionaron a partir de los aprendizajes realizados tanto por el lado público, como por el lado privado. El requisito de la contrapartida privada a la concesión normativa fue incorporado por los funcionarios públicos primero en la práctica de concertación y luego en la regulación escrita. Fue resultado de percibir cómo este tipo de arreglos no sólo permitía valorizar determinados sectores y dinamizar la actividad económica, sino también financiar el funcionamiento estatal, particularmente las inversiones de infraestructura asociadas. A cambio, los promotores lograron acordar un ámbito de excepción completo con la incorporación de la figura del convenio urbanístico. Con ella se habilitó la posibilidad de flexibilizar cualquier parámetro regulatorio, a condición de participar al estado local de las ganancias resultantes. Se trató de un arreglo superior a las posibilidades que ofrecían las normativas de URE, Áreas Especiales y obras complementarias, con restricciones más claras respecto a localización y variables incluidas en la excepción negociada.

El proceso de constitución de estas prácticas de negociación público-privada no tuvo el carácter de una imposición estructural lineal, sino que puede ser leído como el perfeccionamiento de un acuerdo alcanzado por los agentes locales a partir de restricciones económicas específicas y concepciones ideológicas compartidas. Más allá de esto, fue posible reconocer que no implicó una trayectoria exenta de conflictos. La marcada injerencia en la agenda estatal durante los '90 fue contestada con la tematización pública del problema de la presión inmobiliaria sobre los barrios pericentrales de la ciudad y sus redes de infraestructura. Con ello, se generaron incentivos para que el nuevo gobierno municipal de principios de los 2000 sostuviera una retórica de enfrentamiento con las empresas de promoción, retomara herramientas de la planificación física en detrimento de los ámbitos de articulación construidos por administraciones anteriores e implementara una serie de medidas orientadas a controlar la actividad. La acción corporativa de promoción inmobiliaria emergió impulsada por esta coyuntura conflictiva. Fue como respuesta a esta reacción estatal que las empresas impulsaron la creación de la CEDUC y esta cámara empresarial encabezó la elaboración definitiva de los instrumentos regulatorios que acabamos de describir. Es decir, la dinámica del conflicto impulsó el acuerdo local.

La caracterización que realizamos respecto a las estrategias comerciales de promoción inmobiliaria tiene un nivel de detalle menor y se concentra en un aspecto teórico más general, la demanda objetivo de las empresas como condición indispensable para la realización del valor del capital invertido. Al respecto, un aporte de nuestro trabajo de investigación que queremos destacar es la cuestión del desfase temporal entre los cambios en la demanda y la producción de bienes inmobiliarios. El contexto argentino es particularmente propicio para exponer este problema. Los tiempos prolongados de producción en la construcción contrastan con las abruptas variaciones en la capacidad adquisitiva de los salarios y las condiciones de acceso al crédito.

A partir de la década del '90 existió una reorientación perdurable de la promoción inmobiliaria hacia productos orientados por su precio y características al consumo de población de altos ingresos. Sin embargo, no todas las empresas operaron este cambio con la misma velocidad. ECIPSA acaparó este nicho de mercado durante años hasta que otras promotoras iniciaron la comercialización de sus tipologías de imitación. En otro extremo, Gama sólo se movió de su producción orientada a la clase media hacia principios de los 2000, cuando esta demanda se recomponía. Con todo, estuvo mejor preparada que la propia ECIPSA para el cambio de tendencia en esa coyuntura histórica. La recomposición salarial y el aumento exponencial de la demanda de bienes inmobiliarios como reserva de valor se adecuó mejor a los productos estandarizados de las tipologías de imitación, que a la continuidad del modelo de country, que eran el tipo de proyectos en el que había invertido

Jaime Garbarsky. La organización que se había anticipado sagazmente a la tendencia de los '90, quedó a contrapierna en la década siguiente.

Las agudas transformaciones del contexto experimentadas en el período bajo análisis no sólo alteraron abruptamente las condiciones de posibilidad de la producción y el consumo de bienes inmobiliarios, sino que revelaron los límites estructurales del cálculo económico en este sector. En este sentido, las estrategias comerciales no pueden ser interpretadas exclusivamente como respuestas racionales a oportunidades estables, sino como apuestas situadas en contextos de alta incertidumbre, donde el desfase temporal entre producción y realización del valor tensiona permanentemente la racionalidad económica de los agentes.

Las estrategias orientadas al fondeo de proyectos inmobiliarios permiten observar con mayor nitidez la agencia empresarial y la consolidación de aprendizajes compartidos. Indicamos cómo la paulatina desaparición del crédito público en la última parte del siglo XX ofreció la oportunidad para la incorporación de procesos de venta financiada como innovación estructural en la promoción inmobiliaria. La reactivación del crédito hipotecario en dólares complementó esta estrategia durante la convertibilidad. Sin embargo, el traumático colapso de ese programa económico y las medidas implementadas para abordar la crisis ofrecieron el escenario para que las empresas de promoción inmobiliaria incorporaran de manera consistente prácticas de gestión sin la intermediación de instituciones financieras. La preventa fue la característica general de este abordaje, que adquirió la modalidad de venta en pozo para inversores y, con el avance de la década, se generalizó como venta financiada a partir de la constitución de círculos de ahorro.

Nuestra exposición dejó claro cómo la incorporación de la venta financiada funcionó como estrategia de fondeo en algunos casos, mientras que en otros se vinculó preeminentemente a la comercialización. Más allá de este paulatino desarrollo de prácticas asociadas a la desintermediación de instituciones financieras que impusieron las condiciones contextuales, las promotoras mostraron predisposición a participar de los mercados regulados de capitales y asociarse con actores transnacionalizados. En algunos casos, esto explica de manera consistente el fondeo de proyectos inmobiliarios. ECIPSA buscó inversores internacionales para solventar proyectos puntuales y el grueso de los recursos que Dinosaurio empleó en su despliegue inmobiliario provino de la venta de Libertad a una multinacional. Más allá de esta tendencia por incorporar prácticas financiarizadas, la contracción del mercado financiero local con la estatización de las AFJP y la crisis internacional implicaron una nueva coyuntura adversa para el éxito de estas líneas de acción.

Finalmente, respecto a las estrategias de organización productiva es posible distinguir nítidamente dos tipos de trayectorias entre nuestras unidades de observación,

unas de especialización en la promoción inmobiliaria con integración vertical del proceso productivo y otras de diversificación en actividades con potencial de combinación sinérgica. Consideramos que las dos vías de disposición de las utilidades de las asociaciones económicas constituyen caminos para complejizar la actividad de promoción. Aquellas que se especializaron en la promoción inmobiliaria lo hicieron tanto por la vía de la incorporación y el desprendimiento selectivo de procesos productivos. Gama amplió su capacidad constructora, mientras que ECIPSA y Edisur optaron conscientemente por tercerizar esa actividad. Los procesos de venta escalaron en las empresas de Petrone y Garbrasky, aunque la organización conducida por Reyna, Parga y Beccacece se respaldó en asociaciones con inmobiliarias y promotores de menor escala para comercializar.

Dinosaurio y Regam permanecieron diversificadas. Euclides Bugliotti sostuvo y expandió su actividad comercial asociada a las grandes superficies comerciales. Aunque no fue su preocupación exclusiva, localizó sus proyectos de promoción inmobiliaria comercial en relación dinámica con los residenciales, como indicamos. Martín Amengual nunca dejó de tener la actividad de la construcción en el centro gravitatorio de su grupo empresarial. La actividad de promoción inmobiliaria fue otra unidad de negocios exitosa, como lo fuera también la hotelería, que permitía alimentar la actividad principal.

Más allá de las conclusiones sintéticas que acabamos de exponer, queremos indicar algunas reflexiones relacionadas a la dinámica de las decisiones empresariales en torno a la organización productiva. Primero, el inicio de la actividad de promoción inmobiliaria pareciera presentarse en todos los casos como una incorporación a trayectorias empresariales previas. Quizás en el caso de las constructoras esto resulte algo forzado. Es un hallazgo de esta tesis la identificación del origen común de tres de las empresas bajo análisis en torno a un tipo de promoción inmobiliaria asociada al financiamiento estatal. Tanto Regam como ECIPSA y DYCSA, antecedente directo de Edisur, iniciaron su actividad en el marco de programas públicos de crédito hipotecario gestionados por privados en la década del '70. La constitución de las empresas estuvo asociada a esa política pública y las modalidades de promoción que habilitaba. Pese a esto, entendemos que la mutación que exigieron las condiciones económicas luego del golpe de estado de 1976 implicaron la integración de procesos novedosos en las estructuras empresariales.

En segundo lugar, la asociación resultó decisiva para reforzar la efectividad de las estrategias empresariales desplegadas. La posibilidad de habilitar el formato del country se funda en la relación entre ECIPSA y el grupo Roggio. Sólo a partir de esta sociedad es posible explicar cómo la constructora sanjuanina logró transformar el mercado inmobiliario cordobés con su primer proyecto en el territorio. Otro ejemplo relevante es la transformación abrupta del modelo de negocio de promoción de Regam a partir de su vínculo con Pilay. Por la vía de la asociación, la empresa de Amengual logró conformar su línea de venta

financiada. Mientras que Edisur tiene su génesis en la asociación con DYCSA, firma que durante una década garantizó los procesos industriales vinculados a la construcción. La potencialidad de acceder a utilidades por esta vía es remarcada en múltiples oportunidades en el discurso de los empresarios.

La noción de modelo de negocios nos ofrece la posibilidad de exponer una articulación sintética de las estrategias empresariales en la acción de cada empresa particular. Gama se caracterizó por ofrecer departamentos en localizaciones tradicionales con financiamiento propio durante la década del '90. En los 2000, la empresa de Jorge Petrone transformó su propuesta tipológica a las torres y fue la única que no discontinuó la venta financiada en ningún momento de su trayectoria. ECIPSA se caracterizó por el empleo de herramientas financieras sofisticadas y por captar la demanda de altos ingresos a partir de la innovación tipológica del country, habilitada a partir de la capacidad de la organización para incidir en la regulación urbana de la ciudad. A mediados de la primera década de este milenio este esquema de acción entró en crisis y la empresa reorientó su actividad hacia los segmentos de ingresos medios a través de la constitución de círculos de ahorro, estrategia con la que había ingresado a la actividad en los '80.

Regam de Martín Amengual sostuvo la promoción residencial como una línea secundaria en un holding articulado sobre su empresa constructora. Esto le permitió contar con solvencia financiera y seguir una trayectoria en la producción residencial que sostuvo una dinámica de rápida incorporación de tipologías novedosas, sin necesidad de encabezar el proceso de innovación. En la segunda mitad de la década del '00, operó una reorientación hacia productos estandarizados en tipologías más densas con venta financiada en lo que implicó en un giro hacia la demanda de ingresos medios y de inversión que caracterizó la década.

Dinosaurio de Euclides Bugliotti obtuvo su capacidad de financiamiento para la construcción en el desempeño previo del empresario con su firma de hipermercados. A partir de esta solvencia logró articular un modelo de negocios basado en la renovación de grandes predios industriales en desuso con propuestas tipológicas residenciales densas, equipamiento de escala urbana y la implantación de grandes superficies comerciales. La capacidad personal de Bugliotti para operar en la política partidaria fue un respaldo decisivo para reforzar el éxito de las líneas de acción planteadas.

Podemos pensar a Edisur como la única organización, entre las analizadas, que fue concebida a partir de las características de la actividad de promoción emergente en el período en estudio. Mientras otras empresas debieron adaptarse al nuevo escenario para sostener su actividad, Edisur expresó la alquimia necesaria para la época. Conducida por un cuadro dirigente especializado en el mercado financiero se asoció con una constructora de trayectoria en el mercado local. Inició su actividad con la producción de tipologías densas de

barrios cerrados y tempranamente se vinculó con el mercado de capitales. En poco tiempo desarrolló una actividad destacada en la política corporativa y logró acceder de manera prioritaria a las figuras normativas que se articularon en la década del 2000. Este potente despliegue le permitió conducir el desarrollo de un vector de valorización en el suroeste de la ciudad. Allí implementó prácticas de asociación con propietarios del suelo y otros desarrollistas en la que explotó la posición estratégica alcanzada.

Hasta aquí presentamos la sistematización de conclusiones derivadas de una descripción histórica densa. Entendemos que este trabajo abre múltiples vías para continuar la investigación. Podemos señalar al menos cuatro líneas de problematización desde las cuales proyectar esa tarea. En primer lugar, es necesario extender el análisis hacia la década del 2010. Este era un objetivo original del proyecto de tesis, y contamos con la información empírica necesaria para abordarlo. En segundo lugar, resulta posible ampliar el estudio comparativo a asociaciones económicas que operan en otros contextos urbanos. Este movimiento añade una nueva capa de complejidad que puede derivar en reflexiones analíticas novedosas. En tercer lugar —y en estrecha relación con lo anterior—, los hallazgos presentados en este capítulo deben entenderse como hipótesis de sentido sobre la acción empresarial. Su validación requiere una tarea comparativa que no sólo contemple la contrastación con otros entornos territoriales, sino también la puesta a prueba estadística de las proposiciones construidas. Por último, consideramos que la información empírica sistematizada en torno al problema de la acción empresarial de promoción inmobiliaria puede ser aprovechada para abordar otras preguntas de conocimiento, como las referidas a la acción pública local o a los procesos de financiarización, por mencionar solo algunos. Esto exige un trabajo de adaptación específico que constituye, en sí mismo, un campo fértil de investigación.

Con esta tarea por delante, confiamos en que esta tesis realiza un aporte al emergente campo de investigaciones sobre promoción inmobiliaria. Consideramos que el trabajo comparado y la síntesis teórico-metodológica expuesta son los argumentos específicos que aportamos al debate disciplinar. Más allá de la posible inserción de esta investigación en el campo, nos conformamos con ser parte del esfuerzo por ofrecer nuevas vías para el conocimiento de los sujetos que ocupan las posiciones dominantes en los procesos de urbanización contemporáneos. Nuestra convicción es que el estudio riguroso de sus estrategias ofrece herramientas para encontrar vías de acción que habiliten la producción de una ciudad justa y accesible al conjunto de la sociedad. Los ámbitos de oportunidad y las restricciones que encuentran los promotores inmobiliarios nos permiten dimensionar el tamaño del esfuerzo necesario para torcer el rumbo de los procesos en curso.

## Referencias

### Bibliografía

- Abramo, P. (2009). *La producción de las ciudades latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana*. Quito: OLACCHI.
- Amarilla, L. (2011). Integración entre el patrimonio industrial y el paisaje cultural en Argentina: miradas sobre permanencias y rupturas. *Labor e Engenho*. vol. 5. num 1. Recuperado en: [https://www.researchgate.net/publication/320937095\\_Integracion\\_entre\\_el\\_patrimonio\\_industrial\\_y\\_el\\_paisaje\\_cultural\\_en\\_Argentina\\_miradas\\_sobre\\_permanencias\\_y\\_rupturas](https://www.researchgate.net/publication/320937095_Integracion_entre_el_patrimonio_industrial_y_el_paisaje_cultural_en_Argentina_miradas_sobre_permanencias_y_rupturas)
- Amborst, T., D'Oca, D., Theodore, G. (2010) The Dream of a Lifestyle: Master-Planned Communities and the New Tools of Exclusion. INTI e-publication 'New Towns & Politics'. <https://www.newtowninstitute.org/spip.php?article1055>
- Artico Fenoglio, Y., Basélica, S. y Santa Cruz, P. (2019) Country Las Delicias: apuntes para pensar las tensiones en torno a la integración y jerarquización de la clase alta. 1er Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Villa María, articulando diálogos políticos y académicos en Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Villa María.
- Azpiazu, D., Bonofiglio, N., Nahón, C. (2008). *Agua y energía: mapa de situación y problemáticas regulatorias de los servicios públicos en el interior del país*. FLACSO.
- Baer, L. (2011). *El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano. Dinámica de precios de terrenos, desarrollo inmobiliario y acceso a la vivienda en la década de dos mil*. (Tesis de Doctorado). Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Baer, L. y Kauw, M. (2016) Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013. (pp. 5-25). *EURE* vol. 42. num. 126.
- Banzas, A. y Fernández, L. (2007) El financiamiento a la vivienda en Argentina. Historia reciente, situación actual y desafíos. *CEFID-AR. Documento de trabajo N°18* - Septiembre de 2007.
- Bertoncello, R. (2006) Turismo, territorio y sociedad. El 'mapa turístico de la Argentina'. En publicación: *América Latina: cidade, campo e turismo*. Amalia Inés Geraiges de Lemos, Mónica Arroyo, María Laura Silveira. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, San Pablo. Diciembre 2006.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

- Bourdieu, P. (1990) Las condiciones sociales de circulación de las ideas. En Bourdieu, P. *Intelectuales, política y poder* (pp.159-170). Buenos Aires: Eudeba.
- Capdevielle, J. (2014) Espacio urbano y desigualdades: las políticas públicas y privadas en la ciudad de Córdoba, Argentina (1990- 2011). *Cuadernos Geográficos*. Universidad de Granada.
- Capdevielle, J. (2016). El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: una aproximación a las estrategias empresariales de la ciudad de Córdoba, Argentina. *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, Vol. 25, N°2.
- Chetry, M. (2013). A ciência e a cidade, entrevista con Christian Topalov. *e-metropolis*, N°13.
- Cheetam, R. (1971). El sector privado de la construcción. EURE. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, Vol. 1, N°3.
- Clichevsky, N. (2001). Mercado de la tierra y sector inmobiliario en el área metropolitana de Buenos Aires – AMBA. Transformaciones e impactos territoriales. *VI Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio*. Universidad Nacional de Rosario.
- Cisterna, C. (2023). *Las estrategias del capital promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina (2004-2019). La CEDUC, el Grupo EDISUR y el Gran Proyecto Urbano Manantiales desde las geografías urbanas críticas*. Tesis doctoral, Doctorado en Geografía, Universidad Nacional de La Plata.
- Cisterna, C. y Capdevielle, J. (2015) Estrategias de promoción inmobiliaria en la producción de la ciudad. El caso del “desarrollista” GAMA en la ciudad de Córdoba, Argentina en *Papeles de Geografía*, Núm. 61.
- Cruz, F. (2019) *Entrega infinita: El caso de Gama S.A. en el Corredor Colón de la ciudad de Córdoba. Una vía para la investigación de las empresas desarrollistas inmobiliarias*. (Trabajo Final de Grado). Licenciatura en Sociología. Instituto Académico - Pedagógico de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Villa María.
- Cruz, F. (2022). La urbanización capitalista. Un recorrido histórico a partir de la producción y circulación del libro de Christian Topalov. *Estudios Demográficos Y Urbanos*. Vol. 37. Num. 3. (1039–1062). <https://doi.org/10.24201/edu.v37i3.2066>
- Cruz, F. (2023). La promoción inmobiliaria en la investigación europea y estadounidense. Aportes para la sociología urbana en Argentina. *Cardinalis*, N°19 (pp. 34-52).
- Cruz, F. y Capdevielle, J. (2024) Estrategias empresariales. Una aproximación a la desarrollista ECIPSA en la ciudad de Córdoba, Argentina. En Menazzi *Productores de ciudad. Desarrolladores, promotores y empresarios en la Argentina de hoy* (pp. 135 - 164). Editorial Teseo.

- Cuenya, B. (2001) *Large urban projects and social actors. Forces supporting and opposing the production process of the Retiro project, Buenos Aires 1991-2001*. (Tesis de doctorado). Universidad Tecnológica de Delft.
- Cuenya, B. (2006). *Large urban projects and social actors. Forces supporting and opposing the production process of the Retiro project, Buenos Aires 1991-2001*. Tesis de doctorado, Universidad Tecnológica de Delft.
- Del Río, J.P., Langard, F. y Arturi, D.J. (2014) La impronta del mercado inmobiliario en el período neodesarrollista. *Realidad económica* (283), 77-101. En Memoria Académica. Disponible en: [https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art\\_revistas/pr.14263/pr.14263.pdf](https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.14263/pr.14263.pdf)
- Díaz Terreno, F. (2011) *Consideraciones sobre el área central de la ciudad de Córdoba*. <https://cafedelasciudades.com.ar/articulos/el-lugar-de-todos/>
- Elliott, G. (2006). *Althusser. The detour of Theory*. Brill.
- Fainstein, S. (2001). *The city builders*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Ferrero, M. M. (2020). De rentas y despojos. Un análisis de la dinámica inmobiliaria en las ciudades de Asunción (Paraguay), Córdoba (Argentina) y La Paz (Bolivia). *Quid* 16, N°12.
- Fligstein, N. y Dauter, L., 2006 . The sociology of markets. *Annual Review of Sociology*, 33, 105-128.
- Gaggero, A. (2012). Estado, Mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. *Papeles de Trabajo*. 6(9), 37-57.
- Gaggero, A. y Nemiña, P. (2022) Origen y consolidación del mercado inmobiliario en Argentina. *Ensayos de Economía*, 32(60), 136-159. Universidad de Colombia. <https://doi.org/10.15446/ede.v32n60.92443>
- Gargantini, D. (2023) Breve revisión histórica de la política habitacional argentina. *Documento de Trabajo* 015-03. Serie Arquitectura. EDUCC - Editorial de la Universidad Católica de Córdoba.
- Gastaldi, S. y Gómez Ortiz, J. (1996) *Los certificados de cancelación de obligaciones de la Provincia de Córdoba (CECOR). Su origen e impactos*. V Jornadas de Investigación y Trabajo Científico y Técnico. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Gonzalez Redondo, C. (2020). La política de distritos en el sur de la ciudad de Buenos Aires: modelos internacionales, actores locales y territorio (2008-2019). *Quid* 16, N°13 – Jun.-Nov.2020 (371-378).
- Gonzalez Redondo, Carolina. (2024). “Hacer ciudad”. Los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana. *Economía, Sociedad y Territorio*, 24(75).

- Gomes, G. (2017) Las casas del Onganiato : política habitacional y sectores populares. *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*. <https://journals.openedition.org/nuevomundo/71320>
- Harvey, D. (2008) El Derecho a la ciudad. *New Left Review*.
- Jaramillo, S. (2011) *Hacia una teoría de la renta urbana*. Bogotá: UAndes/CEDES.
- Jaramillo, S. (2014). Acerca de la investigación en mercados de tierra urbana. En Velázquez, B. R. y Pradilla Cobos, E. (comp.). *Teorías sobre la ciudad en América Latina* (pp. 228 – 257). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Lemma, M. (2017) Gestión municipal y planificación urbana en Córdoba, Argentina (1983-2011) urbe. *Revista Brasileira de Gestão Urbana*.
- Lemma, M. (2019) *Entre el modelo de ciudad compacta y las lógicas empresariales. Fragmentación del espacio urbano residencial en la Ciudad de Córdoba, 1991-2010*. Tesis doctoral, Doctorado en Estudios Urbanos, Universidad de General Sarmiento.
- Lemma, M. (2020). Barrios cerrados: patrones de localización de tipologías y modelos de estructura urbana. Caso de estudio: Ciudad de Córdoba (Argentina) 1991-2010. *Geograficando, Vol. 16, N°2*.
- Lemma, M. (2022) Segmentación y densificación del proceso de fragmentación residencial en la Ciudad de Córdoba, Argentina (1991-2010), *EURE*, Vol. 148, N°45.
- Lefebvre, H. (1969) *El derecho a la ciudad*. Barcelona: Península.
- López, E. (2015) *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modelo de desarrollo*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- López, E. y Belloni, P. (2017). Las clases dominantes en los años kirchneristas. *Debates Urgentes*. Vol. 6 p. 25 - 42. Buenos Aires.
- Lorenc Valcarce, F. (2012) Sociología de los mercados: modelos conceptuales y objetos empíricos en el estudio de las relaciones de intercambio. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, pp. 14-36.
- Lovera, A. (2014). El capital inmobiliario y construcción y la producción de la ciudad en América Latina. En Velázquez, B. R. y Pradilla Cobos, E. (comp.). *Teorías sobre la ciudad en América Latina* (pp. 258 – 299). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Malecki, J.S. (2014) Espacios de mediación: la Ciudad Universitaria de Córdoba, 1949-1962. *Registros*, N°11, pp. 20-39.
- Malecki, J.S. (2015) La ciudad dislocada. El proceso de urbanización en la ciudad de Córdoba, 1947-1970. *Cuadernos de Historia. Serie economía y sociedad*, N° 13/14, pp. 195 a 227
- Malecki, J.S. (2015) De la Córdoba de las campanas a la Córdoba de las avenidas. Transformaciones urbanas y nuevos imaginarios urbanos en Córdoba, 1947-1975. *caiana. Revista de Historia del Arte y Cultura Visual del Centro Argentino de*

- Investigadores de Arte (CAIA)*. No 6, pp. 81-100
- Marengo, M. C. (2010). La planificación del crecimiento urbano: Entre la regulación, la flexibilización normativa y las desigualdades socio-espaciales. *Guillermo de Ockham*, 8(2), 69-83.
- Marengo, C. y Lemma, M. (2017) Ciudad dispersa y fragmentada. Lecturas de forma urbana en emprendimientos habitacionales privados, Córdoba 2001-2010. *Cuaderno Urbano. Espacio, Cultura, Sociedad* - Vol. 22 - N.º 22
- Marengo, C. y Liborio, M. (2022). El espacio residencial en contextos de densificación urbana. Nuevas lógicas en el habitar de la mano de la producción inmobiliaria. *Cuaderno 164* | Centro de Estudios en Diseño y Comunicación. (pp. 117 - 134)
- Marx, K. (2001) Manuscritos económicos y filosóficos de 1844. <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/>
- Morales Schechinger, Carlos (2007) Algunas reflexiones sobre el mercado de suelo urbano, Curso Mercados de Suelo en Ciudades Latinoamericanas, Lincoln Institute of LandPolicy, marzo 2005.
- Mossberger, K. y Stoker, G. (2001). The evolution of Urban Regime Theory. *Urban Affairs Review*, Vol. 36, N°6.
- Municipalidad de Córdoba (s.f.) Urbanizaciones de iniciativa privada autorizadas para venta. (s.f.).<https://gobiernoabierto.stage.cordoba.gob.ar/data/datos-abiertos/categoria/urbanismo-y-territorio/urbanizaciones-de-iniciativa-privada-autorizadas-para-venta/2806>
- Peresini, N. (2021) La consolidación de la gobernanza empresarialista en la gestión urbana local. Un recorrido a través de las adaptaciones normativas e institucionales de la ciudad de Córdoba, Argentina. *urbe. Revista Brasileira de Gestao Urbana*, v.13.
- Peresini, N. (2022). Una mirada a los fenómenos territoriales desde la gestión urbana y las experiencias recientes de vinculación público-privada: aportes metodológicos para su análisis. *QUID 16*. (pp. 141-159). Área de Estudios Urbanos del Instituto de Investigaciones Gino Germani. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires.
- Pírez, P. (1995). Actores sociales y gestión de la ciudad. *Ciudades. Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana*, N°28.
- Pírez, P. (2006) La privatización de la expansión metropolitana en Buenos Aires. *Economía, Sociedad y Territorio*, vol. VI, núm. 21, mayo-agosto, 2006, pp. 31-54.
- Pírez, P. (2014) Servicios urbanos y urbanización en América Latina: Su orientación entre el bienestar y la reestructuración. *Geo UERJ*, Año 14, n°. 23, v. 2, 2º semestre de 2012 p. 793-824.

- Pradilla Cobos, E. (2014). La economía y las formas urbanas en América Latina. En Velázquez, B. R. y Pradilla Cobos, E. (comp.). *Teorías sobre la ciudad en América Latina* (pp. 141 – 193). Ciudad de México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Red Pueblo Alberdi. (2023). *La Cervecería Córdoba en el pasado, presente y futuro de Pueblo Alberdi : un informe de memoria, identidad y lucha barrial*. [Libro digital, PDF] Compilación de Gaitán, P. y Elorza, A.L. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Córdoba.
- Rappoport, M. (2010) *Historia económica, política y social de la Argentina*. Emecé.
- Raspall, T. (2017). Actores y estrategias empresarias en el mercado inmobiliario. Un análisis de la oferta de la vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad. *Cuaderno Urbano. Espacio, cultura y sociedad, Vol. 23, N° 23*.
- Sarbag, P. (2023) Arquitectura y Vivienda de Interés Social. El conjunto habitacional Santo Domingo en la ciudad de Córdoba, revisitado desde el Plan VEA. *Estudios del Hábitat*. vol. 21. num. 1. Facultad de Arquitectura y Urbanismo (UNLP)
- Sassano Luiz, S. (2015) Transformación comercial en Buenos Aires: origen, evolución y localización de los shopping centers como símbolo de la posmodernidad comercial. *Revista Universitaria de Geografía*, 24(2). (pp.11-39). Universidad Nacional del Sur.
- Schteingart, M. (1979). Sector inmobiliario capitalista y formas de apropiación del suelo: el caso de México. *Estudios Demográficos y Urbanos, Vol. 13, N°4*.
- Socoloff, I. C. (2013). *Reflexiones en torno a las relaciones entre empresa, estado y ciudad: Un estudio a partir del caso IRSA en Buenos Aires (1991-2012)*. Tesis de doctorado, Universidad de Buenos Aires.
- Socoloff, I., Colombo Blanco, A., Kitay, I., Rullansky, I., y Stiberman, L. (2013) Financiamiento público y vivienda. Apuntes para pensar las transformaciones del Banco Hipotecario. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini Anuario de Investigaciones - Año 2013, Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorin, Buenos Aires.
- Socoloff, I.C. (2019) Financiarización variada en la producción inmobiliaria en Argentina: el caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la post crisis en perspectiva (2002-2015). *Scripta Nova*. Vol. XXII. Núm. 616
- Socoloff, I. (2021). Fondos inmobiliarios cotizados y financiarización de la vivienda en Argentina. *Revista INVI, Vol. 36, N°103*.
- Swedberg, R. (1998). Max Weber's vision of economic sociology. *Journal of Socio-Economics*, Volume 27, No. 4, pp. 53.5-5.55. Stockholms Universitet.

- Topalov, C. (1979). *La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. Recuperado el 15/2/2020 de <https://leerlaciudadblog.files.wordpress.com/2016/05/topalov-la-urbanizacic3b3n-capit-alista.-algunos-elementos-para-su-anc3a1lisis.pdf>.
- Topalov, C. (1984). *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*. Siglo XXI de España Editores.
- Topalov, C. (1990). Hacer la historia de la investigación urbana: La experiencia francesa desde 1965. *Sociológica*, N°12.
- Topalov, C. (2001). Post-Scriptum. De libros y de investigaciones: para un historicismo reflexivo. En Lepetit, B. y Topalov, C. (eds.). *La ville des sciences sociales* (pp. 307-313). Belin.
- Topalov, C. (2013). *Treinta años de sociología urbana. Un punto de vista francés*. Recuperado el 15/2/2020 de <https://topalovuam.wordpress.com/2013/08/14/treinta-anos-de-sociologia-urbana-un-punto-de-vista-frances/>.
- Valdés, E. (1999) La ciudad dual y los nuevos fragmentos urbanos: los guetos de la riqueza. En: *Administración pública y sociedad*. -- no. 12 (dic., 1999). -- Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. Inst. de Inv. y form. en Ad (IIFAP), 1988.
- Viego, V. (2008). Impactos de las grandes superficies comerciales sobre el comercio tradicional y de las medidas regulatorias. University Library of Munich, Germany, MPRA Paper. [https://www.researchgate.net/publication/23543955\\_Impactos\\_de\\_las\\_grandes\\_superficies\\_comerciales\\_sobre\\_el\\_comercio\\_tradicional\\_y\\_de\\_las\\_medidas\\_regulatoriasBig\\_retailing\\_facilities\\_impact\\_on\\_traditional\\_retail\\_and\\_regulatory\\_laws](https://www.researchgate.net/publication/23543955_Impactos_de_las_grandes_superficies_comerciales_sobre_el_comercio_tradicional_y_de_las_medidas_regulatoriasBig_retailing_facilities_impact_on_traditional_retail_and_regulatory_laws)
- Von Luckenn, M. (2011). Relocalización de villas en Córdoba: Caso Villa «La Maternidad». Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales. Instituto de Investigaciones Gino Germani
- Weber, M. (2014) *Economía y Sociedad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Weber, L. y Willemez, L. (2015). *Christian Topalov, chercheur et militant*. *Savoir/agir*, N°26.
- Weiler, J. y Machado, A. (1890) Plano catastral de la ciudad de Córdoba y de las villas que la rodean. Recuperado el 23 de octubre de 2023 de [https://catalogo.bn.gov.ar/F/?func=direct&doc\\_number=001139521%20with%20UploadWizard](https://catalogo.bn.gov.ar/F/?func=direct&doc_number=001139521%20with%20UploadWizard)

## Fuentes

- Acotto, R. (3 de abril de 2003). Timonel de negocios. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/2003/0403/suplementos/economico/nota156041\\_1.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/2003/0403/suplementos/economico/nota156041_1.htm)
- Acotto, R. (26 de febrero de 2005). Gerente modelo. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=308346&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=308346&high=REGAM)
- Agencia Télam. (2 de agosto de 2011) Cristina recibió a directivos de la Fundación Mediterránea. *La Voz del Interior*.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/cristina-recibio-directivos-fundacion-mediterranea/>
- Alonso, D. (30 de septiembre de 2005). La Provincia comprará tierras para viviendas. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=360980&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=360980&high=REGAM)
- Alonso, D. (17 de agosto de 2013). La Provincia dilata la entrega de unidades del Hogar Clase Media. *La Voz del Interior*.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/provincia-dilata-entrega-unidades-hogar-clase-media/>
- AMÉRIAN. (s.f). ¡Celebramos 30 años de trayectoria en el sector del turismo y la hotelería!  
<https://www.amerian.com/aniversario-amerian-merit-30/#:~:text=La%20primera%20apertura%20fue%20la.Am%C3%A9rian%20Buenos%20Aires%20Park%20Hotel.>
- Bocco, E. (24 de febrero de 2003). Dos pájaros de un tiro. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=149561&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=149561&high=Bugliotti)
- Caric, H. (14 de julio de 1999). "Mi intención es hacer buenos negocios". *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/07/14/de\\_n02.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/07/14/de_n02.htm)
- Carrizo, A. (5 de junio de 2003). Bugliotti invierte \$ 16 millones en otro proyecto. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=170459&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=170459&high=Bugliotti)
- Comercio y Justicia. (13 de marzo de 2008). Dinosaurio invierte us\$ 24 millones en Córdoba y avanza en Mendoza.  
<https://comercioyjusticia.info/negocios/dinosaurio-invierte-us-24-millones-en-cordoba-y-avanza-en-mendoza/>
- Comercio y Justicia. (20 de noviembre de 2015). Torre Duomo, la apertura de un emblema cordobés.  
<https://comercioyjusticia.info/negocios/torre-duomo-la-apertura-de-un-emblema-cordobes/>
- Como dos extraños. (30 de diciembre de 2013) Como Dos Extraños Programa N° 19 -19 de noviembre de 2013-. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=NUrF4BFJYIM>

- Curto, R. y Giannoni, W. (6 de septiembre de 2011). Bugliotti podrá construir hasta 36 metros en el Hotel Waldorf. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/bugliotti-podra-construir-hasta-36-metros-hotel-waldorf/>
- Dávila, D. (30 de diciembre de 2010). En 5 años, la tierra en autopista a Carlos Paz duplicó su valor. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/negocios/en-5-anos-la-tierra-en-autopista-carlos-paz-duplico-su-valor/>
- Dávila, D. (28 de marzo de 2018). Amengual vendió el castillo Bermann a Grupo Proaco. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/negocios/amengual-vendio-el-castillo-bermann-grupo-proaco/>
- DiarioC (8 de mayo de 2003). [https://www.diarioc.com.ar/economia/Inauguraron\\_el\\_Hotel\\_Amerian\\_Catamarca\\_Park\\_Hotel/31366](https://www.diarioc.com.ar/economia/Inauguraron_el_Hotel_Amerian_Catamarca_Park_Hotel/31366)
- DYCSA. (s.f.). <https://dycsa.com.ar/>
- DYCSA (s.f.). *Quienes somos*. Recuperado en <https://web.archive.org/web/20060715015135/http://dycsa.com.ar/quienes.asp>
- DYCSA. (s.f.). *Proyectos realizados*. Recuperado en: <https://web.archive.org/web/20240524013506/https://www.dycsa.com.ar/proyectos-realizados.html>
- DYCSA (23 de septiembre de 2020) *Te invitamos a conocer la rica historia de DYCSA contada por su fundador el Arq. Guillermo Jauregui*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=UxQiWeiWLBk>
- El Burrito. (21 de agosto de 2020) *Venta del centro universitario Parque (CUP) en Córdoba (Argentina)*.- Opuslibros. <https://opuslibros.org/nuevaweb/modules.php?name=News&file=article&sid=26111>
- Esbry, G. (7 de octubre de 2002) *Construcción, a la espera de 723 millones*. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/2002/1007/economia/nota123397\\_1.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/2002/1007/economia/nota123397_1.htm)
- Eugenio Gimeno Balaguer (23 de junio de 2015). *HORACIO PARGA II*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=KCiz7JcASIs&list=TLPQMTAwMTIwMjWDnoXrhIKNMg&index=2>
- Forbes Argentina (28 de noviembre de 2024) *En Foco, Jaime Garbarsky, Presidente de Grupo ECIPSA*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=IKdPkEE9gPU>
- Fundación EmasE. (31 de octubre de 2014) *Jornada E+E 2014 | Segmento "Preguntale A..." con Martín Amengual y la moderación de Pablo Rossi*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=z7XTRELHEsU>

- Giannoni, W. (12 de febrero de 1998). Casino compró Libertad en U\$S 202,5 millones. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/02/12/ec\\_n2.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/02/12/ec_n2.htm)
- Giannoni, W. (14 de febrero de 2003). Bugliotti se anotó para ser banquero. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=147562&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=147562&high=Bugliotti)
- Giannoni, W. (27 de julio de 2008). Ángel o demonio. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/nota.asp?nota\\_id=225436](http://archivo.lavoz.com.ar/nota.asp?nota_id=225436)
- Giannoni, W. (12 de octubre de 2008). El dueño del circo. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=440081&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=440081&high=Bugliotti)
- Giannoni, W. (1 de noviembre de 2009). Con la cabeza en la vivienda. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=563931&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=563931&high=REGAM) *La Voz del Interior*.
- Giannoni, W. (11 de diciembre de 2011). Fuerte alianza con empresarios y sindicalistas. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/fuerte-alianza-con-empresarios-sindicalistas/>
- Giannoni, W. (21 de noviembre de 2013) Bugliotti inauguró un Súper Mami en Salsipuedes. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/negocios/bugliotti-inauguro-un-super-mami-en-salsipuede>
- Grupo Edisur. (2025) <https://www.grupoedisur.com.ar/>
- Grupo Edisur (s.f.) [Libro institucional] Recuperado de [grupoedisur.com.ar/web/web/front-end/files/Libro institucional\\_Grupo\\_Edisur.pdf](http://grupoedisur.com.ar/web/web/front-end/files/Libro_institucional_Grupo_Edisur.pdf)
- Grupo Libertad (2024) *Nuestra historia*. <https://grupolibertad.com.ar/grupo-libertad/quienes-somos/nuestra-historia/>
- González, G. (27 de abril de 2011). *El Mostrador TV - Entrevista a Jorge Petrone*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=a14dxqA7oMY>
- González, L. y Saravia, M. (16 de julio de 2007). Lotes: piden que la Provincia no los venda. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=90894&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=90894&high=REGAM)
- Guevara, V. (13 de septiembre de 1999). Desde 1993 el Patio Olmos le debe un edificio al teatro. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/09/13/ig\\_n1.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/09/13/ig_n1.htm)
- Guevara, V. (7 de febrero de 2000). Finalmente, Patio Olmos empezó el edificio para los talleres del San Martín. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/02/07/ig\\_n03.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/02/07/ig_n03.htm)
- Guevara, V. (2 de octubre de 2002). 15 días más de espera para el híper del Ala hiperpolémica. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=122552&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=122552&high=Bugliotti)

Infonegocios. (29 de marzo de 2011). Dinosaurio pone en el mercado unos 400 deptos financiados a 10 años (Córdoba caso único). <https://infonegocios.info/nota-principal/dinosaurio-pone-en-el-mercado-unos-400-deptos-financiados-a-10-anos-cordoba-caso-unico>

Infonegocios. (1 de diciembre de 2011). Con nueva imagen, Natania llega a Tucumán: inversión por US\$ 80 millones y 1.000 casas en la primera etapa. <https://infonegocios.info/default/con-nueva-imagen-natania-llega-a-tucuman-inversion-por-us-80-millones-y-1-000-casas-en-la-primera-etapa>

Infonegocios. (9 de junio de 2014). No todos los empresarios son iguales: “modelo Tati” y “modelo De Biasi” (diferentes improntas). <https://infonegocios.info/plus/no-todos-los-empresarios-son-iguales-modelo-tati-y-modelo-de-biasi-diferentes-improntas>

Jóvenes Líderes (19 de agosto de 2024) *Las enseñanzas del hombre que se hizo millonario siendo ético* | Jaime Garbarsky | CJL. YouTube. <https://youtu.be/XuuPV6eMk8E>

Kempa, L. (10 de octubre de 2004). CET instalaría un hotel casino en Carlos Paz. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=275924&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=275924&high=REGAM)

Kempa, L. (27 de marzo de 2005). La pelea De la Sota-Juez puede hacer caer la licitación del Mitre. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=315421&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=315421&high=REGAM)

Kempa, L. (22 de mayo de 2005). Se cae el centro de congresos y bingos. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=329221&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=329221&high=REGAM)

Kempa, L. (17 de octubre de 2006). La licitación del Patio Olmos se define en 17 días. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=9756&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=9756&high=REGAM)

Ladevi. (1 de julio de 2011). Se inauguró el Amérián Tucumano. <https://argentina.ladevi.info/tendencias/se-inauguro-el-amerian-tucumano-n10012>

La Voz del Interior. (27 de agosto de 1997). Libertad sale a buscar fondos en el mercado de capitales. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/08/27/ec\\_n5.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/08/27/ec_n5.htm)

La Voz del Interior. (26 de septiembre de 1997). Ediles cuestionan norma de excepción. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/09/26/ig\\_n3.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/09/26/ig_n3.htm)

La Voz del Interior. (16 de abril de 1998). Más de 80 presentaciones por obras edilicias en infracción. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/04/16/ig\\_n1.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/04/16/ig_n1.htm)

La Voz del Interior. (19 de octubre de 1998). Patio Olmos en medio de la discordia. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/10/19/ec\\_n2.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/98/10/19/ec_n2.htm)

La Voz del Interior. (31 de julio de 1999) Comerciantes protestan por la radicación de un nuevo híper. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/07/31/ec\\_n02.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/07/31/ec_n02.htm)

La Voz del Interior. (3 de agosto de 1999) No habrá un híper sino un parque de juegos virtuales sobre la ruta 20. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/08/03/ec\\_n11.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/08/03/ec_n11.htm)

La Voz del Interior. (12 de noviembre de 1999). La cadena cordobesa Amerian presentó su hotel en Buenos Aires y anunció otro en Rosario. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/11/12/ec\\_n11.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/99/11/12/ec_n11.htm)

La Voz del Interior. (6 de septiembre de 2000). Bugliotti y Reggam, primeras interesadas. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/09/06/ec\\_n10.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/09/06/ec_n10.htm)

La Voz del Interior. (27 de septiembre de 2000). En una subasta, Dinosaurio ofreció 810 mil pesos y se quedó con el edificio Alas [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/09/27/ec\\_n11.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/09/27/ec_n11.htm)

La Voz del Interior. (18 de octubre de 2000). Libertad valdría U\$S 325 millones. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/18/ec\\_n09.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/18/ec_n09.htm)

La Voz del Interior. (25 de octubre de 2000). Bugliotti salió del negocio hotelero. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/25/ec\\_n16.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/25/ec_n16.htm)

La Voz del Interior. (28 de octubre de 2000). Rechazan ser socios de Dinosaurio. [http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/28/ec\\_n16.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/2000/10/28/ec_n16.htm)

La Voz del Interior. (18 de noviembre de 2000). Comienza la construcción del megacomplejo de Dinosaurio. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=1111&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=1111&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (26 de diciembre del 2000). La esposa de Kammerath sería candidata a senadora. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=7468&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=7468&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (11 de febrero de 2001). Miguel de Biasi: No hay razón para esta guerra de precios. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=15778&high=Biasi](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=15778&high=Biasi)

La Voz del Interior. (27 de marzo de 2001). Proyecto de las empresas. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=24028&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=24028&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (26 de mayo de 2001). La novia insiste en que quiere tener un hijo. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=35027&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=35027&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (4 de junio de 2001). EL ABC del empresario inmobiliario. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=36674&high=GAMA%20S.A](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=36674&high=GAMA%20S.A)

La Voz del Interior. (8 de junio de 2001). Espacios para el show. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=37557&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=37557&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (24 de julio de 2001). Se oponen a la radicación de hipermercado. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=45855&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=45855&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (28 de julio de 2001). Siete oferentes para construir 110 escuelas. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=46741&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=46741&high=REGAM)

La Voz del Interior. (13 de noviembre de 2001). Un canje para la reactivación. *La Voz del Interior*. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=66482&high=](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=66482&high=)

La Voz del Interior. (2 de diciembre de 2001). Empresas, crucificadas con las tasas bancarias.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=70118&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=70118&high=Bugliotti)

La Voz del Interior (19 de enero de 2002). Aguardan detalles para recibir plazos fijos.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=78261&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=78261&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (21 de enero de 2002). Las deudas privadas terminarían en la Justicia.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=78513&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=78513&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (20 de mayo de 2002). La avenida Rodríguez del Busto será cruzada por un puente peatonal.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=98119&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=98119&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (18 de junio de 2002). "Si no volvemos a la estabilidad, estamos terminados". Definiciones.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=103111&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=103111&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (1 de julio de 2002). Acusan a ediles del PJ de parar inversiones.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=105744&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=105744&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (16 de agosto de 2002). Dinosaurio apura la aprobación del hiper del Ala en la Justicia.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=113638&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=113638&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (15 de septiembre de 2002). Un acto clásico y algunos invitados sorpresa. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=119588&high=Buglio](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=119588&high=Buglio)

La Voz del Interior. (6 de octubre de 2002). Empresarios piden comicios cuanto antes. [http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=123259&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=123259&high=REGAM)

La Voz del Interior. (29 de octubre de 2002). Ofrecieron más hoteles de los esperados.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=127450&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=127450&high=REGAM)

La Voz del Interior. (6 de noviembre de 2002). La batalla entre Dinosaurio y el Concejo terminó en Tribunales.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=129083&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=129083&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (7 de noviembre de 2002). Rechazo al proyecto Dinosaurio.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=129189&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=129189&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (15 de diciembre de 2002). Las razones de los concejales.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=136649&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=136649&high=REGAM)

La Voz del Interior. (14 de enero de 2003). Apertura de sobres.

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=141922&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=141922&high=REGAM)

La Voz del Interior. (18 de marzo de 2003). Bugliotti quiere ser aspirante a senador Asambleas barriales, a la política

[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=153501&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=153501&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (8 de junio de 2003). Córdoba edifica un 52% más que en 2002.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=170762&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=170762&high=REGAM)

La Voz del Interior. (14 de junio de 2003). Cronología.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=172178&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=172178&high=REGAM)

La Voz del Interior. (24 de junio de 2003). Seis ofertas para los accesos al Botánico.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=174162&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=174162&high=REGAM)

La Voz del Interior. (15 de julio de 2003). Concentran el manejo de la obra pública  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=178275&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=178275&high=REGAM)

La Voz del interior. (12 de agosto de 2003). Roggio, Bugliotti y el Banex ofertaron por Banco Suquía.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=183949&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=183949&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (13 de agosto de 2003). Características de la obra.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=184088&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=184088&high=REGAM)

La Voz del Interior. (28 de octubre de 2003). Por un decreto de Kammerath, el Orfeo no pagará impuestos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=200035&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=200035&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (22 de noviembre de 2003.) La Provincia concedió beneficios impositivos para el estadio Orfeo.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=205046&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=205046&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (24 de noviembre de 2003). En 10 días, inauguran el complejo "Dinosaurio Mall".  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=205517&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=205517&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (11 de febrero de 2004). Todo por renegociar.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=221080&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=221080&high=REGAM)

La Voz del Interior. (11 de febrero de 2004). A 3 años del inodoro gigante, el sur flota en aguas servidas.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=221079&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=221079&high=REGAM)

La Voz del Interior. (25 de abril de 2004). Un salón giratorio coronará un edificio en San Lorenzo y Paraná.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=237787&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=237787&high=REGAM)

La Voz del Interior. (25 de abril de 2004). Un salón giratorio coronará un edificio en San Lorenzo y Paraná.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=237787&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=237787&high=REGAM)

La Voz del Interior. (28 de abril de 2004). Investigan vandalismo en futura sede judicial.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=238498&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=238498&high=REGAM)

La Voz del Interior. (2 de junio de 2004). Empresarios quieren seguridad jurídica y mayor financiamiento.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=246954&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=246954&high=REGAM)

La Voz del Interior. (18 de junio de 2004). Pulso privado. A poco de iniciar las obras, Torre Elysée ya vendió departamentos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=250939&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=250939&high=REGAM)

La Voz del Interior. (23 de junio de 2004). Empresa brasileña compró pliego para bingos y compite con Regam.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=252188&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=252188&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de julio de 2004). Repercusiones.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=257135&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=257135&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de julio de 2004). Repercusiones. Críticas y respaldos al plan de viviendas.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=257135&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=257135&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de agosto de 2004). Bugliotti: Esto llega con 6 años de atraso.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=263367&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=263367&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (12 de agosto de 2004b). Según el TSJ, Dinosaurio podía hacer el híper de ruta 20.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=263388&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=263388&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (29 de agosto de 2004). En el peronismo quieren demorar el proyecto de ley de cupo juvenil.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=266986&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=266986&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (5 de septiembre de 2004). Bugliotti podría llevar una inversión a Mendoza.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=268436&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=268436&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (5 de octubre de 2004). Hay cuatro mil inscriptos para el plan "De inquilino a propietario".  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=274749&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=274749&high=REGAM)

La Voz del Interior. (16 de octubre de 2004). Cloacas para cinco barrios de la zona sur.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=276994&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=276994&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de diciembre de 2004). Para el juecismo, Semyraz se acercó al delasotismo.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=290267&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=290267&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (14 de mayo de 2005). Resumen de la semana.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=327382&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=327382&high=REGAM)

La Voz del Interior. (4 de junio de 2005). Un barrio abierto pero con calles alambradas.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=332420&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=332420&high=REGAM)

La Voz del Interior. (21 de junio de 2005). Pulso privado. Dinosaurio da los primeros pasos en el ex Molinos Letizia.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=336682&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=336682&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (8 de diciembre de 2005) Pulso privado. Sobre la Costanera quieren hacer el Torre Elyseé Park.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=377311&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=377311&high=REGAM)

La Voz del Interior. (10 de enero de 2006). Aval municipal para 4 torres en predios del Bermann.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=384089&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=384089&high=REGAM)

La Voz del Interior. (9 de febrero de 2006). Pulso privado. En julio, Dinosaurio inaugurará el híper sobre la ruta 20.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=390697&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=390697&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (7 de marzo de 2006) Una gira clave a Estados Unidos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=396713&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=396713&high=REGAM)

La Voz del Interior. (3 de marzo de 2006). Negocios y empresas. Planes de expansión de Amerian Hoteles.  
[http://buscador.lavoz.com.ar/2006/0303/suplementos/turismo/nota394314\\_1.htm](http://buscador.lavoz.com.ar/2006/0303/suplementos/turismo/nota394314_1.htm)

La Voz del Interior. (17 de marzo de 2006). Porta se queda con El Pocito y planifica un gran complejo.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=398985&high=CORINCOR](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=398985&high=CORINCOR)

La Voz del Interior. (28 de junio de 2006). Pulso privado. Dinosaurio invertirá \$ 13 millones para reciclar el ex molino Letizia.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=423910&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=423910&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (17 de julio de 2007) En diciembre se inaugura el Dino Express.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=91167&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=91167&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (6 de octubre de 2006). La Provincia vende el inmueble donde está el Patio Olmos. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=6711&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=6711&high=REGAM)

La Voz del Interior. (8 de octubre de 2006). Pulso privado. Regam lanza una propuesta para ahorrar en ladrillos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=7256&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=7256&high=REGAM)

La Voz del Interior. (11 de octubre de 2006). Pulso privado. Bugliotti y Brito construirán 800 departamentos para la clase media.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=8201&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=8201&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (28 de octubre de 2006). Ficha técnica.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=12944&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=12944&high=REGAM)

La Voz del Interior. (8 de noviembre de 2006). Abre sus puertas el Dino de Ruta 20.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=16348&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=16348&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (9 de noviembre de 2006). Amenazan con ir a la Justicia si no se cumple con la concesión. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=16457&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=16457&high=REGAM)

La Voz del Interior. (19 de noviembre de 2006). ¡Y que se venga 2007!  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=19504&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=19504&high=REGAM)

La Voz del Interior. (23 de noviembre de 2006). Gobierno garantiza que Irsa no ingresará al shopping hasta 2032.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=20830&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=20830&high=REGAM)

La Voz del Interior. (3 de diciembre de 2006). Las claves.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=23701&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=23701&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (5 de diciembre de 2006). Sedes judiciales para Cosquín y Jesús María.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=24335&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=24335&high=REGAM)

La Voz del Interior. (20 de diciembre de 2006). Pulso privado. Tras el fracaso de los créditos a inquilinos, la Ceduc pide ser oída.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=29244&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=29244&high=REGAM)

La Voz del Interior. (28 de abril de 2007). Accidentada presentación de las propuestas de Campana.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=66784&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=66784&high=REGAM)

La Voz del Interior. (29 de abril de 2007). Bugliotti busca tierras para un Superdomo en Capital Federal.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=66990&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=66990&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (10 de mayo de 2007). Pulso privado. Con Barranquitas Plaza, Urca y la zona norte tienen su shopping.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=70273&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=70273&high=REGAM)

La Voz del Interior. (6 de junio de 2004). Al menos dos candidatos para los bingos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=248236&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=248236&high=REGAM)

La Voz del Interior. (14 de agosto de 2005)  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=349599&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=349599&high=REGAM)

La Voz del Interior. (14 de junio de 2007). Pulso privado. Orfeo Suite abre el 20, con un costo de \$ 13 millones.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=81135&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=81135&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (17 de julio de 2007). Dinosaurio se suma a la onda del financiamiento y lanza su tarjeta.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=91166&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=91166&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (17 de julio de 2007). En diciembre se inaugura el Dino Express.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=91167&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=91167&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (9 de octubre de 2007). Pulso privado. El 25 se inaugura el complejo Torre Elysée en Nueva Córdoba.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=122696&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=122696&high=REGAM)

La Voz del Interior (25 de octubre de 2007). Un pabellón desbordado por una asistencia perfecta.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=127836&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=127836&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (12 de enero de 2008). Buscan destrabar problemas para construir viviendas.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=151879&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=151879&high=REGAM)

La Voz del Interior (16 de febrero de 2008) Pulso privado. Regam-Pilay comenzó a construir su primer edificio en Córdoba. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=162816&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=162816&high=REGAM)

La Voz del Interior. (26 de mayo de 2008). Audiencia pública ambiental por edificios en la Colón. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=206586&high=Infiernillo](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=206586&high=Infiernillo)

La Voz del Interior. (28 de mayo de 2008) [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=207001&high=hipotecario](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=207001&high=hipotecario)

La Voz del Interior. (26 de junio de 2008). Prometen más agilidad en el Registro. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=216573&high=hipotecario](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=216573&high=hipotecario)

La Voz del Interior. (7 de agosto de 2008). Aprueban factibilidad a proyecto de Dinosaurio. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=540393&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=540393&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (13 de septiembre de 2009.) La Terminal traerá beneficios a la Costanera. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=550550&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=550550&high=Bugliotti)

La Voz del Interior (1 de septiembre de 2008). Pulso privado. El grupo Regam inauguró el Amerian Portal del Iguazú. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=236256&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=236256&high=REGAM)

La Voz del Interior. (6 de septiembre de 2008). Preocupación vecinal por el futuro del arroyo El Infiernillo. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=237664&high=Infiernillo](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=237664&high=Infiernillo)

La Voz del Interior. (12 de octubre de 2008). Resumen de la semana. Visa ahora quiere salir con Dinosaurio. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=440038&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=440038&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (26 de octubre de 2008). Pulso privado. AMG invierte 6 millones en equipos. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=444135&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=444135&high=REGAM)

La Voz del Interior. (7 de noviembre de 2008). Pulso privado. Regam Pilay prepara un segundo edificio en la Costanera. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=448001&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=448001&high=REGAM)

La Voz del Interior. (3 de diciembre de 2008). Pulso privado. Con alto peso inversor, Regam Pilay ya tiene 2.500 suscriptores [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=469477&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=469477&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de abril de 2009). Pulso privado. Amerian apuesta a seguir creciendo mediante condohoteles. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=507072&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=507072&high=REGAM)

La Voz del Interior. (12 de mayo de 2009). La ampliación de la Terminal depende de los ediles de Juez. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=515700&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=515700&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (11 de agosto de 2009). Proyecto por el subsuelo del Córdoba. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=541462&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=541462&high=Bugliotti)

La Voz del Interior. (11 de julio de 2009). Salsipuedes: inquietud por un emprendimiento. [http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=533120&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=533120&high=Bugliotti)

- La Voz del Interior. (18 de octubre de 2009). El año próximo siguen los proyectos.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=560172&high=Edisur](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=560172&high=Edisur)
- La Voz del Interior. (16 de febrero de 2010). En el Tropezón, los vecinos se autoevacuaron.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=591230&high=inundacion](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=591230&high=inundacion)
- La Voz del Interior. (29 de agosto de 2010). Empresarios cordobeses, detrás del Banco Finansur.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/empresarios-cordobeses-detras-del-banco-finansur/>
- La Voz del Interior. (28 de noviembre de 2010). Las opciones en el mercado para comprar un inmueble.  
<https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/las-opciones-en-el-mercado-para-comprar-un-inmueble/>
- La Voz del Interior. (10 de diciembre de 2010). Corbis Global: el mismo espíritu, nuevos desafíos.  
<https://www.lavoz.com.ar/especiales/estudios-arquitectura/corbis-global-el-mismo-espiritu-nuevos-desafios/>
- La Voz del Interior. (27 de enero de 2011). Bugliotti vuelve al negocio mayorista: en julio abre Ma-mi.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/negocios/bugliotti-vuelve-al-negocio-mayorista-julio-abre-ma-mi/>
- La Voz del Interior. (20 de abril de 2011). Schiaretti recorrió obras de desagüe en El Tropezón.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/schiaretti-recorrio-obras-desague-tropezon/>
- La Voz del Interior. (1 de junio de 2010). Autorizan en Salsipuedes un complejo inmobiliario y se desató la polémica.  
<https://www.lavoz.com.ar/dinosaurio/autorizan-en-salsipuedes-un-complejo-inmobiliario-y-se-desato-la-polemica/138>.
- La Voz del Interior. (2 de junio de 2011). El Faro, un nuevo símbolo de la ciudad.  
<https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/faro-nuevo-simbolo-ciudad/>
- La Voz del Interior. (9 de junio de 2011). Juez tentó sin éxito a Bugliotti para la intendencia de Córdoba.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/juez-tento-sin-exito-bugliotti-para-intendencia-cordoba/>
- La Voz del Interior (24 de junio de 2011). Los departamentos también llegaron a Valle Escondido.  
<https://www.lavoz.com.ar/noticias/negocios/departamentos-tambien-llegaron-valle-escondido/>

- La Voz del Interior. (7 de septiembre de 2011). Bugliotti se reunió con De Vido por la campaña de Riutort. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/bugliotti-se-reunio-con-vido-campana-riutort/>
- La Voz del Interior. (8 de septiembre de 2011). Política, negocios propios y obras "para Olga". <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/politica-negocios-propios-y-obras-para-olga>
- La Voz del Interior. (13 de septiembre de 2011). Bugliotti acusa a Schiaretti y reitera apoyo a Riutort. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/bugliotti-acusa-schiaretti-reitera-apoyo-riutort/>
- La Voz del Interior. (22 de septiembre de 2011). Caroya cuestiona un proyecto de acueducto a Salsipuedes. <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/caroya-cuestiona-proyecto-acueducto-salsipuedes/>
- La Voz del Interior. (30 de septiembre de 2011). Caroya reclamó garantías para que no la perjudique el acueducto a Salsipuedes. <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/caroya-reclamo-garantias-para-que-no-perjudique-el-acueducto-salsipuedes/>
- La Voz del Interior (11 de octubre de 2011). Salsipuedes: en un mes estaría listo el proyecto de acueducto. <https://www.lavoz.com.ar/salsipuedes/salsipuedes-mes-estaria-listo-proyecto-acueducto/>
- La Voz del Interior. (2 de enero de 2013). Una obra que nació y se hizo con polémica. <https://www.lavoz.com.ar/noticias/politica/obra-que-nacio-se-hizo-con-polemica/>
- La Voz del Interior, (2 de septiembre de 2013) . El primer country de Córdoba. <https://www.lavoz.com.ar/tendencias/el-primer-country-de-cordoba>
- La Voz del Interior. (29 de septiembre de 2013). Cómo llegar a una vivienda propia con \$ 2.000 mensuales. <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/como-llegar-una-vivienda-propia-con-2000-mensuales/>
- La Voz del Interior. (22 de enero de 2014). Bugliotti suspende inversiones en la zona. <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/bugliotti-suspende-inversiones-en-la-zona/>
- La Voz del Interior. (3 de mayo de 2020). En la empresa familiar, desde la cuna hasta el sillón de presidente. <https://www.lavoz.com.ar/negocios/en-empresa-familiar-desde-cuna-hasta-sillon-de-presidente/>

- La Voz del Interior. (18 de noviembre de 2020) Comienza la construcción del megacomplejo de Dinosaurio.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=1111&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=1111&high=Bugliotti)
- La Voz del Interior. (21 de agosto de 2020). Edisur: la empresa que nació en un retiro espiritual y ya desarrolló más de 6.000 inmuebles.  
<https://www.lavoz.com.ar/negocios/edisur-empresa-que-nacio-en-un-retiro-espiritual-y-ya-desarrollo-mas-de-6000-inmuebles/>
- La Voz del Interior. 31 de marzo de 2022. Molino Centenario: de granero del mundo a terminal de ómnibus.  
<https://www.lavoz.com.ar/espacio-de-marca/molino-centenario-de-granero-del-mundo-a-terminal-de-omnibus/>
- La Voz del Interior. (24 de abril de 2023). Bugliotti explicó por qué cerró el Orfeo y por qué se niega a reabrirlo.  
<https://www.lavoz.com.ar/vos/musica/bugliotti-explico-por-que-cerro-el-orfeo-y-por-que-se-niega-a-reabrirlo/>
- La Voz del Interior. (26 de abril de 2024). Nueva Córdoba Casa Giratoria: a 20 años del traslado de un ícono del desarrollo inmobiliario local.  
<https://www.lavoz.com.ar/espacio-publicidad/casa-giratoria-a-20-anos-del-traslado-de-un-icono-del-desarrollo-inmobiliario-local/>
- Lehmann, G. (14 de febrero de 2013). La falta de un plan serio y a largo plazo. *La Voz del Interior*. <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/falta-plan-serio-largo-plazo/>
- Marconetti, D. (23 de diciembre de 2008). Planean construir 63 nuevas plataformas para la Terminal. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=475515&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=475515&high=Bugliotti)
- Marconetti, D. (10 de diciembre de 2009). Se destrabó la Terminal en el Concejo, pero Bugliotti se retira. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=574646&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=574646&high=Bugliotti)
- Miguel, P. (18 de enero de 2018). Hace 20 años aparecía el Cecacor, una experiencia difícil y plagada de polémicas. *El Litoral*.  
<https://www.ellitoral.com.ar/corrientes/2020-1-18-1-0-0-hace-20-anos-aparecia-el-cec-acor-una-experiencia-dificil-y-plagada-de-polemicas>
- Monis, B. (15 de diciembre de 2021). Por dentro y por fuera: así era el Olmos antes de convertirse en un shopping. *CBA24N*  
[https://www.cba24n.com.ar/cordoba/por-dentro-y-por-fuera--asi-era-el-olmos-antes-de-convertirse-en-un-shopping\\_a61ba667de77bb0377e090ec](https://www.cba24n.com.ar/cordoba/por-dentro-y-por-fuera--asi-era-el-olmos-antes-de-convertirse-en-un-shopping_a61ba667de77bb0377e090ec)
- Natania Viviendas (29 de enero de 2013) *Programa Container Canal 8 | Entrevista Jaime Garbarsky*. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=rO3CfhRx0QA>

- Origlia, G. (16 de enero de 2024). Inversión de US\$1,5 billones en 10 años: la historia del empresario argentino que construye en cinco países. *La Nación*.  
<https://www.lanacion.com.ar/propiedades/inversion-de-us15-billones-en-10-anos-la-historia-del-emprendario-argentino-que-construye-en-cinco-paises-nid15012024/>
- Paillet, C. (20 de enero de 2002). Un verano con políticos guardados. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=78409&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=78409&high=Bugliotti)
- Paillet, C. (8 de enero de 2009). Vecinos creen que los quieren desalojar. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota\\_id=479373&high=Bugliotti](http://archivo.lavoz.com.ar/Nota.asp?nota_id=479373&high=Bugliotti)
- Peralta, M. (3 de julio de 2004). Córdoba busca su lugar como sede de ferias y congresos. *La Voz del Interior*.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota\\_id=254777&high=REGAM](http://archivo.lavoz.com.ar/NotaAnterior.asp?nota_id=254777&high=REGAM)
- Perfil. (19 de enero de 2014). El cordobés que eligió a Susana Giménez, preso por estafa.  
<https://www.perfil.com/noticias/protagonistas/el-cordobes-que-eligio-a-susana-gimenez-presos-por-estafa-20140119-0068.phtml>
- Regam. (s.f.). *Project*. Recuperado en:  
<https://web.archive.org/web/20070817143617/http://www.regam.com.ar/project.html#res>
- Rosa, V. (4 de febrero de 1997). Una sola oferta en pie para privatizar el agua en Córdoba.  
[http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/02/04/ec\\_n2.htm](http://archivo.lavoz.com.ar/intervoz/97/02/04/ec_n2.htm)
- Spotti, S. (16 de junio de 2014). El primer mayorista con concepto de hipermercado. *Revista Área Trés*.  
<https://www.revistaareatres.com.ar/empresas/el-primer-mayorista-con-concepto-de-hipermercado/>
- Torres Riesco, I. (7 de abril de 2014). Torre Duomo: en primera fila. *Infonegocios*.  
<https://infonegocios.info/infoarquitectura/torre-duomo-en-primera-fila>

### *Normativas*

- Decreto N° 562 (2002). Intendencia Municipal de Córdoba. Reglamenta las áreas especiales de la Ordenanza N° 8256/86. Boletín Oficial s/datos. 16 de marzo de 2011.  
 Recuperado de  
<https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=20017>
- Decreto No 1275-06. (2006). Legislación Provincial. Aprobación de la transferencia de la propiedad fiduciaria, a favor de la corporación inmobiliaria Córdoba S.A, y a los fines de la venta. *Boletín Oficial* AÑO XCIV - TOMO DI - N° 169. 5 de octubre de 2006.  
 Recuperado de.

<http://web2.cba.gov.ar/web/leyes.nsf/85a69a561f9ea43d03257234006a8594/6ea4efb46b9801030325728b005e4cbc?OpenDocument>

- Decreto N° 4061 (2010). Intendencia Municipal de Córdoba. Aprueba Convenio entre Municipalidad de Córdoba, y Empresa EMPRENDIMIENTOS URBANOS S.R.L *Boletín Oficial* (2999). 1 de noviembre de 2010. Recuperado de <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=21106>
- Ordenanza No 8256. (1987). Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba.Ocupación del suelo: diversas formas. *Boletín Oficial* (1460). 12 de febrero de 1987. Recuperado de. <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=2301>
- Ordenanza No 8606. (1991). Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba. Urbanizaciones residenciales especiales - Texto actualizado. *Boletín Oficial* (1775). 3 de abril de 1991. Recuperado de. <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=3710>
- Ordenanza 10341 (2001). Localización del Desarrollo Residencial y Localización del Desarrollo Comercial. *Boletín Oficial* (2257) 12 de enero de 2000. Recuperado de <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=7966>
- Ordenanza 10552 (2002) Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba. Ratifica el Decreto N° 1167. *Boletín Oficial*. (2362) 20 de noviembre de 2002. Recuperado de <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=60905>
- Ordenanza No 11068. (2006). Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba. Modifica zonificación Ordenanza N° 8606 - 8256 - 8060 - 8133 - 10764. *Boletín oficial* (2666). 14 de julio de 2006. Recuperado de. <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=8823>
- Ordenanza N° 11272 (2007). Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba. Modifica la Ordenanza N° 8256 - Texto Actualizado con reglamentación Incluida. *Boletín Oficial* (2764). 31 de julio de 2007. Recuperado de <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=9013>
- Ordenanza N°9843 (1998) Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba.Supermercados y grandes superficies comerciales: Localización. *Boletín Oficial* (2098) 13 de diciembre de 1998. Recuperado de <https://servicios2.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/Page/Documento.aspx?Nro=7950>