

FACULTAD
DE ARQUITECTURA
PLANEAMIENTO Y DISEÑO
UNR

CENTRO UNIVERSITARIO ROSARIO
DE INVESTIGACIONES
URBANAS Y REGIONALES

CUADERNOS DEL
CURDIUR

CUADERNO Nº 54

"MERCADO INMOBILIARIO Y TRANSFORMA-
CIONES EDILICIAS"

Arq. Oscar Bragos.

Rosario, 1981.

CITE ESTE TRABAJO SI LO USA COMO REFERENCIA

INDICE

PRESENTACION

- Capítulo 1 INTRODUCCION**
1. las transformaciones del área central
 2. la construcción de la ciudad
 3. suelo urbano y construcción de la ciudad
- Capítulo 2 LAS TRANSFORMACIONES EDILICIAS EN EL AREA CENTRAL**
1. los tipos de construcción y los subperíodos
 2. los tipos de construcción y las zonas de valor homogéneo
 3. los tipos de construcción y los agentes inmobiliarios
- Capítulo 3 LA CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA COLECTIVA EN EL AREA CENTRAL**
1. la localización de la vivienda colectiva
 2. la magnitud de las intervenciones
 3. los agentes inmobiliarios (las empresas constructoras)
- Capítulo 4 EL PROCESO DE PRODUCCION DE LA VIVIENDA COLECTIVA**
1. el ciclo producción - construcción de la vivienda multifamiliar
 2. las modalidades organizativas de los agentes inmobiliarios
 3. los movimientos del capital
 4. las condiciones de funcionamiento del mercado
- Capítulo 5 CONSIDERACIONES FINALES**

BIBLIOGRAFIA

- APENDICE 1 ficha archivo tipo**
- APENDICE 2 cuestionario - guía entrevistas**

PRESENTACION

El presente trabajo se propone describir e interpretar de modo global las transformaciones edilicias que tuvieron lugar en el área central de la ciudad de Rosario desde el año 1965. El estudio consiste en el análisis de las particularidades del funcionamiento del mercado inmobiliario en la construcción de la vivienda. La realización de este trabajo demandó un particular esfuerzo en la búsqueda y procesamiento de la información, ya que los archivos municipales están diseñados en función de otras demandas. Al respecto, fue necesario entonces "construir" un nuevo archivo con la información disponible, recurriendo para ello al procesamiento informático. En este aspecto, se contó con la colaboración del ing. Carlos Geremía para la elaboración de un programa que permitiera el almacenamiento y el procesamiento de la información recolectada. Además de la información disponible en los archivos de la Municipalidad de la ciudad de Rosario, también se trabajó con la información suministrada por los propios "actores", a través de una serie de entrevistas, para cuya realización se contó con la colaboración del lic. Néstor Domínguez.

Este trabajo intenta dar cuenta entonces de cómo el capital inmobiliario interviene en el proceso de construcción de la ciudad. Por ello es que se escoge como unidad de estudio al área central, ya que fue precisamente en ese sector de la ciudad, donde prácticamente se concentró toda la actividad inmobiliaria durante el período estudiado. De continuar este estudio hasta el presente, deberá entonces ser ampliada el área de estudio, en la medida en que el capital ha diversificado tanto sus objetos como sus espacios en la construcción de la ciudad.

Capítulo 1

INTRODUCCION

1. las transformaciones del área central

La ciudad presenta en el transcurso del tiempo una serie de modificaciones que, de un modo más acelerado o más demorado, van modificando su fisonomía. La ciudad de hoy no es la misma ciudad de veinte años atrás, y la de veinte años atrás no es la misma que la de principios de siglo. La ciudad ha crecido, y ese crecimiento se puede constatar empíricamente, en particular, a partir de observar la expansión del área construida sobre áreas que tradicionalmente estuvieron destinadas a otro tipo de explotación del suelo que no era el urbano. Pero no sólo a partir de la expansión del trazado y del lento proceso de ocupación de las nuevas áreas "urbanizadas" es que se verifica que la ciudad se ha modificado. También se observa que registra una profunda transformación en sus áreas interiores, en particular en sus zonas centrales. En los últimos treinta años, el centro de la ciudad de Rosario se ha transformado notablemente: se incorporan áreas que ocupaban un lugar marginal a pesar de su ubicación privilegiada (barrio Martín), el microcentro se peatonaliza, se da inicio a la construcción del parque en la zona del Monumento Nacional a la Bandera y, fundamentalmente, se incrementa notablemente el volumen edificado en un área que, paradójicamente ya había alcanzado, en relación al resto de la ciudad, un grado máximo de consolidación: total abastecimiento de servicios infraestructurales y prácticamente todas sus parcelas ocupadas con edificación. Esto indica que la transformación del área central ha sido producida a partir de un notable proceso de sustitución edilicia que tuvo lugar en un período relativamente muy corto de la historia de la ciudad.

Estas características acerca de las transformaciones en el área central que han sido rápidamente enunciadas aparecen lo suficientemente sugerentes como para plantearse el propósito de estudiarlas más en detalle. Algunos trabajos ya han dado cuenta de los cambios en el área central o en partes de ella, analizando cuestiones vinculadas específicamente al proceso de transformación edilicio y/o funcional (RIGOTTI, 1981; MARTINEZ

DE SAN VICENTE, 1985; FLORIANI y MARTINEZ DE SAN VICENTE, 1987); otros a partir de la influencia de los instrumentos urbanísticos (MARTINEZ DE SAN VICENTE, 1986); otros teniendo en cuenta los efectos de la legislación de incentivo a la industria de la construcción (BAUMAN, 1984; PONTONI, 1990). Quedan sin mencionar muchos otros trabajos acerca de la ciudad, ya que en este caso sólo se hace indicación de aquellos que, de algún modo tienen que ver con el estudio de las transformaciones operadas en su área central.

El presente trabajo se propone dar cuenta de las motivaciones que dan origen a esa profunda transformación. Para ello considerará, en primer lugar, la verdadera magnitud de tales transformaciones y sus particularidades; y, en segundo lugar los agentes que estuvieron envueltos activamente en ese proceso transformador. Es decir se tratará de dar respuesta a simples interrogantes, a las primeras preguntas que genérica, y hasta casi "naturalmente", surgen cuando se está haciendo mención al proceso de construcción de la ciudad; y que no por el hecho de ser simples y elementales -y hasta obvias- no dejan de ser las más importantes para dar inicio al tratamiento de la cuestión: qué se construye? quién construye? para quién se construye? cómo se construye? dónde se construye? En otras palabras, se tratará de analizar fundamentalmente cuáles son los distintos elementos que se construyen en la ciudad, quiénes son sus ejecutores y quiénes sus destinatarios, cuáles son los mecanismos que regulan toda esa actividad de construcción. Es decir, y para precisar aún más en el interés acerca de la cuestión, este trabajo intentará dar una respuesta a estas preguntas que a continuación se indican: de qué productos se trata? de qué submercados se está hablando? cómo opera el capital en el sector?

2. la construcción de la ciudad

Las interpretaciones acerca de la ciudad son múltiples, tantas como orientaciones y angulaciones disciplinarias y/o ideológicas en que puede llegar a fragmentarse los discursos acerca del tema urbano. Su tratamiento daría lugar a una extensa discusión que no viene en estos momentos al caso. Por lo tanto, se partirá de una definición que, para el tratamiento del tema, tal como está siendo planteado, resulta de gran interés y utilidad, en la medida en que pone

en evidencia aquellos aspectos más importantes a tener en cuenta en el estudio: "... la ciudad es también un conjunto de mercancías producidas con vistas a la ganancia. La ciudad es marco de la ganancia, pero sus elementos son también objeto de ganancia" (TOPALOV, 1979: 109).

La ciudad va a ser entendida entonces como el ámbito físico en el que tiene lugar y se desarrolla la vida social y económica de una comunidad. Eso significa que es el medio en el cual, entre otras cosas, se producen las transacciones propias del mercado, es decir las operaciones que se realizan, dentro del marco de una economía capitalista, con la finalidad de obtener una ganancia y así estar en condiciones de dar continuidad al ciclo de producción y consumo que define la vida económica y social de la comunidad. Pero, así como la ciudad es el medio donde tienen lugar estas transacciones, presenta entre sus elementos constitutivos, "productos" que también son objeto de esas transacciones. Del mismo modo que en la ciudad se producen mercaderías que se compran y se venden, también partes de ella son en sí mismas "mercaderías" sujetas a las oscilaciones del mercado. Genérica y metafóricamente hablando, se puede decir que la ciudad también se produce y se comercializa. Esta interpretación genérica y abstracta, deja de serlo cuando se comienza a analizar en particular aquellos "productos" que forman parte de la ciudad, especialmente las edificaciones, y más aún cuando se comienza a considerar dentro de las edificaciones a la vivienda, ya que es el "producto" que en mayor número se construye en la ciudad.

El edificio vivienda es entonces, de acuerdo con esta óptica, una mercadería: se invierte capital, tanto en mano de obra como en insumos, para poder producirlo y luego se comercializa teniendo como finalidad la obtención de un beneficio que asegure la continuidad del ciclo productivo, y que asegure, en definitiva, la reproducción del capital en el sector. Pero, si bien la vivienda puede ser entendida como una mercadería, posee características propias muy especiales que la diferencian del resto de las mercaderías y que son las que distinguen a todo su proceso de producción - construcción en particular, y al de la ciudad en general.

En común con las otras mercaderías, la vivienda tiene la particularidad de que se producen construcciones de diferentes calidades: habrá distintos tipos de viviendas, tanto en superficie como en diseño y en calidad, según sean los submercados que disputen por ellas,

como en general ocurre con cualquier otro tipo de mercadería. Pero también tiene otras particularidades que la singularizan e individualizan del resto de ellas:

En primer lugar, y a diferencia de las otras mercaderías que se fabrican industrialmente, la vivienda en general no se produce en serie. Aún cuando se trate de un mismo tipo de vivienda, esta se construye "artesanalmente", una a una. La prefabricación podría ser un inicio de la producción en serie, pero no se trata del método de producción de la vivienda que mayor difusión haya alcanzado hasta el momento, sino todo lo contrario.

En segundo lugar, para la producción de una nueva "mercadería" vivienda es necesario contar también con un nuevo ámbito de reproducción. Todas las mercaderías son producidas siempre en el mismo lugar, ya sea mediante procesos industrializados o artesanales. La vivienda, en cambio, necesita siempre de un nuevo ámbito, es decir debe reproducir el medio físico de su localización. Dar continuidad al ciclo productivo de la vivienda significa contar con un nuevo suelo para su producción. En algunos casos ese suelo se obtendrá a partir de la incorporación de nuevas áreas urbanizadas a la ciudad; en otros ocupando sitios vacíos dentro del área urbanizada; en otros a partir de la sustitución de un producto pre-existente en el sitio destinado al nuevo edificio. Es decir que la producción de una "mercadería" vivienda puede llegar a demandar para ello de la eliminación de otra "mercadería" vivienda, o de otro tipo de construcción, para así poder contar con el suelo disponible. Y en estos mecanismos de sustitución, y al considerar que la vivienda es una mercadería, entrará en consideración el valor de cambio que ella pueda llegar a generar. Por lo tanto, si la construcción de viviendas se realiza entonces con la finalidad de obtener un beneficio, la eliminación de un producto existente debe dar lugar a la creación de otro que genere un valor de cambio significativamente superior al existente. Pero ya sea tanto en el caso de construcción en un terreno vacante como en el de la construcción en terreno ocupado, la renovación del ciclo productivo siempre va a requerir tener en cuenta los costos que demanda disponer de un nuevo ámbito de localización, situación que no se presenta en las otras mercaderías ya que ese gasto se realiza, en general, de una vez y para siempre con la instalación del edificio fábrica.

La necesidad de contar siempre con un nuevo terreno para la producción de una nueva vivienda coloca, en principio, a la propiedad fundiaria y al tema del mercado de tierras en el centro de la cuestión.

Salvada la primera instancia, la de conseguir el terreno, ya sea a partir de la expansión, completamiento o sustitución, aparece una segunda cuestión, no por eso menos importante: los precios diferenciales de los terrenos según su localización; esto es, dos terrenos de iguales dimensiones no van a tener necesariamente el mismo precio. Por lo tanto la construcción de una nueva vivienda no siempre significa que tendrá los mismos costos de construcción, ya que la condición básica para su realización es de distinto valor de acuerdo con su "calidad", es decir de acuerdo con las ventajas adicionales que significa su localización en determinado sector de la ciudad: servicios infraestructurales, acceso a servicios comerciales, deportivos, culturales, educacionales, etc., además de otros más especiales aún como puede ser la localización en un sitio de alta significación desde el punto de vista paisajístico y de las bellezas naturales. El costo del terreno comenzará a incidir entonces con más fuerza en el proceso de producción - construcción, ya que pasará a orientar en cierto modo acerca del tipo de construcción más apropiado, en la medida en que el precio de venta del "producto" deberá ser tal que permita recuperar esa inversión además de obtener una ganancia.

De acuerdo con esto, la puesta en marcha del ciclo productivo significa disponer de un capital que estará destinado a garantizar el acceso a un terreno y poder dar inicio a la construcción, además del capital que está destinado al pago de los honorarios, tasas e impuestos que implica toda la operación de construcción y puesta a punto para la comercialización de un edificio (proyecto, división de la propiedad, inscripción de dominio, tasas e impuestos municipales, etc.). Esto dará lugar a la intervención de varios agentes, siendo aquellos que disponen del capital los que más interesan para el estudio del ciclo de producción - construcción. De acuerdo al tipo de agentes que participa en su ciclo productivo se tendrá una idea aproximada acerca del grado de desarrollo y del nivel organizativo del sector inmobiliario. Las posibilidades más corrientes serían: la de un único agente encargado de todas las tareas, la de un agente encargado de coordinar la participación de otros agentes, la participación de

varios agentes sin vinculación entre sí en el proceso productivo.

En el primer caso se trataría de una empresa que compra el terreno, construye (utilizando su propia capacidad productiva o subcontratando) y comercializa; en el segundo caso se trataría de un agente que se encarga de definir el tipo de operación y de reunir a todos los interesados, en particular los inversores de capital, para la concreción de la obra; el tercer caso se referiría a la participación de agentes en la construcción y en la comercialización que no mantienen entre sí vínculos empresariales. La determinación de los precios y de los márgenes de ganancia será diferente en cada caso, según la cantidad de agentes intervinientes.

De modo independiente de cualquiera de estas modalidades las necesidades de inversión de capital son siempre las mismas: para la adquisición del terreno, para la construcción, y para la comercialización.

3. suelo urbano y construcción de la ciudad

El tema del suelo urbano aparece entonces como uno de los aspectos más importantes a tener en cuenta en el estudio de las modalidades de la actividad vinculada a la construcción. En las distintas ramas de la economía, el suelo se desempeña de distintas maneras: como instrumento de producción, en las denominadas actividades "primarias" como la minería y la agricultura; como soporte de los medios de producción, circulación y consumo, en relación con las actividades "secundarias" y "terciarias" (industrias, comercios, bancos, viviendas). En cambio, en el sector inmobiliario, cada vez que se inicia el ciclo productivo, el suelo pasa a ser una condición necesaria. Es decir, reproducir el "producto" edificio, implica reproducir antes el suelo urbano que lo sustenta.

Los estudios acerca del suelo siempre estuvieron asociados con el tema de la propiedad y de la formación de las denominadas rentas urbanas. La literatura al respecto es más que extensa y su producción es relativamente reciente.¹ Sin llegar a analizar en particular los distintos enfoques teóricos e ideológicos con que

se aborda el tema, se recurre a aquellos autores que puedan contribuir a precisar acerca de la relación entre los usos del suelo y los precios de la tierra; relación que interesa aclarar a los efectos de este trabajo.

En primer lugar, se entiende que la renta del suelo presupone la existencia de un sobrelucro, es decir una ganancia superior a la normal, que ha sido "indebidamente" apropiado. Esto quiere decir que el sobrelucro se transforma en renta cuando es apropiado por alguien ajeno al proceso de producción y que además no tiene el control de ese proceso. En la disputa por ese sobrelucro tradicionalmente se ha hecho intervenir a dos figuras totalmente antagónicas: los empresarios capitalistas y los propietarios de la tierra. De acuerdo con el énfasis con que se plantea el rol de la propiedad, la renta será entendida ya como sobrelucro, ya como tributo (que se paga al propietario). En el primer caso se tendrá a D. Harvey y a A. Lipietz; mientras que en el segundo a Ch. Topalov.

Para D. Harvey, la renta va a ser siempre un pago que el empresario capitalista va a tener que efectivizar al propietario de la tierra en retribución por el uso de ese recurso. Es decir, a pesar de no utilizar el término tributo, el concepto de renta en Harvey deja entrever esa idea. En efecto, para él la renta es "... un pago hecho por el usuario por el privilegio de usar un recurso productivo escaso que es poseído por otra persona". (HARVEY, 1985: 63). Esa idea es constante y reiterativa en todos sus escritos. (HARVEY, 1979, 1985) A pesar de esta identificación que Harvey hace de la renta como un "tributo" que se paga a la propiedad fundiaria, en otras oportunidades él la interpreta como parte del valor que va a quedar en poder del propietario fundiario: "la renta es parte del valor de cambio que se reserva el propietario del suelo". (HARVEY, 1979: 199) En general, parece ser que Harvey va a analizar la renta exclusivamente como un objeto de disputa entre el propietario de la tierra y el empresario capitalista, en tanto el suelo o la tierra se encuentra directamente sometido a los designios de la propiedad privada (HARVEY, 1982). De este modo, la formación de las rentas va a estar siempre vinculada al lugar en que se coloca el propietario, esto es en la oferta de ese recurso natural monopolizable.

A. Lipietz, a pesar de entender a la renta como sobrelucro, en su argumentación se aproxima a la idea de tributo, no en vano la denomina "tributo fundiario". En efecto, para él, la renta "... es la fracción de sobrelucro que, por

¹ Para una síntesis acerca de las posiciones de la "escuela neoclásica" y de la "escuela marxista" sobre el tema de la renta urbana, ver: BRAGOS (1988).

razones diversas, el capital promocional realiza en la producción capitalista de la vivienda y que el propietario fundiario está apto para apropiarse". (LIPIETZ, 1982: 13). Pero su discurso se torna confuso cuando establece las causas de la formación de ese sobrelucro. Por un lado, como afirma en la definición del "tributo fundiario", el sobrelucro es realizado por distintos motivos por el capital promocional, pero, por otro lado, cuando a continuación se pregunta sobre las causas de ese sobrelucro, entendido como el excedente del precio de venta de la vivienda sobre el precio de la producción, establece los motivos en el hecho del monopolio que los propietarios fundiarios detentan en relación a los usuarios, y en la barrera que es colocada al desarrollo del capitalismo en la producción de la vivienda por la existencia de la propiedad fundiaria. (LIPIETZ, 1982: 13) Tesis que en definitiva resulta ser contradictoria con la afirmación marxista original en la que el autor se basa, y según la cual la propiedad privada de la tierra no es el motivo por el cual se forman los sobrelucros, pero sí la causa de que ellos se transformen en renta. Parece ser en este autor, del mismo modo que en D. Harvey, que la formación de los sobrelucros está por fuera del circuito productivo y que existe sólo por el hecho de existir los propietarios fundiarios.

Va a ser Ch. Topalov, quien abandonando la idea de tributo, y comenzando su análisis en la esfera de la producción y no en la constatación de la existencia de una clase propietaria del suelo, quien ofrezca una visión más adecuada acerca de la cuestión, y que en cierta medida resulta ser contraria a la formulada por los otros dos autores. En efecto, las rentas son entendidas claramente como un sobrelucro: "las rentas del suelo son lucros extraordinarios localizados, producidos por un proceso de valorización del capital, donde una parte de las condiciones para esta valorización no se pueden reproducir y son monopolizables". (TOPALOV, 1979: 182) Siendo así, la formación del sobrelucro obedece a una condición externa al capital -la condición de localización del terreno- que por el hecho de no ser, en principio reproducible, es pasible de ser monopolizada. Ese es el nudo central de la argumentación de Ch. Topalov que puede ser sintetizada recurriendo a otra definición más completa de la renta del suelo. Para dicho autor, las rentas deben ser entendidas como "... una fijación y una transformación de los sobrelucros concretos engendrados por la valorización de un capital en una actividad y en un punto del espacio; transformación que se produce:

- cuando ciertas condiciones de esta valorización son independientes del capital, es decir, desigualmente preestablecidas según la localización, o no reproducibles por ese capital considerado individualmente; y
- cuando el acceso a estos aspectos implica generalmente eliminar el obstáculo de una propiedad del suelo autónoma del capital, que le opone una resistencia efectiva." (TOPALOV, 1984: 10 y 11)

Esto quiere decir que el concepto de renta se refiere a varias cuestiones:

- . un uso determinado del suelo valoriza el terreno, pero, por otro lado, según la localización del terreno, algunos usos van a ser más "aconsejables" que otros, es decir que van a valorizar más o menos al terreno.
- . esa valorización obedece a las posibilidades de formación de un sobrelucro que no dependerá tanto de la inversión de capital a realizar, como sí de la localización de ese capital. De ahí la idea de sobrelucro localizado, que es externo al capital.
- . ese sobrelucro se transformará en renta cuando la propiedad fundiaria tiene el poder suficiente para, a través del mecanismo de los precios, recibir anticipadamente parte de esos beneficios.

De acuerdo con esto, para entender la valorización de los terrenos, y las posibilidades de obtener beneficios a partir de su utilización, resulta fundamental la cuestión de la localización, más que el de la "productividad", tal como lo es en el concepto clásico de renta agrícola. Tratando de utilizar el concepto de renta urbana tal como se utiliza el de renta agrícola, sería necesario contar con una diferenciación de los costos en la producción de un mismo tipo de producto, y con un precio uniforme del producto; condiciones que teóricamente pueden ser elaboradas, pero que en la práctica son muy difíciles de encontrar. De acuerdo con esto entonces, la distribución de los usos y de las intensidades de los usos del suelo en la ciudad pueden ser entendidos utilizando los conceptos de renta absoluta y de renta de monopolio, y no el de la renta diferencial. ² El hecho de ser la

2 Acerca de los conceptos de renta diferencial, ver: (QUEIROZ RIBEIRO, 1986; 1987); SMOLKA (1981); VIEIRA DA CUNHA; SMOLKA (1986). Para una síntesis de los distintos enfoques sobre la utilización del concepto de renta diferencial en el suelo urbano, ver BRAGOS (1990).

localización uno de los aspectos fundamentales para entender la formación de lucros extraordinarios en la distribución de los usos en el suelo urbano, ha llevado a incurrir a veces en errores de confusión entre renta diferencial y renta monopolista. El caso más evidente tal vez sea el de G. Campos Venuti, quien considera que la renta urbana sólo será lucrativa en las zonas destinadas a la residencia y no en las destinadas a los servicios, de ahí un desarrollo desigual y no proporcional entre ambos. (CAMPOS VENUTI, 1971) Situación que teóricamente no resulta correcta y que en la práctica no se verifica exactamente de ese modo.

En relación a estos estudios acerca de la renta urbana, interesa en particular reconocer cómo es identificada la relación usos - precios de la tierra, más que la apropiación de los beneficios y sobrelucros que genera en un terreno su particular localización. Al respecto hay que tener en cuenta que el creciente proceso de fragmentación de la propiedad territorial urbana indicaría en principio que no corresponde comenzar el análisis con el preconcepto genérico de ser la propiedad fundiaria la responsable del modo en que se organiza la ciudad. Esa visión "conspirativa" de la cuestión no llevaría a un conocimiento real de la situación ni del verdadero papel de la propiedad fundiaria en la estructuración del suelo urbano. Por lo tanto, correspondería analizar si esos beneficios extraordinarios llegan a transformarse en rentas, o quedan simplemente como beneficios empresariales, produciéndose una competencia por su apropiación entre los distintos capitales que intervienen en la construcción. De todas maneras, estos estudios presentan un marco teórico - metodológico que resulta conducente para el análisis del funcionamiento del sector inmobiliario, en tanto proponen un desconocimiento de las transformaciones en el medio construido, de los agentes ejecutores de esas transformaciones, y del ciclo productivo que contempla tanto a transformaciones y agentes; temas que en definitiva serán las cuestiones abordadas en este trabajo.

Capítulo 2

LAS TRANSFORMACIONES EDILICIAS EN EL AREA CENTRAL

El área central de la ciudad de Rosario, en este caso el sector correspondiente a la sección catastral primera que se encuentra comprendido entre la "primera ronda" de boulevares (Boulevard Oroño y Avenida Pellegrini) y el río Paraná, ha sido históricamente la sede de actividades de diversos tipos: portuaria, comercial, financiera, manufacturera, etc.; entre las que siempre se ha destacado la residencial, fundamentalmente por la extensión que ocupa dentro del área y por la intensidad con que tiene lugar esa ocupación. (Plano Nº 1)

El área central ha sido tradicionalmente el lugar de residencia de un sector considerable de la población total de la ciudad, que en estos últimos treinta años aumenta progresivamente, si bien se mantiene relativamente estable respecto del total de habitantes de la ciudad: el área central concentra desde 1960 alrededor del 14 % de la población total. (Gráfico Nº 1) ³ Si se tiene en cuenta la reducida superficie del área central en relación a la superficie total de la ciudad, los datos porcentuales de la población en ella residente dan cuenta de la elevada intensidad del uso del suelo. Esta estabilidad en la relación área central - ciudad desde el punto de vista demográfico se debe a que el área central de la ciudad ha sido, y es, un "polo de atracción" significativo para la localización residencial, en particular a partir de la década del '70, que coincide, como se verá, con el período de mayor expansión de la actividad en el sector inmobiliario. En ese momento, un valor próximo a la quinta parte del incremento intercensal para toda la ciudad, se localizó en el interior del área central. (Gráfico Nº 2) Estos valores porcentuales resultan aún mucho más significativos si se tiene en cuenta que los valores de ese incremento demográfico corresponden fundamentalmente al crecimiento migratorio, ya que el área central

3 Los datos demográficos considerados para el área central corresponden específicamente a las secciones policiales 1a., 2a. y 3a., cuyas áreas en conjunto coinciden, con una pequeña alteración, con la correspondiente a la de la sección catastral 1a.

presenta dentro de toda la ciudad los valores de crecimiento vegetativo más bajos. O sea, el área central, en principio, se caracteriza por ser un área de alta demanda para la localización residencial.

Estas oscilaciones que pueden encontrarse en el "comportamiento" demográfico del área central, podrán ser mejor comprendidas a partir del estudio de su proceso de transformación y construcción, que fundamentalmente dará cuenta de los cambios en su organización física y funcional. Una primera etapa de este análisis se lleva a cabo a partir del estudio de tres cuestiones que permiten una descripción y una primera interpretación de los cambios registrados, y que se consideran en relación a los distintos tipos de construcción:

1. los subperíodos en que se han agrupado los veintinueve años estudiados;
2. las zonas homogéneas de acuerdo con los precios de la tierra que fueron identificadas en la sección catastral primera; y,
3. los distintos grupos de operadores o agentes inmobiliarios intervinientes, clasificados de acuerdo con su grado de participación real en la construcción del área central durante el período analizado.

1. los tipos de construcción y los subperíodos

La primera aproximación a las características que particularizan el proceso de construcción en el área central de la ciudad, se realiza a partir del análisis de todos aquellos tipos de construcción que se destacan en los distintos momentos del período estudiado (1965 - 1985). Para ello, el estudio se realiza por subperíodos de cinco años cada uno, que fueron definidos siguiendo un criterio estrictamente operativo.

Estos veintinueve años que corresponden al período analizado se distinguen en particular por ser el momento en el que tiene lugar un incremento muy elevado de la superficie construida en el área central de la ciudad. Va a ser precisamente en los primeros dieciséis años donde se concentra prácticamente la totalidad de la superficie construida en todo el período, ya que, en el último subperíodo (1981 - 1985), que corresponde a la etapa de agudización de la crisis económica nacional, apenas se construyó

el 4 % del total construido en los veintinueve años estudiados. (Gráfico Nº 3)

El incremento de la superficie construida en el área central se destaca por una amplia diversidad de tipos de construcción, sobresaliendo entre ellos, y en orden de importancia, la vivienda colectiva o multifamiliar, los locales comerciales, los locales para oficinas, las cocheras y playas de estacionamiento y las sedes de instituciones financieras y bancarias. Este orden que se establece globalmente para los distintos tipos de construcción en todo el período presenta modificaciones en la posición de los tipos como así también en sus valores relativos cuando se consideran los distintos subperíodos y zonas internas analizadas; es decir que no mantienen un mismo tipo de "comportamiento", ni temporal ni espacialmente.

El tipo de construcción predominante, de acuerdo con su asignación de uso, es el de la vivienda de carácter colectivo. Esta dominancia de la vivienda colectiva por sobre cualquier otro tipo de construcción se verifica en cada uno de los cuatro subperíodos que han sido considerados. No obstante, se registran modificaciones que, de continuar este estudio a partir del último subperíodo considerado hasta el presente, permitirían confirmar si estas están indicando el inicio o la presencia de una tendencia de transformación más definida.

De acuerdo entonces con el estudio de los cuatro subperíodos considerados, ha sido posible verificar distintas situaciones que ilustran acerca del carácter de las transformaciones edilicias del área.

En primer lugar, debe ser destacado que la vivienda colectiva es históricamente el tipo de construcción que predomina en el área central. El primer subperíodo analizado (1965 - 1970) ya indica que prácticamente el 80 % de la nueva superficie construida corresponde a ese tipo de construcción, porcentaje que alcanza el 90 % en el segundo subperíodo (1971 - 1976). Este resulta ser el valor máximo identificado para todo el período, a partir del cual comienza a descender hasta llegar a superar apenas el 50 % en el último subperíodo. Es de destacar que se registra un pronunciado descenso entre el tercer (1976 - 1980) y cuarto (1981 - 1985) subperíodos. Esta notable disminución del volumen de vivienda colectiva construido, tanto en valores absolutos como relativos, no se verifica en otros tipos de construcción, sino que por el contrario, estos registran un aumento

relativo en su participación en el total de la superficie construída. (Tabla Nº 1)

La zona central se caracteriza por presentar junto a la vivienda colectiva otros tipos de construcción con un grado de concentración que no se registra en otros sectores de la ciudad. En ese sentido, y como ya fuera indicado, los locales comerciales constituyen el segundo tipo de construcción en importancia de acuerdo con la superficie construída. No obstante, al respecto hay que considerar que gran parte de estos valores corresponden a intervenciones que combinan en una misma edificación a la vivienda con otra actividad, en este caso el comercio. En otras palabras, los locales comerciales, ya sean locales aislados o galerías comerciales, en gran medida aparecen como consecuencia de, y junto con, un emprendimiento que va a tener a la vivienda multifamiliar como factor determinante. (Tabla Nº 2) En valores relativos, la construcción de locales comerciales permanece, en general, ligeramente estable, registrándose un incremento en el último subperíodo. (Tabla Nº 1)

La construcción de cocheras y de playas de estacionamiento ocupa el tercer lugar en importancia en todo el período, mientras que en el último subperíodo, a pesar de una disminución del 50 % de la superficie construída en relación con el período anterior, alcanza a representar el 20 % del total de la superficie construída. 4 (Tabla Nº 1)

La construcción de locales para oficinas también distingue al área central de otras zonas de la ciudad, si bien sus valores relativos de superficie construída son muy bajos. Se destaca en particular el último subperíodo, en el que se registra un incremento relativo significativo, siempre teniendo en cuenta que se está hablando de bajos valores y que, por otro lado, en valores absolutos significa apenas una quinta parte de la superficie construída en el subperíodo anterior (1976 - 1980) para tal tipo de construcción. (Tabla Nº 1)

Los locales y sedes destinados a entidades financieras y bancarias son un tipo de construcción que sólo adquiere cierta significación en el último subperíodo, con un incremento de la

4 En la superficie construída para cocheras y playas de estacionamiento no se considera la superficie correspondiente a cocheras ubicadas en edificios multifamiliares.

superficie construída tanto en valores absolutos como relativos. Debe destacarse en especial que, en un proceso de disminución acelerada de la superficie construída en todos los tipos de construcción, este tipo es el único que registra un incremento en sus valores absolutos. (Tabla Nº 1)

El resto de los tipos de construcción no ocupa una posición significativa dentro del volumen construído, registrando algunos de ellos, ya a partir del segundo subperíodo, una progresiva disminución en los valores correspondientes. Tal es el caso de la vivienda individual y de los depósitos y talleres. En relación a la vivienda individual, debe hacerse notar, por ejemplo, que el 50 % de la superficie total construída, corresponde al primer subperíodo analizado. 5 (Tabla Nº 3)

En síntesis, y en relación a los tipos de construcción, en los distintos subperíodos analizados se destaca que:

. No todos los tipos de construcción mantienen un mismo "comportamiento" durante los veintinueve años estudiados. Sus distintos valores relativos correspondientes a la superficie construída están reflejando, en general, los cambios en las condiciones macroeconómicas del país; y, en particular, el grado de incidencia de las políticas especiales para el sector inmobiliario y de la industria de la construcción. (Gráfico Nº 4)

. El incremento relativo en la construcción de la vivienda colectiva se corresponde con una disminución en otros tipos de construcción, fundamentalmente locales para oficinas y cocheras y playas de estacionamiento. Esta situación se verifica en particular en el subperíodo 1971 - 1975, el subperíodo de mayor expansión del sector, en el cual se registra el valor porcentual más elevado para la construcción de vivienda colectiva. Se verifica de este modo, el resultado exitoso para el sector de la aplicación de la legislación de desgravación impositiva. Por otro lado, en ese mismo subperíodo se tienen los valores más bajos en la construcción de oficinas y de cocheras y playas de estacionamiento, en relación a los quinquenios anterior y posterior respectivos. Los locales comerciales, en cambio, no presentan alteraciones significativas, en tanto aparecen en

5 De acuerdo con las disposiciones del Código Urbano vigente, no se autoriza la construcción de vivienda individual a partir de 1967 en los distritos A y B (los únicos dos tipos de distritos que se encuentran en el área central).

gran medida acompañando a la vivienda colectiva tal como ya fue indicado. (Gráfico N° 4)

. El período de agudización de la crisis económica afecta a toda la actividad de la construcción en general y a la de la vivienda colectiva, comercios y oficinas en particular. Para estos tres tipos de construcción se registran los valores más bajos: apenas menos del 5 % de la superficie total de la vivienda colectiva fue construida en él, mientras que para comercios y oficinas menos del 10 % del total. En cambio, otros tipos de construcción registran los porcentajes más elevados: cocheras y playas de estacionamiento (30 %) y sedes de instituciones financieras y bancarias (aproximadamente el 40 %). Estos datos están indicando que, con el advenimiento de la crisis económica se contrae notablemente la demanda de vivienda colectiva, razón por la cual, independientemente del valor de cambio que con la ejecución de estos edificios se obtiene, no resulta conveniente, por diferentes razones que se verán, continuar con su construcción. En cambio, aparecen otras construcciones que, vinculadas con el momento económico -el auge de la actividad financiera, en particular- pasan a ocupar un lugar más destacado. Durante el período de recesión de la actividad en el sector también se registra la utilización del suelo con una mínima edificación, pero con un uso relativamente intenso (playas de estacionamiento) que permiten continuar obteniendo amplios beneficios de la propiedad con una ínfima inversión de capital en la construcción. (Gráfico N° 4) Al respecto, debe destacarse que el incremento del número de operaciones referidos a la construcción de cocheras y playas de estacionamiento en el subperíodo 1981 - 1985 se debe fundamentalmente a un incremento de estas últimas, mientras que en los subperíodos anteriores lo era el de las cocheras. Las playas de estacionamiento aparecen como una alternativa muy rentable frente a la opción de dejar un terreno vacante y pagar por lo tanto mayores tasas por terreno baldío en el área central. Puede haber contribuido a ello también la reducción de las dimensiones mínimas de los lotes destinados a playas de estacionamiento que se establecieron mediante la ordenanza 2831/81. 6 Que las playas de estacionamiento representan un uso que genera un elevado valor de cambio lo

6 La ordenanza a la que se hace mención reduce las exigencias de profundidad del lote de 30 m. a 16 m., mientras que mantiene las mismas dimensiones para el frente: 12 m.

demuestra el hecho de que nueve de las trece operaciones de construcción de cocheras y/o playas de estacionamiento en la zona 6 (la zona de precios de la tierra más elevados) son playas de estacionamiento, cuyos propietarios son compañías de seguros (tres), entidades bancarias (dos) o grandes comercios (una).

2. los tipos de construcción y las zonas de valor homogéneo

Así como los distintos tipos de construcción no tienen un mismo "comportamiento" en los distintos subperíodos estudiados, tampoco lo tienen cuando se consideran las distintas zonas que pueden ser identificadas en el área central de acuerdo con los precios de los terrenos. 7

Del análisis de la distribución de la superficie construida para los distintos tipos de construcción en relación con las seis zonas de valor homogéneo se verifica que en todas estas zonas el tipo constructivo dominante es el que corresponde a la vivienda colectiva o multifamiliar, aún en aquellas donde los precios de la tierra son los más elevados. En todas estas zonas, la vivienda colectiva representa entre el 80 % y el 85 % de la superficie construida,

7 El área analizada se divide en zonas homogéneas de acuerdo con los precios de la tierra. Teniendo en cuenta la dificultad que significa poder llegar a conocer con exactitud tanto los precios vigentes en el período analizado como su evolución, se decidió simplificar el problema procediendo para ello a considerar el valor índice utilizado por el Banco Hipotecario Nacional en la tasación de los terrenos de acuerdo con su localización. Ese valor índice, que se establece por cuadra y para el año 1986, oscila, dentro del área central, entre 500 y 3000. Si bien estos valores sufren variaciones con el transcurso del tiempo, no se altera la posición relativa de los distintos sectores que puedan identificarse, ya que el Banco Hipotecario Nacional trabajó con ellos siguiendo los criterios de un modelo estático. Aceptando estas limitaciones, se determinan seis zonas de valores relativamente homogéneos que, en cierta medida, reflejan los precios reales (Plano N° 2):

Zona 1: valores entre 500 y 800	Zona 4: valores entre 1500 y 1850
Zona 2: valores entre 850 y 1150	Zona 5: valores entre 1900 y 2200
Zona 3: valores entre 1200 y 1500	Zona 6: valores superiores a 2250

excepto en la zona 6 donde apenas supera el 60 %. No obstante esta disminución en la superficie de vivienda colectiva construida en la zona de precios de la tierra más elevados, y a pesar de estas zonas presentar un valor de uso muy significativo para otras actividades, los valores relativos indicados dan cuenta que el uso residencial fue un uso capaz de generar elevados valores de cambio aún en estas zonas de precios más elevados, de modo tal de inducir a la construcción de edificios de vivienda multifamiliar. Por ello, va a ser precisamente en la zona 6, donde otros usos adquieren mayor importancia en relación a otras zonas del área central. Se trata en particular de los locales para oficinas, que constituyen el 20 % de la superficie total construida en esa zona. (Gráfico N° 5)

Esta descripción está indicando que se está frente a una relación inversamente proporcional entre superficie de vivienda colectiva construida y precios de la tierra: a precios de la tierra más bajos, mayor superficie de vivienda colectiva construida en relación a otros tipos de construcción; y, por el contrario, a precios de la tierra más elevados, menor superficie de vivienda colectiva construida. En cambio, para otros tipos de construcción, la relación será directamente proporcional: más baratos los terrenos, menor la cantidad de superficie construida; más caros los terrenos, mayor la superficie construida. No obstante, no podría hablarse aún de una relación directa entre precios de la tierra y usos del suelo que se manifieste o se verifique en una especialización funcional que se corresponda exactamente con las zonas identificadas de acuerdo con los valores de los terrenos según el Banco Hipotecario Nacional.

De todas maneras sí se registra la aparición de áreas especializadas en el interior de las zonas de valor de la tierra homogéneo que fueron estudiadas. Por ejemplo, y dentro de la zona 6, el área correspondiente al denominado "microcentro", donde el número de construcciones del "terciario" o vinculadas con él, representa alrededor del 75 % del total de los nuevos emprendimientos ejecutados en el sector, correspondiendo el 25 % restante a la vivienda multifamiliar. (Gráfico N° 6) Este tipo de construcción disminuye aún más cuando se analizan situaciones particulares dentro de este reducido "microcentro": en el área peatonal de calle Córdoba (entre calles Corrientes y San Martín), escasamente afectada por transformaciones edilicias, predominan notablemente los comercios entre las nuevas construcciones (Gráfico N° 7), mientras que en la

calle Santa Fe, sector de sólo tres cuadras de extensión, se va conformando, en particular a partir del último subperíodo, el sector financiero y bancario de la ciudad (Gráfico N° 8). También debe destacarse, por ejemplo, la calle San Luis (zonas 2 y 3), sector de cinco cuadras de extensión que se corresponde con el centro comercial textil mayorista tradicional de la ciudad, en el que prácticamente el 90 % de las nuevas intervenciones se refieren a operaciones de construcción y/o ampliación de locales comerciales. (Gráfico N° 9) Así como en el área peatonal de calle Córdoba, el alto valor de uso para determinadas actividades, prácticamente no promueve transformaciones, en el sector de calle San Luis, el elevado valor de uso de los terrenos y de las construcciones existentes para la actividad comercial provocan, por un lado, el inicio de un proceso de sustitución de uso sin sustitución edilicia (en particular vivienda individual a local comercial), y, por el otro, la subdivisión de edificaciones existentes (sean viviendas o comercios) en varios locales comerciales. 8

Al analizar los tipos de construcción en relación a las zonas y los subperíodos se obtiene información que contribuye a precisar las impresiones que fueron anotadas en los párrafos anteriores:

. Resulta significativo que en el último subperíodo no se construya vivienda colectiva en las tres zonas de valores más elevados, mientras que en ellos se registra un notable incremento relativo de la superficie construida de oficinas y entidades financieras. En efecto, se está frente a un proceso continuo y decreciente de los valores relativos correspondientes a la superficie construida de vivienda colectiva en las tres zonas de precios de la tierra más elevados que confirman la tendencia antes enunciada. Si en el primer período a estas tres zonas corresponde el 28 % de la superficie construida de vivienda colectiva, en el tercero ese porcentaje alcanzaba sólo el 16 % y nada en el último, tal como ya se ha indicado. (Tabla N° 4)

. En cambio, en el comercio se registra una tendencia que indica una situación más estable: entre 1965 y 1970 y en las zonas de valores de la tierra más elevados, se construyó el 33 % de la superficie del período, y en el tercero representan

8 Acerca de las características de otros sectores del área central de la ciudad donde la actividad dominante es la residencial, ver: BRAGOS (1987).

el 38 %, (Tabla Nº 5). Por otro lado, en la construcción de oficinas en las zonas de precios de la tierra más elevados, esa tendencia se manifiesta de un modo más acentuado aún: de un 65 % en el primer período se pasa a un 84 % en el último, si bien con una significativa disminución en los períodos intermedios. (Tabla Nº 6) En cambio, la construcción de edificios para entidades financieras siempre se concentró en estas tres zonas de valores más elevados, excepto en el primer subperíodo. (Tabla Nº 7)

. Esta situación confirma lo expresado en párrafos anteriores acerca de la incidencia del valor de la tierra en la definición de los usos más apropiados y está indicando que el proceso de terciarización como tendencia sólo se verifica hasta ese momento en determinados "bolsones" ubicados en el interior de la zona de precios más elevados. Esta situación se verifica aún con mayor claridad cuando se procede a analizar en cada subperíodo los tipos de construcción dominantes en cada zona. La vivienda colectiva tiende a disminuir progresivamente su presencia en las zonas de precios más elevados, para dejar lugar a otros usos, excepto en el período de gran expansión de las actividades del sector (década del '70), cuando se alentaba su construcción con la legislación de desgravación impositiva. (Gráficos Nº 10, 11, 12, 13)

La situación descripta fue corroborada también en las entrevistas mantenidas con los empresarios de la construcción. Al respecto, resulta significativa la diferencia que existe en cuanto a la incidencia del valor de la tierra en la definición de los precios de venta de la construcción, según se trate de edificios destinados a vivienda, comercios o bancos. De acuerdo con distintas localizaciones en el área central, la incidencia del precio del terreno en la vivienda oscila entre el 10 % y el 20 %, mientras que para bancos, en el sector financiero de la ciudad, representa el 90 % de la inversión en localización y construcción. Para comercios, puede representar entre el 10 % y el 90 %, también según su localización, en cualquier lugar del área central o en el microcentro y/o calle San Luis respectivamente. Esta información está indicando nuevamente que, en determinados sectores de la ciudad, los usos del suelo influyen en su valorización, que a su vez "aconseja" la reproducción de esos usos. En cuanto a la vivienda, que tiende entonces a localizarse en zonas de precios de la tierra más bajos, las diferencias de localización no siempre fueron tenidas en cuenta para la definición de los precios de venta. En varias oportunidades, se

manifestó que una buena localización contribuye a acelerar la comercialización, sin que necesariamente los precios de venta fueran distintos, aún para un mismo tipo de construcción. Cuando las diferencias de localización son más profundas, y por lo tanto también lo son los correspondientes a los distintos valores de la tierra, se pasa a otro tipo de construcción, tanto en superficie como en calidad. Al respecto, esta situación se verifica en cierta medida en el análisis desarrollado en el próximo capítulo.

3. los tipos de construcción y los agentes inmobiliarios

La consideración de los operadores inmobiliarios que tuvieron participación en el proceso de construcción del área central en el período estudiado contribuye a establecer una serie de relaciones que permiten una nueva aproximación a la comprensión de los fenómenos observados. ⁹

9 Para la clasificación de los agentes inmobiliarios intervinientes se partió de reconocer las dificultades que presenta establecer distintos rangos o categorías de acuerdo con su capacidad económica debido, por un lado, a su elevado número, y, por el otro, a la imposibilidad de llegar a conocer el movimiento de sus capitales. Por lo tanto, para sortear tales dificultades, se procedió a clasificarlos de acuerdo con la cantidad de superficie construida en el período y área analizados; dato que también da cuenta, en cierta medida, de su magnitud económica. Para ello se procedió de la siguiente manera:

1. Se fija un umbral mínimo de intervenciones y de superficie construida a partir del cual se procederá a establecer cuatro categorías de agentes. Ese umbral mínimo se establece en haber realizado una cantidad de cinco emprendimientos u operaciones y una superficie de 5.000 m²; contemplando la posibilidad de considerar para la clasificación aquellos agentes que no alcanzaran con el número mínimo de intervenciones siempre que hubieran superado en cambio los 7.000 m² de superficie construida.

2. Se establecen cuatro categorías de acuerdo con la superficie construida:

Categoría D: entre el umbral mínimo y 24.999 m²;

Categoría C: entre 25.000 m² y 44.999 m²;

Categoría B: entre 45.000 m² y 64.999 m²;

Categoría A: más de 65.000 m².

De acuerdo con esta clasificación, la categoría A quedó integrada por tres empresas; la categoría B con siete; la categoría C con diez; y, por último, la categoría D con treinta y cuatro empresas.

Este análisis da cuenta, en primer lugar, de una notable atomización en la actividad del sector. El grupo denominado "resto de operadores", integrado por empresas de modestas dimensiones y/o simples propietarios y/o profesionales, tuvo a su cargo la ejecución del 50 % de la superficie construida en todo el período estudiado. (Gráfico N° 14) Por otro lado, siempre aparece como el grupo que predomina en todas las zonas según los precios de la tierra, aún en aquellas de valores más elevados.

No obstante esta constatación, se registra una tendencia progresiva a disminuir, desde las zonas de valores más bajos a las de los más elevados, la participación del "resto de operadores" y, consecuentemente, un mayor protagonismo de las cuatro categorías de empresas, entre las cuales siempre se destaca el grupo de las grandes empresas (categoría A). A pesar de ello, en las dos zonas de precios más elevados esta tendencia se revierte, aumentando su participación el denominado grupo "resto de operadores" en la superficie construida y disminuyendo el de los otros cuatro grupos, entre los cuales continua destacándose el de las grandes empresas. (Gráfico N° 15)

Se verifica además que no existe una relación tan directa entre precios de la tierra y tipos de agentes. Es decir, todas las empresas operan en todas las zonas; todos tienen relativamente mayor volumen construido en las áreas de menor valor de la tierra, e inversamente, menos superficie construida en las áreas de mayor valor de la tierra. Esta situación está más relacionada con los distintos "submercados" de la vivienda con los cuales trabajan las empresas y con las "preferencias" locacionales de los distintos tipos constructivos, que con la magnitud económica de los agentes inmobiliarios. No obstante, esta relación resulta ser más clara cuando se observa por ejemplo la vinculación existente entre la ejecución de un determinado tipo de construcción con una determinada categoría de empresas. Esto se verifica específicamente en la construcción de edificios de oficinas. En términos generales, y para todo el período, el grupo denominado "resto de operadores" tuvo a su cargo la ejecución del 69 % de la superficie construida de oficinas y las empresas pertenecientes a la categoría A el 18 % (Gráfico N° 16), mientras que cuando se

analiza en particular la zona 6, se observa que el "resto de operadores" desciende hasta llegar a representar el 43 % de la superficie construida de oficinas y, por el contrario, las empresas pertenecientes a la categoría A ascienden hasta alcanzar el 41 % correspondiente. (Gráfico N° 17)

A pesar de estas verificaciones, puede observarse que las empresas de mayor poder económico (categorías A, B y C) tienen un porcentaje más o menos similar de superficie construida en las tres zonas de precios más bajos que oscila alrededor del 75 % para cada grupo empresario, sin que en ellas ocupe un lugar destacado la zona 1. Por otro lado, se tiene que en el grupo empresario de menor poder económico y en el correspondiente al "resto de operadores", sólo la zona 1 concentra aproximadamente el 45 % del total construido por cada grupo. En cambio, una relación inversa no se verifica con tanta claridad. Por un lado, los porcentajes de la superficie total construida en las tres zonas más caras (y con idénticos valores para cada uno de ellas) son prácticamente iguales en las empresas pertenecientes a la categoría A y en el "resto de operadores", que, por otro lado, en valores absolutos se inclina favorablemente para el "resto de operadores". (Gráfico N° 18)

En síntesis, se registra una amplia participación de pequeñas empresas en el proceso de construcción de la ciudad, si bien se observa que tiende a disminuir esa participación en las zonas de precios de la tierra más elevados y en la ejecución de determinados tipos de construcción, también característicos de esas zonas de precios de la tierra más elevados.

3. Las empresas y/o agentes que no alcanzan el umbral mínimo son clasificadas como "resto de operadores", y su número supera ampliamente las dos centenas.

Capítulo 3

LA CONSTRUCCION DE LA VIVIENDA COLECTIVA EN EL AREA CENTRAL

La vivienda colectiva es, tal como se ha visto en el capítulo anterior, el tipo de construcción que predominó entre las nuevas edificaciones ejecutadas en toda el área central entre 1965 y 1985. Este tipo de construcción presenta además valores absolutos y relativos muy elevados que la destacan por sobre cualquier otro tipo de edificación. Esta situación se confirma para todos los subperíodos en que ha sido dividido el estudio y para todas las zonas interiores al área central que fueron clasificadas de acuerdo con los precios de la tierra. Argumento más que suficiente para que el estudio acerca de las transformaciones edilicias en el centro de la ciudad focalice su atención entonces en este tipo de construcción. Se tiene en cuenta para ello, aquellas variables de análisis que posibiliten interpretar las modalidades y las tendencias de la construcción de la vivienda colectiva:

1. la localización de las unidades multifamiliares en los distintos subperíodos según las zonas homogéneas de acuerdo con el valor de la tierra;
2. la magnitud de los emprendimientos llevados a cabo, es decir el volumen construido por cada edificación, también en los distintos subperíodos; y,
3. los agentes inmobiliarios intervinientes en el proceso de producción - construcción de la vivienda, es decir el sector que en el mercado constituye la oferta y que se encuentra representado por una amplia gama de empresas constructoras y otros agentes "menores".

1. la localización de la vivienda colectiva

Una primera aproximación al problema se realiza a partir de analizar, de un modo global, las tendencias que se observan en la localización de la vivienda multifamiliar, de acuerdo con las distintas zonas que fueron delimitadas según valores de la tierra similares.

De este estudio acerca de la distribución relativa de la vivienda colectiva por zonas de valor de la tierra homogéneo y para cada subperíodo, se desprende que se está frente a una tendencia, lenta y progresiva, a la especialización y/o segregación de actividades de acuerdo con el valor de la tierra. Esto se manifiesta en particular a partir de la "expulsión" de la vivienda, de la vivienda multifamiliar, de las zonas de más alto valor, especialmente de las áreas correspondientes al "microcentro" y al sector del comercio textil mayorista. (Gráficos N° 4, 5, 6, 7) Esta tendencia se hace aún más manifiesta en el último subperíodo, con la agudización de la crisis económica en general y de la recesión de la actividad en el sector inmobiliario y en la industria de la construcción en particular.

Esta tendencia a la segregación o expulsión de usos a la que se alude puede ser constatada analizando cada uno de los cuatro subperíodos considerados:

. En el primer subperíodo los edificios de vivienda colectiva se construyen fundamentalmente en las tres zonas de valores de la tierra más bajos. (Gráfico N° 19)

. Tal situación se mantiene en el subperíodo siguiente, observándose que los mayores porcentajes de superficie construida corresponden a la zona 1, mientras que permanecen relativamente estables las zonas 2 y 3 con respecto al subperíodo anterior. Por otro lado, disminuye el porcentaje de la vivienda colectiva construida en las tres zonas de valores de la tierra más altos. (Gráfico N° 19)

. El tercer período presenta las mismas características que el inmediato anterior, confirmando de esta manera la tendencia al incremento de la superficie construida en la zona 1 y a la disminución en las zonas 4, 5 y 6. (Gráfico N° 19)

. El último subperíodo indica que aproximadamente el 80 % de la vivienda colectiva construida se concentra sólo en una zona, la de más bajo valor de la tierra, mientras que ya no se construye en aquellas de valores de la tierra más elevados (las zonas 4, 5 y 6). (Gráfico N° 19)

. La situación descrita está demostrando que, en determinadas zonas, los precios de la tierra son lo suficientemente elevados como para convocar a otro tipo de uso del suelo que genere

un valor de cambio mucho mayor que el que puede generar la vivienda colectiva, aún la vivienda multifamiliar para sectores de altos ingresos. Debe destacarse que, aún en los períodos de gran expansión de la industria de la construcción se observa esta situación: en la década del '70, década de notable impulso a la construcción de viviendas por parte del sector privado a partir de la puesta en práctica de mecanismos de promoción tales como la "desgravación impositiva", se observa que se mantiene, de modo general, esta tendencia de la vivienda, si bien en valores relativos, a alejarse de las zonas de más alto precio de la tierra. Por otro lado, esta situación estaría indicando que, en períodos de expansión de la actividad del sector, se produce una valorización general del suelo, que a su vez va a incidir en una sectorización mayor en la localización de los usos, ya que los terrenos, según su localización, presentan valores de uso distintos de acuerdo con el tipo de actividad. Por el contrario, en un período de agudización de la crisis y de recesión generalizada, se produciría en general una desvalorización, y por lo tanto sólo se construye para aquellas actividades que, además de generar un elevado valor de cambio, cuentan con una demanda real efectiva y no potencial. Por otro lado, estas construcciones van a tener lugar en aquellas zonas que presenten para ellas un elevado valor de uso. Esta situación explica entonces, que la vivienda colectiva vaya dejando las zonas donde el valor de la tierra es más elevado a otras actividades que "pueden pagarlo", ya que le valor de cambio generado será mucho mayor.

No obstante esta afirmación, cuando se procede al análisis en el interior de las zonas de más alto valor, en tanto estas no coinciden en un único lugar dentro del área central, y se consideran entonces sus distintas condiciones de localización en relación al resto del área y de la ciudad, se observa que la situación no es homogénea. Se está frente a dos situaciones distintas donde, en principio, el precio de la tierra incide de modo diferente en el proceso de construcción: en ambas, los valores de la tierra son elevados, pero la localización y los usos diferentes. En un caso, el "microcentro" por ejemplo, se tendría que el uso de la tierra es el que determina su alto valor, y por lo tanto aconseja seguir llevando a cabo construcciones que reproduzcan ese valor de uso requerido y no de otros, tal como el de la vivienda. En el otro caso, el de los sectores vinculados al río por ejemplo, sería el propio valor de la tierra el que va a orientar acerca de la utilización más

apropiada de los terrenos, en este caso para la construcción de vivienda multifamiliar destinada a sectores de altos ingresos. 10 (Plano N.)

2. la magnitud de las intervenciones

A partir de la consideración de la magnitud de las construcciones destinadas a la vivienda colectiva, también es posible encontrar una relación entre la localización según el valor de la tierra de acuerdo con la superficie construida por cada operación de construcción. 11 En efecto, se registra una tendencia a un uso más intensivo del suelo en aquellas zonas de más alto valor de la tierra; esto es, existe una relación directamente proporcional entre el volumen construido y el precio de la tierra. Al respecto, en términos generales, y para cualquier ciudad de porte medio por lo menos, siempre se encuentra esta relación entre el uso más o menos intensivo del suelo de acuerdo con el precio de la tierra. De esta manera, van a corresponder las más altas densidades de edificación al área central, donde los precios de la tierra son más elevados y, por el contrario, las más bajas a las zonas periféricas donde los precios de los terrenos son más bajos. La economía neoclásica ha proporcionado numerosos estudios que dan cuenta de esta relación. 12 De acuerdo con esto, la relación de

10 El loteo correspondiente al barrio Martín aparece a fines de la década del '50, y en un comienzo estuvo pensado para vivienda individual para sectores de altos ingresos. El alza acelerado de los precios de la tierra fue tal que determinó que el destino fuera la construcción de vivienda multifamiliar, procediéndose en algunos casos a demoler las construcciones de vivienda unifamiliar recientemente iniciadas. Este proceso fue anterior al período considerado en este estudio. Corresponde, a partir de 1965, el completamiento definitivo del sector de acuerdo con estas nuevas características. Al respecto ver: BRAGOS et al. (1988)

11 La clasificación de los edificios según su magnitud se realizó teniendo en cuenta la superficie construida:

de pequeño porte:	hasta 1.000 m ²	y de 1.001 m ² a 2.000 m ²
de mediano porte:	de 2.001 m ² a 3.000 m ²	y de 3.001 m ² a 4.000 m ²
de gran porte:	de 4.001 m ² a 5.000 m ²	y más de 5.001 m ²

12 En relación a los estudios sobre los efectos de la renta del suelo y su relación con los usos, intensidades de

la que se está hablando para el área central, parecería ser entonces demasiado obvia. Sin embargo, el hecho de encontrarse -esa relación- en el interior de la misma área central y teniendo en cuenta las particularidades que presenta, no la hacen tan obvia como parecería ser. En todo caso, necesita por lo menos, ser explicada.

Al respecto, en primer lugar debe tenerse en cuenta que, si bien no existe internamente en el área central un parcelamiento de la tierra tan homogéneo como el existente en otras zonas de la ciudad, la división fundiaria no presenta casos de terrenos con dimensiones ampliamente disímiles que sean cuantitativamente significativos. Por otro lado, también debe tenerse en cuenta que, de acuerdo con la normativa urbanística vigente en ese entonces, los valores máximos de utilización del suelo son iguales para toda el área de estudio considerada.

13 Así se tiene que, en la zona 1, por ejemplo, aproximadamente el 75 % del total de las construcciones son de pequeño porte (edificios de no más de 2.000 m²); en la zona 2 disminuye el porcentaje de pequeñas intervenciones, si bien continúan predominando sobre el resto; y así sucesivamente hasta llegar a la zona 6 donde el tipo de construcción que predomina es aquel de edificios de más de 5.001 m². (Gráfico Nº 20)

uso y precios de la tierra realizados desde una perspectiva de la economía neoclásica, puede citarse, entre otros, a ISARD (1962); ALONSO (1964); CHAPIN (1977); RICHARDSON, (1981).

13 Los valores máximos de aprovechamiento de los terrenos siempre fueron los mismos para toda la sección catastral Nº 1. De acuerdo con el Código Urbano establecido por el decreto 34219/67, en la sección catastral primera se encuentran los distritos A y B, correspondiendo para ambos un mismo FOT máximo (7), y una idéntica altura máxima (dos veces el ancho de la calle). La revisión del Código Urbano establecida en el decreto 47614/73 mantiene esos mismos valores para ambos distritos. Va a ser recién en 1985, por medio de la ordenanza 3665 que los valores máximos del FOT para ambos distritos se reducen a 5, y la altura máxima también disminuye, en este caso a 1,6 veces el ancho de la calle. Las dimensiones mínimas de los patios internos permanecen también inalteradas durante todo el período (2,50 m por 3,50 m) hasta 1985, año en que, de acuerdo con la ordenanza antes mencionada, las dimensiones mínimas de sus lados se establecerán en 3,00 m por 4,00 m. Lo mismo ocurre con el patio de "aire y luz": se lo autoriza durante todo el período del estudio, también hasta el año 1985 en que ya no se permite más la ventilación e iluminación de locales principales a través de este tipo de patios.

Esta situación observada deberá ser puesta en consideración nuevamente en relación con el tipo de agentes inmobiliarios intervinientes de modo tal de tratar de explicar cómo en un sector de la ciudad con una división fundiaria bastante homogénea y con una normativa urbanística que establece un FOT único para toda el área, los terrenos son aprovechados de diferente manera. En síntesis, se trata de responder al interrogante si el uso más o menos intenso del suelo se debe exclusivamente al factor precio de la tierra.

La relación entre precios de la tierra e intensidad del uso del suelo también se confirma cuando se analizan, para cada zona de valor de la tierra homogénea, los porcentajes de superficie construida correspondientes a cada tipo de construcción correspondiente a vivienda colectiva de acuerdo con su magnitud. En realidad, no sólo se confirma esa relación, sino que esta se hace más evidente aún. Así se tiene que, los edificios de pequeño porte representan en la zona 1 el 43 % de la superficie construida y los de mayor magnitud el 24 %, mientras que en la zona 6 los primeros sólo representan el 5 % de la superficie construida y los segundos llegan al 75 %. (Gráficos Nº 21, 22, 23, 24, 25, 26)

En relación con la magnitud de las intervenciones también debe recordarse al respecto que la superficie promedio por intervención fue incrementándose con el transcurso del tiempo. A cada subperíodo analizado, se observa un incremento en la superficie edificada por cada operación de construcción, hasta llegar al subperíodo 1981 - 1985 en el que esta tendencia se revierte para volver a tener nuevamente una superficie promedio de edificación prácticamente igual a la del subperíodo 1965 - 1970. (Tabla Nº 8) En estos cambios (aumento y posterior disminución de la superficie construida por edificios) no ha sido la normativa urbanística el factor desencadenante, ya que, como se ha visto, esta no sufrió modificaciones significativas. Por lo tanto, deben ser entendidos como una particular manifestación de la coyuntura económica y de las políticas específicas para el sector inmobiliario: en períodos de expansión de la actividad se tendrá un uso del suelo más intensivo debido a una valorización general de los terrenos, mientras que en períodos de recesión corresponderá un uso menos intensivo, debido a la desvalorización relativa de los terrenos y a la ausencia de capitales significativos dispuestos a invertir en un sector inmobiliario que se encuentra cada vez más reducido. Para completar la información que permita elaborar una explicación, es necesario

recordar que en este último subperíodo sólo se construye en las zonas de precios de la tierra más bajos, donde como ya se ha visto, la magnitud de las edificaciones tiende a ser menor que en las de los sectores de precios más elevados.

Al analizar los tipos de construcción predominantes según su magnitud en cada subperíodo, se confirma la aseveración realizada, ya que se observa que se está frente a una lenta y progresiva tendencia a la construcción de edificios de mayor superficie que se va acentuando hasta llegar al último subperíodo, cuando tal tendencia se revierte y se vuelve a una situación igual a la registrada en el primer subperíodo. No obstante, las construcciones de más pequeño porte no recuperan la posición relativa que tenían al inicio del estudio, como tampoco lo logran las de mayor magnitud, mientras que las de mediano porte permanecen estables. Así, en el primer subperíodo, los tres tipos de construcción de menor superficie (edificios de hasta 3.000 m²) representan el 50 %, siendo que el 11 % corresponde a las construcciones de apenas hasta 1.000 m². El otro 50 % corresponde obviamente a los tres tipos de construcción de mayor superficie (edificios de más de 3.001 m²), de los cuales el 29 % corresponde a construcciones de más de 5.001 m². En el tercer subperíodo, las pequeñas construcciones apenas representaban el 3 % de la superficie construida, mientras que las grandes se mantenían en el mismo nivel (30 %). En el último, se vuelve a la paridad inicial entre los tres tipos más pequeños y los tres tipos mayores: ambos vuelven a representar el 50 % cada uno, si bien las construcciones menores, aquellas de hasta 1.000 m², sólo el 6 %; y las de más de 5.001 m² el 13 %. En cambio, las construcciones de mediano porte (edificios entre 2.001 y 4.000 m²) mantienen una posición más estable en su evolución, ya que representaban el 31 %, el 34 % y el 29 % de la superficie construida correspondiente al primero, tercero y cuarto subperíodos respectivamente. (Gráficos N° 27, 28, 29, 30)

3. los agentes inmobiliarios (las empresas constructoras)

El proceso de transformación registrado en el área central de la ciudad de Rosario, tal como se ha visto en el capítulo N° 1, tuvo como directos ejecutores a un gran número de agentes,

ya sean estas empresas constructoras o simplemente profesionales o particulares que se iniciaban en la actividad de la construcción. La misma situación de atomización de la actividad del sector a la que se hacía referencia, corresponde en particular para la construcción de la vivienda colectiva, ya que ha sido el tipo de construcción dominante en el área central de la ciudad.

La participación que a cada grupo de agentes inmobiliarios, de acuerdo con la clasificación realizada, le ha correspondido en los distintos subperíodos analizados indica que, si bien en términos globales todo el proceso puede ser caracterizado como de profunda segmentación o atomización, existe una creciente tendencia a la concentración de la actividad del sector por parte de las empresas de mayor poder económico. Así se tiene que, por ejemplo, las empresas ubicadas dentro de la categoría A en el subperíodo 1965 - 1970 no alcanzaban a representar el 10 % de la superficie total de la vivienda multifamiliar construida, mientras que el "resto de operadores" superaba el 50 %. Esta situación se va revirtiendo hasta corresponder más del 30 % de la superficie construida a las empresas pertenecientes a la categoría A en el subperíodo 1981 - 1985, mientras que el "resto de operadores" se encontraba por debajo de estos valores relativos. (Gráfico N° 31) Por otro lado, de acuerdo a la superficie construida, se observa que en los períodos de expansión de la actividad resultaron favorecidas tanto las grandes empresas (categoría A) como las más pequeñas ("resto de operadores"), mientras que los otros tres grupos de empresas permanecen, en conjunto, relativamente estables.

Para una mayor comprensión de esta tendencia a la concentración de la actividad del sector se procede a analizar las siguientes cuestiones:

- . los tipos de operaciones según magnitud que predominan en cada grupo empresarial;
 - . las áreas preferenciales de construcción; y,
 - . la continuidad de los agentes inmobiliarios en la actividad.
- . la magnitud de las intervenciones

Al analizar cada tipo de construcción según su magnitud en relación con los agentes intervinientes, es necesario recordar que los

datos referidos a la participación de los distintos grupos empresarios en la construcción de edificios de diferente magnitud, deben ser considerados teniendo en cuenta la tendencia general a la construcción de edificios de mayor porte a la que se alude en el punto 2. de este mismo capítulo. Al respecto, se registran las siguientes tendencias y situaciones:

- . una dominancia absoluta del "resto de operadores" en la construcción de todos los tipos de edificios según su porte, excepto en las intervenciones de más de 5.001 m².

- . una tendencia constante, del "resto de operadores", a disminuir progresivamente su participación relativa en la construcción de grandes edificios, dejando ese lugar a las empresas comprendidas dentro de la categoría A.

- . las empresas pertenecientes a la categoría A aumentan progresivamente su participación en la construcción de grandes edificios y comienzan a adquirir mayor peso a partir del segundo subperíodo, momento en el que predominan sobre las otras tres categorías de empresas, en la construcción de grandes edificios, mientras que en los de más de 5.001 m² llegan a tener a su cargo el 40 % de la superficie construida. En el tercer subperíodo se acentúa esta tendencia, alcanzando a representar el 60 % de la superficie construida en las edificaciones de más de 5.001 m².

- . en el período de recesión, el "resto de los operadores" no participa en operaciones mayores a 3000 m², y las empresas de la categoría A sólo lo hacen en grandes emprendimientos. (Gráficos N° 32, 33, 34, 35)

A pesar de ser el "resto de operadores" el tipo de agentes que predomina en la construcción de los edificios de vivienda colectiva de todo tipo de magnitud, se verifica dentro de las grandes empresas (categorías A y B) una progresiva tendencia a ocupar cada vez más un espacio mayor las construcciones de mayor porte; mientras que, por el contrario, en las pequeñas (categorías C y D), los grandes emprendimientos tienden a disminuir relativamente. En la categoría "resto de operadores" la tendencia es también a disminuir el porcentaje correspondiente a su participación en los grandes emprendimientos, si bien es de hacer notar que, dentro de esta categoría, las construcciones de gran magnitud ocupan un

lugar más destacado que en las empresas pertenecientes a las categorías C y D.

En el subperíodo 1966 - 1970 y en las empresas pertenecientes a la categoría A, la superficie correspondiente a las grandes construcciones representa un poco más del 30 %, porcentaje que aumenta a más del 60 % en el tercer subperíodo. Por el contrario, en el "resto de operadores" se registra una disminución en el porcentaje correspondiente a los grandes emprendimientos y también en el de los pequeños, produciéndose un incremento en las intervenciones de porte medio. Esto está indicando que las empresas más pequeñas y los agentes individuales también comienzan lentamente a incrementar la superficie promedio de sus intervenciones, tendencia que se revierte en el último subperíodo, donde la superficie construida por el "resto de operadores" corresponde en un 85 % a pequeños emprendimientos y el 15 % restante a emprendimientos de porte medio. Por el contrario, las empresas de mayor peso económico construyen prácticamente sólo grandes edificios o de porte medio. (Gráficos N° 36, 37, 38, 39)

El análisis realizado está indicando que la agudización de la crisis económica con su consecuente recesión, viene a interrumpir un ciclo de crecimiento de las pequeñas empresas y de un mayor protagonismo de las mismas en la construcción de la ciudad, proceso que tuvo oportunidad de manifestarse a partir de la gran expansión de la actividad del sector.

. las área preferenciales de construcción

Del análisis de los porcentajes de superficie construida por cada grupo empresario en cada una de las seis zonas consideradas y para cada uno de los cuatro subperíodos estudiados, se tiene también que la expansión de la actividad del sector posibilitó una mayor inserción de las pequeñas empresas en la construcción de la vivienda colectiva al participar con mayor presencia en las zonas más caras de la ciudad.

Para el primer subperíodo se tiene una situación que puede ser definida como "clásica", es decir aquella que podría ser la esperada de acuerdo con una elaboración teórica al respecto: las empresas de mayor poder económico controlan la actividad en las zonas más caras, y la situación inversa, las empresas de menor

poder económico predominan en las zonas más baratas. En efecto, se observa una progresiva tendencia a disminuir la participación relativa del "resto de operadores" desde las zonas más baratas a las zonas más caras, mientras que, por el contrario, las empresas que se ubican en las categorías A, B y C incrementan su participación relativa desde las zonas más baratas hacia las zonas más caras.

Con la expansión creciente de la actividad del sector, esta relación tan clara que se verificaba en el subperíodo 1966 - 1970 se modifica. Así, para el segundo subperíodo se tiene que esta tendencia se mantiene en ese mismo sentido, pero sólo desde la zona 1 hasta la zona 4, destacándose las empresas de la categoría A por sobre los otros tres grupos, situación que no se había evidenciado en el subperíodo anterior. En la zona 5 se revierte la situación: el "resto de operadores" aumenta su participación relativa y disminuye la de las empresas de la categoría A, mientras que en la zona 6 el "resto de operadores" mantiene su tendencia ascendente y comienza también en esa dirección ascendente el grupo de empresas de la categoría A.

En el subperíodo siguiente, esta situación vuelve a modificarse. La tendencia observada en el primer subperíodo sólo se mantiene ahora hasta la zona 3. En la zona 4 se revierte (el "resto de operadores" aumenta notablemente y disminuye el grupo de las empresas de la categoría A), mientras que en las zonas 5 y 6 este último grupo empresario comienza a aumentar su participación relativa y, por el contrario, el "resto de operadores" a disminuir.

En el último subperíodo, la situación tampoco es tan lineal, sin embargo indica un elevado protagonismo de las grandes empresas. En primer lugar, debe recordarse que sólo se construye en las tres zonas de precios de la tierra más baratos. En las zonas 1 y 2 el grupo que tiene a su cargo el porcentaje más elevado en la construcción es el perteneciente a la categoría A, que no registra en cambio presencia en la zona 3, en el cual el "resto de operadores" reúne más del 60 % de la superficie construida. (Gráficos N° 40, 41, 42, 43)

. la continuidad de los agentes

El análisis de la participación de los diferentes grupos de agentes inmobiliarios en los

cuatro subperíodos en que se divide el trabajo, da cuenta también del proceso de concentración del capital en las actividades del sector.

Sólo el grupo de las grandes empresas (categoría A) trabaja en su totalidad durante los cuatro subperíodos. En cambio, de las siete empresas pertenecientes al grupo B, sólo dos participan en la actividad de la construcción de forma continua en todo el período estudiado. En la categoría C se registra el ingreso de empresas a la actividad en distintos momentos del período estudiado, mientras sólo una trabaja en forma continua durante los veintiún años. De las empresas pertenecientes a la categoría D que iniciaron su actividad en el primer subperíodo sólo el 50 % continuó sus tareas hasta el tercer subperíodo. En el período de recesión sólo trabajan empresas que se incorporan a la actividad en el segundo subperíodo (una empresa) y en el tercer subperíodo (cuatro empresas).

Con este análisis se confirma nuevamente lo expresado en párrafos anteriores respecto a la incidencia de la profundización de la crisis económica en el sector: por un lado, interrumpe la participación de las pequeñas empresas en la actividad del sector al cual habían ingresado durante el período de gran expansión; y, por el otro, da inicio a un proceso de concentración de la actividad por parte de las grandes empresas.

EL PROCESO DE PRODUCCION DE LA VIVIENDA COLECTIVA

Las modalidades del proceso de construcción del área central, en particular de la construcción de la vivienda multifamiliar, están estrechamente vinculadas, obviamente, a las características que, como grupo o sector económico, tienen los agentes que estuvieron a cargo de la materialización de tales transformaciones. Es en ese sentido que, para avanzar en la interpretación de los procesos de transformación del área central de la ciudad de Rosario, se analizan en particular las siguientes cuestiones referidas a las características del funcionamiento del mercado y de los agentes involucrados en la "oferta" ¹⁴:

1. las modalidades del ciclo de producción - construcción de la vivienda multifamiliar;
2. las modalidades organizativas de los agentes inmobiliarios;
3. los movimientos del capital hacia y desde el sector inmobiliario;
4. las condiciones generales del funcionamiento del mercado de la vivienda.

1. el ciclo producción - construcción de la vivienda multifamiliar

Las características del proceso de construcción de la vivienda, partiendo desde el momento en que se decide la inversión del capital para su ejecución, hasta llegar al momento de su comercialización, permiten

14 La información para la redacción del presente capítulo surge en gran parte de una serie de entrevistas realizadas a empresarios de la construcción seleccionados en una muestra al azar que contempla a la totalidad de los distintos tipos de agentes identificados de acuerdo con la clasificación indicada en el capítulo anterior. En ese sentido, la muestra seleccionada representa, en cuanto a la cantidad de superficie construida por cada categoría de empresas, el 53 % para la categoría A, el 60 % para la categoría B, el 19 % para la categoría C, y el 5 % para la categoría D.

explicar las modalidades organizativas de los agentes inmobiliarios.

En el proceso de "producción" de la vivienda colectiva se identificaron tres grandes modalidades en cuanto al modo de dar inicio al ciclo. Modalidades que, a su vez, distinguen también las etapas siguientes:

. la "producción", a partir del pedido de un comitente, es decir una empresa y/o un particular encargan a la empresa constructora el proyecto y la ejecución del edificio. En este caso la empresa constructora se restringirá a la "esfera de la producción", y por lo tanto actuará fundamentalmente sólo como capital industrial, ya que la compra del terreno y la comercialización del producto quedan por fuera de su control. La empresa constructora se encargará únicamente de producir la mercadería. En esta modalidad, los casos más frecuentes indicaban la presencia de un comitente que, en general, era una entidad financiera o una gran empresa comercial que diversificaban sus actividades dedicándose a invertir y a participar activa y directamente en los negocios inmobiliarios, encargándose de esa manera de la selección de la localización del edificio y de su posterior comercialización. Esta modalidad fue la que menor incidencia tuvo, de acuerdo con la superficie construida, en la construcción de viviendas en el área central de la ciudad.

. la "producción", a partir de la decisión de la empresa constructora de construir y posteriormente comercializar. En este caso, el control de todo el ciclo productivo, desde la compra del terreno hasta la comercialización de la vivienda, queda en manos de la empresa constructora. Esta fue la modalidad de construcción de la vivienda multifamiliar que predominó en el período estudiado. En algunos casos, la empresa actuó como "capital incorporador", ya que, a través del régimen de "sociedad accidental" se posibilitaba el ingreso al sector del capital de los inversionistas. Estos casos de "sociedad accidental" para la construcción de edificios tuvieron lugar sólo en las grandes empresas.

. la "producción", a partir de la formación y organización del comitente por parte de la empresa constructora. Fue la otra modalidad dominante y que consiste en una variación de la anterior. La diferencia está en los aportes de capital y financiación inicial de la construcción. En este caso la empresa constructora actuaría en todos los casos como "capital incorporador", ya

que reúne por medio de los "consorcios" a los compradores (inversores y/o usuarios) y asume en su nombre el control de la construcción.

En la segunda modalidad, la de construcción y comercialización por parte de la misma empresa constructora, el aporte de capital que realiza la empresa consiste en el necesario para proceder a la compra del terreno y dar inicio a la construcción. Teniendo en cuenta que en su mayoría los socios de las empresas constructoras eran los mismos profesionales encargados del proyecto, existía la posibilidad de recuperar el capital destinado al pago de honorarios para reinvertirlo total o parcialmente en la construcción. La comercialización de las viviendas se iniciaba en distintas etapas de la construcción: con la elaboración del proyecto, con la aprobación municipal de los planos correspondientes, con el inicio de la ejecución de la estructura, en las distintas etapas subsiguientes, a su terminación. De acuerdo con la capacidad financiera de las empresas se podía demorar el inicio de la comercialización de las unidades producidas o en producción. ¹⁵ Debido a que en los primeros tres subperíodos se está en un proceso de gran expansión del sector, no resultaba necesario disponer del producto terminado para proceder a su comercialización. La elevada demanda permitía comercializar el producto cuando este era aún sólo un proyecto. Por lo tanto, en la gran mayoría de los casos, la construcción era financiada en gran medida por sus propios destinatarios y no por las empresas. En el caso de los consorcios, la financiación por parte de los usuarios y/o inversores se iniciaba en algunos casos con la compra del terreno. Lo mismo ocurría con las "sociedades accidentales".

Una modalidad de la industria de la construcción, debido a la característica artesanal de su producción, es la existencia de un gran número de pequeñas empresas o de trabajadores independientes que tiene a su cargo la ejecución de una parte del edificio (estructura de hormigón armado, albañilería, yesería, instalación eléctrica, instalación sanitaria, carpintería, herrería, etc.). La mayoría de las empresas constructoras subcontractaba los distintos rubros en que se puede dividir la

construcción de un edificio. Aproximadamente sólo el 25 % de las firmas entrevistadas empleó su propia mano de obra en la construcción de los edificios. El resto de las empresas subcontractaba, en parte o en su totalidad, la fuerza laboral utilizada. Esto permitía a las empresas desvincularse de compromisos laborales y evitar así hacerse cargo de cualquier conflicto con los trabajadores sindicalizados. Por otro lado, este sistema les otorgaba un elevado grado de flexibilidad en las etapas de contracción de la actividad, ya que de esta manera el costo laboral se constituye en un costo evitable o variable. Esta modalidad de subcontractación no se reduce sólo a la mano de obra, sino que se refiere también a los equipos y herramientas, que, por otro lado, no son de elevado costo en relación con las maquinarias necesarias en otras ramas de la industria. Sólo el 40 % de las grandes empresas utilizaba con exclusividad sus propias herramientas y maquinarias. En general, a partir de mediados de la década del '70, se evidencia una tendencia creciente en las empresas, tanto en las grandes como en las pequeñas, a la subcontractación total de las diferentes partes de la construcción del edificio. O sea que la empresa constructora se va transformando lentamente en una empresa de servicios que controla el proceso de producción de la "mercadería" vivienda, pero sin participar directamente en él.

Este sistema de subcontractación de mano de obra y equipos para la ejecución de tareas también está estrechamente relacionado con la financiación de la construcción. Una modalidad contractual muy difundida entre las empresas constructoras, independientemente de su magnitud, con las empresas subcontratistas era disponer parcialmente el pago de las tareas subcontractadas mediante la entrega de unidades producidas (en rigor, por producir). Esta modalidad también se extendía en muchos casos a los proveedores de los insumos más importantes para la "producción" del edificio. Es decir, pequeñas empresas subcontratistas, trabajadores independientes, y comerciantes proveedores de insumos se transformaban también en inversores de capital en el sector inmobiliario.

En síntesis, las características del proceso productivo de la vivienda, indican que no era necesaria la disponibilidad de una cantidad considerable de capital para dar inicio al ciclo de producción - construcción, ya que la empresa constructora sólo precisaba disponer del capital necesario para la compra del terreno y dar inicio a la construcción, y no en todos los casos como

15 Las empresas de mayor capacidad financiera ponían simultáneamente a la venta departamentos ubicados en edificios en distintas etapas de construcción, de modo tal de ofrecer distintas posibilidades de financiación para atender a los distintos sectores que integran la demanda de vivienda y ampliar su participación en el mercado.

ya se ha visto. Con la comercialización de las viviendas aún por "producir" comenzaba el aporte del capital de los inversores o de los usuarios, que, a partir de ese momento, contribuían a financiar el resto del proceso productivo. Los subcontratistas y proveedores, como se dijo, también contribuyeron a la financiación de la construcción. Estas particularidades propias del ciclo productivo en la construcción explican que en la actividad del sector haya sido posible alcanzar un muy elevado grado de atomización, en particular durante los períodos de gran expansión cuando existe una fuerte demanda.

Y es precisamente esta atomización, que posibilita la incorporación al sector de un elevado número de empresas muy pequeñas y de escasa disponibilidad de capital, la que también va a explicar el aprovechamiento disímil de los terrenos según su ubicación tal como se había indicado en el capítulo anterior. Las pequeñas empresas disponen de escaso capital, razón por la cual compran terrenos en las zonas más baratas. Al disponer de escaso capital no se arriesgan a construcciones de gran magnitud, motivo por el cual encaran proyectos que no van a aprovechar en su totalidad la "productividad" potencial del terreno indicada por el FOT máximo; es decir, prefieren obtener menores beneficios pero no realizar una inversión de riesgo en un emprendimiento que no podrían llegar a concluir si la comercialización de las unidades se demorara mucho más allá del inicio de la obra. Esta aseveración, que se deduce lógicamente a partir de analizar las características de los agentes intervinientes y de considerar la magnitud de los tipos de construcción según su localización, fue confirmada además en las entrevistas realizadas a los empresarios.

2. las modalidades organizativas de los agentes inmobiliarios

El espectro de empresas y agentes inmobiliarios que tuvo a su cargo la ejecución de las transformaciones registradas en el área central ha sido muy vasto, tal como ya fue indicado en los capítulos anteriores. Si bien se identifican distintos grupos empresarios, existen rasgos que son compartidos por todos ellos y que caracterizan a la actividad del sector en general, así como existen otros que resultan propios de un determinado grupo de acuerdo con su capacidad económica. A los efectos de proceder a un análisis más particularizado de las características organizativas propias del grupo empresario del

sector y de las posibilidades de actuación de los distintos grupos, se procede al análisis de las siguientes cuestiones:

. momento de incorporación a la actividad

La gran mayoría de las empresas se inicia en la actividad del sector durante los primeros años del período estudiado, que precisamente se corresponde con una etapa de expansión de la actividad del sector en particular y de la economía nacional en general. Se observa que las empresas que tienen su origen con anterioridad al período estudiado corresponden, en general, a los grupos de grandes empresas (categorías A y B), mientras que aquellas formadas más tardíamente, en pleno auge del proceso de expansión, corresponden, también en general, al grupo denominado "resto de operadores", es decir empresas y/o individuos de escasa capacidad económica y financiera. La expansión de la actividad del sector, la creciente demanda de unidades habitacionales y las características específicas del proceso productivo de la vivienda posibilitaron el ingreso de nuevas, y pequeñas, empresas a la actividad.

. inserción en la actividad del sector en otras regiones del país

Todas las empresas son de carácter local y de escasa actuación por fuera de la ciudad de Rosario. Algunas de ellas construyen vivienda multifamiliar en localidades del centro y sur de la provincia de Santa Fe (Santa Fe, Las Rosas, Casilda, Venado Tuerto, Villa Constitución), norte de la provincia de Buenos Aires (San Nicolás, Baradero), y hasta en la ciudad de Buenos Aires. Se trata, en general, de las empresas de mayor poder económico que tienden a expandirse regionalmente a partir de las ciudades más importantes de la zona litoral y de la pampa húmeda. Por otro lado, la participación de empresas constructoras de otras provincias o de la ciudad de Buenos Aires en la actividad del sector dentro del área central de la ciudad ha sido ínfima. Es decir, la actividad de la construcción de viviendas en el sector privado no se ha nacionalizado, situación que, en parte, también hace posible el desarrollo de empresas locales de muy escasa capacidad económica.

. tipo de organización

Las empresas están formalmente organizadas, en general como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, hecho

que está indicando, en principio, que imperan ciertos criterios empresariales en su constitución. No obstante, debe indicarse que una importante fracción de las firmas (alrededor del 40 % de las empresas entrevistadas) son de carácter familiar.

16

En un alto porcentaje estas empresas fueron en sus orígenes estudios profesionales, de ingeniería o arquitectura, que con capitales propios y/o familiares se iniciaron en la actividad de la construcción en el momento de mayor expansión. En otros casos, menos significativos, las empresas surgen, por ejemplo, como derivación de la actividad comercial específica al sector inmobiliario, en aquellos comercios vinculados con la industria de la construcción, o de la transformación en empresas constructoras de aquellas que fueron en sus orígenes empresas subcontratistas de las grandes empresas de construcción. Otras aparecen como empresas de servicios que toman a su cargo, y a pedido, el control de la ejecución de una obra.

. especialidad y diversidad en la producción

En su mayoría, las empresas se dedican exclusivamente a la construcción de vivienda multifamiliar. Aproximadamente el 75 % de las firmas entrevistadas se dedicó sólo a la construcción de viviendas. En general, únicamente las grandes empresas participaron en la ejecución de otros tipos de construcción (comercios, sedes de entidades financieras, oficinas, ssnatorios, hoteles, etc. en el área central; e instalaciones industriales en otras áreas de la ciudad). Teniendo en cuenta que fue la construcción de viviendas la actividad que dinamizó el sector, y considerando la gran cantidad de pequeñas empresas que a él se incorporaron, resulta lógico que la mayoría de ellas se haya "especializado" en la construcción de vivienda multifamiliar, dedicándose con exclusividad a este tipo de edificación.

16 Estas características de las empresas constructoras de la ciudad en realidad son propias de las empresas constructoras de todo el país que se dedican a la construcción de la vivienda multifamiliar. Al respecto, O. Yujnovsky destaca la predominancia de una gama atomizada de empresas pequeñas y medianas específicamente vinculadas a la subrama vivienda, que, si bien organizadamente son sociedades anónimas, lo son exclusivamente por una cuestión de conveniencia impositiva, ya que en realidad se trata en su mayoría de empresas de carácter familiar. Ver: YUJNOVSKY (1984).

. vinculación interempresaria

Los casos de asociación entre empresas constructoras para llevar adelante un emprendimiento que se registran son muy escasos. Aquellos que se llevaron a cabo son totalmente insignificantes desde un punto de vista cuantitativo. Las características del proceso constructivo, la escasa magnitud de las intervenciones, la existencia de una fuerte demanda real, son los factores que explican que no se produjeran asociaciones interempresarias significativas, simplemente porque no eran necesarias en tanto no existía el requerimiento de disponer de un capital considerable para ingresar a la actividad del sector.

Todas estas particularidades de la organización empresarial del sector dan cuenta que la actividad no se encuentre concentrada sino todo lo contrario. El elevado grado de atomización permitido por las modalidades del ciclo de producción permite a su vez un intenso movimiento en la incorporación empresarial al sector; esto es, una elevada rotación de firmas que ingresan al mercado en el período de expansión y se retiran, obligadamente por su escasa capacidad económica, en el de contracción. Las condiciones macroeconómicas y no las particularidades del proceso productivo del sector son las que determinan entonces el inicio de un proceso de concentración del capital en la actividad inmobiliaria.

3. los movimientos del capital

El "producto" o la "mercadería" vivienda tiene en principio dos grandes grupos de demandantes: aquellos que le adjudican un valor de cambio, y por lo tanto la adquieren en tanto permita recuperar el capital invertido junto con un beneficio, ya sea por medio del sistema de locación o a través de su posterior comercialización; y, aquellos que le adjudican un valor de uso, es decir aquellos que la compran sólo con la finalidad de vivir en ella en carácter de vivienda propia y permanente, y que conforman los distintos "submercados" de la vivienda según su capacidad económico - financiera. En el primer caso se tiene a los capitalistas inversores, en el segundo a los usuarios o consumidores finales.

Los inversores de capital participan en el ciclo de producción - construcción de diferentes maneras:

. en la condición de compradores, como parte de la demanda y desgravando en la operación impuestos a las ganancias correspondientes a la actividad en otro sector de la economía; y,

. asociados a la empresa bajo la forma jurídica de "sociedad accidental", es decir como parte de la oferta, para la construcción de viviendas destinadas a su inmediata comercialización.

Al respecto, las empresas constructoras tenían como clientes indistintamente a inversores o usuarios finales. Si bien se destaca que sólo las grandes empresas trabajaban con grandes inversores, y además tenían una amplia inserción en los distintos sub-mercados de la vivienda debido a su capacidad de financiar al comprador la adquisición de una unidad; mientras que las pequeñas sólo lo hacían con pequeños inversores o exclusivamente con un número muy reducido de usuarios finales, ya que no tenían capacidad económica necesaria para respaldar financiamientos.

De acuerdo con los mecanismos de desgravación impositiva vigentes en esa época, se logró una notable transferencia del capital de otras ramas de la economía nacional que contribuyeron a engrosar el capital inmobiliario. Se registran aportes del capital agropecuario, comercial e industrial al sector inmobiliario. Dentro del capital comercial se destacan en particular, el comercio textil mayorista, el comercio de artículos del hogar y el de los grandes comercios tipo "departament stores"; en la industria se destaca principalmente la rama metalúrgica y la de maquinarias agrícolas. Esta información está indicando que la actividad de la construcción en el área central de la ciudad de Rosario se financió en gran medida con el aporte de los capitales de otras actividades económicas que siempre se han caracterizado por su dominancia en la ciudad y su área de influencia.

No obstante, el sector inmobiliario no sólo recibió el aporte de capitales de otras ramas de la economía, sino que también transfirió capitales hacia otros sectores de la economía, en particular al agropecuario. En este caso la transferencia de los capitales no se realiza a nivel empresarial como sí lo fue la de los otros sectores al inmobiliario impulsada por los mecanismos de desgravación impositiva, sino de tipo individual, a partir de las inversiones en bienes raíces por parte de los socios de las empresas.

Esto está indicando que, en general, las empresas no reinvertían sus beneficios en el sector, salvo en la compra de terrenos, condición necesaria para dar continuidad al proceso productivo. De acuerdo con la magnitud de las empresas, se podía disponer de un stock de terrenos; no obstante, se constata que no existía una política generalizada de contar con un stock. Dadas las características del ciclo productivo - constructivo, muy poco se invertía en maquinarias y equipamiento, ya que la modalidad del subcontrato resultaba de mucha utilidad, en la medida en que, por un lado financiaba en parte a la propia construcción, y, por el otro, evitaba todo tipo de conflictos laborales, en particular en tiempos de recesión. Al respecto, debe tenerse en cuenta que el período analizado se trata de un momento de notable expansión, por lo tanto no era sólo la desvinculación con la fuerza laboral lo único que impulsaba al subcontrato, sino que también lo era la financiación de la construcción.

Fueron muy pocas las empresas que realizaron inversiones en el desarrollo tecnológico de la actividad, y aquellas que lo hicieron se destacan por haber sido las de mayor capacidad económica. Se trataba de superar el método artesanal imperante en la construcción, introduciendo, en la medida de lo posible de acuerdo con las características específicas de la actividad, algunas modalidades propias de la producción industrial, como es la fabricación en serie. Para ello se diseñan paneles prefabricados y núcleos sanitarios y se utilizan encofrados metálicos standarizados. Se procede a repetir un mismo tipo de construcción mediante el diseño tipo de los edificios. También se realizan inversiones en la informatización de la administración, etc.. Con el inicio de períodos recesivos, todas estas iniciativas de mejorar y perfeccionar el proceso productivo fueron dejadas de lado.

La escasa reinversión en el sector promovida por las características artesanales de la producción de la vivienda, impulsaba "naturalmente" a que el excedente de la producción del sector se derivara en gran parte a otras ramas de la economía.

4. las condiciones del funcionamiento del mercado

La notable expansión de la actividad en el sector inmobiliario durante los tres primeros subperíodos analizados, debe ser interpretada, en principio, como el reflejo de condiciones

macroeconómicas muy favorables para el país en ese momento, y que se verifican además en:

. el incremento de la producción industrial, cuya tasa de crecimiento anual acumulativa para el período 1963 - 1974 fue del 8 %. 17 Debe recordarse que, la década del '60 y los primeros años de la del '70, fue la etapa de mayor esplendor del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, que entra en crisis en el segundo quinquenio de los '70 por su agotamiento.

. el crecimiento del sector agropecuario pampeano en base a un proceso de modernización tecnológica, de agriculturización progresiva (expansión de las áreas cultivadas y cultivos de alto precio internacional como la soja), y de crecimiento de la renta diferencial agrícola; 18

. el crecimiento del mercado interno, relacionado fundamentalmente con el proceso de industrialización de base metalmeccánico;

. el crecimiento del ingreso per cápita;

. el crecimiento de la capacidad de ahorro de los sectores medios;

. estabilidad macroeconómica, particularmente en los dos primeros quinquenios, es decir la no necesidad de indexación de la economía.

Uno de los factores que más influyó en la expansión de la actividad fue la implementación de políticas tendientes a fomentar la industria de la construcción, como un modo de dinamizar a la economía del país en general. Aparecen así las leyes de desgravación del impuesto a los réditos (ley Nº 18.511/69) y del impuesto a las ganancias (leyes Nº 20.628, Nº 21.481/76 y Nº 21.771/78). 19 Todas estas leyes

17 J. Sourrouille y J. Lucángeli identifican en 1974 la culminación del período de más largo y sostenido período de crecimiento en la historia industrial del país. Al respecto, ver: SOURROUILLE; LUCANGELI (1980).

18 En ese sentido, el excedente económico agropecuario, que está constituido esencialmente por la renta del suelo, creció en el período 1970 / 71 - 1980 / 81 un 35 %, lo que significa una tasa promedio anual simple del orden de los 3,5 %. Ver, CFI (1987).

19 En relación a la implementación de las políticas de desgravación impositiva en la ciudad de Rosario, ver los trabajos ya citados de BAUMAN (1984) y PONTONI (1990).

ofrecían específicamente la posibilidad de una desgravación de impuestos de acuerdo con el monto de las inversiones de capital en la construcción de viviendas destinadas a la comercialización (las tres primeras) o a la locación (la última). nota indovina?

El impacto de la implementación de estas leyes en el área central fue de gran magnitud. Una idea de ello lo da el incremento en el número de operaciones y de superficie construida que se verifica en el área central en particular a partir de 1969, dando inicio a una etapa de gran expansión que alcanza sus picos máximos en 1973 y 1975 cuando se construye sólo en esos dos años el 26 % del total construido en los veintinueve años estudiados. Este momento de expansión se detiene bruscamente a partir de 1981, cuando no sólo ya habían dejado de tener vigencia las políticas de estímulo, sino que también habían cambiado las condiciones macroeconómicas (auge de la actividad financiera por sobre los otros sectores de la economía, recesión industrial, pérdida de la capacidad de ahorro de los sectores medios, y deterioro salarial en general). (Tabla Nº 9)

La legislación de desgravación impositiva fue uno de los principales factores que influyó en el desarrollo de las empresas. Así fue puesto de manifiesto por los agentes entrevistados, no obstante, junto a esta valoración positiva, algunos dejaron ver su lado negativo al exponer sus dudas respecto a la calidad del "producto" construido y criticar cierto nivel de improvisación empresarial propias de una incorporación rápida a la actividad sin disponer de capital. De todos modos, se detectaron situaciones opuestas, es decir se encuentran casos de calidad constructiva superior a la que se indicaba en la legislación para poder acceder a los mecanismos de desgravación. Fueron casos en que se burlaba la reglamentación a los efectos de competir con mejor calidad para atraer inversores que pudieran también desgravar impuestos, y también para poder conseguir la exención del pago del I.V.A. dispuesta para toda operación de compra-venta de viviendas caracterizables como "económicas".

El éxito de las leyes de desgravación en cuanto a la dinamización de la actividad de la construcción debe ser entendido en el marco de las condiciones macroeconómicas del país: fue un momento de expansión en la actividad industrial, comercial y agropecuaria, que generaron excedentes considerables en sus

respectivos sectores, y que estas leyes posibilitaron derivar hacia el sector inmobiliario.

En cuanto a esta expansión de la actividad del sector debe tenerse en cuenta también la existencia del "largo plazo" que posibilitaba la financiación de las operaciones de compra - venta. Estos mecanismos de venta a largo plazo permitieron expandir el mercado a sectores de ingresos menores. Al respecto, puede mencionarse, en particular durante el primer subperíodo, al Plan Fedificar del Banco Provincial de Santa Fe, y a la línea de créditos del llamado "Banquito Ferroviario" que estimulaba la formación de consorcios, adelantando el monto total de la obra a la empresa constructora, de acuerdo con el plan de trabajo presentado, que luego era reembolsado en el largo plazo por cada uno de los consorcistas - compradores.

CONSIDERACIONES FINALES

El trabajo realizado, así como permite hipotizar acerca de las transformaciones futuras en la ciudad, permite a la vez verificar algunas cuestiones que han sido elaboradas teóricamente, como así también va a negar otras. Al respecto, en relación a las distintas cuestiones abordadas se indican algunas impresiones que podrían servir de base para la continuidad de este estudio, de ser tomada una decisión en tal sentido.

. hipótesis de transformación

. El período de estabilidad económica por el que atraviesa el país ha reactivado la industria de la construcción, en el marco de una reactivación general de la economía nacional. No obstante, esto no significa que se esté frente a un caso de reiteración de niveles de construcción como los registrados dos décadas atrás, en ocasión de un período de gran expansión. El mercado de la vivienda se encuentra todavía mucho más reducido que en aquel entonces, particularmente por la escasa capacidad de ahorro de los sectores medios y la no existencia aún del "largo plazo" en la financiación, condición necesaria para que se manifieste una demanda potencial. Por otro lado, todavía no se registra inversión de capital de otros sectores en la rama de la construcción de la vivienda. Sí en cambio se registran inversiones de capital en otro tipo de construcciones (galerías comerciales, shopping centers, urbanizaciones con sistema de condominio cerrado, etc.). Es decir que el capital ha diversificado su participación en el sector inmobiliario, tanto en los objetos construídos como en las áreas de interés dentro de la ciudad, en relación con un tipo de demanda más específica y de mayores recursos. Por lo tanto, no es de esperar en el corto plazo que se manifieste un "boom" en la construcción, y en la construcción de la vivienda en particular, como el que tuvo lugar en la década del '70. La disminución de la renta agropecuaria relacionada con la caída de los precios internacionales de los granos, la reducción de la capacidad de generar excedentes en la industria y el comercio a partir de la contracción de la economía en general durante los últimos quince años, una actividad especulativa de corto plazo del capital en la actividad bursátil, un sector estatal en estado de emergencia llevando adelante políticas de ajuste fiscal, crean incógnitas acerca de la financiación futura de la actividad inmobiliaria. Una política

generalizada de desgravación impositiva, tal como la que se puso en práctica veinte años atrás, hoy resulta impensable por todo esto que se indica.

. renta urbana

. Así como se verifica un uso más intenso del suelo en relación con el valor de la tierra y su localización, resulta prácticamente imposible establecer quien se apropia de los beneficios generados por una particular localización, debido a la cantidad de agentes intervinientes: propietarios fundiarios, empresas constructoras, empresas subcontratistas, trabajadores asalariados, trabajadores independientes, proveedores de insumos, compradores. De este modo resulta difícil establecer quien(es) se queda(n) con el lucro extraordinario de la localización, como quien(es) resulta(n) perjudicado(s).

. El hecho que este proceso de transformación edilicia estudiado haya tenido lugar en un área muy reducida de la ciudad, y donde los precios de la tierra son los más elevados, está indicando que existe la posibilidad de obtener grandes beneficios que permiten recuperar las inversiones realizadas en la construcción como en la localización. Al respecto, F. Sabattini plantea teóricamente esta situación que ha sido verificada empíricamente: "la localización concentrada de proyectos en un sector, pese al alza de los precios en ese lugar, es explicable únicamente por las rentas de la tierra (o sobreganancias localizadas) que es posible obtener, si no fuera así, los proyectos se ubicarían en forma dispersa y nunca allí donde más suben los precios de los terrenos. Son sobreganancias que se derivan del hecho de que haya demandantes interesados en vivir allí." (SABATTINI, 1981:100)

. Se registra un carácter altamente fragmentado en la actividad del sector inmobiliario, a pesar de iniciar un proceso de concentración; situación que está indicando que la apropiación de las rentas del suelo también se da de un modo no concentrado. Todavía no se verifica, tal como en los países capitalistas desarrollados, el paso de una renta del suelo urbano fragmentada por una multitud de pequeños incorporadores independientes a una renta del suelo urbano monopolizada por los grandes grupos financieros que dominan el mercado inmobiliario. En este caso se estaría en el estadio descrito en primer término, el de la fragmentación, en camino a una

apropiación más concentrada pero, en principio quizás por parte de empresas de mayor capacidad económica de carácter estrictamente local. 20

. usos del suelo - valor de la tierra - localización

. La relación usos del suelo y precios de la tierra se presenta de diferentes maneras, tal como se ha visto en los capítulos 2 y 3, si bien en términos generales predomina la relación mediante la cual el uso del suelo determina el valor de la tierra. Esto estaría indicando, de acuerdo con D. Harvey, una lógica social de la renta urbana que actúa como instrumento distributivo de las actividades que conduce a modelos más eficientes de organización y producción de una economía de tipo capitalista. (HARVEY, 1979; 1982) Por el contrario, cuando es el valor de la tierra el que determina su uso, se estaría frente a una situación de especulación en relación a la "escasez" del producto ofrecido, donde los precios comienzan a ser definidos de acuerdo con los "excedentes de los consumidores". (HARVEY, 1985). En este caso no se trataría de una renta tendiente a lograr una eficiente organización urbana. En el caso del área central de la ciudad de Rosario se verifica que, los precios más altos de la tierra, corresponden a aquellas áreas donde lo que predomina en la determinación del valor es el valor de uso del suelo para determinadas actividades urbanas; es decir se trataría de una situación tendiente a alcanzar eficiencia y racionalidad en la distribución de las actividades.

. Se verifica, si bien de un modo muy reducido, el inicio de un proceso de segregación urbana que consiste en la especialización de sectores dentro del área central de acuerdo con las funciones urbanas y en la expulsión, por consiguiente, de todo otro tipo de actividad, aún de la vivienda para los sectores de más altos ingresos. Al respecto, J. Lojkine plantea que en la ciudad pueden ser identificados tres tipos de segregación urbana: oposición centro - periferia; oposición entre zonas residenciales para distintos grupos sociales; y, especialización funcional. (LOJKINE, 1981) La última correspondería a un estadio más desarrollado de la economía, y es la

20 En relación a los procesos de fragmentación - concentración en el mercado inmobiliario, ver: TOPALOV (1974).

que se verifica particularmente en el centro de la ciudad, donde, debido a los altos precios de la tierra, sólo las grandes empresas están en condiciones de poder apropiarse de la ventajas locacionales del área.

. En relación con estos dos últimos puntos, se verifica entonces que cada lugar de la ciudad presenta una situación particular en cuanto a las posibilidades de llevar adelante un emprendimiento inmobiliario. Al respecto, y tal como lo plantea Ch. Topalov, puede decirse que "... para cada uso del suelo, hay en cada punto del espacio un nivel potencial dado de masa de lucro localizada;" por lo tanto, "... se impondrá en la competencia por el uso de una parcela dada el capital cuya valorización produzca el mayor lucro por unidad de superficie del suelo y esté pues en condiciones de pagar el precio más alto por metro cuadrado de terreno. La dinámica del mercado del suelo es el resultado de esta competencia entre capitales por el acceso a las localizaciones favorables frente a los propietarios por conservar la mayor parte posible del beneficio." (TOPALOV, 1984: 249) El análisis realizado confirma, tal como se indicara en el capítulo 1, que la localización aparece como uno de los factores para entender la formación de distintos valores de la tierra. El aprovechamiento disímil de terrenos que se verifica a pesar de una misma "productividad", estaría indicando en tal sentido.

. políticas para la actividad en el sector de la construcción

. Las políticas de promoción de la actividad inmobiliaria a partir de los incentivos a la desgravación impositiva de acuerdo con los capitales invertidos en el sector, resultaron exitosas, como se ha visto, en la medida en que fueron implementadas en un momento de expansión de la economía: se generaron excedentes en todos los sectores que pudieron ser derivados al sector inmobiliario. El mismo tipo de política en momentos de recesión obviamente no habría tenido esos resultados. Esto quiere decir que, la industria de la construcción, al menos en el sector privado, no puede ser utilizada en políticas anticíclicas, ya que el sector no se presenta totalmente independiente del ciclo económico general. **21**

21 En relación a los distintos modos de entender la industria de la construcción en relación con la economía en general, ver: INDOVINA (1977).

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, W. (1964): Location and land use: toward a general theory of land rent. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- BAUMAN, S. (1984): "Cómo producir sin crear (o historia de una década infame de la arquitectura rosarina)". In: Revista del Taller, Año 2, Nº 7.
- BRAGOS, O. (1987): Transformación urbana y acción del estado. Buenos Aires, Seminario "Mercado y políticas de tierra urbana", CLACSO - ILED - CEUR.
- BRAGOS, O. (1988): Renta del suelo. Síntesis de enfoques teóricos. Rosario, Cuadernos del CURDIUR Nº 17.
- BRAGOS, O. (1990): Renda diferencial e uso do solo urbano. Rio de Janeiro, IPPUR-UFRJ (inédito).
- BRAGOS, O. et al. (1988): El proceso de transformación de barrio Martín. Rosario, Cátedra de Análisis Urbanístico, FAPyD.
- CAMPOS VENUTI, G. (1971): La administración del urbanismo. Barcelona, Editorial Gustavo Gili S.A.
- CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES (1987): El sector agropecuario argentino. Una estimación de los excedentes en el período 1950 - 1982. Buenos Aires.
- CHAPIN, F.S. (1977): Planificación del suelo urbano. Barcelona, Oikos - Tau S.A. Ediciones.
- FLORIANI, H.; MARTINEZ DE SAN VICENTE, I. (1987): Estudio particularizado de atravesamiento norte en la ciudad de Rosario. Rosario, Municipalidad de Rosario - Centro Universitario Rosario de Investigaciones Urbanas y Regionales.
- HARVEY, D. (1979): Urbanismo y desigualdad social. Madrid, Siglo XXI de España Editores S.A.
- HARVEY, D. (1982): "O trabalho, o capital e o conflito de classes em torno do ambiente construído nas sociedades capitalistas avançadas". In: Espaço e Debates, Nº 6.
- HARVEY, D. (1985): The urbanization of capital. Baltimore, John Hopkins University Press.
- INDOVINA, F. (1977): "La producción de viviendas en el proceso económico". In: INDOVINA, F. (ed.) El despilfarro inmobiliario. Barcelona, Editorial Gustavo Gili S.A.
- ISARD, W. (1962): Location and space economy. Cambridge (Mass.), The M.I.T. Press.
- LIPIETZ, A. (1982): "Alguns problemas da produção monopolista do espaço urbano". In: Espaço e Debates, Nº 7.
- LIPIETZ, A. (1988): O capital e seu espaço. Sao Paulo, Nobel.
- LOJKINE, J. (1981): O estado capitalista e a questão urbana. Sao Paulo, Livraria Martins Fontes Editora Ltda.
- MARTINEZ DE SAN VICENTE, I. (1985): La formación de la estructura colectiva de la ciudad de Rosario. Rosario, Cuadernos del CURDIUR, Nº 7.
- MARTINEZ DE SAN VICENTE, I. (1986): Los instrumentos del proyecto público en la actuación de la ciudad. Rosario, Cuadernos del CURDIUR, Nº 16.
- PONTONI, S. (1990): Los mecanismos de gestión pública en la conformación de Rosario. Análisis de la legislación de desgravación impositiva (principios de la década del '70). Rosario, Cuadernos del CURDIUR, Nº 49.
- QUEIROZ RIBEIRO, L.C. de (1986): "Notas sobre a renda da terra urbana". In: Cadernos PUR/UFRJ, Nº 1.
- QUEIROZ RIBEIRO, L.C. de (1987): "Espaço urbano, mercado de terras e produção da habitação". In: MACHADO DA SILVA, L.A. (org.): Solo urbano. Tópicos sobre o uso da terra. Rio de Janeiro, Edições da FASE.
- RICHARDSON, H.W. (1981): Economía del urbanismo. Madrid, Alianza Universidad.

- RIGOTTI, A.M. (1981): Descripción del sistema de actividades del área central de Rosario, 1864 - 1930. Rosario, Cuadernos del CURDIUR, N° 49.
- SABATTINI, F. (1981): "El alza de los precios del suelo urbano en la América Latina y su relación con el precio de la vivienda". In: Revista Interamericana de Planificación, Vol. XV, N° 60.
- SMOLKA, M.O. (1981): "Precio de la tierra y valorización urbana: esbozo para la conceptualización del problema". In: Revista Interamericana de Planificación, N° 60, Vol. XV.
- SOURROUILLE, J.V.; LUCANGELI, J. (1980): "Los resultados del censo industrial de 1974". In: Boletín informativo, N° 219 (Organización Techint).
- TOPALOV, CH. (1974): Les promoteurs immobiliers. París, Mouton.
- TOPALOV, CH. (1979): La urbanización capitalista.s Algunos elementos para su análisis. México, Editorial Edicol S.A.
- TOPALOV, CH. (1984): Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos. Madrid, Siglo XXI de España Editores, S.A.
- VIEIRA DA CUNHA, P.; SMOLKA, M.O. (1986): "Notas críticas sobre a relação entre rendas fundiárias e uso do solo urbano". In: Estudos Cebrap, N° 27.
- YUJNOVSKY, O. (1984): Claves políticas del problema habitacional argentino. 1955 - 1981. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano S.R.L.

APENDICE I

Ficha tipo archivo

- . fecha presentación expediente
- . fecha presentación expediente anterior
- . manzana
- . gráfico
- . dirección
- . propietario
- . constructor
- . tipo de construcción
- . descripción de la planta baja
- . descripción de las plantas altas
- . superficie total
- . superficie planta baja
- . superficie plantas
- . tasación

APENDICE II

Cuestionario guía utilizado en las entrevistas a los agentes inmobiliarios

1. información básica de la empresa constructora

- . razón social de la firma
- . año de creación
- . organización jurídica
- . número de socios
- . número de socios que son familiares directos
- . posee la firma otras empresas constructoras?
- . realiza la firma otras actividades económicas a parte de esta?
- . cuando y cuáles fueron los principales períodos de expansión - contracción de la firma?

2. localización de las obras construídas

- . indicar en qué lugares se localizaron las construcciones realizadas en el período 1966 - 1985)? (Rosario, resto provincia de Santa Fe, provincias del litoral, ciudad de Buenos Aires, resto del país)

3. actividad en la construcción

- . detalle el tipo de construcción que realizó en el período 1965 - 1985. (vivienda individual, vivienda colectiva, oficinas, locales comerciales, hoteles, obra pública)
- . cómo se organizó para construir en Rosario? Se asoció con otras firmas?
- . cuál fue el nivel promedio de utilización de la capacidad de construcción utilizada en su firma en el período en cuestión?
- . cuáles fueron las modalidades de organización de la construcción y de ventas de su firma? (a pedido del comitente, organización del comitente por parte de la empresa, construcción por parte de la empresa para su comercialización)
- . empleó mano de obra y equipos y maquinarias propios? qué porcentaje de estos servicios subcontrató?

4. origen del capital de las inversiones inmobiliarias realizadas

- . los inversores provenían de los sectores (agropecuarios, industrial, financiero, comercial, profesional, otros)
- . fuentes de financiamiento (capital propio, líneas de créditos de bancos oficiales, líneas de créditos de bancos privados, financiamiento de empresas constructoras, otras fuentes de financiamiento)

5. estímulos recibidos por los inversores inmobiliarios

- . identificación

. resultados obtenidos

6. factores determinantes de las inversiones inmobiliarias en el período 1965 - 1985

. indique en orden de importancia al menos tres de los factores determinantes de las inversiones (crecimiento de la economía argentina, el boom de la soja en la zona de influencia del Gran Rosario, rentabilidad, valorización de la propiedad inmobiliaria, estímulos recibidos, créditos promocionales, otros)

7. inversiones de las empresas constructoras

. las empresas constructoras han invertido capital en (la propia empresa, en equipos, en terrenos, en otras empresas constructoras)

. en qué momentos las realizó?

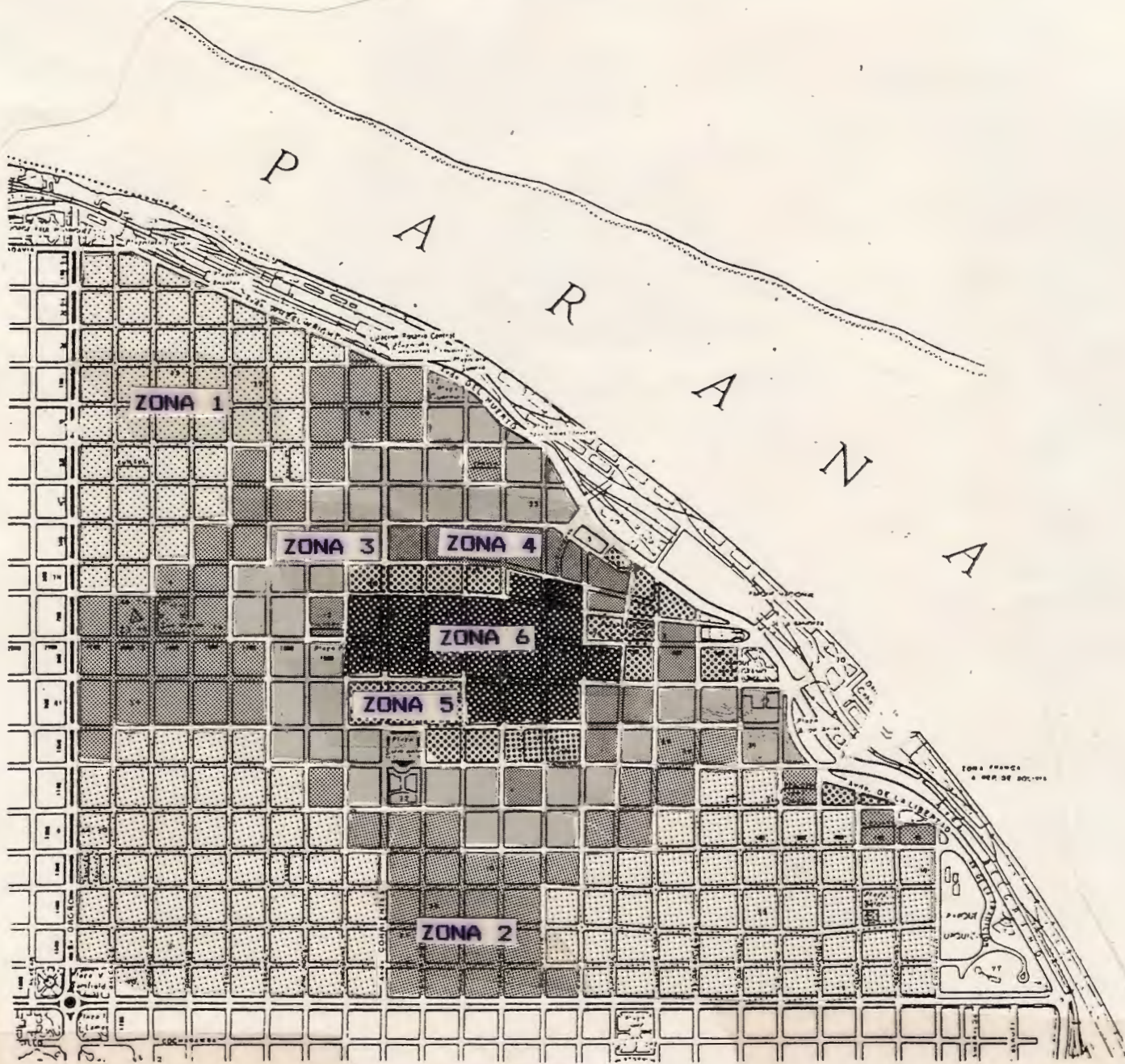
8. precio final de la construcción

. explique en qué medida inciden en la determinación del precio final de la construcción (costo de construcción, costo de localización, cambios en la demanda, valor social asignado a la localización, condiciones macroeconómicas, otros)

9. evolución de la firma en el período 1986 - 1991

. cómo evolucionó la firma en relación al período 1965 - 1985?

ISLA DEL ESPINILLO



PLANO Nº 2: AREA CENTRAL. Zonas según valor de la tierra.



ISLA DEL ESPINILLO

P
A
R
A
N
A

Calle Santa Fe

Calle Córdoba

MICROCENTRO

Calle San Luis

Barrio Martin

PLANO Nº 3: AREA CENTRAL. Sectores.

TABLA No. 1

TIPOS DE CONSTRUCCION

Superficie construida por periodos segun tipos de construccion

TIPOS DE CONST.	1966 - 1970		1971 - 1975		1976 - 1980		1981 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
VIV. COL.	803568	79	1219713	90	862550	81	78550	52	2964381	83
COMERCIO	50386	5	52781	4	63047	6	11558	8	177772	5
OFICINAS	34098	3	27929	2	34663	3	6786	5	103476	3
ESTACION.	32744	3	3590	0	45510	4	29381	20	111225	3
FINANZAS	3711	0	8417	1	12373	1	14117	9	38619	1
VIV. IND.	16413	2	8982	1	4981	0	2319	2	32695	1
C. EDUC.	21770	2	3498	0	5967	1	65	0	31300	1
HOTELES	6847	1	4860	0	13801	1	302	0	25810	1
INTITUC.	9098	1	2191	0	5401	1	759	1	17449	0
SALUD	4983	0	4048	0	3794	0	1685	1	14510	0
DEPOSITOS	5868	1	2816	0	1449	0	689	0	10822	0
OTROS	22969	2	9193	1	17172	2	4460	3	53794	2
										0
TOTALES	1012455	100	1348018	100	1070708	100	150671	100	3581852	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 2

COMERCIOS

Superficie construida por periodos segun tipo de operacion

OPERACION	1966 - 1970		1971 - 1975		1976 - 1980		1981 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
OBRA NUEVA IND.	11319	22	5334	10	24108	38	5977	52	46738	26
AMPLIACION	2150	4	3647	7	1340	2	1528	13	8665	5
O. NUEVA EN V. COL.	36917	73	43800	83	37599	60	4053	35	122368	69
		0		0		0		0		0
TOTALES	50386	100	52781	100	63047	100	11558	100	177771	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 3

VIVIENDA INDIVIDUAL

Superficie construida por tipos de operacion segun periodos

PERIODOS	OBRA NUEVA		AMPLIACIONES		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
1966 - 1970	9258	51	7155	50	16413	50
1971 - 1975	4735	26	4247	30	8982	27
1976 - 1980	3102	17	1879	13	4981	15
1981 - 1985	1212	7	893	6	2319	7
TOTALES	18307	100	14174	100	32695	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la
 Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 4

VIVIENDA COLECTIVA

Superficie construida por periodos segun localizacion en zonas de valor homogeneo

ZONAS	1965 - 1970		1970 - 1975		1976 - 1980		1980 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
ZONA 1	227493	28	465308	39	392737	46	59287	75	1144825	39
ZONA 2	184423	23	240421	20	183854	21	8121	10	616819	21
ZONA 3	170804	21	265197	22	144996	17	11142	14	592139	20
ZONA 4	85155	11	102089	8	46154	5	0	0	233398	8
ZONA 5	79254	10	60394	5	54679	6	0	0	194327	7
ZONA 6	56439	7	86304	7	40130	5	0	0	182873	6
TOTALES	803568	100	1219713	100	862550	100	78550	100	2964381	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la
 Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 5

COMERCIOS

Superficie construida por periodos segun localizacion en zonas de valor homogeneo

ZONAS	1966 - 1970		1971 - 1975		1976 - 1980		1981 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
ZONA 1	11755	23	13320	25	15461	25	7208	62	47744	27
ZONA 2	7215	14	11049	21	13274	21	1187	10	32725	18
ZONA 3	14898	29	11314	21	9602	15	863	7	36587	21
ZONA 4	3618	7	6195	12	2085	3	0	0	11298	7
ZONA 5	4055	8	3316	6	6608	10	1866	16	15845	9
ZONA 6	8935	18	7587	14	16017	25	434	4	32973	19
TOTALES	50386	100	52781	100	63047	100	11558	100	177771	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 6

OFICINAS

Superficie construida por periodos segun localizacion en zonas de valor homogeneo

ZONAS	1966 - 1970		1971 - 1975		1976 - 1980		1981 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
ZONA 1	538	2	2039	7	3436	9	132	2	6145	6
ZONA 2	5097	15	891	3	706	2	993	15	7687	7
ZONA 3	6375	19	16463	59	1655	5	0	0	24493	23
ZONA 4	328	1	44	0	613	2	0	0	985	1
ZONA 5	9	0	3241	12	5509	15	2681	40	11440	11
ZONA 6	21751	64	5251	19	24320	67	2980	44	54302	52
TOTALES	34098	100	27929	100	36239	100	6786	100	105052	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 7

ADMINISTRACION Y FINANZAS

Superficie construida por periodos segun localizacion en zonas de valor homogeneo

ZONAS	1966 - 1970		1971 - 1975		1976 - 1980		1981 - 1985		TOTALES	
	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%	SUP (M2)	%
ZONA 1	210	6	509	6	641	5	1264	9	2624	7
ZONA 2	864	23	605	7	625	5	0	0	2094	5
ZONA 3	1957	53	0	0	1079	9	2142	15	5178	13
ZONA 4	98	3	0	0	161	1	711	5	970	3
ZONA 5	219	6	7139	85	714	6	0	0	8072	21
ZONA 6	363	10	164	2	9153	74	10000	71	19680	51
TOTALES	3711	100	8417	100	12373	100	14117	100	38618	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario

TABLA No. 8

VIVIENDA COLECTIVA

Superficie promedio de las operaciones realizadas por periodos

PERIODOS	SUP. TOTAL OPERACIONES SUP. PROMEDIO		
	(M2)	(NO.)	(M2)
1966 - 1970	803568	473	1699
1971 - 1975	1219713	535	2280
1976 - 1980	862551	349	2471
1981 - 1985	78551	48	1636
TOTALES	2964383	1405	2110

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la Direccion de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario.

TABLA No. 9

VIVIENDA COLECTIVA

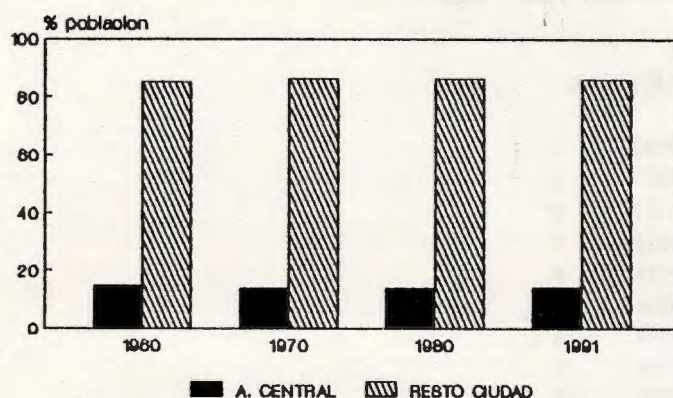
Evolucion anual de la superficie construida
y del numero de emprendimientos. 1965 - 1985

ANOS EMPREND.	%	SUP (M2)	%	
1965	84	6	123032	4
1966	84	6	129697	4
1967	62	4	85302	3
1968	63	4	75611	3
1969	119	8	254111	9
1970	61	4	135816	5
1971	77	5	157779	5
1972	91	6	157234	5
1973	179	13	399853	13
1974	52	4	106467	4
1975	136	10	398290	13
1976	52	4	132297	4
1977	62	4	163286	6
1978	74	5	164738	6
1979	93	7	235452	8
1980	68	5	166778	6
1981	18	1	32853	1
1982	12	1	18255	1
1983	8	1	15387	1
1984	7	0	11761	0
1985	3	0	295	0
TOTAL	1405	100	2964383	100

FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del
archivo de la Direccion de Obras Particulares de la
Municipalidad de Rosario.

AREA CENTRAL

Magnitud demografica

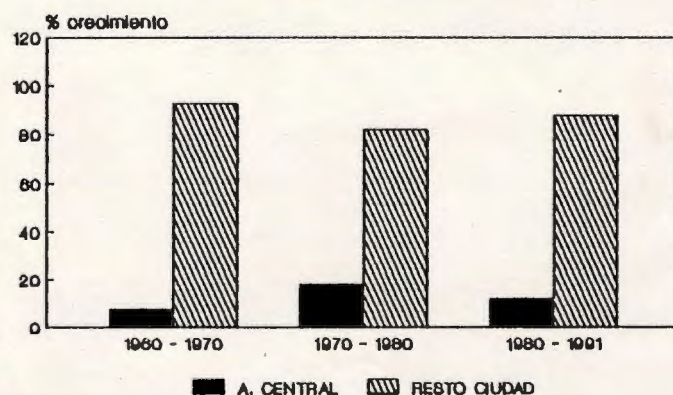


FUENTE: Elaboracion propia con datos de
MUNICIPALIDAD DE ROBARIO - S.P., 1985.
IPEC, 1991.

Grafico No. 1

AREA CENTRAL

Crecimiento demografico



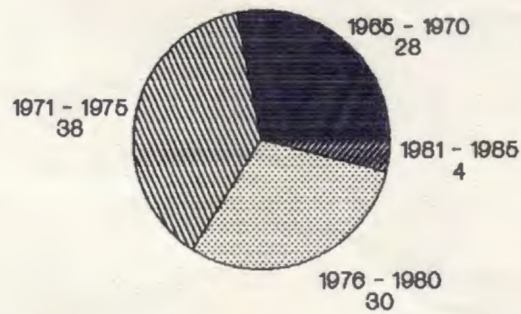
FUENTE: Elaboracion propia con datos de
MUNICIPALIDAD DE ROBARIO - S.P., 1985.
IPEC, 1991.

Grafico No. 2

SUPERFICIE CONSTRUIDA

Valores relativos por subperiodos

Periodo 1965 - 1985



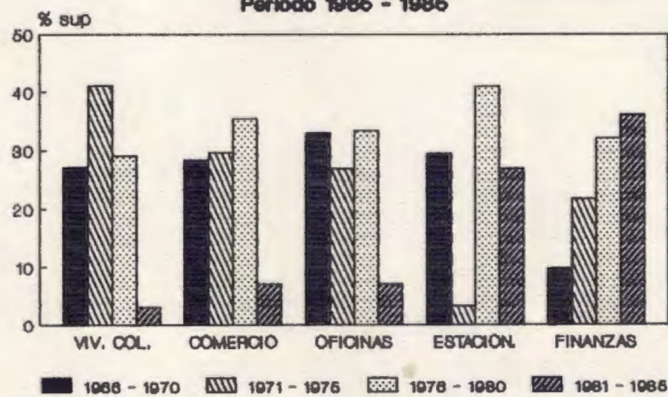
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

GRAFICO No. 3

TIPOS DE CONSTRUCCION

Superficie construida segun tipos

Periodo 1965 - 1985



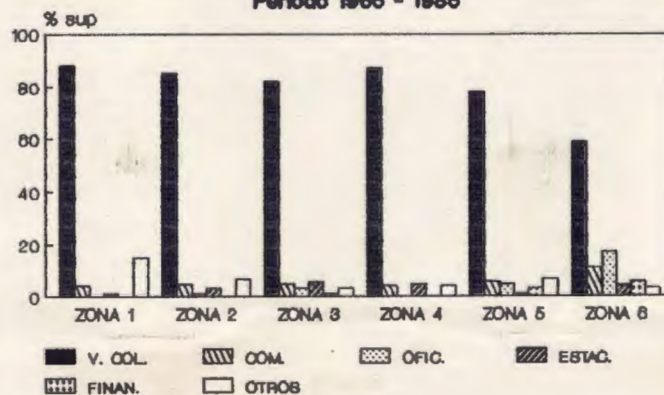
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 4

TIPOS DE CONSTRUCCION

Sup. const. s/ zonas de valor homogéneo

Periodo 1965 - 1985



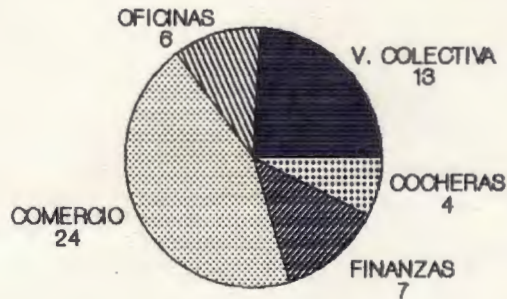
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 5

MICROCENTRO

Tipos de Construcción

Cant. total de operaciones. 1965 - 1985



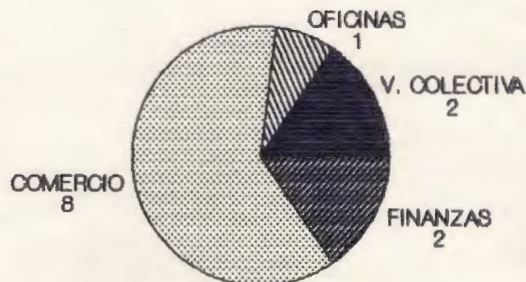
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 6

CALLE CORDOBA

Tipos de construcción

Cant. total de operaciones. 1965 - 1985



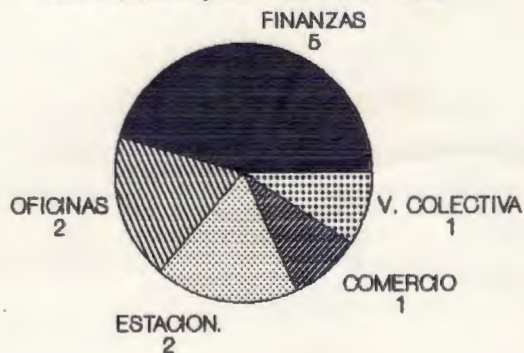
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 7

CALLE SANTA FE

Tipos de Construcción

Cant. total de operaciones. 1965 - 1985



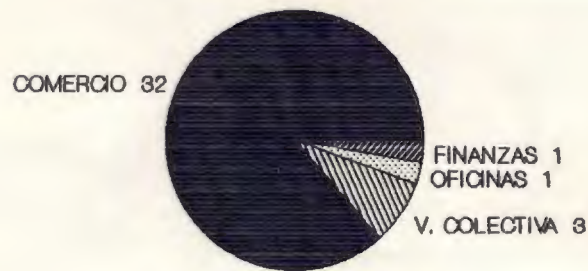
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 8

CALLE SAN LUIS

Tipos de Construcción

Cant. total de operaciones. 1965 - 1985



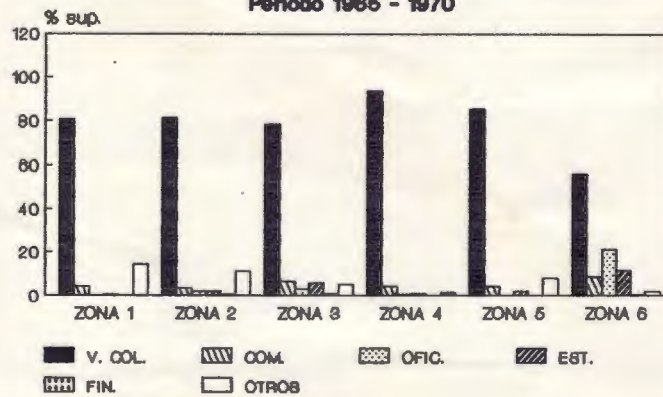
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 9

TIPOS DE CONSTRUCCION

Sup. construida s/ zonas de val. homog.

Periodo 1965 - 1970



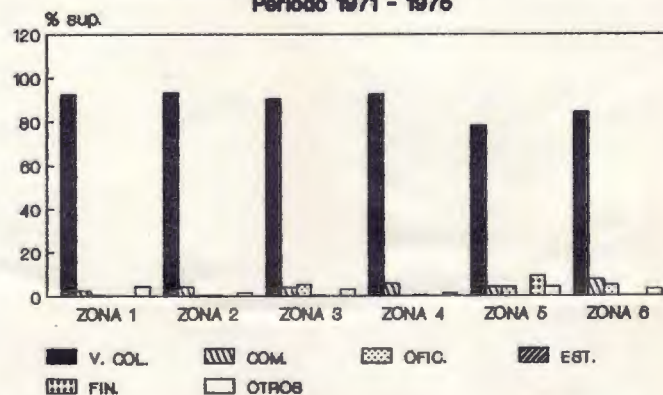
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 10

TIPOS DE CONSTRUCCION

Sup. const. s/ zonas de valor homogeneo

Periodo 1971 - 1975



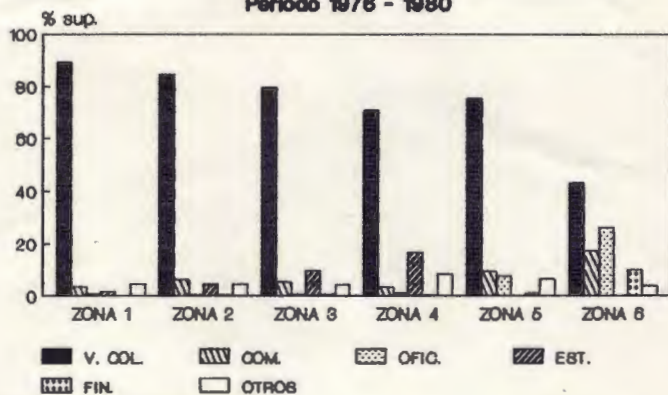
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 11

TIPOS DE CONSTRUCCION

Sup. const. s/ zonas de valor homogeneo

Periodo 1976 - 1980



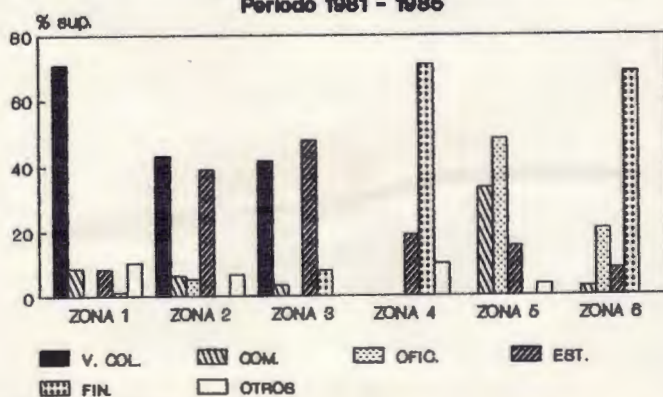
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 12

TIPOS DE CONSTRUCCION

Sup. const. s/ zonas de valor homogeneo

Periodo 1981 - 1985



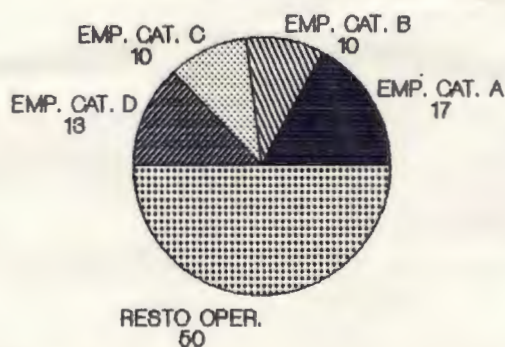
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 13

AGENTES INTERVINIENTES

Sup. construida segun tipos de agentes

Valores relativos. Periodo 1966 - 1985



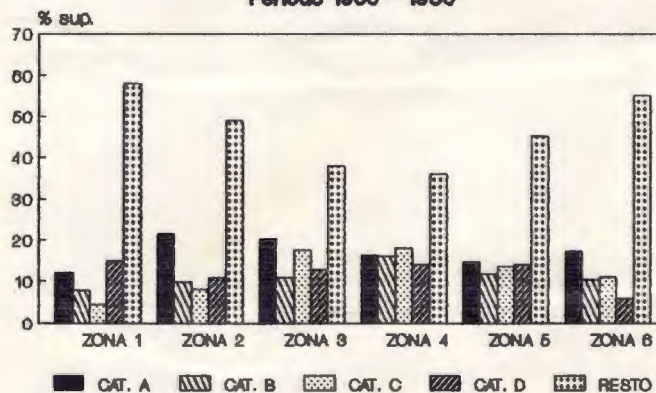
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 14

AGENTES INTERVINIENTES

Sup. constr. s/ zonas de valor homogeneo

Periodo 1965 - 1985



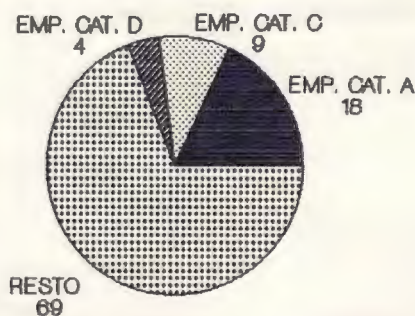
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 15

OFICINAS

Sup. const. por tipo de agentes

Periodo 1965 - 1985



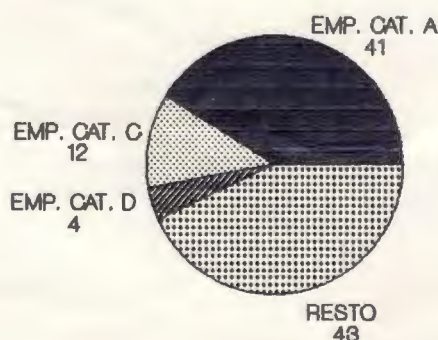
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 16

OFICINAS

Sup. const. s/ agentes en zona 6

Periodo 1965 - 1985



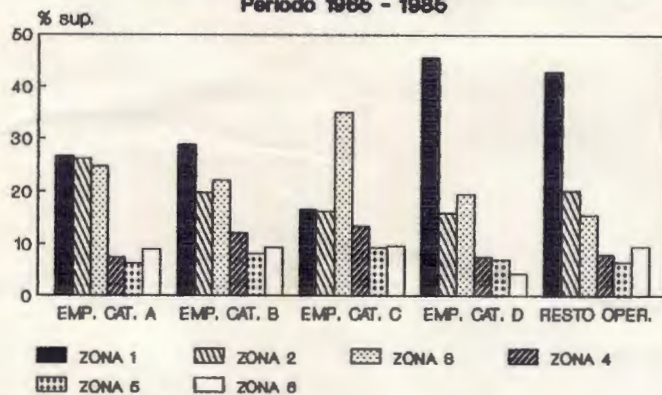
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 17

AGENTES INTERVINIENTES

Sup. const. por zonas de valor homogéneo

Periodo 1965 - 1985



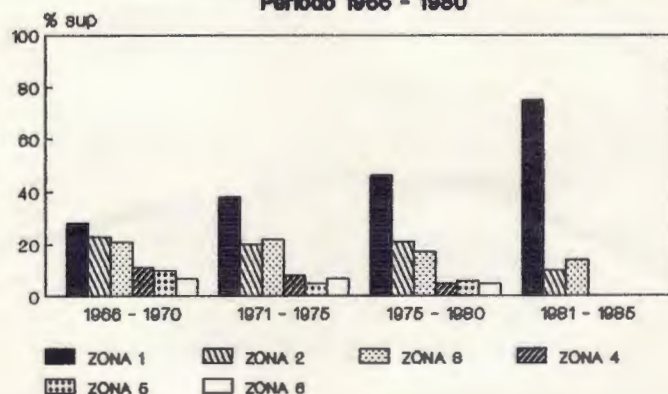
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 18

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. constr. según localización

Periodo 1965 - 1980



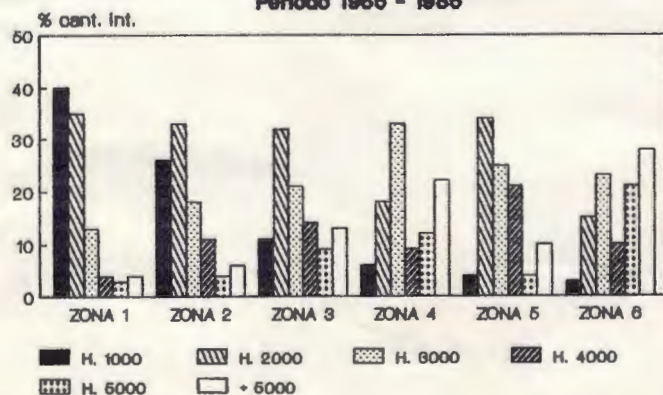
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 19

VIVIENDA COLECTIVA

Intervenciones según magnitud

Periodo 1965 - 1985



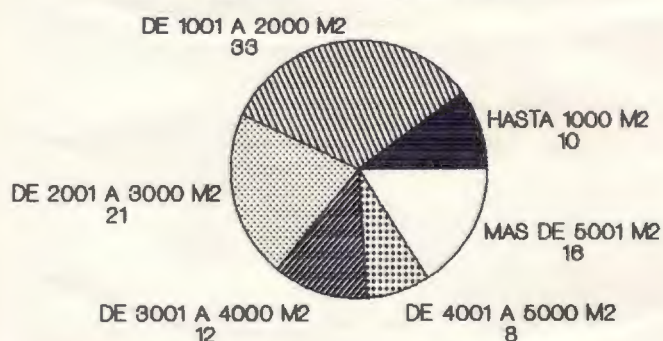
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Gráfico No. 20

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 1. 1965 - 1985

Valores relativos s/ magnitud operacion



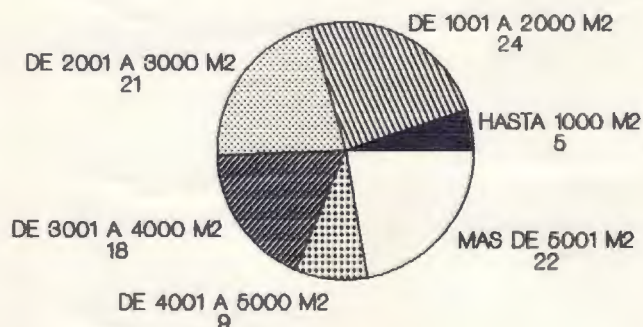
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 21

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 2. 1965 - 1985

Valores relativos s/ magnitud operacion



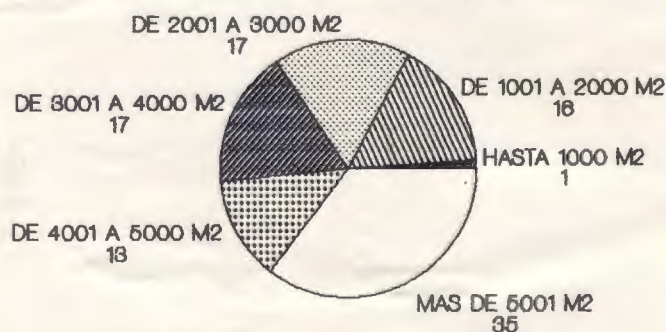
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 22

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 3. 1965 - 1985

Valores relativos s/ magnitud operacion



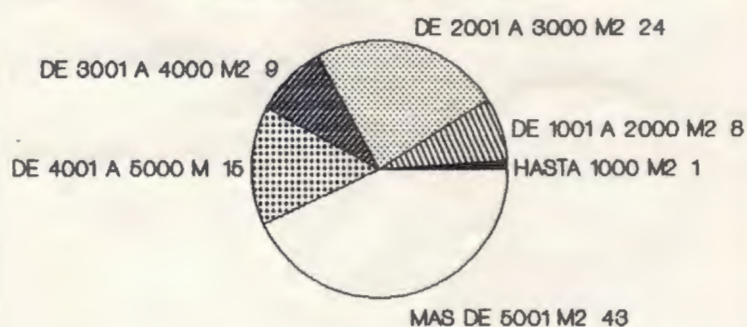
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 23

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 4. 1965 - 1985

Valores relativos a/ magnitud operacion



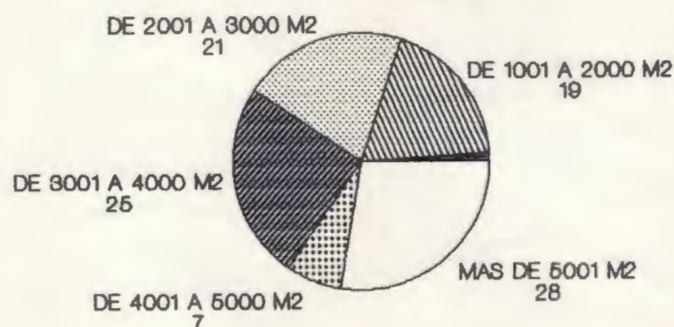
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 24

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 5. 1965 - 1985

Valores relativos a/ magnitud operacion



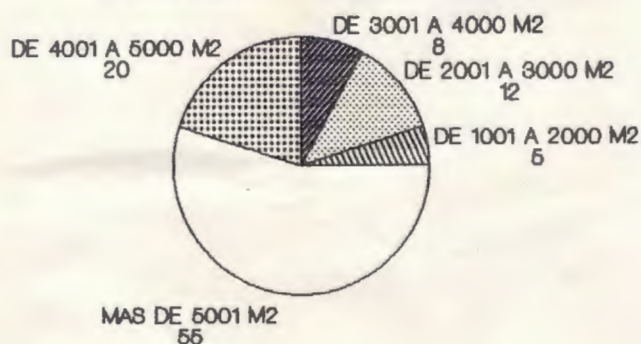
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 25

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. construida en zona 6. 1965 - 1985

Valores relativos a/ magnitud operacion



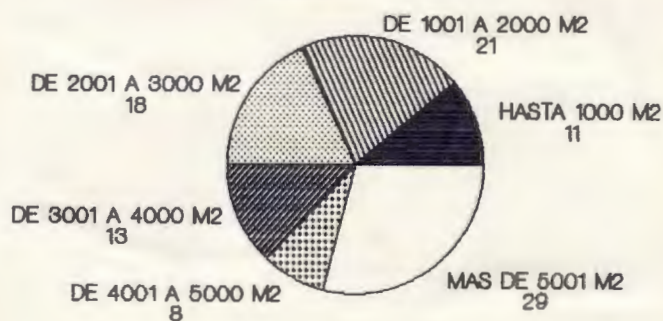
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 26

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. segun tipo de intervencion

Periodo 1965 - 1970



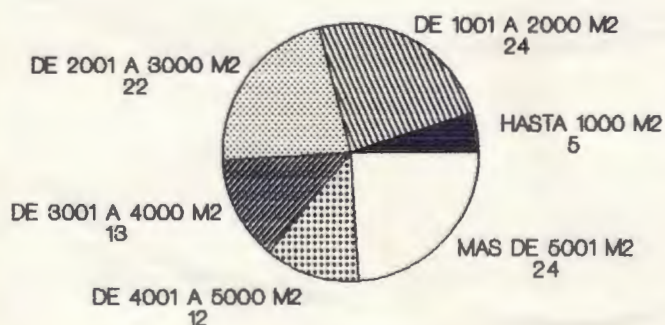
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 27

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. segun tipo de intervencion

Periodo 1971 - 1975



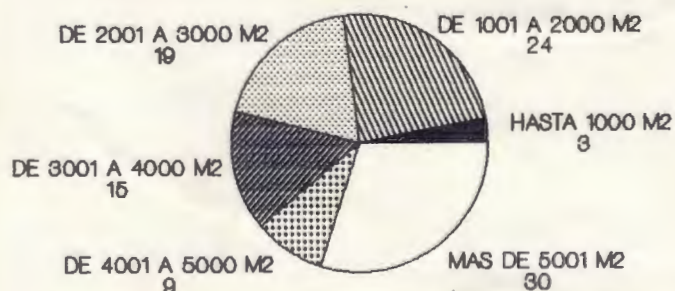
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 28

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. segun tipo de intervencion

Periodo 1976 - 1980



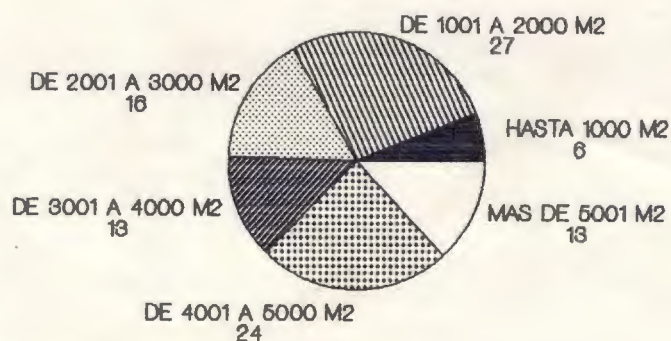
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 29

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. segun tipo de intervencion

Periodo 1981 - 1985



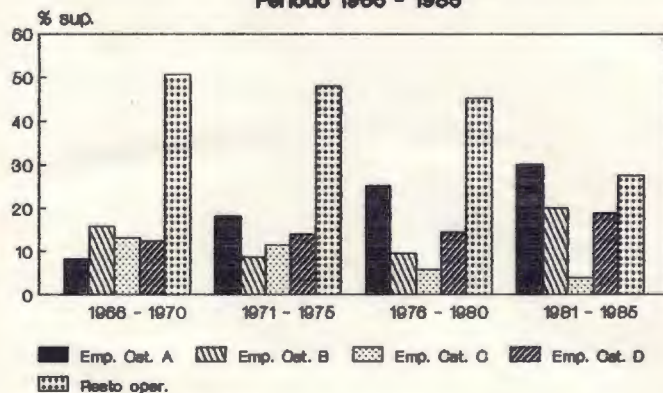
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 30

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. constr. segun tipos de agentes

Periodo 1965 - 1985



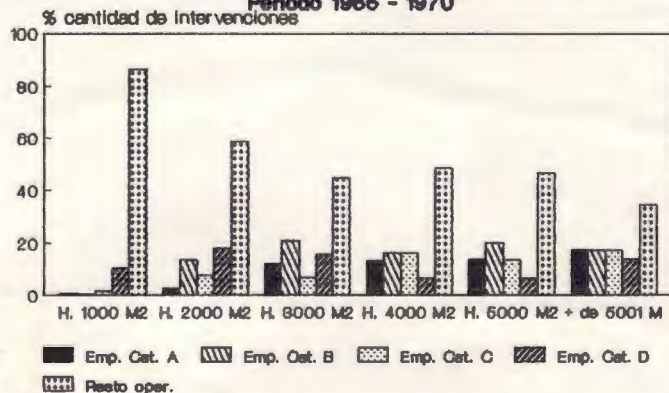
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 31

VIVIENDA COLECTIVA

Cant. de interv. s/ magnitud y agentes

Periodo 1965 - 1970



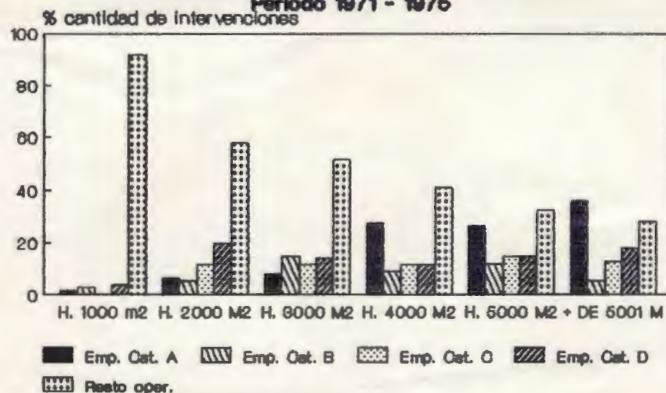
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 32

VIVIENDA COLECTIVA

Cant. de int. s/ magnitud y agentes

Periodo 1971 - 1975



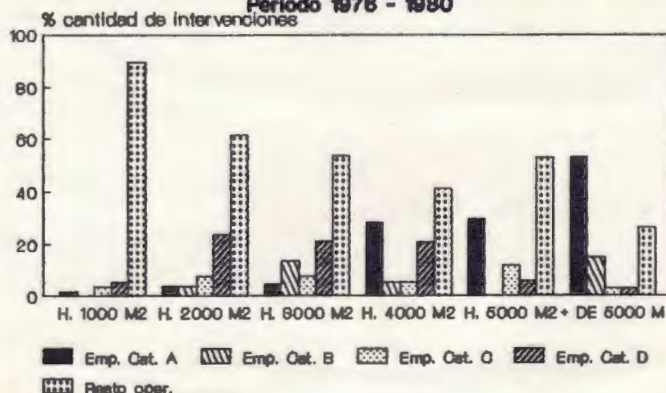
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 33

VIVIENDA COLECTIVA

Cant. de int. s/ magnitud y agentes

Periodo 1976 - 1980



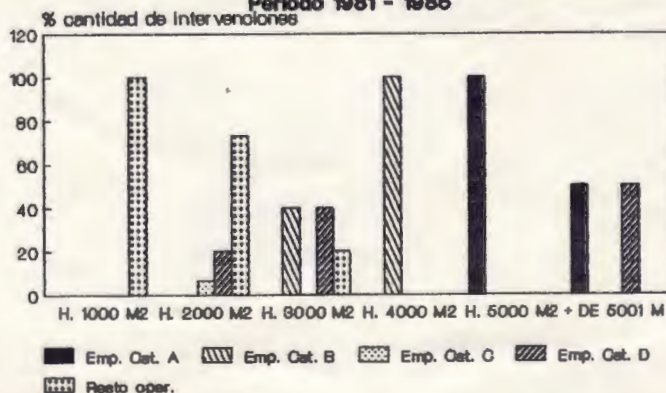
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 34

VIVIENDA COLECTIVA

Cant. de int. s/ magnitud y agentes

Periodo 1981 - 1985



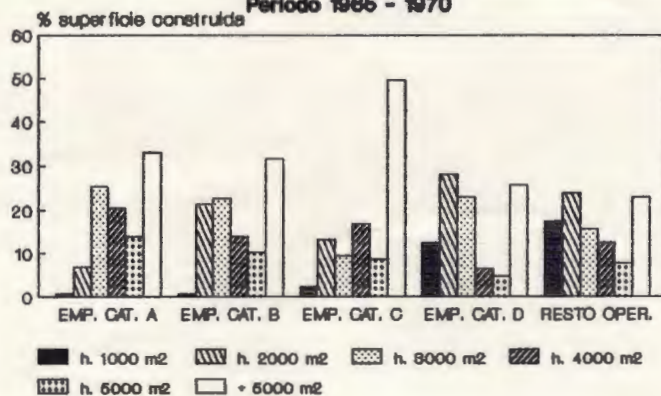
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 35

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y tipos de inter.

Periodo 1965 - 1970



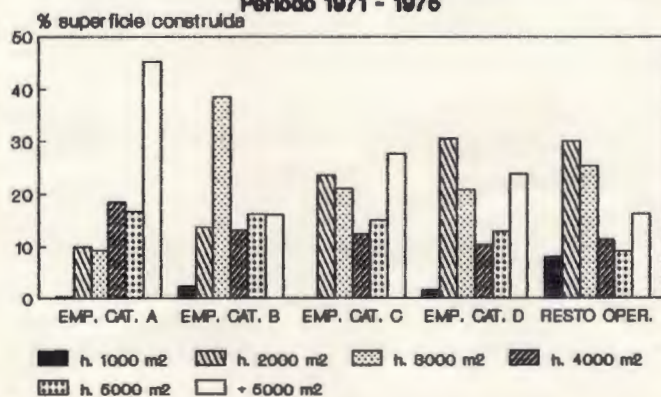
FUENTE: Elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 36

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y tipos de inter.

Periodo 1971 - 1975



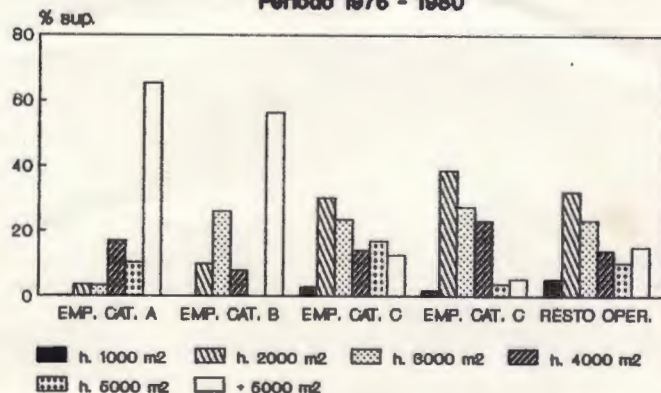
FUENTE: elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 37

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y tipos de inter.

Periodo 1976 - 1980



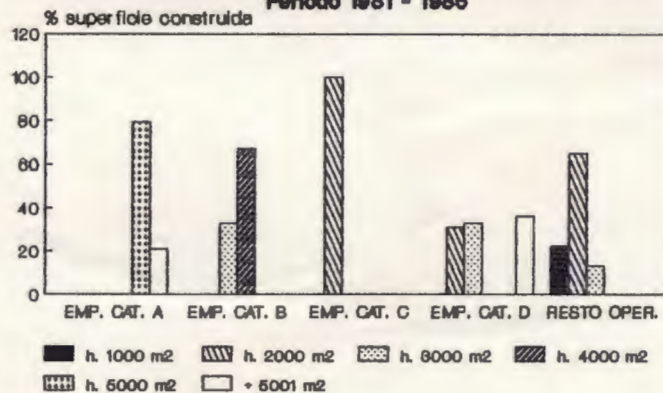
FUENTE: elaboracion propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico. No. 38

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y tipos de inter.

Periodo 1981 - 1985



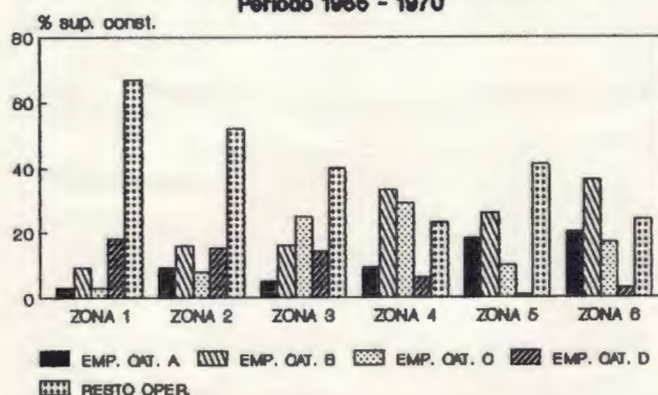
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 39

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y zonas

Periodo 1965 - 1970



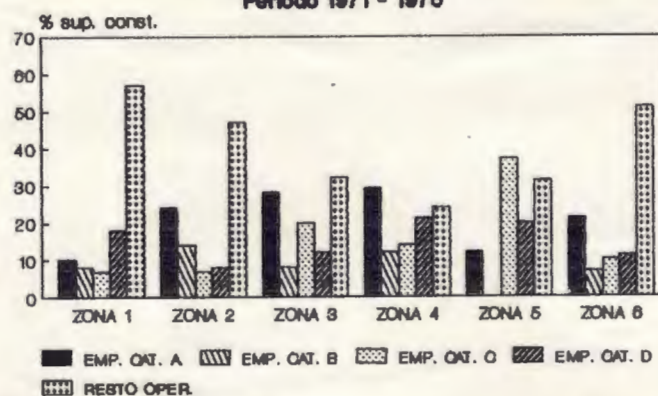
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 40

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y zonas

Periodo 1971 - 1975



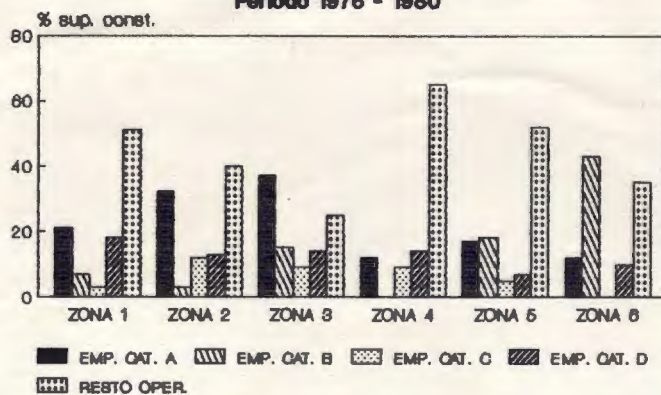
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 41

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. s/ agentes y zonas

Periodo 1976 - 1980



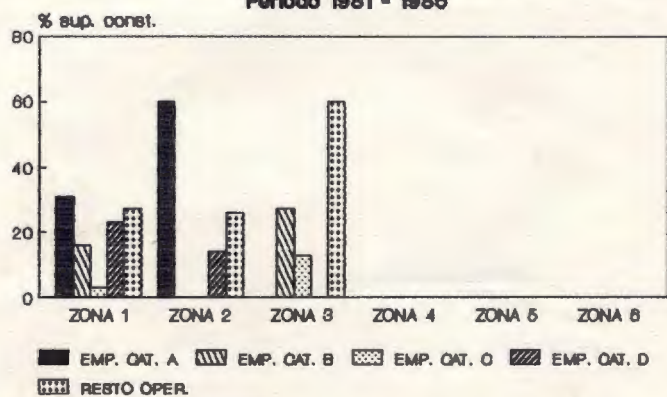
FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 42

VIVIENDA COLECTIVA

Sup. const. segun agentes y zonas

Periodo 1981 - 1985



FUENTE: Elaboración propia con datos relevados del archivo de la DOP de la Municipalidad de Rosario.

Grafico No. 43