



PRIVATIZAÇÃO DE TERRAS PÚBLICAS E ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS: APONTAMENTOS SOBRE A ATUAÇÃO DOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS NO PARQUE DA INOVAÇÃO 2016-2023

Francisco D'Alessio

CESE – EIDAES – UNSAM / CONICET | franciscodalessio@gmail.com

Produção do espaço urbano e regional

Resumo:

O artigo examina a privatização de terras públicas no contexto do Parque da Inovação (CABA, 2016-2023). A análise combina uma caracterização das políticas públicas implementadas sob a perspectiva do urbanismo neoliberal, com um diagnóstico dos agentes econômicos envolvidos e das estratégias empresariais adotadas, no marco do crescente processo de financiarização do espaço construído.

Metodologicamente, combina a análise normativa (que permitiu consolidar uma base de todas as licitações realizadas) com entrevistas a funcionários e agentes empresariais envolvidos no projeto, além do acompanhamento da imprensa especializada.

Entre os resultados, identificam-se diferentes mecanismos que configuraram o projeto como um “nicho de oportunidade” para agentes empresariais, consolidando a intervenção como uma nova expressão do urbanismo neoliberal. Adicionalmente, foram caracterizados os diferentes agentes econômicos participantes, destacando-se grandes e médias incorporadoras e atores do capital financeiro, com a detecção de uma forma inovadora de articulação entre esses agentes.

Palavras-chave: PRIVATIZAÇÃO; TERRA PÚBLICA; LEILÕES; PROMOTORES IMOBILIÁRIOS; CABA

PRIVATIZATION OF PUBLIC LANDS AND BUSINESS STRATEGIES: NOTES ON THE ACTIONS OF REAL ESTATE DEVELOPERS IN THE PARK OF INNOVATION 2016-2023

Abstract:

The article examines the privatization of public lands within the framework of the Parque de la Innovación (CABA, 2016-2023). The analysis combines a characterization of the public policies implemented from the perspective of neoliberal urbanism, along with a diagnosis of the economic agents involved and the business strategies deployed, within the growing process of financialization of the built environment.

Methodologically, it combines normative analysis (which allowed the consolidation of a database of all the auctions held) with interviews of officials and business agents involved in the project, as well as a review of specialized press.

Among the findings, different mechanisms were identified that configured the project as a 'niche opportunity' for business agents, consolidating the intervention as a new expression of neoliberal urbanism. Additionally, the various participating economic agents were characterized, with a focus on large and medium-sized developers and financial capital actors, revealing a novel form of articulation between these agents.

Keywords: PRIVATIZATION; PUBLIC LAND; AUCTIONS; REAL ESTATE DEVELOPERS; CABA

PRIVATIZACIÓN DE TIERRA PÚBLICA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIAS: APUNTES SOBRE EL ACCIONAR DE LOS PROMOTORES INMOBILIARIOS EN EL PARQUE DE LA INNOVACIÓN 2016-2023

Resumen:

El análisis combina una caracterización de las políticas públicas implementadas desde la perspectiva del urbanismo neoliberal, en conjunto con un diagnóstico de los agentes económicos involucrados y las estrategias empresarias desplegadas, en el marco del creciente proceso de financiarización del espacio construido.

Metodológicamente, combina el análisis normativo (que permitió consolidar una base de todas las subastas realizadas), con entrevistas a funcionarios y agentes empresarios involucrados en el proyecto, además del seguimiento de prensa especializada.

Entre los hallazgos, se detectan distintos mecanismos que configuraron al proyecto como un "nicho de oportunidad" para los agentes empresarios, consolidando la intervención como una nueva expresión del urbanismo neoliberal. Adicionalmente, se caracterizaron a los distintos agentes económicos participantes, entre los que se destacan grandes y medianas desarrolladoras y actores del capital financiero, detectándose una novedosa forma de articulación entre estos agentes.

Palabras clave: PRIVATIZACIÓN; TIERRA PÚBLICA; SUBASTAS; PROMOTORES INMOBILIARIOS; CABA

INTRODUCCIÓN

En junio del año 2016, la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires, a instancias del Poder Ejecutivo, sancionó la Ley Nro. 5.558. Entre los múltiples objetivos que la norma planteaba, sobresalía la anulación de la concesión de las tierras que estaban en usufructo de la Asociación Civil Tiro Federal, autorizando al Gobierno de la Ciudad a generar un *Masterplan* para poner en venta cerca de 135.000 metros cuadrados de suelos que eran de propiedad del Estado de la Ciudad. La iniciativa, coincidente con la perspectiva de promoción de los intereses inmobiliarios sostenida por el GCBA desde el 2007 en adelante (Baer & D'Alessio, 2022; Massuh, 2014; Pérez, 2022; Socoloff et al., 2020), se enmarcó en una aceleración de las políticas de movilización y privatización de suelo público ubicado en la CABA ocurridas a partir del año 2016 (D'Alessio, 2022).

El proyecto, localizado en el potente “Corredor Libertador”, recibió el nombre de “Parque de la Innovación” (PI). Se diseñaron 32 lotes, 4 de los cuales fueron asignados por ley para su uso por parte del GCBA y de universidades nacionales. Los restantes 28 lotes fueron privatizados a través del mecanismo de subastas, con valores que oscilaron entre los 2,7 y los 24,5 M de dólares, permitiendo la participación de 22 empresas que pagaron un total de 269 millones de dólares por acceder a estos codiciados bienes. Más allá del pretendido carácter innovador del área, el GCBA autorizó a estos agentes inmobiliarios la construcción de 350.000 metros cuadrados de residencias, oficinas y comercios de perfil premium, que deberían complementarse con algunos espacios educativos y de investigación e innovación.

Por el volumen de tierras involucradas, la ubicación estratégica de las mismas y el contexto macroeconómico y sectorial en el que se desplegó el proyecto (atravesado por una fuerte crisis económica y social, producto entre otras cosas de la pandemia), esta iniciativa se configuró como un prisma a través de cuyo estudio resulta posible abordar algunas preguntas relevantes para el campo de la teoría urbana crítica. Vale la pena reponer aquí algunas de ellas, teniendo en cuenta los intereses y posibilidades de esta investigación, así como la especificidad de los trabajos reunidos en este libro, orientados a realizar aportes que permitan actualizar y profundizar el debate sobre los desarrolladores inmobiliarios y el funcionamiento del capital que circula en el ambiente construido en nuestro país.

Desde una perspectiva más general, algunas de las interrogantes que nutren este debate podrían plantearse de esta manera: ¿Quiénes son los actores empresarios destacados en los procesos de producción y reproducción de la ciudad? ¿Cuáles son sus principales características, y cómo podemos ordenarlas u organizarlas para construir clasificaciones y tipologías que nos ayuden a entender sus lógicas de funcionamiento? ¿Qué vínculos podemos establecer entre estos agentes, sus dinámicas, y los procesos de mercantilización y financiarización del espacio construido? Y para este caso en particular, ¿cuáles fueron los determinantes y los argumentos que llevaron a que un conjunto de empresas participara del proyecto del Parque de la Innovación? ¿Cómo se vincula este accionar con las características particulares del proyecto, pero también con la situación contextual en la que se desplegó?

¿Existieron articulaciones entre estos actores y otros agentes del entramado empresarial local? Y en ese caso, ¿Cómo fueron esos vínculos? ¿Qué características tuvo la política implementada por el Gobierno de la Ciudad alrededor del Parque de la Innovación, y cómo influyó esto en las decisiones empresarias?

En este trabajo buscaremos proveer respuestas a algunas de estas muchas preguntas. Por un lado, indagaremos en las particularidades de la política implementada por el GCBA, para diagnosticar sus elementos fundamentales y dialogar con las definiciones vigentes respecto al carácter neoliberal de la gestión urbana en el distrito. Por otro lado, examinaremos con detalle a las empresas que han participado de las subastas y han adquirido suelo público en el marco del PI, aspirando de esta manera a contribuir con la descripción y caracterización de los desarrolladores urbanos que operan actualmente en la Ciudad. Por último, investigaremos cuáles son las razones y los motivos que los agentes presentaron para explicar sus inversiones inmobiliarias, buscando aportar un poco de luz sobre los determinantes de las estrategias empresarias a partir del estudio de un caso y un contexto particular.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: comenzaremos repasando los antecedentes y el marco conceptual en el que nos referenciamos, y explicitando la metodología utilizada. Luego, dividiremos el abordaje en tres. En la primera parte, presentaremos los principales elementos del proyecto del Parque de la Innovación; en la segunda, abordaremos la descripción y caracterización de los agentes involucrados en su desarrollo; en la tercera, desplegaremos los argumentos relacionados con las estrategias empresarias y las alianzas conformadas. Finalizaremos con las conclusiones.

ANTECEDENTES, MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA

Desde el advenimiento del neoliberalismo (Harvey, 2007), la tierra viene atravesando un creciente proceso de mercantilización y financiarización, que ha llevado a que sea progresivamente tratada como un activo financiero (Aalbers et al., 2019; Harvey, 2018), y como una reserva de valor y de obtención de rentas para sus propietarios (Christophers, 2020). Esto se produce en el contexto más general del creciente rol que asumen “(...) *los incentivos financieros, mercados financieros, actores financieros e instituciones financieras en la operatoria de las economías locales e internacionales*” (Epstein, 2002; pág. 3).

Este proceso se desarrolla con características propias en América Latina (Jaramillo, 1984), a la vez que ha asumido formas específicas en nuestro país, y particularmente en CABA. Desde la Dictadura Cívico-Militar de 1976 en adelante, se puede observar un fuerte proceso de desregulación del sector inmobiliario y una modificación en las formas de la gestión urbana (Oszlak, 1991), crecientemente identificadas con lo que Harvey (1989) ha caracterizado como “empresarialismo urbano” (Harvey, 1989), dado lugar a la conformación de la Ciudad Neoliberal (Gorelik, 2004; Pérez, 2006). El espacio construido, crecientemente dolarizado

(Baer & Kauw, 2016; Nemina & Gaggero, 2022), se ha convertido en un destino privilegiado para la canalización de excedentes de capital (Capdevielle, 2016; Del Río et al., 2014; Harvey, 1978; Socoloff, 2019).

Es en este marco teórico-conceptual que el escrito que aquí desplegamos busca hacer un aporte. A partir de un trabajo de investigación de base empírica para un caso específico, pondremos a disposición información y llevaremos adelante análisis que nos permitirán conocer la forma y los actores que toman parte en la producción de la ciudad. Aspiramos así a contribuir al entendimiento de la manera en que se despliegan los procesos de financiarización del espacio construido. En el mismo sentido buscaremos interpretar, en el marco de fenómenos de más largo plazo, cuáles son las condiciones específicas en las que un conjunto de empresas deriva flujos de capital significativos hacia la producción de mercancías inmobiliarias.

Esta investigación pretende construir un diálogo y un debate con lo que hemos agrupado en dos grandes campos de investigación de la teoría urbana crítica sobre las ciudades argentinas. El primero de ellos se ha orientado a pensar las dinámicas de producción y reproducción de la ciudad poniendo el acento específicamente en el funcionamiento del capital inmobiliario y de los agentes desarrolladores locales e internacionales. Allí destacamos las investigaciones que han abordado los procesos de financiarización inmobiliaria en la posconvertibilidad (Capdevielle, 2016; Del Río et al., 2014); las características específicas y desintermediadas que este fenómeno adquirió hasta el 2015 (Socoloff, 2019); el rol preponderante que han jugado los principales holdings inmobiliarios (D'Alessio, 2022; Socoloff, 2015) y las grandes empresas desarrolladoras (Cisterna & Capdevielle, 2015; Quiroga Ríos, 2022), así como la forma particular en que se despliegan los fondos cotizados como vehículo de canalización de excedentes y de vinculación entre agentes inmobiliarios y financieros (Socoloff, 2021).

El segundo conjunto de investigaciones al que referimos, ha puesto la lupa sobre el rol del Estado y sobre algunas de sus políticas públicas urbanas, que han cobrado vigencia tanto en CABA como en otros distritos clave del país. En estos trabajos también se actualiza la pregunta por el capital inmobiliario, aunque de manera subordinada al accionar estatal. En esta perspectiva ubicamos los planteos respecto a los Grandes Proyectos Urbanos, desarrollados para el caso de Puerto Norte en Rosario (B. Cuenya & Pupareli, 2006; Feld, 2021), así como para el proyecto Puerto Madero en CABA (B. Cuenya & Corral, 2011). Otro capítulo refiere a la política de distritos económicos en CABA (Arqueros & González, 2017; Goicoechea, 2017; Gonzalez Redondo, 2020; Lerena Rongvaux & Gonzalez Redondo, 2021), en donde podemos agregar el caso de la renovación del área Donado Holmberg (Gonzalez Redondo, 2022). También ubicamos aquí la privatización de inmuebles públicos en CABA (D'Alessio, 2022). Un último eje de indagación nos remite al instrumento de los Convenios Urbanísticos, vigentes hace largos años para la Ciudad de Córdoba Capital (Gargantini & Peresini, 2017; Peresini, 2021), e incorporados más recientemente entre los instrumentos de política pública para el caso de la CABA (Peresini, 2023).

Es en este marco que detectamos una vacancia significativa en los estudios urbanos que este trabajo intentará saldar. En primer lugar, poniendo la lupa sobre el Parque de la Innovación, un proyecto que no ha sido aún constituido como objeto de investigación por parte de nuestro campo académico. En este sentido, y además de diagnosticar sus características particulares, ubicaremos a esta iniciativa como un prisma a partir del cual abordar la problemática de los desarrolladores inmobiliarios, sus dinámicas y sus estrategias en un contexto específico, aportando de esta manera al conocimiento de agentes que han sido destacados por su opacidad en la literatura académica (Socoloff, 2018).

Por otro lado, el trabajo profundiza en una línea de investigación orientada a la caracterización y categorización de los desarrolladores inmobiliarios en nuestro país, y específicamente de aquellos que operan en la CABA. Si bien existen antecedentes (D'Alessio, 2022; Raspall, 2014; Redondo, 2022; Socoloff, 2018), el carácter dinámico y de mutación constante de estos actores requiere de su actualización periódica. Adicionalmente, los hallazgos de este trabajo nos permiten afirmar que los resultados obtenidos echarán luz sobre un tipo de agente específico que ha quedado relativamente inexplorado en los estudios previos en CABA. Mientras que algunos trabajos evidenciaron el rol jugado por los grandes holdings inmobiliarios (D'Alessio, 2022; Socoloff, 2018), otro conjunto de investigaciones han destacado la participación de pequeñas y medianas desarrolladoras, tanto en el marco de las políticas de distritos (especialmente el Distrito Tecnológico, como evidencian Arqueros y González (2017)), como en el caso de la renovación del área Donado-Holmberg (Gonzalez Redondo, 2022), o de lo acontecido en barrios específicos de la ciudad (Raspall, 2014). En este caso, uno de los emergentes de la investigación ha sido (como pondremos en evidencia más adelante) la destacada participación en la adquisición de suelo de las Empresas Desarrolladoras Grandes, ubicadas entre los holdings y las medianas y pequeñas desarrolladoras. El trabajo ha abierto así una hendidura a través de la cual hemos podido poner la lupa en las singularidades de estos empresarios en relación a agentes previamente estudiados.

A fin de avanzar de manera consistente, resulta necesario definir algunos conceptos clave que utilizaremos a lo largo de este trabajo. El primero es el de "empresarialismo urbano" (Harvey, 1989), entendido como el conjunto de políticas que un gobierno puede llevar adelante para "facilitar" los distintos negocios que se articulan alrededor de la producción y reproducción del espacio construido. En sintonía con este enfoque, especificaremos a qué nos referimos cuando hablamos de "promotores" o "desarrolladores inmobiliarios". Para ello nos remitimos a Socoloff (2018) y Redondo (2022), que se apoyan a su vez en la bibliografía clásica sobre la cuestión (Topalov, 1978; Schteingar, 1990; Jaramillo, 2009). Estos agentes se caracterizan por captar y gestionar inversiones, al tiempo que buscan liberar suelo para el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios. Adquieren así un rol central en la realización de la ciudad capitalista, organizando la creación y captura de rentas urbanas y controlando el proceso de valorización del suelo. Esto les da un lugar destacado en la generación de bienes inmobiliarios

y en la determinación de la oferta, resultando por ello claves en el acceso al hábitat de distintos sectores de la sociedad.

Por otro lado, resulta importante aclarar a qué nos referiremos cuando utilicemos el término de “inversores institucionales”. Según Caputo (2012), estos son actores que captan fondos de ahorristas y los administran con el objetivo de obtener mayores beneficios. Entre ellos se ubicarían los Fondos de Pensión, los Fondos Comunes de Inversión, las Aseguradoras, las Cajas de Ahorro y las Fundaciones. Por su parte, Socoloff (2021) plantea la expresión de “fondos cotizados” para referirse a vehículos financieros constituidos específicamente para canalizar recursos de diversos orígenes hacia el sector inmobiliario. En nuestro caso, haremos un uso adaptado y restringido del término, para referirnos como “inversores institucionales” a compañías que provienen de distintos sectores de actividad (productivo, financiero, etc.), que en principio no operan como desarrolladoras inmobiliarias, pero que canalizan parte de sus excedentes hacia este sector a través de distintos mecanismos de alianza con desarrolladoras. Pondremos así en un primer plano el rol de proveedores de capital que tienen estos agentes, y los contrastaremos tanto con las empresas desarrolladoras (organizadoras de la producción inmobiliaria), como con los inversores individuales o familiares (cuyos volúmenes de inversión son menores).

Por último, nos resultan centrales una serie de aportes hechos por la sociología económica para pensar la agencia empresaria. En particular retomamos la propuesta de Fligstein (1996), así como una serie de trabajos que recuperan dicho enfoque en los estudios locales (Gaggero, 2012; Gaggero & Schorr, 2016; Castellani & Gaggero, 2017; Raspall, 2017; Navarro Rocha, 2019). En ellos se ha ahondando en la comprensión de las estrategias empresariales como el resultado de procesos enraizados en contextos económicos, sociales y políticos, permitiendo de esta manera ampliar los márgenes de interpretación más allá de la racionalidad económica instrumental de medios-fines. Esto nos permitirá abordar al mercado inmobiliario como un conjunto de instituciones de orden social, configuradas históricamente y en relación a un contexto económico y sectorial, en cuyo marco los empresarios decodifican sus intereses e interpretan y construyen sus estrategias.

Metodológicamente, el trabajo se fundamenta en el análisis de normativa pública, en la elaboración de una base de datos a partir de la información de todas las subastas llevadas adelante en el PI, de quince entrevistas en profundidad a funcionarios públicos con responsabilidades en la gestión del PI y a representantes de empresas desarrolladoras, a la participación en congresos de real estate y otras actividades en las que los desarrolladores exponen sus miradas y planes de negocios, y en la lectura de bibliografía y prensa especializada.

EMPRESARIALISMO URBANO: EL DISEÑO DEL PARQUE DE LA INNOVACIÓN

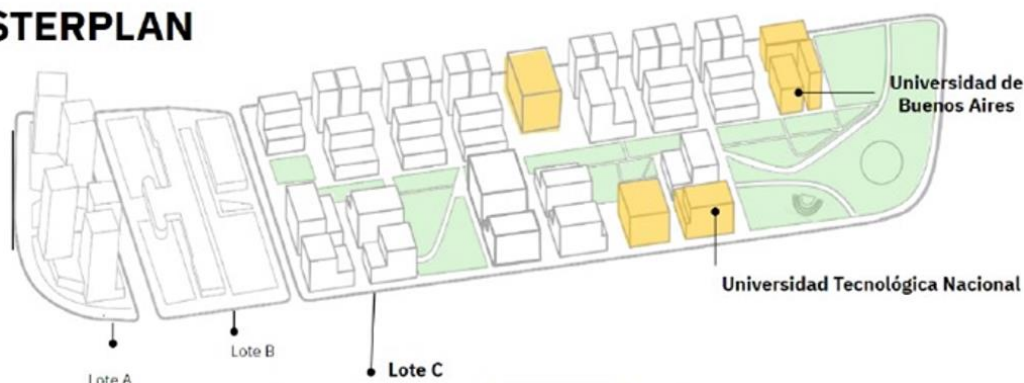
El PI está ubicado en el extremo noreste de la CABA. En la jerga inmobiliaria, consultores, analistas y desarrolladores se refieren a esta zona como el “Corredor Libertador CABA”, área que en los últimos veinte años ha ido ganando protagonismo tanto en materia residencial como de oficinas. Efectivamente, los indicadores que utiliza el mercado evidencian que los precios de alquiler de oficinas transado en la zona son los más elevados de todo el AMBA, no obstante lo cual el parque de oficinas disponible es aún escaso en comparación con otras áreas. En el mismo sentido se posicionan los precios del mercado residencial, en el cual los valores de alquiler y venta se ubican apenas por detrás de los de Puerto Madero y Palermo.

Pero tan importante como la diapositiva actual, resulta conocer el proceso que el área viene atravesando y las expectativas que esto genera en los agentes que operan en el mercado. En los últimos años, se ha producido un fuerte trabajo de instalación del área, desplegado por consultoras inmobiliarias y organizadores de eventos de real estate, que han presentado la zona como el “nuevo baricentro corporativo”. También el GCBA viene desarrollando un esfuerzo en la misma dirección, con el PI como principal estandarte de la orientación que se le quiere dar a la zona. Este proceso empieza a mostrar sus resultados: en 2020 se inauguró una enorme torre corporativa de última generación desarrollada por uno de los principales holdings inmobiliarios del país, la empresa RAGHSA. Ubicado frente al PI, este artefacto urbano se ha convertido en un hito entre los inmuebles corporativos de la Ciudad, generando una fuerte atracción.

Es en este contexto urbano que se emplaza el PI. La iniciativa fue promovida por el Poder Ejecutivo, que logró que la Legislatura porteña sancionara la Ley 5.558 en junio del 2016, cancelando la concesión que tenía desde el año 1891 la Asociación Civil Tiro Federal. El nuevo *Masterplan* dividió el área en tres partes (ver Diagrama 1). La zona A fue destinada al “desarrollo inmobiliario” por fuera del PI, habilitándose la construcción de 150.000 m² en cinco torres. Este terreno fue subastado en 2017 y adquirido por la familia Wertheim por U\$S 150 millones, garantizando así la llegada de un importantísimo caudal de inversiones. La zona B quedó en manos del Tiro Federal y fue catalogada como monumento histórico. En la zona C se estableció el desarrollo del PI, que comprende 40.000 m² de suelo distribuidos en 32 parcelas de entre 400 y 2.800 m² cada una, en las que se podrán construir un total de 350.000 m² de residencias, oficinas y diversos usos vinculados a la innovación. Mientras que 4 parcelas fueron asignadas por ley, las restantes 28 salieron a subasta, en un proceso que comenzó en agosto del 2020 y concluyó en octubre del 2023, cuando se vendió el último lote disponible.

Infografía 1. *Masterplan* del Parque de la Innovación

MASTERPLAN



Fuente: GCBA (<https://buenosaires.gob.ar/proyecto-parque-de-innovacion>)

Tal como explica Topalov (1978), para el capital inmobiliario el suelo es el origen de la sobreganancia de localización, y por lo tanto un componente decisivo de los beneficios del negocio que emprenden los desarrolladores. Es por ello que conocer las condiciones en las que se realiza la venta de tierras resulta clave para comprender las características del negocio que allí puede realizarse. La primera dimensión de análisis es el precio, que a su vez debe ser desagregado en distintos elementos. Los precios de base de las parcelas se ubicaron entre 2,6 y 21,3 millones de U\$S, montos que funcionan como indicadores para definir el tipo de agentes empresarios que se ven convocados a participar de las subastas. Un segundo aspecto nos remite al descalce entre la moneda de tasación y la moneda de pago: los terrenos subastados fueron valuados en dólares, pero a diferencia de lo que sucede en el mercado privado de tierras en CABA, el Gobierno permitió que el pago se efectuara en pesos, utilizando como tipo de cambio la cotización del dólar oficial del Banco Nación. Esto le dio protagonismo a la existencia de la brecha cambiaria, producto de las tensiones macroeconómicas atravesadas por el país en el período de las subastas. Un último aspecto remite al carácter formal de la operación de compra-venta: por tratarse de una transacción con un actor oficial, el total del pago debía hacerse “en blanco”, a diferencia de lo que sucede en las operaciones entre privados, en las que está establecido que un porcentaje de la transacción se paga “en negro”.

El otro punto significativo tiene que ver con la existencia (o no) de exigencias vinculadas al terreno. En cuatro subastas se fijaron “cargos a cumplir” por parte de los desarrolladores, que involucraron el establecimiento de usos específicos y fijaron plazos para avanzar en la construcción, imponiendo multas e incluso la revocación de dominio en caso de incumplimiento. No obstante estas limitaciones, los rubros y porcentajes de obra especificados no resultaron reñidos con el despliegue de proyectos destinados al mercado. Por el contrario, las restantes 24 parcelas salieron a la venta sin restricciones de ningún tipo: ni constructivas, ni de plazos, ni en relación a posibles futuras ventas, lo que habilitaba la estrategia empresarial de compra y reserva de tierras.

En resumen: a través del proyecto del PI, el GCBA produjo y movilizó una cantidad significativa de tierra pública vacante que fue puesta en disponibilidad para el desarrollo inmobiliario en condiciones que, a priori, resultaron favorables para la apropiación de la renta del suelo por parte de las empresas desarrolladoras. Es por ello que podemos afirmar que la política implementada puede ser ubicada como una continuidad con las lógicas del “empresarialismo urbano” neoliberal (Harvey, 1989) vigentes en el distrito.

QUIÉNES: UNA RADIOGRAFÍA DE LOS INVERSORES DEL PARQUE DE LA INNOVACIÓN

Pasemos entonces a analizar cuáles fueron los resultados obtenidos por el GCBA en el proceso de las subastas. Para ello confeccionamos una clasificación, que tiene como punto de partida la elaborada por Socoloff (2018), luego retomada y adaptada en D'Alessio (2022), y que requirió una reformulación para ser aplicada a este caso en particular. Los criterios de segmentación que tomamos de la autora y que ajustamos a este caso son los siguientes: el volumen de los emprendimientos y la capacidad de movilizar capital para distintas iniciativas en paralelo; el tipo de organización societaria; la trayectoria de los empresarios y sus empresas; el tipo de financiamiento característico; y el tipo de producto inmobiliario en el que se especializan.

A partir de ello elaboramos el Cuadro Nro. 1, en el que registramos las empresas que, en los documentos oficiales, figuran como compradoras de los lotes subastados. En primer lugar, ubicamos allí a las empresas que hemos caracterizado como “Desarrolladoras Grandes y Medianas”. Tienen en común estar especializadas en el desarrollo inmobiliario y ser reconocidas en el rubro. Las más grandes han expandido su inserción, integrando verticalmente distintas instancias de la cadena de valor, tanto hacia arriba como hacia abajo, permitiéndoles de esa manera ampliar sus márgenes de rentabilidad por proyecto. Están orientadas al residencial y al corporativo, pero también al loteo, los barrios cerrados y la hotelería. Los emprendimientos suelen organizarse a partir de grupos de inversores, que garantizan el fondeo del proyecto y obtiene su rentabilidad a partir de la preventa o venta de los bienes finales. Por su volumen, tienen la posibilidad de movilizar capitales para distintos proyectos en simultáneo. También es interesante notar que algunas de las empresas incluidas en este grupo han participado ya en la compra de suelo público, y tienen experiencia en la utilización de instrumentos de promoción inmobiliaria que dispone el GCBA, como el Distrito Tecnológico y los convenios urbanísticos.

En el caso de las de tamaño mediano, se observan menores niveles de integración vertical, mayor dependencia de la preventa y menos proyectos desarrollados en paralelo. Vale una mención aparte para el Grupo Chomer / Dividenz, que tiene una larga trayectoria como desarrolladora, pero que en el último tiempo se ha convertido en un activo promotor de una forma de financiarización, a partir del armado de fondos de inversión cuya intención es proveer un vehículo para capitales locales que buscan posicionarse en el sector inmobiliario

en el exterior, fundamentalmente EE.UU. En conjunto, las Grandes y Medianas desarrolladoras desempeñaron un rol protagónico: adquirieron el 33% del suelo subastado (10.487 m²), pagando 98 millones de U\$S, el 37% del total de los dólares tasados.

El siguiente conjunto lo componen los “Grupos Empresarios Locales Diversificados”. Son empresas que, por su facturación, forman parte de la cúpula de grandes empresas del país, pero cuyo *core business* no está en el desarrollo inmobiliario ni se las reconoce por esa actividad. En conjunto, este segmento se ubica en segundo lugar, siendo responsable por la compra del 26% del suelo del PI, por el que ha abonado el equivalente a 79 millones de U\$S, el 29% de los recursos tasados. En este grupo encontramos al Grupo EMEPA, que está fuertemente orientado al negocio ferroviario, y a la empresa GMRA del grupo MIRGOR, una de las beneficiarias del régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego. Pero lo que más nos interesa destacar de este grupo, y consideramos un hallazgo relevante, es la presencia de tres empresas del rubro financiero.

Efectivamente, en este conjunto encontramos al Banco de Entre Ríos, perteneciente al Grupo Petersen / Familia Eskenazi, cuyos intereses se ramifican hacia las finanzas, el sector bancario, la agroindustria, la ingeniería, la construcción y los servicios urbanos. Resulta destacable que, teniendo una empresa de ingeniería y construcción, el grupo haya invertido en el PI a través de uno de sus bancos. También encontramos allí al Banco Industrial S.A., empresa insignia del Grupo BIND, de origen bancario y devenido grupo financiero. Por último, ubicamos aquí a Sancor Seguros, que intervino a través de su razón social y también a través de su controlada Prevención ART. Este grupo hace tiempo que viene canalizando recursos al sector inmobiliario para destinarlo luego a la obtención de flujos de renta, y ha adquirido ya tierras públicas en CABA, tanto de propiedad del gobierno de la Ciudad como del gobierno nacional. Si, como planteaba Epstein (2002), la incorporación de actores financieros a un ámbito de la producción es uno de los indicadores de su financiarización, entonces los datos que recién hemos presentado son una evidencia empírica de la manera en que este proceso avanza en la Ciudad de Buenos Aires.

El siguiente grupo no está en las clasificaciones previamente utilizadas y es otra de las novedades halladas que queremos destacar. Allí se ubican empresas que hemos organizado bajo la denominación de “Productoras de insumos para la construcción”. Ninguna de ellas presenta públicamente antecedentes en el rubro de la construcción y el desarrollo inmobiliario. Tampoco tienen su sede en la ciudad: dos son del conurbano bonaerense y la restante de Villa la Angostura (Neuquén). En conjunto, han adquirido el 11% del suelo y han invertido 30 millones de U\$S, el 11% del total tasado.

Más orientado a lo que podría ser el carácter innovador del proyecto, encontramos dos universidades privadas: el ITBA, que compró tres lotes para mudar todo su funcionamiento al PI; y la UTDT, que complementará las actividades de la sede que tiene la institución ubicada a unas pocas cuadras del PI. Es importante resaltar que el ITBA desarrollará inicialmente una sola de las parcelas, dejando las dos restantes como reserva de suelo para el futuro. Ambas

explican el 24% del suelo y el 15% del precio pagado (34,9 millones de U\$S), evidenciando la ventaja de precio otorgada a estas instituciones. Además, hay una institución médica, y un fideicomiso del que no fue posible obtener aún información.

Hay otro dato significativo de esta primera caracterización, que tiene que ver con las tipologías de actores que no participaron en la compra de tierras: los Fondos de Inversión Internacionales, y las Grandes Desarrolladoras Tipo Holding. En el caso de los Fondos, se explica por las condiciones macroeconómicas, poco propicias para las exigencias que pretende la inversión extranjera, a lo que se agrega la mala experiencia atravesada en el período 2015-2019 por distintos fondos que hicieron apuestas tanto por tierras públicas como por emprendimientos de carácter privado (D'Alessio, 2022). En el caso de los holdings inmobiliarios, los motivos son más variados y parecieran estar vinculados a las estrategias específicas adoptadas por cada uno de ellos. A pesar de esta diversidad, es posible afirmar que el volumen de la inversión requerido en el PI está por debajo de la mayoría de los proyectos que estos agentes encaran.

Cuadro Nro. 1. Empresas compradoras de los lotes subastados en el PI según tipo de agente. Cantidad de lotes, precio pagado (en U\$S y en porcentaje) y metros cuadrados (total y porcentaje).

Tipo de agente	Lotes	Precio Pagado U\$S	Precio Pagado %	M2 Total	M2 %
Grandes Desarrolladoras Tipo Holding	-	-	-	-	-
Fondos de Inversión Internacionales	-	-	-	-	-
Desarrolladoras Grandes y Medianas	10	98.636.094	37%	10.487	33%
<i>Raise Up Capital Group S.A. / Grupo Portland</i>	3	25.658.394	10%	2.631	8%
<i>Centímetro S.A. / ABV Arquitectos</i>	1	15.450.000	6%	1.720	5%
<i>Caseros 3039 S.A. / Nómada</i>	1	15.099.000	6%	1.800	6%
<i>Grupo Chomer / Dividenz</i>	1	15.000.000	6%	1.616	5%
<i>CIUDAD N2 S.A.</i>	1	13.728.700	5%	1.515	5%
<i>El nuevo Aromo S.A. / DYPISA Internacional</i>	1	5.320.000	2%	402	1%
<i>Urbanar S.A.</i>	1	4.500.000	2%	402	1%
<i>Samprad S.A.</i>	1	3.880.000	1%	402	1%
Grupos empresarios locales diversificados	7	79.073.157	29%	8.269	26%
<i>Banco de Entre Ríos / Grupo Petersen</i>	1	24.550.000	9%	1.874	6%
<i>Sancor Seguros S.A. + Prevención ART</i>	3	19.505.411	7%	2.578	8%
<i>Milamax Emprendimientos S.A. / Grupo EMEPA</i>	1	18.855.115	7%	1.800	6%
<i>Banco Industrial S.A.</i>	1	10.462.630	4%	1.616	5%
<i>GMRA S.A. - Mirgor</i>	1	5.700.001	2%	402	1%
Productoras de insumos para la construcción	5	30.702.140	11%	3.450	11%
<i>Industrias Cerámicas Lourdes S.A.</i>	1	17.621.400	7%	1.870	6%
<i>Angostura Inversiones S.A.</i>	2	6.828.413	3%	803	3%
<i>ILVA S.A.</i>	2	6.252.327	2%	777	2%
Innovación	5	43.782.569	16%	7.924	25%
<i>ITBA</i>	3	24.921.302	9%	4.885	15%
<i>UTDT</i>	1	10.010.267	4%	1.794	6%
<i>ENERI DR. PEDRO LYLYK Y ASOC. S.A.</i>	1	8.851.000	3%	1.245	4%
Sin determinar	1	17.265.000	6%	1.689	5%
Total general	28	269.458.960	100%	31.818	100%

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, a partir de nuestras indagaciones confirmamos la existencia de diferencias entre las empresas que aparecían como compradoras de los terrenos, y las desarrolladoras que públicamente ponían su marca en los proyectos que en esas tierras se llevarían adelante. Ello nos obligó a elaborar un segundo análisis, tomando como referencia a las empresas a cargo del desarrollo de los lotes subastados (Cuadro Nro. 2). En este parámetro, el nivel de concentración aumenta, en la medida en que las "Empresas desarrolladoras grandes y medianas" pasan a acaparar el 44% del suelo y el 46% de la recaudación, relegando la

participación de los “Grandes grupos locales diversificados” y de las “Productoras de insumos para la construcción”. En efecto, lo que sucede es que se incorpora el Grupo HIT, que se hará cargo de 3 emprendimientos en 5 parcelas. Esta desarrolladora nació en 2011 en el Distrito Tecnológico, aprovechando los créditos a baja tasa ofertados por el GCBA, y en pocos años logró expandirse en CABA y el exterior. Además de la valorización, su modelo de negocios está orientado a la generación de renta a partir de la gestión y alquiler de metros cuadrados, tanto residenciales como de oficinas. En el caso del PI, no compraron directamente ninguna parcela, sino que se asociaron con una de las empresas productoras de insumos (ILVA S.A.) y con el Grupo Sancor Seguros.

Cuadro Nro. 2. Empresas que desarrollarán lotes en el PI según tipo de agente. Cantidad de lotes, precio pagado (en U\$S y en porcentaje) y metros cuadrados (total y porcentaje).

Tipo de agente	Lotes	Precio Pagado U\$S	Precio Pagado %	M2 Total	M2 %
Desarrolladoras Grandes y Medianas	15	124.393.832	46%	13.842	44%
<i>Grupo HIT</i>	5	25.757.738		3.355	
<i>Grupo Portland</i>	3	25.658.394		2.631	
<i>Centímetro S.A. / ABV Arquitectos</i>	1	15.450.000		1.720	
<i>Caseros 3039 S.A. / Nómada</i>	1	15.099.000		1.800	
<i>Grupo Chomer / Dividenz</i>	1	15.000.000		1.616	
<i>CIUDAD N2 S.A.</i>	1	13.728.700		1.515	
<i>El nuevo Aroma S.A. / DYPSA</i>	1	5.320.000		402	
<i>Urbanar S.A.</i>	1	4.500.000		402	
<i>Samprad S.A.</i>	1	3.880.000		402	
Grupos empresarios locales diversificados	4	59.567.746	22%	5.691	18%
<i>Banco de Entre Ríos / Grupo Petersen</i>	1	24.550.000	9%	1.874	6%
<i>Milamax Emprendimientos S.A. / Grupo EMEPA</i>	1	18.855.115	7%	1.800	6%
<i>Banco Industrial S.A.</i>	1	10.462.630	4%	1.616	5%
<i>GMRA S.A. - Mirgor</i>	1	5.700.001	2%	402	1%
Productoras de insumos para la construcción	3	24.449.813	9%	2.673	8%
<i>Industrias Cerámicas Lourdes S.A.</i>	1	17.621.400	7%	1.870	6%
<i>Angostura Inversiones S.A.</i>	2	6.828.413	3%	803	3%
Innovación	5	43.782.569	16%	7.924	25%
Sin determinar	1	17.265.000	6%	1.689	5%
Total general	28	269.458.960	100%	31.818	100%

Fuente: elaboración propia

PORQUÉ Y CÓMO: ESTRATEGIAS EMPRESARIAS Y ALIANZAS INSTITUCIONALES

Ha llegado el momento de indagar en las causas o condiciones que sustentaron la inversión llevada adelante por las empresas que participaron en el PI. Un primer motivo esbozado remite al tamaño de los lotes puestos en venta. El GCBA produjo en el PI un tipo específico de mercancía inmobiliaria: terrenos de gran tamaño, con precios de base que oscilaron entre los U\$S 2,6 y los U\$S 21,3 millones, en los que se prevé el desarrollo de emprendimientos de gran volumen y calidad premium. Esto emite una señal que viaja en distintas direcciones. Por un lado, opera una barrera de entrada “por encima”, generando una atracción relativa en los

principales holdings inmobiliarios del país, habituados a desarrollos de mayor volumen. También se configura como una barrera de entrada “por abajo”, en la medida en que limita la participación de un enorme conjunto de desarrolladoras pequeñas y medianas que no disponen del capital ni de la organización necesarios para este tipo de desarrollos. Al mismo tiempo, estos terrenos se convierten en un faro que llama la atención de empresas desarrolladoras grandes, que están constantemente a la búsqueda de tierras que representen oportunidades de negocios que permitan la canalización de volúmenes importantes de capital, y que resultan cada vez más escasas dentro de los límites de la Ciudad de Buenos Aires. Es en este sentido que podemos afirmar que la decisión del GCBA en relación al tamaño de los emprendimientos parte del presupuesto de la existencia de un determinado tipo de agente desarrollador, las grandes desarrolladoras, que están en condiciones de invertir allí. Simultáneamente, la decisión de poner en disponibilidad este tipo de suelos facilita que este tipo de agentes sigan expandiéndose dentro de los límites de la ciudad, al ofrecerle un producto al que es prácticamente imposible acceder en el mercado privado.

Otro elemento relevante tiene que ver con el “color” del dinero requerido para la compra de tierras. En el mercado inmobiliario está socialmente reconocido que la actividad opera como receptora de flujos de pesos que no ingresan al sistema formal, de manera que el inmobiliario canaliza pesos “en negro” que se convierten en “dólares ladrillo”. Esta peculiaridad, que resulta fundamental para promover la participación de algunos actores económicos en el sector inmobiliario, se convierte en un problema para otros. Por un lado, para las empresas de mayor tamaño; por otro, para las empresas inmobiliarias que se especializan en el mercado corporativo y cuyos clientes son también grandes empresas. Esto produce en esos agentes la disponibilidad de recursos “en blanco” que deben ser canalizados en alguna dirección. Esto decía un desarrollador: *“Vimos ahí en el Parque de la Innovación el único vendedor en toda la ciudad dispuesto a venderte a una incidencia competitiva, un lote en blanco; y, bueno, lo compramos.”* (entrevista realizada por el autor a desarrolladora con inversiones en el PI).

Esto se combina con una cuestión de orden impositivo. La estrategia de muchas empresas desarrolladoras orientadas al mercado corporativo es producir metros cuadrados de oficina, rentarlos durante un tiempo y luego venderlos, para canalizar esos recursos hacia nuevos desarrollos inmobiliarios. Esto les permite acelerar el ciclo de rotación de capital, y al mismo tiempo mantenerse en la vanguardia de los productos inmobiliarios. En términos impositivos, lo que hacen estas empresas es utilizar el mecanismo de “venta y reemplazo”, que les permite eximirse del pago del impuesto a las ganancias por la venta de metros, siempre y cuando utilicen esos recursos para comprar nuevos bienes que quedarán en su balance. El PI, en particular, le permitió a algunas empresas calzar los recursos generados por ventas y destinarlos a la compra de tierras públicas, convirtiéndose así en una estrategia fiscal eficiente.

En este contexto, resultó también fundamental la expectativa respecto al desarrollo del PI. Como veíamos anteriormente, hubo y hay un fuerte trabajo de instalación del área como una

zona con importantes perspectivas de valorización. Esto nos remite a uno de los incentivos fundamentales que toman en cuenta los desarrolladores a la hora de definir sus opciones de inversión. En estos términos lo decía un importante empresario con intereses en el área: *“Yo no compro nada en la Ciudad hace mucho tiempo, excepto en lugares estratégicos. (...) Y tenemos la intervención ahora en el Tiro Federal, que consideramos que es el nuevo Puerto Madero.”*

Pero el motivo principal esbozado por todos los agentes fue el mismo: el precio del suelo resultó sumamente favorable. Ahora bien, resulta indispensable tener presente aquí que el precio del suelo no nos remite únicamente a un monto objetivo. Por el contrario, todos los elementos que venimos analizando están incorporados en la evaluación “del precio” que estos agentes llevan adelante. A ellos debemos agregar una cuestión que cobró centralidad para los compradores: el descalce entre la moneda de tasación (dólares) y la moneda de pago (pesos). Esta diferenciación abrió lugar a la posibilidad de utilizar esta brecha cambiaria a favor de los desarrolladores, reduciendo significativamente el impacto económico de la tierra, funcionando así como nicho u oportunidad para realizar una ganancia. Así lo destacaba un desarrollador: *“Y aparte se subastaron a un dólar oficial, y la brecha... o el desarrollador o el inversor la pudo usar a su favor (...)”* (declaraciones del gerente de una desarrolladora con inversiones en el PI, Congreso de Real Estate 2023).

Y en el mismo sentido se expresaba otro de los desarrolladores entrevistados al ser preguntado por los motivos de la inversión en el PI:

“Era una oportunidad que había. Vos analizás el negocio que tenés en la mano, en el momento que lo tenés y analizás... si haces un número, ellos pretendían un determinado valor que la gente de aquel mercado no se los podía pagar. Y cuando el dólar se disparó del oficial, vuelvo a hacer la cuenta... Che, este dólar que es verdadero, me conviene.” (entrevista realizada por el autor a desarrolladora con inversiones en el PI).

A partir de la conjunción de las distintas dimensiones analizadas, podemos afirmar que, desde la perspectiva de las estrategias empresarias, las condiciones específicas establecidas para el PI lo configuraron como un “nicho” o un “área de oportunidad”.

Ahora bien, la dimensión urbana de la oportunidad se produjo en un contexto sectorial particular. En el período bajo análisis, dos parámetros de referencia guiaron los cálculos de los desarrolladores: por un lado, se produjo una importante caída del costo de la construcción medido en dólares; pero, al mismo tiempo, se dio una fuerte retracción en las ventas de inmuebles, y los precios comenzaron a recorrer un sendero a la baja. En este marco, el mecanismo de obtención de renta a partir de la valorización inmobiliaria que funcionó como motor para la afluencia de capitales en anteriores ciclos inmobiliarios se vio, al menos, interrogado. ¿Cómo entender entonces la disponibilidad de capitales en circulación en el conjunto de la economía dispuestos a hacer el “switch” (Harvey, 1978) hacia el sector inmobiliario?

Para ello, debemos mudar nuestro análisis al contexto macroeconómico, en el cual dos elementos resultan destacables para pensar el atractivo del sector inmobiliario. El primero de ellos nos remite al régimen de alta inflación que atravesó el país en los últimos años: efectivamente, desde el 2014 en adelante, se observa un proceso de crecimiento progresivo de la inflación interanual, que se ha espiralizado fuertemente en los últimos dos años (2022-2023). La segunda cuestión refiere a un conjunto de regulaciones que inciden en el despliegue de la actividad económica y, sobre todo, en las posibilidades que tienen los agentes económicos para disponer de sus excedentes. Con el objetivo de contener las presiones sobre el tipo de cambio, en los últimos años los gobiernos han incrementado las limitaciones en el acceso a dólares que afectan tanto a hogares como a empresas, restringiendo las posibilidades de comprar divisas no solo al tipo de cambio oficial, sino en algunos casos también al precio libre o financiero. Adicionalmente, el Banco Central ha establecido impedimentos para que las grandes empresas giren utilidades al exterior o a sus casas matrices, e incluso ha limitado la distribución de dividendos en la plaza local para algunas de ellas, sobre todo de las pertenecientes al sector bancario.

El resultante de la sumatoria de estas situaciones se expresa en una enorme masa de pesos, que se ven obligadas a buscar opciones de inversión que les permitan resguardar su valor. Como afirmaba un desarrollador: *“Ahora hay un montón de gente con millones y millones de mangos sin hacer nada...”* (entrevista realizada por el autor a desarrolladora con inversiones en el PI). Es allí en donde la actividad inmobiliaria, tradicionalmente reconocida como reserva de valor en dólares, ganó protagonismo y se convirtió en un entorno fundamental para la canalización de excedentes generados en otros campos de la economía. En estos términos lo planteaba el gerente de otra desarrolladora del PI: *“En este entorno donde los pesos les queman, no pueden comprar dólares, no pueden retirar dividendos (...) El real estate está siendo la oportunidad”* (declaraciones del gerente de una desarrolladora con inversiones en el PI, Congreso de Real Estate 2023).

Así, la combinación de la existencia de un “nicho de oportunidad” y de excedentes de pesos por parte de algunas unidades económicas, permitieron que el PI se conformara como un escenario propicio para la experimentación de un novedoso tipo de “alianza” entre desarrolladoras y empresas de otros rubros, en particular productoras de insumos y empresas bancarias y de seguros, con un fuerte peso en la adquisición de suelos. Nuestro planteo es que empresas desempeñarían aquí el rol de “inversores institucionales”, según la definición restringida que hicimos de este término más arriba, y que destaca a estos agentes por su rol como proveedores de capital para el desarrollo inmobiliario. Los acuerdos a los que nos referimos se materializaron de dos maneras distintas: en un formato, la empresa desarrolladora adquirió el terreno para organizar el proyecto, ofreciendo a potenciales “inversores institucionales” “entrar” en un primer anillo de inversores a través de contratos ad hoc. Este tipo de arreglos no son aún visibles en los datos que hemos elaborado, pero sí fueron comentados en entrevistas y presentaciones públicas. Así lo expresaba el gerente de

una desarrolladora, al ser consultado por la relación entablada con empresas aseguradoras en relación al PI:

“Uno de los proyectos de Tiro Federal, que es un edificio mayoritariamente viviendas, algunas oficinas... Les ofrecimos si querían participar en el 50% de las unidades. (...) entraban en el fideicomiso, y ellos lo que van a recibir son metros cuadrados.” (entrevista realizada por el autor a desarrolladora con inversiones en el PI).

La otra manera funciona a la inversa: el “inversor institucional” compra el terreno, para buscar luego una alianza con empresas desarrolladoras reconocidas, con el objetivo de que asuman la construcción, administración y venta o eventualmente gestión del proyecto. Así lo expresaba el mismo entrevistado: *“La otra forma es que la compañía de seguros adquiere el terreno en Tiro Federal (...) y está buscando proyectos en varios grupos desarrolladores y constructores como somos nosotros...”* (entrevista realizada por el autor a desarrolladora con inversiones en el PI). Este segundo formato es el que quedó cristalizado en los cuadros presentados anteriormente, que ponen de manifiesto el rol protagónico asumido por empresas desarrolladoras sobre parcelas adquiridas por aseguradoras y empresas productoras de insumos. Y en esta misma clave podríamos pensar las adquisiciones llevadas adelante por las restantes empresas productoras de insumos y por los bancos, aunque aún no disponemos de información que permita confirmar estos acuerdos.

Esta disponibilidad de “fondos institucionales”, así como la necesidad de canalizarlos a través de arreglos específicos o ad hoc (y no a través de fondos cotizados o instrumentos financieros de carácter público, cómo funciona en otros países de la región y del mundo), fue planteada por otra de las desarrolladoras entrevistadas:

“La demanda institucional Argentina, que... lo que desapareció post AFJP y demás, las compañías de seguros, es muy difícil que inviertan en instrumentos públicos... (...) Pero sin embargo lo que sí vimos, es que sí la necesidad estaba desde ese fondeo... que había fondeo grande desde institucionales, independientemente.” (declaraciones del gerente de una desarrolladora con inversiones en el PI, Congreso de Real Estate 2023).

Finalmente, los argumentos de los distintos entrevistados terminaban ofreciendo una caracterización de estos actores institucionales disponibles para ser convocados para el desarrollo inmobiliario. Así concluía uno de los entrevistados, reafirmando lo planteado en relación al tipo de instrumento utilizado:

“Una cosa es las grandes compañías multinacionales que tienen un proceso decisor muy complejo, con boards y demás, que por ahí es muy difícil convencerlas. Las compañías nacionales... más allá de que tienen un fondeo grande, que ahí sí, resonás, y ahí sí hemos hecho muchas cosas. Y ahora, bueno, compañía de seguros, también. Pero a nivel individual, no a nivel instrumento. Lo mismo los bancos.” (declaraciones del gerente de una desarrolladora con inversiones en el PI, Congreso de Real Estate 2023).

Y en una clave similar se manifestaba otro de los entrevistados, en relación a proyectos en curso en el PI: *“Hicimos la presentación a un grupo muy grande... lo están evaluando, todavía son... son terriblemente conservadores.”* E inquirido por el tipo de agentes con los que se estaban aliando, mencionó: *“No se descarta que a lo mejor una multinacional... pasa que, hoy, en Argentina... no viene ninguna multinacional.”*

CONCLUSIONES

Es momento de recapitular nuestros pasos, teniendo en cuenta las preguntas planteadas al comienzo, los hallazgos surgidos a partir de la investigación empírica y los principales argumentos esgrimidos a lo largo del texto. Inicialmente, podemos afirmar que el PI es una iniciativa que representa una forma del “empresarialismo urbano” neoliberal, en la medida en que promueve la generación de suelo urbano de calidad para el desarrollo de procesos privados de valorización inmobiliaria. El GCBA lleva adelante allí un conjunto de políticas que buscan facilitar la participación de grandes agentes empresarios en los esquemas de negocios que allí se generan, a partir de la definición de las condiciones de las subastas, de la inversión de recursos públicos y la conformación de áreas de gestión específicas, confirmándose de esta manera como una expresión del urbanismo neoliberal largamente diagnosticado en el distrito.

Si en lugar de centrarnos en el accionar público ponemos la lupa sobre la agencia empresaria, tratando de decodificar las estrategias de estos actores desde la perspectiva que plantea la sociología económica (Fligstein, 1996), podemos afirmar que, en la fijación de capital que se está produciendo en el PI confluyeron argumentos que podemos ubicar en dos planos distintos. El primero de ellos remite a las características y condiciones específicas del proyecto. Efectivamente, la importante expectativa generada alrededor del área en la que se localiza el PI (el “Corredor Norte Libertador”) se vio apalancada por las condiciones de acceso al suelo fijadas en las subastas. El tamaño de las parcelas y el tipo de desarrollo autorizado (muy propicio para la intervención de grandes jugadores), el carácter formal (“en blanco”) de las operaciones y la posibilidad de diseñar estrategias fiscalmente eficientes, pero fundamentalmente el descalce entre la moneda de tasación y la moneda de pago, que permitieron a los compradores utilizar la brecha cambiaria a su favor, hicieron de este proyecto un “nicho de oportunidad” a ser aprovechado.

En un segundo plano, y de manera complementaria, ubicamos un conjunto de argumentos vinculados al contexto macroeconómico por el que se encuentra atravesando el país. Por un lado, observamos la aceleración de las tasas de inflación, que jaquean de manera implacable las posibilidades que ofrece la moneda nacional para funcionar como reserva de valor. Al mismo tiempo, resaltamos las fuertes limitaciones impuestas a los agentes económicos para acceder a dólares (tanto al tipo de cambio oficial como al financiero), sumadas a las restricciones para el giro de ganancias al exterior y el pago de dividendos por parte de las

empresas. Esta conjunción dio lugar a que se conformara una enorme masa de pesos disponibles en busca de refugio. En este contexto, el sector inmobiliario, crecientemente financiarizado y caracterizado por su peculiar condición de canalizar pesos que luego se transforman en una mercancía valuada en dólares, se ofreció como un destino privilegiado de las inversiones.

La sumatoria de estos factores hicieron del PI un escenario adecuado para la conformación de un particular tipo de alianza entre grandes empresas desarrolladoras y lo que dimos en llamar, en un sentido restringido, como “inversores institucionales”, entre los que se destacaron empresas nacionales productoras de insumos, compañías aseguradoras y, potencialmente, bancos de capital nacional. En consonancia con prácticas previas ya diagnosticadas, estas asociaciones no recurrieron a instrumentos financieros de carácter público ni a fondos cotizados, sino que se vehiculizaron a través de acuerdos ad hoc que tomaron dos formas. En algunos casos, los inversores institucionales adquirieron el suelo, para convocar luego a las empresas desarrolladoras; en otros, la modalidad fue la inversa: las desarrolladoras adquirieron el suelo, para abrir luego sus proyectos a capitales provenientes de otros rubros. Es en función de la participación de este tipo de agentes que podemos afirmar que el Parque de la Innovación se configuró como un escenario propicio para la experimentación de nuevas formas de financiarización del espacio construido, facilitando la participación de lógicas y de agentes que provienen de este sector.

REFERENCIAS

Aalbers, M., Richardson, D., Castree, N., Goodchild, M. F., Kobayashi, A., Liu, W., & Marston, R. A. (2019). **Financialization**. <https://lirias.kuleuven.be/2370293?limo=0>

Adisson, F., & Artioli, F. (2020). **Four types of urban austerity: Public land privatisations in French and Italian cities**. *Urban Studies*, 57(1), 75-92.
<https://doi.org/10.1177/0042098019827517>

Arqueros, S., & González, C. (2017). **La política de distritos del sur de Buenos Aires: Una mirada en perspectiva**. *Quid 16: Revista del Área de Estudios Urbanos*, 7, 7-29.

Baer, L., & D'Alessio, F. (2022). **Subasta de inmuebles del Estado, selectividad de la obra pública y adecuación de la normativa urbana: Claves para pensar la política de suelo en Argentina y la Ciudad de Buenos Aires entre 2015 y 2019**. *Medio Ambiente y Urbanización*, 96(1), 87-108.

Baer, L., & Kauw, M. (2016). **Mercado inmobiliario y acceso a la vivienda formal en la Ciudad de Buenos Aires, y su contexto metropolitano, entre 2003 y 2013**. *Eure* (Santiago), 42(126), 5-25.

Capdevielle, J. (2016). **El mercado inmobiliario y la producción privada de viviendas: Una aproximación a las estrategias empresariales en la ciudad de Córdoba** (Argentina). *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía*, 25(2), 177-196.

Caputo, Nicolás (2012), **Integración semi-periférica al sistema financiero mundial y su impacto en las relaciones de poder de la coalición político-social gobernante en Argentina de 1989 al 2001**, Tesis de Doctorado, UBA.ç

Castellani, A. G., & Gaggero, A. J. (2017). **La relación entre el Estado y la élite económica**. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/117481>

Christophers, B. (2018). **The new enclosure: The appropriation of public land in neoliberal Britain**. Verso Books.
<https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=LZ95DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR9&dq=info: EiXyQj0mhfQJ:scholar.google.com&ots=d7nGCISzrE&sig=sFrBxOAXazJUbnHLREQX35Nw5JU>

Christophers, B. (2020). **Rentier capitalism: Who owns the economy, and who pays for it?** Verso Books.
https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=njUCEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT9&dq=info: 2two8T4W3cAJ:scholar.google.com&ots=3iLv1IEh6L&sig=CLzlzx5_FUgd202tSZqYq5Jln9c

Cisterna, C., & Capdevielle, J. (2015). **Estrategias de promoción inmobiliaria en la producción de la ciudad. El caso del “desarrollista” GAMA en la ciudad de Córdoba, Argentina**. *Papeles de Geografía*, 61, 137-153.

Clichevsky, N. (2002). **Tierra vacante en ciudades latinoamericanas**. Lincoln Institute of Land Policy.
<https://scholar.google.com/scholar?cluster=16511416981044513323&hl=en&oi=scholar>

Clichevsky, N. (2007). **La tierra vacante" revisitada": Elementos explicativos y potencialidades de utilización**. *Cuaderno urbano: espacio, cultura y sociedad*, 6, 195-219.

Corral, M. (2009). **Grandes Proyectos urbanos. Actores públicos y privados en el emprendimiento Puerto Madero (1989-2009)**. Buenos Aires, Argentina.
<http://jornadasjovenesiigg.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/107/2015/04/ponencia-Manuela-Corral.pdf>

Corral, M. M. (2010). **Neoliberalismo, reformas estructurales y Grandes Proyectos Urbanos: Estado y actores económicos en el Proyecto Puerto Madero**. *Intersticios. Revista*

sociológica de pensamiento crítico, 4(2).

<http://scholarlyexchange.org/ojs/index.php/InterSoc/article/view/6201>

Cuenya, B., & Corral, M. (2011). **Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: El modelo de Puerto Madero en Buenos Aires**. *Eure* (Santiago), 37(111), 25-45.

Cuenya, B. E. (2011). **Grandes proyectos y sus impactos en la centralidad urbana**.

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/15492>

Cuenya, B., & Pupareli, S. (2006). **Grandes proyectos como herramientas de creación y captación de plusvalías urbanas. Proyecto Puerto Norte Rosario, Argentina**. *Medio Ambiente y Urbanización*, 65(1), 81-108.

D'Alessio, F. (2022). **Las políticas públicas de movilización y apropiación de suelo público vacante: Un análisis de la Agencia de Administración de Bienes del Estado entre 2012 y 2019**. <http://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1982>

De Mattos, C. A. (2010). **Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: De la ciudad a lo urbano generalizado**. *Revista de Geografía Norte Grande*, 47, 81-104.

Del Río, J. P., Langard, F., & Arturi, D. J. (2014). **La impronta del mercado inmobiliario en el período neodesarrollista**. <https://notablesdelaciencia.conicet.gov.ar/handle/11336/36192>

Epstein, G. (2002). **Financialization, rentier interests and central bank policy**. Political Economy Research Institute Conference on Financialization in the World Economy, Dec 7-8, Amherst, Mass

Feld, N. (2021). **Actores y procesos en los convenios urbanísticos para Puerto Norte en Rosario**. *Notas sobre lo público y lo privado. Cuaderno urbano*, 31(31), 9-9.

Fligstein, N. (1996). **Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions**. *American Sociological Review*, 61(4), 656-673.

<https://doi.org/10.2307/2096398>

Gaggero, A. J. (2012). **Estado, mercado y dinámicas organizacionales: Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica**.

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/195772>

Gaggero, A. J., & Schorr, M. (2016). **La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas**. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/74963>

Gargantini, D., & Peresini, N. (2017). **Representaciones y estrategias de articulación-acción de actores públicos y privados en relación al gobierno del suelo urbano en la ciudad de Córdoba (Argentina)**. *Estudios Socioterritoriales*, 21, 0-0.

Goicoechea, M. E. (2017). **Renovación urbana en el sur porteño y el "éxito" del Distrito Tecnológico. Algunas claves para comprender el dinamismo inmobiliario.**

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/45233>

Gonzalez Redondo, C. (2020). **El vaciamiento que antecede la renovación. Reflexiones a partir del proyecto del distrito gubernamental en el sur de la ciudad de Buenos Aires.** territorios, 42, 73-94.

Gonzalez Redondo, C. (2022). **Los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana: Reflexiones a partir de la creación del barrio Donado Holmberg en Buenos Aires.** Cuadernos de investigación urbanística, 143, 203-219.

Gorelik, A. (2004). **Miradas sobre Buenos Aires: Historia cultural y crítica urbana.** Siglo Veintiuno Editores Argentina.

Harvey, D. (1978). **The urban process under capitalism: A framework for analysis.**

International Journal of Urban and Regional Research, 2(1-3), 101-131.

<https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1978.tb00738.x>

Harvey, D. (1989). From **Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism.** Geografiska Annaler. Series B, Human Geography, 71(1), 3-17. <https://doi.org/10.2307/490503>

Harvey, D. (2007). **A brief history of neoliberalism.** Oxford University Press, USA.

<https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=2GsTDAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=info:jfU6Gfx7xIEJ:scholar.google.com&ots=ygOxoNATcF&sig=X9ZBVynd9UycKfzznLYUAiq8CHs>

Harvey, D. (2018). **The limits to capital.** Verso books.

<https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=ySRTDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR9&dq=info:lYfyi->

[_CrrgJ:scholar.google.com&ots=hPtnoCnJUK&sig=K110Ph11PyIbUaGfep3uASiMpYM](https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=ySRTDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR9&dq=info:lYfyi-_CrrgJ:scholar.google.com&ots=hPtnoCnJUK&sig=K110Ph11PyIbUaGfep3uASiMpYM)

Jaramillo, S. (1984). **Crisis de los medios de consumo colectivo urbano y capitalismo periférico.** Revista Desarrollo y Sociedad, 12, 127-145.

Lerena Rongvaux, N., & Gonzalez Redondo, C. (2021). **Políticas de renovación urbana y valorización del mercado inmobiliario y de suelo. Los distritos económicos en la Ciudad de Buenos Aires.** Revista de Geografía Norte Grande, 78, 163-192.

Massuh, G. (2014). **El robo de Buenos Aires: La trama de corrupción, ineficiencia y negocios que le arrebató la ciudad...** Sudamericana.

<https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=IF2WBAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT13&dq=Gabriela+Massuh&ots=nWprZGS1lI&sig=AnyIUJrnV74F9eqWeuorjCGLgsA>

Mignaqui, I. (2010). **La Corporación Buenos Aires Sur, una estrategia de desarrollo inconclusa.**

Navarro Rocha, L. E. (2019). **Especialización energética y financiarización: Estrategias, desempeño y trayectoria de Pampa Energía (2004-2005).**

<https://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1183>

Nemina, P., & Gaggero, A. (2022). **Origen y consolidación de la dolarización del mercado inmobiliario en Argentina.** Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín.

<https://ideas.repec.org/p/col/000418/020595.html>

Oszlak, O. (1991). **Merecer la ciudad: Los pobres y el derecho al espacio urbano.** Estudios CEDES, 1991. <http://repositorio.cedes.org/handle/123456789/3942>

Peck, J. (2012). **Austerity urbanism: American cities under extreme economy.** City, 16(6), 626-655. <https://doi.org/10.1080/13604813.2012.734071>

Peresini, N. (Director). (2023). **Gestión urbana y mecanismos de vinculación público-privada. Aprendizajes y condiciones de la implementación de Convenios Urbanísticos en ciudades argentinas.** https://www.youtube.com/watch?v=_mSU4bXvwXo

Peresini, N. del V. (2021). **La institucionalización de " convenios urbanísticos" en el marco del proceso de neoliberalización en la gestión urbana local.**

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/184913>

Pérez, P. (2006). **La privatización de la expansión metropolitana en Buenos Aires.** Economía Sociedad y Territorio. <http://est.cmq.edu.mx/index.php/est/article/view/272>

Pérez, P. (2022). **Intervencionismo neoliberal en Buenos Aires: Mercantilización, propiedad privada y suelo para el sector inmobiliario.** territorios, 46.

http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123-84182022000100204&script=sci_arttext

Quiroga Ríos, J. (2022). **Los promotores inmobiliarios y la captación de rentas en los procesos urbanos de Mendoza, Argentina.** <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/212861>

Raspall, T. (2014). **El rol de los actores en la configuración de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad: El caso de barrio de Caballito, 2003-2008** [PhD Thesis, Tesis de maestría en Sociología Económica. Instituto de Altos Estudios ...].

<https://scholar.google.com/scholar?cluster=10148220850231268534&hl=en&oi=scholar>

Raspall, T. (2017), **Actores y estrategias empresarias en el mercado inmobiliario. Un análisis de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros**

años de la posconvertibilidad. Cuaderno Urbano. Espacio, Cultura, Sociedad - Vol. 23 - N.º 23 (noviembre de 2017)- Pp. 007-032.

Schteingart, M. (1990). **Los productores del espacio habitable: Estado, empresa y sociedad en la ciudad de México.** El Colegio de México, Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano.

Smith, N. (2012). **La Nueva Frontera Urbana.**

https://www.academia.edu/22029586/Neil_Smith_La_Nueva_Frontera_Urbana

Socoloff, I. (2015). **Financiamiento global y centros comerciales en Buenos Aires: Un estudio del caso IRSA.** Revista INVI, 30(84), 151-177.

Socoloff, I. (2018). **Grandes desarrolladores inmobiliarios: Hacia una tipología de sus estrategias de inversión y financiamiento entre 2002 y 2015** [Ponencia]. Jornadas "Empresas, empresarios y burocracias estatales en la producción del espacio urbano a través de la historia", Instituto de Investigaciones Gino Germani, Buenos Aires.

Socoloff, I. (2021). **Fondos inmobiliarios cotizados y financiarización de la vivienda en Argentina.** Revista INVI, 36(103), 85-111.

Socoloff, I. (2017). **Fijar, producir, traducir: Consultores inmobiliarios en Buenos Aires y la internacionalización del real estate comercial (1991-2001).**

https://www.academia.edu/38536488/Fijar_producir_traducir_consultores_inmobiliarios_en_Buenos_Aires_y_la_internacionalizaci%C3%B3n_del_real_estate_comercial_1991_2001_

Socoloff, I. (2019). **Financiarización variada de la producción inmobiliaria en Argentina: El caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la postcrisis en perspectiva, 2002-2015.**

<https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/151525>

Socoloff, I., Camji, N., Montagna, F., Peralta, M. A., & Sahakian, Y. L. (2020). **Estrategias de disposición del suelo público: Mercantilización e inflexiones del neoliberalismo urbano en Ciudad de Buenos Aires (2015-2018).** territorios, 43, 4.

Theodore, N., Peck, J., & Brenner, N. (2009). **Urbanismo neoliberal: La ciudad y el imperio de los mercados.** Temas sociales, 66(10), 1-11.

Topalov, C. (1979). **La urbanización capitalista: Algunos elementos para su análisis.** Edicol.

Whiteside, H. (2019). **The state's estate: Devaluing and revaluing 'surplus' public land in Canada.** Environment and Planning A: Economy and Space, 51(2), 505-526.

<https://doi.org/10.1177/0308518X17723631>

Yujnovsky, O. (1984). **Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981.**
Grupo Editor Latinoamericano.

