

LA CONSOLIDACIÓN DEL PROMOTOR URBANO AVANZADO MEDIANTE LA PRODUCCIÓN DEL ESPACIO URBANO EN CÓRDOBA, ARGENTINA (2004-2019)¹

*A CONSOLIDAÇÃO DO PROMOTOR URBANO AVANÇADO ATRAVÉS DA PRODUÇÃO DE ESPAÇO URBANO EM
CÓRDOBA, ARGENTINA (2004-2019)*

*THE CONSOLIDATION OF THE ADVANCED URBAN PROMOTER THROUGH THE PRODUCTION OF URBAN SPACE IN
CÓRDOBA, ARGENTINA (2004-2019)*

RESUMEN

En este artículo examinamos las estrategias del capital promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina, entre 2004 y 2019, en el contexto de las dinámicas de mercantilización y neoliberalización urbana. Desde una perspectiva geográfica crítica, nos enfocamos en la relación entre las prácticas empresariales, la gestión urbana y los mercados de suelo. Utilizamos como punto de referencia la trayectoria empresarial del Grupo EDISUR, líder en promoción inmobiliaria, para entender cómo estas estrategias han reconfigurado el espacio urbano. Además, analizamos el papel del Gran Proyecto Urbano y los Convenios Urbanísticos, específicamente en el desarrollo de Manantiales, como herramientas para comprender la promoción urbana y la emergencia de una nueva institucionalidad en el ámbito local. Sostenemos que el promotor inmobiliario ha asumido un papel central en la configuración urbana, gracias a un cambio significativo en la escala de su actividad y a estrategias innovadoras y especializadas que aquí denominamos de *producción del espacio urbano*. De esta manera, argumentamos que el promotor opera como un agente complejo, estrechamente vinculado a la política y la gestión urbana, y cuya influencia es evidente en la estructura urbana.

Palabras clave: promoción inmobiliaria; estrategias empresariales de producción urbana; valorización inmobiliaria; convenios urbanísticos.

RESUMO

Neste artigo, examinamos as estratégias do capital de promoção imobiliária na cidade de Córdoba, Argentina, entre 2004 e 2019, no contexto da dinâmica da mercantilização urbana e da neoliberalização. A partir de uma perspectiva geográfica crítica, concentramo-nos na relação entre práticas comerciais, gestão urbana e mercados de terras. Usamos a trajetória de negócios do Grupo EDISUR, líder em promoção imobiliária, como ponto de referência para entender como essas estratégias reconfiguraram o espaço urbano. Além disso, analisamos o papel do Grande Projeto Urbano e dos Acordos de Desenvolvimento Urbano, especificamente no desenvolvimento de Manantiales, como ferramentas para entender o desenvolvimento urbano e o surgimento de um novo institucionalismo em nível local. Argumentamos que a promotora imobiliária assumiu um papel central na configuração urbana, graças a uma mudança significativa na escala de sua atividade e a estratégias inovadoras e especializadas que chamamos aqui de *produção do espaço urbano*. Dessa forma, argumentamos que a promotora opera como um agente complexo, intimamente ligado à política e ao gerenciamento urbano, e cuja influência é evidente na estrutura urbana.

Palavras-chave: promoção imobiliária; estratégias empresariais de produção urbana; valorização imobiliária; convênios urbanísticos.

Carolina Cisterna ^a

^a Universidad Nacional de Córdoba
(Argentina)

DOI: 10.12957/geouerj.2024.83204

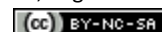
Correspondência:
carocisterna@gmail.com

Recibido: 30 mar. 2024

Revisado: 02 abr. 2024

Aceptado: 24 abr. 2024

¹ Aquí se exponen algunos de los resultados de la investigación doctoral titulada "AUTOR", dirigida por el Dr. Juan Pablo del Rio y la Dra. Violeta Ventura, la cual fue defendida en 2023 en el Doctorado en Geografía de la Universidad Nacional de La Plata, Argentina.





ABSTRACT

In this article we examine the strategies of real estate developer capital in the city of Córdoba, Argentina, between 2004 and 2019, in the context of the dynamics of urban commodification and neoliberalization. From a critical geographical perspective, we focus on the relationship between business practices, urban management and land markets. We use as a reference point the business trajectory of the EDISUR Group, a leader in real estate development, to understand how these strategies have reconfigured urban space. In addition, we analyze the role of the Great Urban Project and the Urban Development Agreements, specifically in the development of Manantiales, as tools to understand urban development and the emergence of a new institutionalism at the local level. We argue that the real estate developer has assumed a central role in the urban configuration, thanks to a significant change in the scale of its activity and to innovative and specialized strategies that we here call the *production of urban space*. In this way, we argue that the developer operates as a complex agent, closely linked to urban policy and management, and whose influence is evident in the urban structure.

Keywords: real estate development; business strategies for urban production; real estate valuation; urban development agreements.



INTRODUCCIÓN

En este artículo, nos adentramos en el análisis de las estrategias del capital promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina, durante el período comprendido entre 2004 y 2019, en el contexto de las dinámicas de mercantilización y neoliberalización urbana. Adoptando una perspectiva geográfica crítica, dirigimos nuestra atención hacia la interrelación entre las prácticas empresariales, la gestión urbana y los mercados de suelo. Para ilustrar y comprender estas estrategias, tomamos como referencia la trayectoria empresarial del Grupo EDISUR, líder en promoción inmobiliaria en la región, con el propósito de revelar cómo estas acciones han moldeado el espacio urbano cordobés. Además, exploramos el impacto del Gran Proyecto Urbano (GPU) y los Convenios Urbanísticos (CUs)², centrándonos especialmente en el caso de Manantiales, como herramientas fundamentales para discernir la naturaleza de la promoción urbana y el surgimiento de una nueva institucionalidad en el ámbito local.

Argumentamos que el promotor inmobiliario ha adquirido un papel central en la configuración urbana, debido a un cambio notable en la escala de sus operaciones y a la implementación de estrategias innovadoras y especializadas que hemos denominado como de producción del espacio urbano. Esta caracterización sugiere que el promotor actúa como un agente complejo, estrechamente vinculado a la política y la gestión urbana, cuya influencia es palpable en la estructura urbana de Córdoba.

En este contexto, nuestro objetivo es investigar las características que asumen las estrategias del promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba. Nos enfocamos en comprender su actividad empresarial en relación con los procesos de disputa y producción urbana, así como su interacción con la estatalidad y la gestión urbana. Nos interesa explorar cómo estas estrategias se entrelazan con la política urbana, influyendo en los procesos de reestructuración, valorización inmobiliaria y capitalización de renta asociados a estos fenómenos.

Partimos de la hipótesis de que el caso de estudio del promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba puede ser interpretado como una forma de *promoción inmobiliaria avanzada*. Esta modalidad se distingue por varios aspectos, como la magnitud del capital involucrado, la escala urbana de sus operaciones, la temporalidad del ciclo de desarrollo inmobiliario, el empleo de estrategias que modifican la estructura urbana y afectan los precios del suelo, y la influencia en la regulación y diseño de la gestión urbana, donde el sector privado comparte responsabilidades con el sector público en la orientación del crecimiento urbano.

² Los convenios urbanísticos son instrumentos clave de gestión urbana que permiten la implementación de políticas para la recuperación de plusvalías. Estos convenios, definidos por Reese (2016), son acuerdos establecidos entre un municipio y otras entidades gubernamentales o privadas. Estos convenios pueden estar asociados con ajustes específicos de la normativa urbana o bien ser herramientas para impulsar operaciones urbanas a gran escala, conocidas como Grandes Proyectos Urbanos. En la ciudad de Córdoba, desde 2012, este instrumento está regulado por la Ordenanza Municipal de Convenios Urbanísticos (Nº12077/12).



Para llevar a cabo este estudio, se implementó una metodología cualitativa rigurosa que comprendió la recopilación y análisis de datos provenientes de diversas fuentes. En cuanto a los datos primarios, se realizó una investigación exhaustiva de la producción inmobiliaria, con un enfoque particular en las empresas promotoras vinculadas a CEDUC, especialmente el Grupo EDISUR, a través del examen de sus sitios web oficiales. Además, se llevó a cabo un relevamiento directo en eventos relevantes del sector, como Mundo Inmobiliario en Córdoba en 2013, así como las ediciones 2014, 2015, 2018 y 2019 del Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias y la Expo Real Estate Argentina en Buenos Aires, donde se realizaron observaciones detalladas y se tomaron notas. También se realizaron entrevistas a informantes clave, incluyendo ex-funcionarios públicos, técnicos de Planeamiento y Catastro de la Municipalidad de Córdoba, así como personal directivo y de ventas de las empresas promotoras. Además, se llevó a cabo un análisis de Convenios Urbanísticos, donde se resumieron sus aspectos relevantes, se georreferenciaron y se elaboraron indicadores cuantitativos comparables, recurriendo a documentos oficiales y normativos de la Municipalidad de Córdoba, como decretos de fraccionamiento de suelo, expedientes municipales de solicitud de urbanización y ordenanzas y expedientes municipales de convenios urbanísticos. El procesamiento de esta información incluyó la elaboración de cuadros sintetizando las principales características de cada gestión, así como la reconstrucción de los cálculos de participación e integración municipal en cada convenio. Además, se aplicó el análisis de contenidos y se procedió a la recopilación, sistematización y georreferenciación de la información, utilizando un Sistema de Información Geográfica (SIG). Para entender el proceso de valorización del suelo urbano del GPU y su entorno inmediato, se utilizaron registros de Valores Unitarios de la Tierra Urbana de la Municipalidad de Córdoba e IDECOR de los años 2008, 2018 y 2020.

La promoción inmobiliaria como estrategia empresarial en la producción urbana

La dinámica de la producción urbana contemporánea se encuentra intrínsecamente ligada a la actuación del capital promotor inmobiliario, que emerge como un agente esencial en la configuración y transformación del espacio urbano. En este contexto, resulta imperativo comprender la naturaleza y las estrategias de este actor empresarial, así como su influencia en los procesos de reestructuración urbana y en la valorización del capital. En este apartado, abordaremos estas cuestiones desde una perspectiva teórica que articula los conceptos clave de la teoría urbana y la economía política del espacio.

Desde los años setenta, las tradiciones marxistas francesa y anglosajona han contribuido al reconocimiento de los espacios urbanos como producto y condición de las relaciones capitalistas dominantes y a afianzar la necesidad de su estudio desde la perspectiva de las ciencias sociales y de las teorías urbanas (LEFEBVRE, 1972,



[1974] 2013; TOPALOV, 1979, 1984; DAVID HARVEY, 1985, 2004, 2007). Lefebvre, en particular, al observar el proceso intensivo de urbanización del mundo capitalista desarrollado, advirtió los nexos mercantiles y especulativos entre capital y espacio e hizo posible reconocer la centralidad adquirida por la producción de mercancías inmobiliarias en dicho proceso. Al mismo tiempo, evidenció el carácter ambivalente de dichas mercancías por tratarse tanto de un producto industrial —la construcción— como de un bien financiero —un derecho de propiedad sobre el espacio con el que se puede especular—. De este modo, mostró que, en el capitalismo, el espacio urbano es reducido a un simple producto-mercancía, lo cual, a su vez, amplía la lógica productivista —pues se mercantiliza la producción misma del espacio— y ello sirve a la reproducción de las relaciones sociales capitalistas. Por otro lado, Topalov enfatiza el papel del capital promotor como agentes con una sólida capacidad para coordinar flujos de capital en la inversión inmobiliaria y ejercer influencia en el Estado. Su habilidad para dirigir el proceso de producción espacial y desarrollar estrategias territoriales resulta fundamental para la obtención de ganancias extraordinarias.

Asimismo, las y los investigadores latinoamericanos han evidenciado que las transformaciones políticas, económicas y sociales derivadas de la globalización neoliberal y de la crisis del capitalismo actual han impactado particularmente en los procesos de producción del espacio urbano y en la consolidación del patrón mercantil excluyente (CARLOS, 2011; ABRAMO, 2011; PRADILLA COBOS, 2014; DE MATTOS, 2016; PIREZ, 2014). Así, las transformaciones urbanas se vinculan con la profundización de formas hegemónicas de producción inmobiliaria, la cual se motoriza mediante mecanismos especulativos de valorización inmobiliaria y de capitalización privada de la renta del suelo.

El capital promotor inmobiliario se erige como un elemento central en la producción social del espacio urbano, actuando desde una lógica orientada hacia la búsqueda de ganancias y la especulación. Su papel como agente urbano complejo implica la modificación de la estructura urbana mediante estrategias empresariales destinadas a asegurar su posición privilegiada en el proceso de urbanización. En este marco, desde una mirada multidimensional y multiescalar, es posible entender la promoción inmobiliaria como una actividad que no se limita a la producción de bienes inmuebles, sino que implica la misma configuración del espacio urbano. El espacio urbano se convierte en un objeto de disputa, ya que es a la vez condición de su existencia, producto de su accionar y productor de sus relaciones sociales y condiciones de reproducción (LEFEBVRE, [1974] 2013; HARVEY, 1985; MASSEY, 1991; SOJA, 1999). Esta concepción del espacio como producto y condición de las prácticas sociales sitúa al promotor como un actor clave en la producción y reproducción de la ciudad.

La promoción inmobiliaria, en tanto proceso y relación social, se caracteriza por su interacción con otros agentes del campo económico y político, así como por su vínculo con el Estado en la regulación del mercado de suelos. Diversas modalidades y formas de promoción inmobiliaria emergen en función de las características



y relaciones de las empresas de sus relaciones con otros agentes constructores y del aparato financiero (LOVERA, 2013). Además, las acciones y estrategias del capital promotor están condicionadas por su vínculo con el Estado y la capacidad de este último para regular la producción urbana, especialmente en lo que respecta al mercado de suelos. El Estado, al ser un actor central en el proceso de urbanización, no solo participa como productor del espacio urbano, sino que desempeña un papel crucial en la regulación de la dinámica urbana (TOPALOV, 1979; SMOLKA, 1981; JARAMILLO, 2009; ABRAMO, 2011; PEREIRA, 2011; PRADILLA COBOS, 2013).

En la producción urbana contemporánea, la promoción inmobiliaria emerge como un elemento esencial. Comprender su naturaleza implica examinar detenidamente sus estrategias comerciales, su interacción con la teoría de la renta del suelo urbano y su relación con otros participantes en el entorno urbano. Este análisis arroja luz sobre el impacto del capital promotor en la conformación y evolución de las ciudades, así como en los procesos de valorización del espacio urbano. En este sentido, la teoría de la renta del suelo urbano³ ofrece herramientas para comprender la dinámica del mercado inmobiliario y las estrategias de valorización del capital. Para una comprensión completa de los mecanismos utilizados por los promotores para influir en el proceso de urbanización, es esencial tener en cuenta las diversas estrategias empleadas por los agentes inmobiliarios, así como la complejidad inherente al funcionamiento del mercado de suelo urbano (TOPALOV, 1979 Y 1984; SMOLKA, 1981 Y 1987; HARVEY, 1985; JARAMILLO, 2009; ABRAMO, 2009, 2011; BAER, 2011; DEL RÍO y GONZÁLEZ, 2014; NUÑEZ et al; 2018; entre otros). Este enfoque multidisciplinario y contextualizado nos permite apreciar la interrelación entre la teoría económica y la práctica empresarial en el ámbito urbano, proporcionando una visión más completa de los procesos involucrados en la configuración del espacio urbano.

El promotor inmobiliario es un agente económico que busca obtener beneficios a partir de la producción y venta de inmuebles. En tanto agente económico, el promotor es aquel que se encarga del desarrollo de emprendimientos con altos niveles de articulación e integración —la adquisición de los lotes, y la producción, financiación y venta de los inmuebles— y posee la capacidad de organizar el uso del suelo con vistas a la creación y captura de rentas. Su ganancia está directamente relacionada con la formación y transformación de rentas urbanas (DEL RÍO y GONZÁLEZ, 2014). La capacidad de los promotores para anticipar y generar cambios en la diferenciación socioespacial de las ciudades les permite capitalizar mayores rentas urbanas y obtener ganancias significativas. Este proceso implica la evaluación minuciosa de la estructura urbana y la

³ Desde una mirada crítica, esta teoría encuentra sus bases en los planteos teóricos marxistas sobre la génesis de la renta del suelo agrícola. Estos aportes fueron luego retomados y reformulados con una mirada contemporánea desde la revitalización del marxismo dentro de las ciencias sociales y hacia los espacios urbanos. Esta perspectiva toma distancia de la teoría neoclásica del funcionamiento del mercado de suelo y de la ciudad eficiente. Al respecto ver Abramo (2011).



toma de decisiones empresariales fundamentadas en la lectura de las dinámicas de precios y valorización inmobiliaria.

En este sentido, las estrategias especulativas persiguen obtener ganancias mediante la adquisición de terrenos a precios bajos y su posterior venta a un valor superior, aprovechando la valorización del suelo. La especulación inductiva, por ejemplo, se presenta como una modalidad avanzada que busca influir en los precios del suelo mediante la reestructuración socioespacial de las ciudades, aprovechando los aumentos de valor (JARAMILLO, 2009). Por otro lado, la innovación espacial es una estrategia destinada a distinguir los productos inmobiliarios a través de la introducción de nuevas tecnologías, diseños o usos del suelo (ABRAMO, 2011). En este proceso, los promotores buscan generar nuevas demandas, ampliar el mercado de inmuebles y, simultáneamente, modificar y capitalizar la estructura de valorización urbana mediante innovaciones, homogeneización y diferenciación. Estos conceptos son particularmente relevantes ya que nos permiten examinar los procesos prácticos y activos de producción que el Grupo EDISUR impulsó en Córdoba a través del Gran Proyecto Urbano Manantiales.

En este marco, la promoción inmobiliaria avanzada se caracteriza por la movilización de grandes capitales, su influencia a gran escala en el entorno urbano y la rápida ejecución de sus operaciones. Esta forma de desarrollo urbano no solo transforma físicamente la estructura de la ciudad, sino que también tiene un impacto directo en los precios del suelo, lo que afecta la dinámica económica de la ciudad. Además, su participación activa en la regulación y diseño de la gestión urbana crea un nuevo modelo de colaboración entre el sector privado y público, donde los intereses comerciales y políticos influyen en la orientación del crecimiento urbano. Estos factores plantean importantes interrogantes sobre la sostenibilidad, equidad y participación ciudadana en la planificación y desarrollo urbano futuro.

En síntesis, al reconocer la naturaleza intrínsecamente urbana de la promoción, en tanto sólo existe bajo las formas del espacio urbano capitalista, precisamos que los promotores no sólo crean mercancías inmobiliarias, sino que transforman el espacio en mercancía y producen ciudad. El espacio urbano es puesto en disputa, en tanto es condición de su existencia, producto de su accionar —y del de otros agentes sociales— y productor de sus relaciones sociales y condiciones de reproducción. Y es en este sentido es que consideramos a los promotores como promotores urbanos, los cuales estructuran una acción empresarial —política, social y económica— que tienden a asegurar su reproducción y su posición en la ciudad como agente de producción de lo urbano. Así es que, bajo esta óptica, y con la intención analítica de observar la agencia de los promotores en y hacia la ciudad, entendemos que sus estrategias se definen como estrategias de *producción de lo urbano* (AUTOR, 2023).



La Argentina de la posconvertibilidad como campo de operaciones para el capital promotor

Tras la crisis político-financiera en Argentina a principios de los años 2000, con la salida de la convertibilidad, emergieron dinámicas comerciales y especulativas en la producción urbana. La devaluación del peso propulsó la industria de la construcción, convirtiéndola en un pilar fundamental de la economía (BAER, 2008 y 2011; LAPELLE et al., 2011; DEL RÍO, LANGARD y ARTURI, 2014; RASPALL, 2014; GUEVARA, 2015; SOCOLOFF, 2019).

Este contexto marcó un incremento significativo y sostenido en el precio del suelo y los inmuebles en las principales ciudades argentinas, lo que impulsó el mercado inmobiliario en todo el país (BARENBOIN, 2010, 2013; BAER, 2006, 2011; MATTEUCCI, 2015; LANCIOTTI Y BARENBOIN, 2016; NÚÑEZ et al, 2018), destacando especialmente el caso de Córdoba (CISTERNA, MONAYAR y PEDRAZZANI, 2012; MONAYAR, 2014; AUTOR, 2015, 2023; BURASCHI, 2018; AGUIRRES y LUNA, 2019).

El crecimiento de la demanda inmobiliaria ha impactado directamente en las expectativas y comportamientos especulativos de los agentes del mercado. A pesar de la atomización del mercado inmobiliario, las empresas constructoras han logrado consolidarse económicamente (DEL RÍO y RELI, 2013). Este proceso se ha visto potenciado por el aumento del nivel de actividad en el sector de la construcción, que ha dado lugar a la entrada de nuevas empresas y desarrolladores independientes, ampliando así el panorama empresarial (BAER, 2011; SOSA, 2015).

Según el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC)⁴, a principios de 2009 en Argentina se registraban 25,556 empresas constructoras en actividad, un 52% más que en 2005 (16,074). Córdoba representa un 7.6% del total del país y se ubica como la cuarta jurisdicción en cantidad de empresas constructoras, después de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Santa Fe (IERIC, Informe de Coyuntura de la Construcción, 2009). Esto demuestra que los altos niveles de rentabilidad de las actividades inmobiliarias atrajeron nuevos actores al mercado de la construcción, con Córdoba ocupando un lugar central.

Complementariamente, se ha observado la consolidación de los promotores inmobiliarios, quienes son agentes económicos claves en el proceso productivo inmobiliario y son comúnmente conocidos como 'desarrolladores urbanos'. Estas grandes empresas, con niveles más elevados de articulación e integración, se han posicionado como impulsores principales de la producción y reproducción del hábitat urbano (BAER, 2011; SOCOLOFF, 2013, 2019; DEL RÍO y RELI, 2013; RASPALL, 2014; GUEVARA, 2015; CAPDEVIELLE, 2016; CISTERNA, MATTEUCCI y LABORDE, 2014). En este contexto, los desarrolladores o promotores también han

⁴ Según lo estipulado en la Ley Nº 22.250, el IERIC tiene a cargo el Registro Nacional de la Industria de la Construcción. El indicador de empresas de la construcción indica las empresas formales inscritas mensualmente en dicho registro.



asumido el papel de intermediarios inmobiliarios entre los propietarios originales y los usuarios finales, al encargarse de manera integral de la compra del terreno, la construcción y la venta de las propiedades. Durante el período 2002-2015, Socoloff (2018) destacó la notable heterogeneidad entre los grandes desarrolladores inmobiliarios en Argentina, incluso dentro del segmento más concentrado del sector. Este grupo incluía tanto a grandes empresas cotizadas en bolsa con capacidad para emprender proyectos urbanos importantes, como a actores externos que reunían a un número reducido de inversores para llevar a cabo proyectos inmobiliarios.⁵

Los grandes promotores inmobiliarios han desempeñado un papel central en la adaptación de los productos inmobiliarios a las dinámicas comerciales y especulativas. Se han enfocado en la construcción de viviendas dirigidas a segmentos de mayor poder adquisitivo (BAER, 2008; DEL RÍO, LANGARD Y ARTURI, 2014; RASPALL, 2017). Además, han demostrado innovación al pasar de producir mercancías inmobiliarias convencionales, como viviendas multifamiliares y condominios, a promover el desarrollo a gran escala de sectores enteros de la ciudad (AUTOR, 2023).

Este cambio los ha convertido en actores novedosos no sólo en la producción de bienes inmobiliarios, sino también en la configuración y disputa del espacio urbano, así como en el reconocimiento del sector. Para lograrlo, han asumido roles políticos y han buscado establecer nuevas condiciones institucionales y urbanas, mediante la creación de herramientas favorables a su acción colectiva. De estas iniciativas surgieron organizaciones gremiales como la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos de la República Argentina (CEDU), fundada en 2001, y la Cámara de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), establecida en 2003.⁶

Nuestra investigación en la ciudad de Córdoba revela la configuración de una forma particular de negocio inmobiliario, que ha dado lugar a la emergencia de un nuevo tipo de agente urbano. Este agente despliega acciones y estrategias territoriales singulares, con un impacto central en el proceso de producción urbana. Estos cambios pueden interpretarse como una promoción inmobiliaria avanzada, caracterizada por la movilización significativa de capital, la operación a gran escala en el ámbito urbano, la temporalidad marcada en el ciclo de desarrollo de las operaciones inmobiliarias, la implementación de estrategias que transforman

⁵ Registrar esta diversidad le permitió a la autora reconocer el comportamiento diferenciado asumido por estos grupos de empresas con relación al financiamiento y señalar la limitación que caracterizó la relación entre estos agentes y el mercado de capitales durante el período. El indicador que evalúa la autora son las trayectorias financieras divergentes de los grandes desarrolladores inmobiliarios en Argentina frente a similares políticas y condiciones económicas entre la crisis nacional de 2001, la crisis internacional de 2008 y la crisis por restricciones cambiarias de 2012.

⁶ Si bien en Argentina no hay normativa ni estadística económica que distinga y registre específicamente al promotor inmobiliario y sus actividades, los propios agentes institucionalizaron su nominación como “desarrolladores/desarrollistas urbanos”.



la estructura urbana y afectan los precios del suelo, y la influencia del empresarial en la regulación y el diseño de la gestión urbana.

La estrategia territorial del Promotor Urbano Grupo EDISUR

Para entender las estrategias territoriales en el desarrollo de su promoción urbana avanzada, es esencial explorar el papel del Grupo EDISUR como actor fundamental en la configuración y promoción de procesos de reestructuración urbana en Córdoba. A continuación, se analiza el agente desde su dimensión territorial y sus estrategias de promoción, centrándonos en el estudio de caso del Gran Proyecto Urbano Manantiales.

Con una trayectoria de veinte años en la ciudad de Córdoba, el Grupo EDISUR ha sido un referente destacado en el mercado inmobiliario local desde sus comienzos. Además, jugó un papel fundamental en la creación y participación política en la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC). Durante la crisis de principios de los 2000, EDISUR demostró adaptabilidad al incursionar en la producción de viviendas de lujo, atrayendo a una demanda que buscaba resguardar sus ahorros en propiedades inmobiliarias. Entre 2003 y 2012, la empresa experimentó una transformación al convertirse en una promotora inmobiliaria enfocada en urbanizaciones de mediana escala y diversificar su oferta para varios segmentos de clientes. Finalmente, entre 2013 y 2019, se consolidó como una empresa promotora urbana, especializándose en la gestión y desarrollo de la ciudad. Durante este período, destacó por megaurbanizaciones como el GPU Manantiales y la adquisición estratégica de tierras periurbanas.

La trayectoria empresarial del Grupo EDISUR se distingue por aspectos estratégicos fundamentales para su desarrollo y consolidación como promotora urbana. En primer lugar, su compleja estructura gerencial, compuesta por cinco direcciones y veintitrés áreas específicas, coordina eficientemente todas las etapas del circuito inmobiliario, liderada por figuras con amplia experiencia en el sector financiero, la construcción inmobiliaria y la representación empresarial. En segundo lugar, EDISUR ha implementado estrategias de producción que se caracterizan por la diversificación de su cartera de productos, orientada a satisfacer la demanda residencial de múltiples sectores solventes. Esta estrategia multiproducto ha sido crucial para mantener una rentabilidad estable en mercados volátiles. En cuanto a la estrategia de financiamiento, la empresa se ha distinguido por ofrecer una amplia variedad de opciones, incluyendo la incursión en el mercado de capitales, emisión de títulos de deuda y creación de fondos de inversión inmobiliaria extranjeros. Además, ha establecido acuerdos con entidades bancarias para ofrecer planes de financiamiento a sus clientes y ha desarrollado una política activa de atracción de inversores.

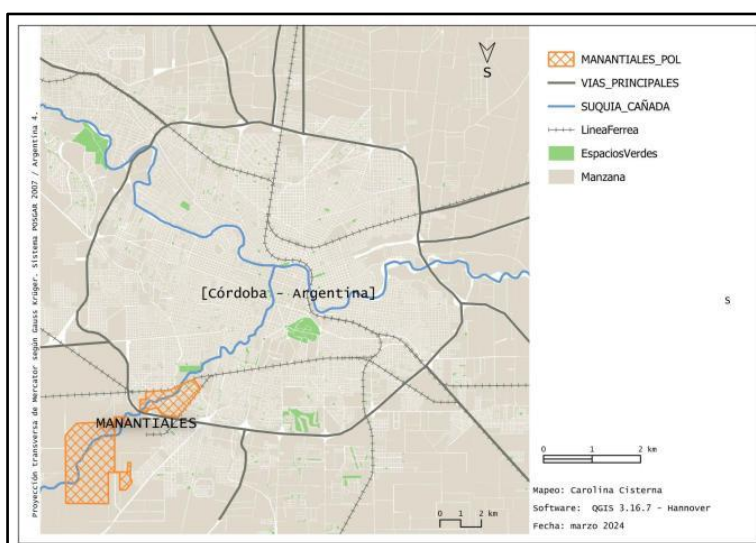


La relación con la gestión estatal ha sido un aspecto central de la estrategia de negocios de EDISUR. A través de Convenios Urbanísticos y la participación en la discusión sobre modelos de gestión y planificación territorial, la empresa se ha posicionado como líder en la ejecución de grandes obras de infraestructura urbana y en la articulación público-privada en la ciudad de Córdoba. La participación de EDISUR en espacios y organizaciones empresariales vinculadas con la industria, como la Cámara Empresarial de Desarrollistas Urbanos de Córdoba (CEDUC), ejemplifica su estrategia de construcción de liderazgo y legitimidad.

EDISUR ha destacado por su excepcional capacidad para comprender y proyectar su acción sobre la estructura urbana y el mercado de suelos, lo cual se ha manifestado en políticas de focalización geográfica, adquisición anticipada de grandes áreas periurbanas y promoción de la intensificación del uso del suelo en sectores específicos de la ciudad, como el suroeste con el GPU Manantiales (Ilustración 1).

La estructura gerencial y empresarial del Grupo EDISUR facilitó su liderazgo en todas las funciones relacionadas con la promoción del proyecto Manantiales. Esta responsabilidad abarcó desde el diseño hasta la viabilidad económico-financiera del proyecto, consolidando a EDISUR como el principal actor en su producción y gestión. Iniciado en 2004 en el sureste de la ciudad de Córdoba, abarca 10 km² y albergaba 5.000 familias en 2019, con una proyección de 120.000 personas en 40 años. Para 2023, ofrecía más de 5.200 lotes, 1.000 departamentos y 500 casas. Manantiales, más que una serie de emprendimientos residenciales, constituye un complejo urbanístico con una variedad de usos del suelo —comercial, productivo, equipamientos de ocio y recreativos, entre otros— bajo un sofisticado sistema de vigilancia y seguridad coordinado para todo el emprendimiento.

Ilustración 1: Gran Proyecto Urbano Manantiales, ciudad de Córdoba (2019)



Fuente: elaboración propia en base a trabajo documental en Ordenanzas y Expedientes Municipales.



En la actualidad, la influencia del GPU Manantiales en la oferta inmobiliaria de la ciudad es significativa. Según el registro del Observatorio del Mercado Inmobiliario de la Provincia de Córdoba entre 2017 y 2020, Manantiales representa el 50% de la oferta inmobiliaria del sector suroeste, con 575 unidades de un total de 1.146 registros. Los lotes con servicios son la principal oferta en este sector, comprendiendo el 72% del total, de los cuales el 67% pertenece a los emprendimientos de Manantiales.

Manantiales surgió de un análisis detallado sobre la estructura urbana de Córdoba, permitiendo al Grupo influir en su transformación. En este contexto, se identifican cuatro elementos que definen la estrategia territorial de EDISUR, los cuales se relacionan con las particularidades del sector sur previamente reconocidas por la empresa como una oportunidad y con alto potencial de revalorización.

El primer elemento de la estrategia fue la inversión en un área subvalorada pero con potencial de crecimiento, respaldada por la posesión de grandes extensiones de tierra. Al analizar detenidamente la estructura urbana de Córdoba, EDISUR optó por alejarse de las zonas inmobiliarias más activas para evitar la competencia por terrenos costosos. En su lugar, buscó influir en las preferencias de ubicación de la demanda ofreciendo un producto inmobiliario único en un entorno urbano diferente. Esta estrategia de "innovación urbana" proporcionó un control efectivo sobre la transformación del área por parte de la empresa. La innovación espacial fue fundamental para posicionar a Manantiales como un nuevo foco de actividad inmobiliaria. EDISUR logró introducir nuevos segmentos de mercado en áreas donde la estructura urbana previa no los contemplaba, reconfigurando así el paisaje residencial. Su objetivo fue modificar las preferencias de ubicación de la demanda inmobiliaria de sectores de ingresos medios y altos, presentando a Manantiales como una propuesta única en el mercado de la ciudad.

El segundo elemento clave de la estrategia territorial fue la promoción de un proyecto de megaurbanización, un Gran Proyecto Urbano (REESE, 2016), con una diversidad de usos y enfocado en los "amenities naturales". Este concepto permitió a EDISUR posicionar al GPU Manantiales como una "ciudad nueva" dentro de Córdoba, actuando como una subcentralidad urbana con énfasis en la autosuficiencia y la autonomía respecto al entorno urbano circundante.

El tercer elemento distintivo de la estrategia territorial de EDISUR fue la promoción de Manantiales como una plataforma territorial de negocios bajo el esquema asociativo "Desarrollador de Desarrollistas". Este enfoque, presentado en 2013 en el Congreso Mundo Inmobiliario en Córdoba, se basó en alianzas con otros actores económicos. EDISUR convocó a empresas para participar en el desarrollo de emprendimientos en Manantiales, donde la empresa proporcionaba la tierra y apoyaba el desarrollo con su estructura y equipo técnico. Hasta 2019, se habían establecido más de 10 alianzas con empresas e inversores, abarcando más de 65,000 m² de



proyectos. Esto convirtió al GPU en un destino atractivo para la inversión, al proporcionar un entorno seguro y enfocado para el capital. La tercerización de parte de la producción, desarrollo y comercialización a estos nuevos inversores aceleró y fortaleció la propuesta del GPU en el mercado, al tiempo que permitió a EDISUR externalizar ciertos riesgos y concentrarse en su rol de planificador del sector urbano.

Por último, un cuarto aspecto significativo fue la presentación de Manantiales como un modelo ejemplar de gestión urbana, destacando la capacidad urbanizadora de EDISUR y el papel fundamental del sector privado en la construcción de la ciudad y la resolución de problemas urbanos. Esto consolidó a EDISUR como un actor clave en la gestión urbana. Su rol se relaciona con su capacidad de intervención a nivel urbano, más allá de proyectos individuales, al proponer una visión y escala de diseño para la revitalización de zonas previamente consideradas "deprimidas y olvidadas".

El análisis de las estrategias territoriales implementadas por el Grupo EDISUR revela su papel activo en la configuración urbana. EDISUR hizo de Manantiales un Gran Proyecto Urbano y sostuvo con él su posición de agente especulativo inductivo, hacedor de ciudad y, por tanto, de promotor de procesos de reestructuración urbana.

Innovación institucional y valorización urbana

El impacto de la actuación de EDISUR en la producción del GPU Manantiales ha desencadenado un proceso excepcional de valorización en el sector suroeste de la ciudad. Esto se refleja en el notable aumento de los precios y en las ganancias extraordinarias obtenidas por la empresa.). Estos valores permiten reconocer que la mega urbanización Manantiales se emplaza en una zona periférica de transición de precios con un alto potencial de valorización —en términos de trasmutación rentística—; demostrando la eficacia de la estrategia de la empresa en la generación de plusvalía urbana en el área de estudio.

Un indicador de este fenómeno se asocia con las valuaciones catastrales estimadas a partir de los revalúos de 2008 —a cargo de la Municipalidad de la ciudad de Córdoba— y de 2020 —efectuados por la Provincia e IDECOR—. ⁷. Al comparar los registros 2008-2020⁸, observamos que el Valor Unitario de Tierra (VUT) evidencia con un incremento cercano al 800% —pasando de 37 a 338 US\$/m²— en sus lotes dentro del anillo de

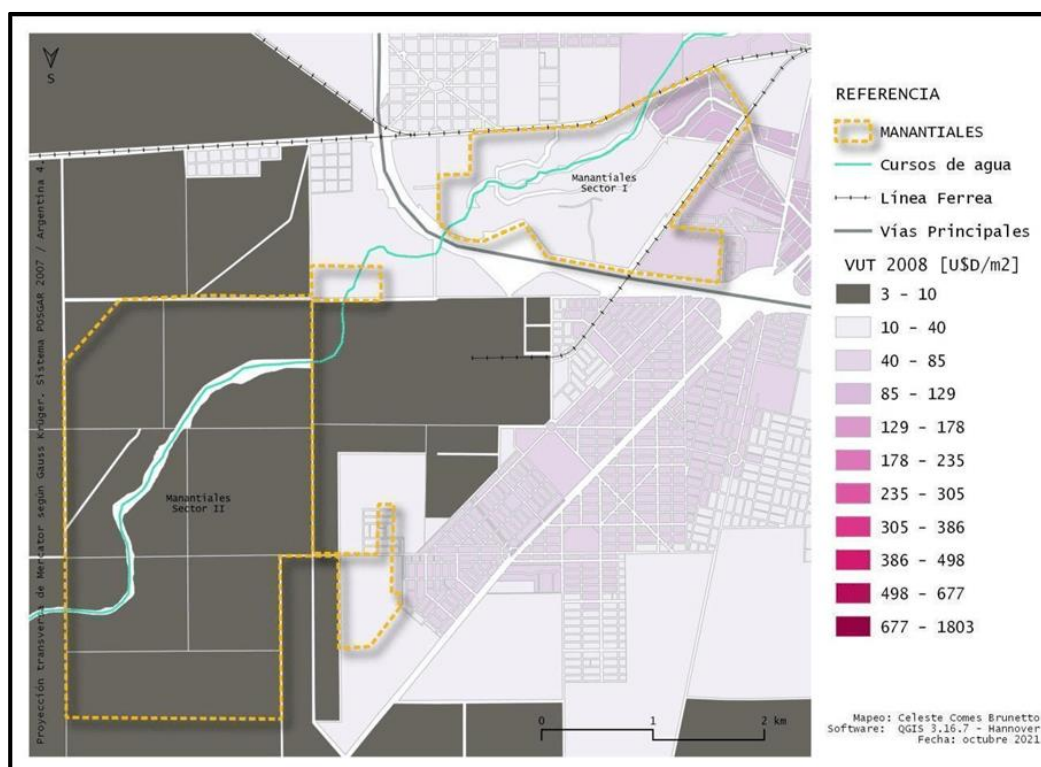
⁷ Los dos registros utilizaron una misma forma de relevamiento, aunque con metodologías diferentes. En el primer caso, el método fue Kriging, mientras que en el segundo y tercero fue RandomForest. En el registro de 2020, algunas parcelas no disponen de valor dado que son "parcelas tentativas" en proceso de fraccionamiento sin valor asignado al momento de la consulta.

⁸ Para realizar dicha comparación se seleccionaron aquellos lotes urbanos pertenecientes a los barrios de cada sector —descartando superposiciones y tierras rurales— y, sobre ellos, se calculó el valor promedio.



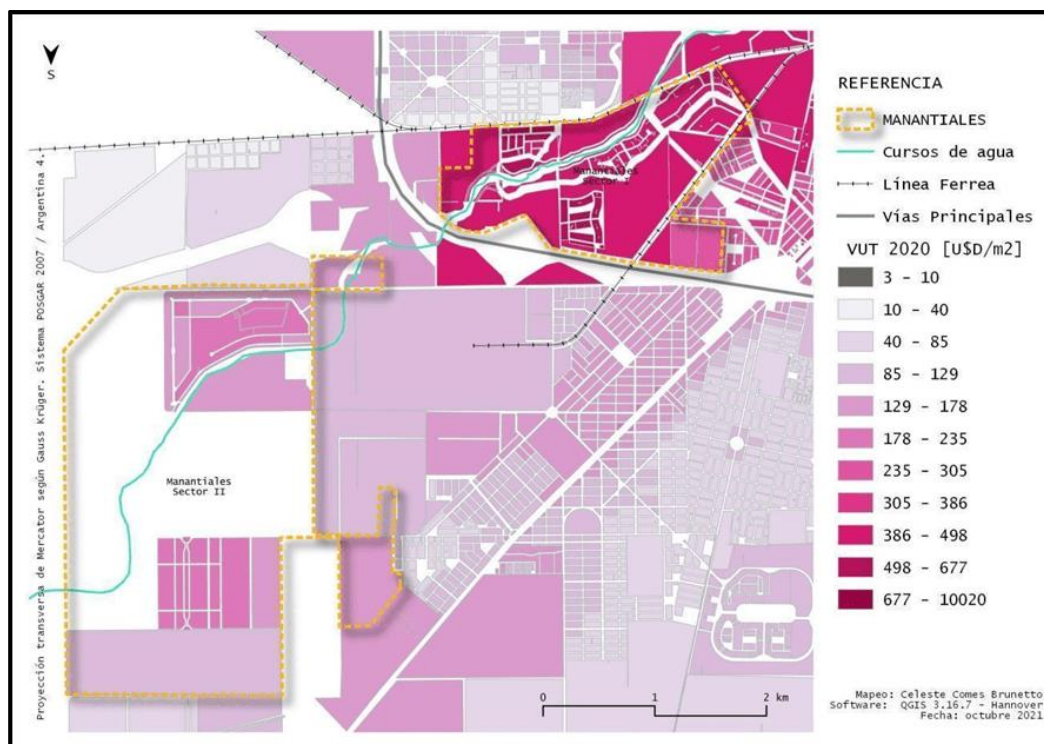
circunvalación; mientras que el promedio del área ascendía al 105% —de 79 a 162 US\$/m—. De manera similar, en los terrenos desarrollados recientemente y por fuera del anillo de circunvalación de la ciudad la tendencia de valorización se acentuó con un aumento promedio del precio del 1800%—de 6 a 116 US\$/m²—, mientras que en las áreas urbanas consolidadas colindantes del 32%, con un incremento de 60 a 79 US\$/m² (Ilustración 2 y 3)

Ilustración 2: Valores Unitarios de la Tierra Urbana, ciudad de Córdoba (2008)



Fuente: Elaboración propia basada en relevamiento de la Municipalidad de Córdoba.

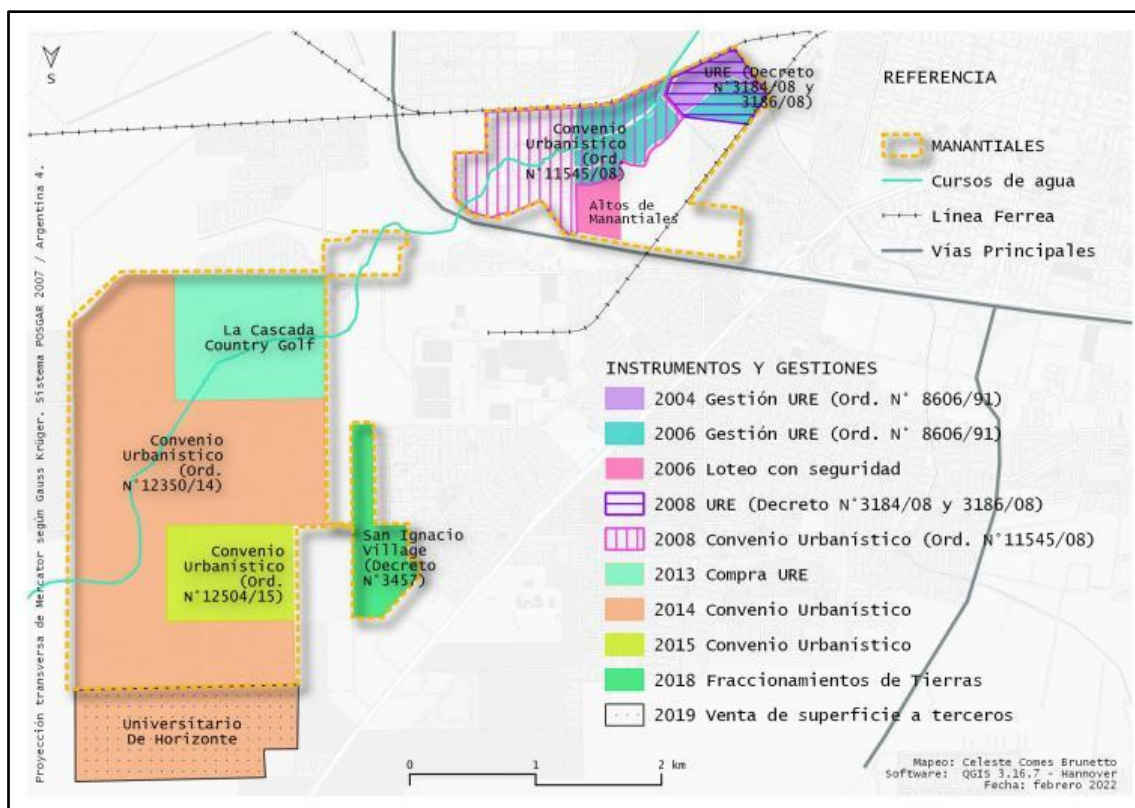
Ilustración 3: Valores Unitarios de la Tierra, sector suroeste, ciudad de Córdoba 2020 (valores en US\$/m²)



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de IDECOR, Gobierno de la Provincia de Córdoba

Para evaluar el éxito de la estrategia territorial, es crucial analizar la relación entre EDISUR y la gestión estatal en el desarrollo del GPU. Para analizar la institucionalización de Manantiales, reconstruimos una cartografía de la gestión del GPU para visualizar cómo EDISUR configuró el emprendimiento (Ilustración 4). La gestión del GPU se realizó de modo fragmentado, progresivo y sin la presentación de un plan maestro global; el cuál no fue exigido por el Municipio ni tampoco promovido por el mismo cuando se evidenció una estrategia integral de la empresa en el sector. Así, las operaciones de institucionalización resultaron de presentaciones independientes entre sí que respondían a las distintas instancias de realización del proyecto. Son un conjunto actuaciones que se desarrollan entre 2004 y 2019 y que incluye Urbanizaciones Residenciales Especiales (UREs/Country); fraccionamientos de suelo urbano, la compra, adquisición y venta de suelo.

Ilustración 4: Cartografía Institucional del GPU Manantiales (2004/2019)



Fuente: elaboración propia en base a trabajo documental en Ordenanzas y Expedientes Municipales.

Sin embargo, el aspecto más destacado es la firma de tres Convenios Urbanísticos en 2008, 2014 y 2015⁹, que abarcaron el 96% de la superficie total de 793 hectáreas. Los convenios le permitieron al promotor fragmentar el proceso de negociación con el Estado. A su vez, con el uso que se habilitó de los convenios, la empresa se aseguró la potestad de planificar el crecimiento del sector sudoeste a demanda y en función de sus propios intereses. Así construyó el marco institucional para la gestión privada del proyecto. En consecuencia, estos convenios muestran una estrategia proactiva por parte del Grupo EDISUR, dirigida a influir en los factores determinantes de la valorización del suelo y a capitalizarla. Gracias a estos acuerdos, la empresa promotora logró asegurar el control de vastas extensiones de terreno, influir en modificaciones normativas significativas y capitalizar las plusvalías obtenidas por el municipio en su propio beneficio. A continuación presentamos cada una de ellas.

⁹ Fuente: Ordenanzas y expedientes municipales de Convenios Urbanísticos N° 11545/08, N° 12.350/14 y N°12504/15.



Control estratégico de tierra: la adquisición por “mandato”

La estrategia de la empresa se basó en primer lugar, en el control de grandes extensiones de tierra sorteando el costo inicial de la compra de suelo. La adquisición de tierras y las negociaciones con los propietarios son aspectos críticos en la promoción inmobiliaria, representando momentos cruciales de especulación en el mercado de suelo (SMOLKA, 1981). La literatura resalta el papel preponderante de los propietarios en los procesos de valorización del suelo urbano, dado su control monopólico sobre la oferta y la disponibilidad efectiva de tierras (MORALES SCHECHINGER, 2005; JARAMILLO, 2009; BAER, 2011). Por su parte, para el promotor el momento de compra de suelo es crucial. Su desafío es obtener ganancias extraordinarias producto de comprar al propietario suelo barato, pero posible de valorizar mediante la inserción de capital. El propietario establece un precio basado en cambios potenciales en las condiciones externas al terreno, como inversiones públicas o privadas, que podrían generar nuevas oportunidades de uso.

El caso que nos ocupa ilustra los vínculos entre EDISUR y los propietarios originales de las tierras de Manantiales. La empresa implementó una estrategia innovadora para la adquisición y control del suelo en el GPU. Inicialmente, adquirió terrenos directamente en el Convenio de 2008 y luego actuó como mandatario de los propietarios en convenios posteriores. El mandato, en este contexto, implica que los propietarios delegan a EDISUR la gestión de la tierra en su nombre y por su cuenta. Esto implica que los propietarios ceden el uso de los terrenos a EDISUR a cambio de metros cuadrados en el proyecto a desarrollar, lo que desplaza su participación en el cambio del valor del suelo. El mandato permitió a EDISUR negociar con el Municipio en representación de los propietarios sin adquirir directamente la tierra ni inmovilizar capital, otorgándole un mayor control sobre la valorización del suelo y facilitando la concertación con los propietarios. Asimismo, el uso del mandato permitió a EDISUR negociar con los propietarios en una posición ventajosa, evitando así grandes transacciones económicas. Esta estrategia involucró a los propietarios en el ciclo de producción sin que tuvieran que asumir los costos financieros para la construcción y circulación de los bienes inmuebles, lo que redujo significativamente la inversión inicial necesaria para la compra del suelo. La implementación del mandato revela un acuerdo que reestructura el paradigma tradicional de relaciones entre promotores y propietarios. En cierto sentido, la competencia por el suelo entre ambos actores fue hábilmente direccionada por la empresa a través de estas negociaciones. Esta táctica facilitó a EDISUR expandirse en un extenso sector de la ciudad de Córdoba, superando así una de las barreras económicas fundamentales en la promoción inmobiliaria: la adquisición de terrenos.



Modificaciones normativas y ganancias extraordinarias

Aunque la normativa urbanística en sí misma no genera valor, sí regula cómo se distribuye, a través de la compensación de la renta, en la estructura urbana. Por lo tanto, cualquier intervención estatal que modifique las características del uso e intensidad del suelo puede desencadenar la movilización de plusvalías y los denominados *movimientos estructurales particulares*¹⁰ de precios del suelo. Estas acciones también pueden afectar la distribución de cargas y beneficios del proceso de urbanización (JARAMILLO, 2009; REESE, 2006; BAER, 2011).

En la promoción inmobiliaria, la viabilidad de un proyecto se ve influida por las expectativas sobre el uso del suelo, tanto en términos económicos como de normativa urbana. Estas expectativas son cruciales para determinar las posibles *ganancias extraordinarias* (TOPALOV, 1969) del promotor. Este último especula sobre cómo los cambios normativos pueden afectar la valorización del suelo y guiar sus decisiones sobre localización y tipo de desarrollo a realizar.

Las modificaciones normativas promovidas por el Grupo EDISUR en las tierras del GPU supusieron una mejora considerable en las condiciones para la promoción y rentabilidad inmobiliaria. Durante los períodos que analizamos, se evidencia un cambio normativo que transformó un área previamente designada principalmente para usos de reserva verde, industrial y rural, con limitada posibilidad de desarrollo urbano, en una zona residencial de mediana densidad. Se destaca, de forma considerable, el aumento del nivel de fraccionamiento, representado en un incremento de las unidades de lotes, en los metros cuadrados construibles y en la superficie urbanizable (TABLA 1). Cada una de estas modificaciones reconfiguró el perfil de rentabilidad del sector y contribuyó a la valorización del GPU Manantiales.

¹⁰ Jaramillo (2009) define como “movimientos estructurales particulares” a aquel tipo de oscilaciones en los precios del suelo urbano que resultan principalmente, cuando las condiciones de mercado lo ratifican, de cambios de uso e intensidad de la densidad constructiva.



Tabla 1: Modificaciones normativas y ganancias extraordinarias del GPU Manantiales (2008-2015)

	Manantiales Country	Primer Convenio Urbanístico	Segundo Convenio Urbanístico	Tercer Convenio Urbanístico
Tipo/Año de aprobación	Decreto municipal N° 3184 y 3186/2008	Ordenanza Municipal N°11545/2008	Ordenanza Municipal N°12.350/2014	Ordenanza Municipal N°12504/2015
Superficie Total (m2)	300.000	920.481	5.642.341	753.830
Ordenanza Previa	Reserva Verde (100%), con zonificación para URE	Uso de URE para emprendimientos Manantiales III, IV y V (36.17%); Reserva Verde (35.39%); Residencial de mediana densidad (17,56); Industria (0.16%); Sin Designación por afectación de uso público (10,72%). Con zonificación para URE.	Uso Industrial y Rural (100%), con zonificación para URE	Uso Industrial y Rural (100%), con zonificación para URE
Ordenanza Obtenida	Urbanizaciones Residenciales Especiales (URE)	Uso residencial de mediana densidad (H1)	Uso residencial de mediana densidad (H1)	Uso residencial de mediana densidad (H1)
Beneficio General	153 lotes de 1500 m ² cada uno	Un incremento del 22% en la superficie neta urbanizable, 963 lotes de 370 m ² promedio cada uno y 91.465 m ² en parcelas residenciales.	Un incremento del 4,55% en la superficie neta urbanizable, 10.918 lotes de 267 m ² promedio cada uno y 2.969.102 m ² en parcelas residenciales.	Un incremento del 4,55% en la superficie neta urbanizable, 1.555 lotes de 267 m ² promedio cada uno y 415.467 m ² en parcelas residenciales.
Ganancia extraordinaria	s/d	Total: US \$10.463.214, Ganancia Extraordinaria EDISUR: US \$7.163.214 Captura de plusvalías Municipio: US \$3.300.000.	Total: US \$213.814.771 Ganancia Extraordinaria EDISUR: US \$192.433.320 Captura de plusvalías Municipio: US \$21.381.451	Total: US \$43.907.622 Ganancia Extraordinaria EDISUR: US \$39.530.975 Captura de plusvalías Municipio: US \$4.376.647

Fuente: Elaboración propia basada en trabajo documental en Ordenanzas y Expedientes Municipales.

En 2008 se logró cambiar la carga normativa de dos parcelas, sumando 30 hectáreas, de Reserva Verde a un uso residencial exclusivo para UREs. Representaban el 30% de la tierra reservada por el Municipio para el Parque del Sur de Córdoba. Gracias a la gestión de EDISUR, se fraccionaron en 153 lotes de 1500 m² cada uno, dando lugar a la primera urbanización del GPU, Manantiales Country. Antes del cambio, estas parcelas tenían potencial para una renta más alta debido a su ubicación y conectividad urbana, pero las restricciones normativas impedían su desarrollo. La nueva asignación normativa permitió un aumento significativo en su rentabilidad, adoptando un uso residencial exclusivo de alto nivel social, identificado como *Renta Secundaria de Monopolio de Segregación* (JARAMILLO, 2009)¹¹.

¹¹ La Renta Secundaria de Monopolio de Segregación, según Jaramillo (2009), es aquella que explica y permite comprender el por qué y cómo a través del mercado inmobiliario se define una cierta jerarquía socioespacial del espacio habitado. La misma resulta de un



Tras la firma del Primer Convenio Urbanístico en 2008, se transformaron 90 hectáreas del GPU, aumentando el uso residencial de mediana densidad. Este acuerdo resultó en un incremento del 232% en el nivel de fraccionamiento del suelo, generando 963 unidades de lote adicionales y 91.465 m² para parcelas residenciales. Además, la superficie neta urbanizable aumentó en un 22%, alcanzando 509.860 m². Estos cambios representaron una ganancia extraordinaria para la empresa de US \$10.463.214.

El Convenio de 2014 modificó la normativa de 530 hectáreas del GPU, lo que representó un aumento del fraccionamiento de más del 500%, con un total de 10.918 unidades de lote y 2.969.102 m² para parcelas residenciales. Por otro lado, el Convenio de 2015 transformó la regulación de otras 75 hectáreas, incrementando igualmente el número de unidades de lote en un 500%, lo que habilitó la creación de 1.555 nuevas unidades y 415.467 m². Estos convenios también reportaron significativos beneficios al asignar un uso residencial en todas las parcelas involucradas, resultando en una ganancia total para EDISUR de US \$213.814.771 y US \$43.907.622 respectivamente.

En resumen, las modificaciones normativas impulsadas por el Grupo EDISUR para el desarrollo del GPU Manantiales resultaron en una transformación significativa en más de 700 hectáreas en el suroeste de la ciudad. Los indicadores indican que la empresa, guiada por la búsqueda de ganancias y especulación, logró alterar el marco normativo de este sector y aumentar sustancialmente sus beneficios por rentas. Como resultado, las nuevas condiciones normativas y la incorporación de extensas áreas de suelo al área urbana impactaron en el perfil de rentabilidad del sector suroeste y, particularmente, del GPU, permitiendo un uso residencial de mediana densidad y promoviendo la aparición de *rentas urbanas secundarias* (JARAMILLO, 2009)¹² más elevadas que antes.

Instrumentalización de la participación municipal en las plusvalías

Uno de los aspectos más importantes y desafiantes en relación a los Grandes Proyectos Urbanos (GPU) representa su gestión y política de suelo (LUNGO y SMOLKA, 2005; CUENYA et. al, 2012). Conceptualmente estos proyectos transforman grandes sectores de la ciudad y fomentan procesos de valorización del suelo y especulación urbana. Asimismo, los Convenios representan una herramienta con potencialidad para recuperar

mecanismo de exclusión de sectores sociales en base a la renta del suelo urbano y el consumo de la vivienda de tipo conspicuo y diferencial.

¹² Según la clasificación de rentas urbanas propuesta por Jaramillo (2009) las rentas urbanas secundarias surgen en el proceso de consumo del espacio construido.



y redistribuir las valorizaciones creadas, financiar el desarrollo urbano y dinamizar la planificación territorial, en ocasiones estática (DEL RÍO et al, 2018).

En este marco, surgen importantes discrepancias cuando se discute y se trata de evaluar este tipo de actuaciones, los montos de la valorización derivados, si debe haber una redistribución de los mismos, y en ese caso, cómo implementarla y a quiénes beneficiar, tanto en términos sociales como territoriales (SMOLKA y LUNGO, 2005).

Para iniciar el análisis de los Convenios impulsados por EDISUR en Manantiales, nos servimos de las expresiones de una funcionaria de importante cargo para ese entonces en la Dirección de Catastro de la Municipalidad de Córdoba:

“... ¿Cómo cuantificar la plusvalía? Yo sé que acá [en los CU] hay un hecho generador que me puede dar un aumento del valor del suelo. ¿Desde dónde hasta dónde? ¿Cuál es el piso de valor desde el que yo parto? ¿Qué derechos reconozco incorporados a la propiedad? Es muy difícil identificar las plusvalías, no hay una sola fuente de generación de esa plusvalía... Pero también tiene [el promotor] como defecto que confunde ‘plusvalía’ con ‘ganancia empresarial’. Ellos [EDISUR] vinieron a ofrecer un % de su sobre rentabilidad, pero ahí estaba sumada su ganancia empresarial. Entonces es como que no ayudan a la maduración del debate. Porque el Municipio no quiere su ganancia, quiere la valorización que es lo que él provoca... si no llega un punto en el que estamos discutiendo como socios del negocio empresarial, y nosotros no somos socios de ellos. El estado está recuperando lo que le pertenece y no intentando ser socio de un empresario... Sin embargo, los CU tienen un importante componente de negociación que termina configurando particularidades en cada caso.” (Entrevista II, ex-funcionaria Dirección de Catastro, Municipalidad de Córdoba, 2014)

Desde la gestión se critica la visión de asociación empresarial con el Estado promovida por EDISUR, lo cual se percibe como un grave problema. Por otro lado, el debate se centra en la recuperación de la plusvalía por parte de la administración local. Sin embargo, los promotores tienden a considerar la plusvalía urbana como parte de su ganancia, sin distinguir entre la ganancia derivada de la inversión productiva y la ganancia extraordinaria generada por el control de la tierra.

La captura de plusvalía: momento clave de negociación

En los Convenios involucrados en el GPU Manantiales, se adoptó la estrategia de capturar plusvalías como medio para distribuir la valorización del suelo generada por los cambios normativos. Las diversas formas y particularidades de esta captura en cada Convenio nos proporcionan elementos importantes para evaluar tanto la acción empresarial promotora como la postura de la gestión municipal respecto a la distribución de la plusvalía urbana.



En los tres Convenios Urbanísticos, la empresa EDISUR pagó una plusvalía al Municipio, calculada a partir de la estimación de la ganancia extraordinaria que la empresa esperaba obtener en cada operación. Esta estimación se derivó de procesos de negociación entre la empresa y el Municipio, y por ende, se basó en los supuestos y formas establecidos para el cálculo de la plusvalía. En total, la captura de plusvalía para el Municipio, sumando los tres convenios, ascendió a US \$29.058.098, lo que representa un 11% del total de la plusvalía generada por la operación urbana, evaluada en US \$268.185.607.

El pago de la empresa EDISUR a la administración municipal se llevó a cabo mediante la cesión de suelo privado al dominio público municipal y la ejecución de obras de infraestructura, servicios y equipamientos sociales.

En primer lugar, como ya se advirtió, los hechos generadores considerados públicamente para el cálculo de la plusvalía se vinculan mayoritariamente con el incremento de la superficie neta urbanizable y con el aumento de la intensidad de subdivisión de suelo, no así con el cambio de usos del suelo. En relación a ello, cabe destacar que en el primer convenio el incremento de la superficie neta urbanizable que suponemos que puede estar relacionada con la desafectación de reservas de espacio verde. Asimismo, en el segundo y tercer convenio el incremento de la cantidad de lotes nuevos habilitados por el cambio normativo fue mayor. Ello se explica por un cambio de la superficie promedio de la parcela, que producto del cambio normativo pasaron de los 1.500 a los 267 m² en los convenios de 2014 y 2015. Versus un pasaje de los 1.000 a los 370 m² en el convenio de 2008.

El Convenio de 2008 presentó particularidades significativas al ser la primera experiencia de concertación pública-privada de este tipo a nivel municipal. Como lo expresó la funcionaria entrevistada, "fue el propio EDISUR quien calculó, elaboró, planteó y presentó" el cálculo inicial de la plusvalía (Entrevistada B, ex funcionaria de la Dirección de Catastro, Municipalidad de Córdoba, 2014). Según la misma fuente, inicialmente la empresa propuso un pago en concepto de plusvalía de US \$1.500.000. Sin embargo, el debate público generado por este Convenio, principalmente en relación con la discrecionalidad observada en las acciones del sector público, modificó la propuesta inicial y aumentó el monto fijado en este concepto a US \$3.300.000. Este último monto representó un aumento aproximado del 22% en la superficie neta urbanizable y significó una recuperación pública del 32% de la ganancia extraordinaria total generada por la operación urbana.

En los Convenios de 2014 y 2015, la plusvalía, denominada oficialmente como "participación del municipio en el beneficio", fue calculada y regulada según lo estipulado en la Ordenanza Municipal de Convenios Urbanísticos, aprobada en 2012 (Ord. N° 12077/12). En ambos casos, el cambio se definió como un cambio de fraccionamiento y no de uso del suelo, lo que resultó en que el municipio capturara el 10% de los efectos de la acción urbanística.



Al revisar el proceso de estimación de plusvalías en los tres CUs de Manantiales, destaca un aspecto relevante para evaluar el rendimiento de EDISUR y la política de suelo municipal: se asumió que todas las tierras tenían asignación normativa de uso residencial (URE) al momento de la firma. Aunque el uso URE había sido aprobado en algunas parcelas antes de los Convenios, esta aprobación estaba sujeta a una evaluación técnica específica y aprobación del sector público. Por lo tanto, no era un derecho adquirido por todos los propietarios o el promotor al momento de firmar los convenios. Sin embargo, el Municipio reconoció este supuesto derecho donde la empresa aún no tenía aprobación pública para emprendimientos con ese destino. Es importante destacar que el Municipio no realizó estudios de factibilidad al respecto, lo que implicó desconocer que muchas parcelas tenían asignaciones diferentes y que la asignación de URE estaba sujeta a aprobación del sector público. Esto llevó a calcular la movilización de plusvalías considerando un cambio de fraccionamiento en lugar de un cambio de uso, lo que subestimó la ganancia extraordinaria total. La homologación del uso URE para todo el sector por parte del Municipio no consideró adecuadamente los factores asociados a la recuperación de la plusvalía, lo que posiblemente permitió a la empresa obtener una ganancia extraordinaria mayor a la reflejada en el cálculo de plusvalías.

La consideración de la normativa URE como base inicial del cálculo es evidente en los Convenios de 2014 y 2015, donde la modificación normativa solicitada por EDISUR se centró únicamente en intensificar el fraccionamiento del suelo, previamente designado como residencial, sin requerir un cambio de uso de suelo. Como resultado, el Municipio sólo capturó el 10% de la plusvalía total generada, según lo establecido en la normativa de Convenios Urbanísticos. De haberse considerado los usos industriales y rurales de la Ordenanza Nº 8256/86, la captura habría sido del 15%. En síntesis, en estos dos últimos convenios, la contribución pública de EDISUR fue del 10% de la ganancia extraordinaria generada por el cambio normativo, considerablemente menor que el 31.5% alcanzado en el convenio de 2008.

Al evaluar los tres Convenios y los arreglos político-técnicos que los sustentaron, se evidencia que el Primer Convenio habilitó una mayor participación municipal en la valorización inmobiliaria. Sin embargo, luego se observó una tendencia a la disminución en la captura de plusvalía por parte del sector público (ver Tabla 2). Quizás el carácter inaugural de los Convenios Urbanísticos, como herramientas de concertación y las estrategias de desembarco o colonización de EDISUR del sector suroeste propiciaron a una predisposición a realizar un pago mayor en 2008. Tal vez la desafectación urbanística de una gran área de reserva verde condiciona dicho resultado. En cualquier caso, con ese CU, la empresa inició una operación urbana que mostró su capacidad para gestionar e incidir en lo urbano y reforzó su posición frente al sector público al ejecutar las grandes obras de infraestructura y promover un intenso proceso de transformación urbana.



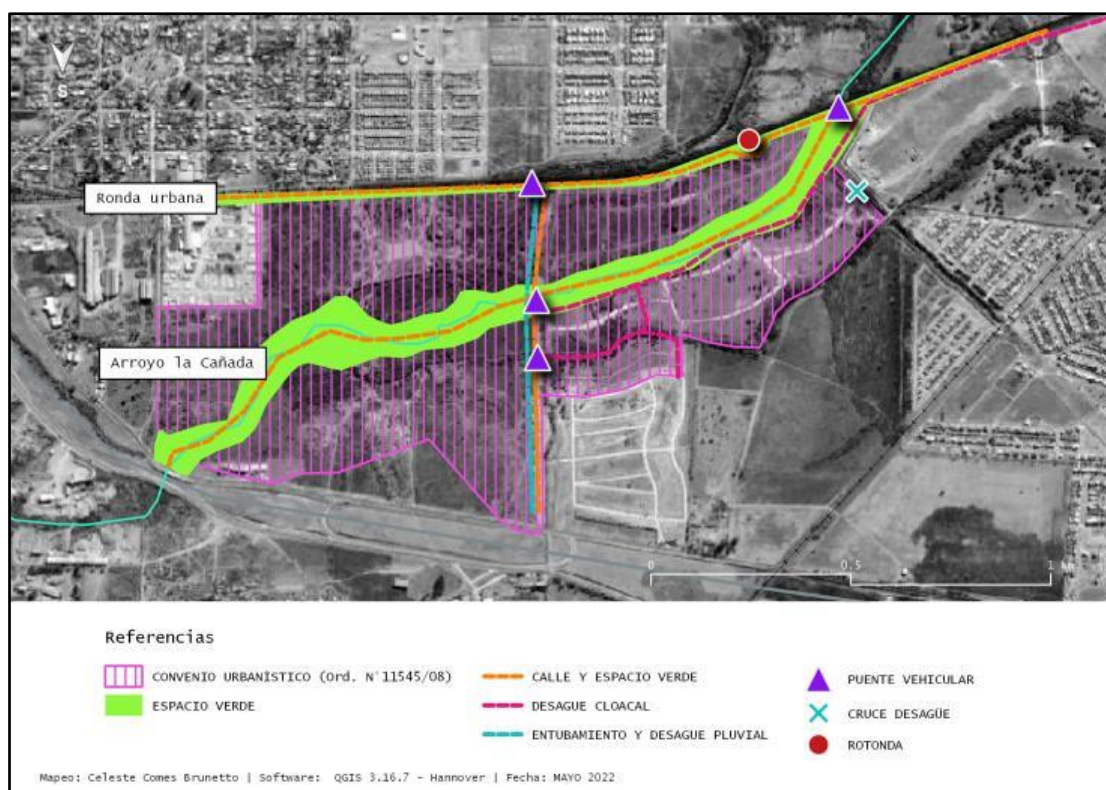
Destino de la participación municipal: su capitalización en el GPU Manantiales

Desde el Grupo EDISUR se sostiene que la aplicación de los CUs en Manantiales es un ejemplo exitoso del rol positivo que la empresa tiene tanto para el negocio inmobiliario como para el desarrollo de la ciudad. Para la empresa EDISUR el GPU Manantiales fue un proyecto de “acupuntura urbana” y revitalización de una zona de la ciudad considerada “disfuncional”. Asimismo, se remarca que su iniciativa “permitió comenzar a recuperar socio, ambiental y paisajísticamente el sector sudoeste de Córdoba, prácticamente olvidado y oculto en la basura y el abandono”. En este marco, entienden que “semejantes intervenciones implican un alto impacto urbanístico y ambiental tanto en el sector y entorno de nuestros proyectos, como en la vida misma de los vecinos de toda la ciudad”; y por lo tanto, concluyen que como empresa responden “responsablemente a la producción de la ciudad” (Grupo EDISUR, Memoria y Balance, 2014).

El análisis espacial de la captación de plusvalías en cada Convenio Urbanístico nos ayuda a entender sus efectos en el proceso de valorización del GPU, así como a identificar el uso estratégico de esta herramienta por parte de EDISUR y los alcances de la política municipal. Al revisar las obras realizadas, podemos distinguir tres tipos de obras resultantes de estos convenios: aquellas que se llevaron a cabo dentro del GPU y beneficiaron directamente su valorización, como las del primer CU; las que se ubicaron cerca del GPU y mejoraron su conectividad y accesibilidad, como las obras viales del segundo CU; y finalmente, las obras en otros sectores de la ciudad que contribuyeron a la infraestructura vial.

En este contexto, el Convenio de 2008 destaca significativamente. En este acuerdo, se estableció que EDISUR debía ejecutar una serie de obras de infraestructura y donar el suelo correspondiente al soporte de servicios destinados al uso público y al “mejoramiento de la situación socio ambiental del entorno inmediato” (Ord. 11545/08 Art. V.). De este modo, la ejecución de las obras buscaron recuperar ambiental y paisajística el Arroyo La Cañada y el espacio verde ‘Parque de la Vida’, como así también mejorar la infraestructura y la conectividad vial de la zona suroeste de la ciudad. Este proyecto se sustentó en una política de erradicación y relocalización de asentamientos informales precarios, caracterizados en la norma como espacios en donde se ejercen “actividades irregulares altamente contaminantes —criaderos de chanchos—” (ibíd.). Así es que del total de las obras resultantes del CU de 2008, el 83% se localizaron en el área de Manantiales e hicieron a espacios verdes —perimetrales al Arroyo La Cañada—, circulación vial —que incluye calles, puentes y cruces ferroviarios— e infraestructura urbana básica —desagües cloacales y entubamientos fluviales—. El 17% restante se correspondió a las obras de dos centros de salud y una de gas natural en otros sectores de la ciudad (Ilustración 5).

Ilustración 5: Obras comprometidas en la ciudad por el Convenio Urbanístico Ord. N° 11545/08



Nota: elaboración propia en base a trabajo documental en Ordenanzas y Expedientes Municipales.

Los efectos derivados de estas primeras obras fueron trascendentales para el GPU en tanto éste presentaba una baja calidad urbana con condiciones ambientales y paisajísticas de deterioro y degradación. Justamente las obras sobre los espacios verdes perimetrales al arroyo La Cañada y de entubamiento y saneamiento de los canales de desague Anisacate y Renault, permitieron la recuperación y valorización de estos elementos. Así, se estructuró urbanísticamente el sector y se posibilitó la creación del Parque Lineal La Cañada. Este Parque es uno de los “amenities naturales” más importantes con los que EDISUR promociona la megaurbanización y, efectivamente, el tercer espacio verde más grande de la ciudad (Grupo EDISUR, Estados y Memorias Contables, 2016).

Si bien en el devenir, de los tres CU hay cierto avance progresivo en externalizar el destino de la plusvalía, el alto porcentaje de obras sobre y en proximidad al GPU nos permiten sostener que las contribuciones por captura de plusvalías fueron absorbidas en mayor medida por el propio proyecto. Mejoraron considerablemente sus condiciones ambientales, de conectividad y centralidad. Así, como resultado de los CUs y de la política de captación de plusvalías, las condiciones para el aprovechamiento urbanísticos del sector



suroeste de la ciudad aumentaron de forma extraordinaria, siendo el principal actor que capitaliza estos beneficios el Grupo EDISUR.

El recorrido de las obras derivadas de la captura de plusvalías acordada con la firma de los tres CU, evidencia la capacidad estatal y empresarial para con la herramienta. La provisión de nueva infraestructura urbana estuvo dirigida, principalmente, a servir al GPU y, por lo tanto, estas plusvalías fueron internalizadas por el Grupo EDISUR como externalidades que valorizaron al propio emprendimiento. Para EDISUR, las obras significaron parte de la inversión necesaria para la reestructuración del sector y posibilitaron el desarrollo del GPU Manantiales, un proyecto que atiende a un sector social de ingresos medio altos y altos.

Así, se puede sostener que el mecanismo de captura de plusvalías careció de una asignación equitativa de las obras públicas y, por tanto, de un sentido distributivo. Las obras derivadas de la captura de plusvalías resultan controversiales en tanto su definición ha estado mediada por los intereses del capital promotor especulativo en recualificar el sector suroeste de la ciudad, así como, por las limitaciones en la política estatal por sostener con ellas criterios de equidad y redistribución. El destino de la participación municipal en plusvalías posibilitó la mejora del entorno inmediato, reforzó el proceso de producción y valorización del GPU y permitió su apropiación por parte del capital promotor; quien asumió una posición dominante en este sector de la ciudad.

CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo, hemos explorado la consolidación del promotor inmobiliario como un agente complejo, íntimamente ligado a la política y la gestión urbana, cuyas estrategias innovadoras y especializadas influyen notablemente en la transformación de la estructura de la ciudad. Se ha destacado cómo el promotor no sólo produce mercancías inmobiliarias convencionales, sino que también impulsa desarrollos a gran escala, convirtiéndose en un productor del espacio urbano como mercancía. En este contexto, hemos examinado cómo el capital promotor moldea los marcos institucionales y la política urbana, afectando los procesos de reestructuración y valorización inmobiliaria.

La caracterización de las dinámicas macroeconómicas e inmobiliarias durante la posconvertibilidad en Argentina nos ha permitido entender cómo la ciudad de Córdoba se convirtió en un campo propicio para el surgimiento de un nuevo capital promotor a nivel local. En este contexto, EDISUR se ha erigido como un agente complejo que ha avanzado en el desarrollo de innovadoras estrategias territoriales y de gestión urbana. Así, hemos demostrado cómo la empresa pasó de ser un grupo económico especializado en la producción inmobiliaria simple a convertirse en uno dedicado a la promoción urbana avanzada.



El análisis del Gran Proyecto Urbano Manantiales y de los Convenios Urbanísticos ha revelado el carácter innovador de un tipo de capital promotor que asume el papel de productor del espacio urbano. Hemos establecido la relación entre el esquema de negocios de EDISUR, el GPU y los Convenios Urbanísticos, demostrando cómo la empresa se ha convertido en un agente clave en la configuración y promoción de procesos de reestructuración urbana en la ciudad de Córdoba.

EDISUR ha colonizado una amplia zona de la ciudad con el objetivo de promover su valorización, respaldada por su capacidad para reconvertir el área. El proyecto Manantiales, con su escala y carácter emblemático, ha consolidado a EDISUR como un actor especulativo inductivo y promotor de procesos de reestructuración urbana. La empresa ha asumido un papel integral en la gestión y urbanización del proyecto, articulando su estructura gerencial con sus estrategias de producción y financiamiento, así como desplegando estrategias territoriales y de reconfiguración de la gestión estatal a través de los Convenios Urbanísticos.

La instrumentalización de la captura de plusvalías en los Convenios Urbanísticos ha sido un elemento clave en las negociaciones entre la empresa y la administración pública. Aunque estos convenios han permitido el desarrollo urbano y la rápida valorización del megaemprendimiento, también han revelado limitaciones en cuanto a su eficacia para beneficiar los intereses colectivos representados por el sector público.

En resumen, EDISUR ha adquirido un papel fundamental en la promoción y gestión urbana, si bien la intervención del sector público ha sido esencial para facilitar este proceso. Esta dinámica plantea cuestionamientos sobre las relaciones de poder y los marcos institucionales que rigen estas operaciones urbanas. Los Convenios Urbanísticos han representado una herramienta valiosa para el Municipio, posibilitando la recuperación y redistribución de las plusvalías generadas. No obstante, es imperativo reconocer que el desarrollo de políticas de captura de plusvalías debe ir acompañado de una política urbana enfocada en reducir las desigualdades socioespaciales y asegurar una distribución equitativa de la riqueza urbana.

En última instancia, la geografía crítica proporciona herramientas fundamentales para comprender las dinámicas del espacio urbano y reflexionar sobre la gestión pública. En un contexto de neoliberalización urbana, es vital que el sector público tenga una acción política basada en criterios de equidad socioespacial y apoyada en mecanismos democráticos de participación ciudadana, a fin de construir ciudades más igualitarias y justas en términos de acceso y distribución de la riqueza urbana.



Bibliografía

- BAER, L. Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo. Un análisis de la expansión del espacio residencial de la Ciudad de Buenos Aires en los 2000. **Revista Proyección**, v. 2, n. 5, p. 5-31, 2008.
- BAER, L. **El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano**. Tesis de Doctorado. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 2011.
- BARENBOIN, C. Transformaciones urbanas en las ciudades latinoamericanas contemporáneas. VIII Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales. **Anales**. Buenos Aires, Argentina, 2010.
- BARENBOIN, C. Comportamiento del mercado inmobiliario entorno a un gran proyecto urbano: los barrios patrimoniales de Pichincha y Refinería en Rosario. En **Arquisur**, Universidad Nacional del Litoral; (7); 11; 28-43, 2013.
- BURASCHI, S. Ciudades competitivas. Valorización inmobiliaria y modo de acumulación en Córdoba, Argentina. **Quid 16: Revista del Área de Estudios Urbanos**, n. 10, p. 268-286, 2018.
- CAPDEVIELLE, J. 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**, v. 25, n. 2, p. 177-196, 2016.
- CARLOS, A. F. A. **A condição espacial**. Editora contexto, 2011.
- CISTERNA, C. **Las estrategias del capital promotor inmobiliario en la ciudad de Córdoba, Argentina (2004-2019)**. La CEDUC, el Grupo EDISUR y el Gran Proyecto Urbano Manantiales desde las geografías urbanas críticas [Tesis de posgrado]. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Memoria Académica, 2023. Disponible en: <https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.2502/te.2502.pdf>. Acceso el: 30 mar. 2024.
- CISTERNA, C.; MONAYAR, V.; PEDRAZZANI, C. Estructura urbana y estructura de precios del suelo. Análisis de las transformaciones del espacio urbano en la zona noroeste de la ciudad de Córdoba-Argentina. **Breves Contribuciones del Instituto de Estudios Geográficos**, v. 23, n. 23, 2012. ISSN 2250-4176 (versión online). ISSN 0326-9574 (versión impresa).
- CISTERNA, C.; MATTEUCCI, L.; LABORDE, M. Macroeconomía y ciudad. El neodesarrollismo y los espacios urbanos argentinos. En XV Encuentro de Geógrafos de América Latina. La Habana, Cuba. **Libro de Congreso y CDRom**: ISBN 978959716750-1, 2014.
- CUENYA, B. et al. Grandes proyectos urbanos, cambios en la centralidad urbana y conflictos de intereses. Notas sobre la experiencia argentina. En CUENYA, Novais y Vainer (comp.) **Grandes proyectos urbanos: miradas críticas sobre la experiencia argentina y brasilera**, p. 27-66, Café de las ciudades, 2012.
- DE MATTOS, C. A. De la planificación a la governance: implicancias para la gestión territorial y urbana. **Revista Paranaense de Desenvolvimento-RPD**, n. 107, p. 9-23, 2016.
- DEL RÍO, J. P.; GONZÁLEZ, P. Estructura urbana y precios del suelo. Reflexiones metodológicas para su estudio en el Gran La Plata. Trabajo presentado en **X Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales**, organizado por Asociación de Universidades Grupo Montevideo, Córdoba, 2014.
- DEL RÍO, J. P.; RELI, D. Interpretaciones acerca del crecimiento de la construcción y los efectos del boom inmobiliario en el acceso a la ciudad. Trabajo presentado en **XV Jornadas de Geografía, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación**, Universidad Nacional de La Plata, 2013.
- DEL RÍO, J. P.; LANGARD, F.; ARTURI, D. La impronta del mercado inmobiliario en el periodo neodesarrollista. **Realidad Económica**, n. 283, p. 77-101, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, ISSN 0325-1926, 2014.
- DEL RÍO, J. P.; RELI, M. Concentración de la oferta inmobiliaria y nuevos agentes en el Gran La Plata. Trabajo presentado en **IV Congreso de Geografía de Universidades Públicas**, Universidad Nacional de Cuyo, 2013.
- DEL RÍO, J. P. et al. Aportes para la construcción de una serie de precios de suelo urbano, Gran La Plata 1995-2015. En: **V Jornadas Nacionales de Investigación en Geografía Argentina y XI Jornadas de Investigación y Extensión del Centro de Investigaciones Geográficas**, Tandil, 2018.



GRUPO EDISUR (2014). **Estado y memoria contable del año 2014**. Disponible en: <https://www.grupoedisur.com.ar/web/es/inversores/>

GRUPO EDISUR (2016). **Estado y memoria contable del año 2016**. Disponible en: <https://www.grupoedisur.com.ar/web/es/inversores/>

GUEVARA, T. **¿La ciudad para quién? Transformaciones territoriales, políticas urbanas y procesos de producción social del hábitat en la ciudad de Buenos Aires, 1996-2011**. México: INFONAVIT-UNAM, ISBN: 9786070263866, 2015.

HARVEY, D. **Urbanismo y desigualdad social** (3ª ed.). México: Siglo XXI editores, 1985.

HARVEY, D. **La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural**. Buenos Aires: Amorrortu, 2004.

HARVEY, D. **Espacios del capital**. España: Ediciones Akal, S.A., 2007.

JARAMILLO, S. **Hacia una Teoría de la Renta del Suelo Urbano** (2ª ed.). Bogotá: Uniandes, 2009.

LANCIOTTI, N.; BARENBOIM, C. Mercado inmobiliario en primera y segunda globalización. En **Ciudades**, Red de Investigación Urbana (111), p. 35-41, 2016.

LAPELLE, H. C.; LÓPEZ ASENSIO, G.; WOELFLIN, M. L. El sector construcción-inmobiliario a una década de la crisis 2001. En **Decimosextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística**, Universidad Nacional de Rosario, 2011.

LEFEBVRE, H. **La revolución urbana**. Madrid: Alianza Editorial, 1972.

LEFEBVRE, H. **La producción del espacio** (1ed. 1974). Madrid: Capitán Swing, 2013.

LUNGO, M.; SMOLKA, M. Suelo y grandes proyectos urbanos: la experiencia latinoamericana. En M. O. Smolka & L. Mullahy (Eds.), **Perspectivas urbanas: Temas críticos en políticas de suelo en América Latina**, p. 300-307, Cambridge, Mass: Lincoln Institute of Land Policy, 2005.

MATTEUCCI, L. G. **Dime cuánto vale y te diré quién vive: Análisis de la relación entre los precios del suelo y el nivel socioeconómico de los hogares en el partido de La Plata entre 2001 y 2010**. Trabajo final de grado (Licenciada en Geografía). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, 2015

MONAYAR, V. **Informalidad urbana y acceso al suelo: Políticas habitacionales en el municipio de Córdoba 1990-2010**. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Tucumán, 2014.

NUÑEZ, A. et al. **Reflexiones teórico-metodológicas en torno a los precios del suelo**. Universidad Nacional de Mar del Plata Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño. Instituto de Investigaciones en Desarrollo Urbano, Tecnología y Vivienda, 2018.

PEREIRA, P. C. X. Procesos e problemas na urbanização da América Latina: teoría e historia. Ponencia presentada en el **II Seminario Internacional sobre Teoría Urbana**. Universidad Nacional de Colombia. Medellín, 2015.

PÍREZ, P. La mercantilización de la urbanización. A propósito de los "conjuntos urbanos" en México. **Estudios demográficos y urbanos**, v. 29, n. 3, p. 481-512, 2014. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-72102014000300481. Acceso en: 30 mar. 2024.

PRADILLA COBOS, E. Acumulación de capital y estructura territorial en América Latina. En: LUNGO, M. (comp.). **Lo urbano: teorías y método**. Editorial EDUCA, p. 31-64, 1989.

PRADILLA COBOS, E. Formas productivas, fracciones del capital y reconstrucción urbana en América Latina. En: CORAGGIO et al (Coord.). **Economía de las ciudades de América Latina hoy: enfoques multidisciplinares**. Ed. Universidad Nacional de General Sarmiento, 2018.

RASPALL, T. **El rol de los actores en la configuración de la oferta de viviendas nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad**. Tesis de maestría en Sociología Económica. Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín, 2014.



RASPALL, T. 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**, n. 23, p. 1-10, 2017.

REESE, E. La situación actual de la gestión urbana y la agenda de las ciudades en la Argentina. **Medio ambiente y urbanización**, v. 65, n. 1, p. 3-21, 2006.

REESE, E. **Antecedentes y temas críticos de la experiencia latinoamericana en Grandes Proyectos Urbanos**. [Archivo de Vídeo]. En: Lincoln Institute of Land Policy, 1 de junio de 2016. Youtube. Disponible en: <https://youtu.be/pZr8-qdZ6RU>. Acceso en: 30 mar. 2024.

SMOLKA, M. Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema. **Revista Interamericana de Planificación**, v. 15, n. 60, p. 70-89, 1981.

SMOLKA, M. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos ippur/ufrj**, v. 2, n. 1, p. 41-78, 1987.

TOPALOV, C. **La urbanización capitalista**: Algunos elementos para su análisis. Ed. EDICOL, 1979.

TOPALOV, C.; VELÁZQUEZ CARRILLO, F. E. **Ganancias y rentas urbanas: elementos teóricos**. Siglo XXI, España Editores S. A., 1984.