

# EL ÚNICO DERECHO ES ESTAR

Conflictos por el acceso al suelo y tomas de tierras en Patagonia



(Director) Santiago Bachiller  
Natalia Usach  
Letizia Vazquez  
Magali Chanampa  
María Laura Carrasco  
Bianca Freddo  
Mariana A. Giaretto  
Allín Hernando  
Pablo Marigo  
Tomás Guevara  
Eugenia Cavanagh  
Victor Damián Medina

ISBN: El único derecho es estar : conflictos por el acceso al suelo y tomas de tierras en Patagonia / Santiago Bachiller ... [et al.]. - 1a ed. - Río Gallegos: Universidad Nacional de la Patagonia Austral, 2022.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga y online  
ISBN 978-987-48866-0-6

1. Desarrollo Urbano. 2. Acceso a la Tierra. 3. Viviendas. I. Bachiller, Santiago.  
CDD 363.50982

© 2022 | UNPAedita |

Primera Edición Digital: Octubre 2022

Diseño, Diagramación y Puesta en Página | Rogelio Corvalan



Licencia Creative Commons:  
Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-SA 4.0)  
Hecho el depósito que establece la ley 11.723

© 2022 Ediciones Universidad Nacional de la Patagonia Austral

Se permite el uso comercial de la obra y de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



# El único derecho es estar

Conflictos por el acceso al suelo y tomas de tierras en Patagonia

*Santiago Bachiller (Director)*

*Natalia Usach*

*Letizia Vazquez*

*Magali Chanampa*

*María Laura Carrasco*

*Bianca Freddo*

*Mariana A. Giaretto*

*Ailín Hernando*

*Pablo Marigo*

*Tomás Guevara*

*Eugenia Cavanagh*

*Victor Damián Medina*



**Ediciones UNPAedita**

Universidad Nacional de la Patagonia Austral



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PATAGONIA AUSTRAL

## Universidad Nacional de la Patagonia Austral

Autoridades

Rector | [Ing. Hugo Santos Rojas](#)

Vicerrectora | [Prof. Rosana Puebla](#)

UNPAedita

Presidente Consejo Editorial | [Mg. Mónica Manuelides](#)

Publicación Electrónica

© 2022 | UNPAedita |  
Primera Edición Digital: Octubre 2022

RECTORADO  
Av. Lisandro de la Torre N° 860  
Río Gallegos (CP. 29400JZR)  
Santa Cruz  
Argentina

TE +54 02966 442686  
FAX +54 02966 442377 / 76

[www.unpa.edu.ar](http://www.unpa.edu.ar)



# El único derecho es estar

Conflictos por el acceso al suelo y tomas de tierras en Patagonia

*Santiago Bachiller (Director)*

*Natalia Usach*

*Letizia Vazquez*

*Magali Chanampa*

*María Laura Carrasco*

*Bianca Freddo*

*Mariana A. Giaretto*

*Allín Hernando*

*Pablo Marigo*

*Tomás Guevara*

*Eugenia Cavanagh*

*Victor Damián Medina*



**Ediciones UNPAedita**  
Universidad Nacional de la Patagonia Austral

# Índice

## # Introducción general de la obra | Santiago Bachiller

<b>Primeras líneas sobre las dificultades de acceso al suelo y la conformación de asentamientos en Patagonia durante la posconvertibilidad</b>	<b>11</b>
Urbanización popular y asentamientos informales en América Latina	12
El incremento de las dificultades de acceso al suelo durante la posconvertibilidad	16
Algunas líneas sobre la metodología de investigación	19
Organización de la obra	28

## 1. Caracterización de las ciudades estudiadas

<b>1.1. San Carlos De Bariloche</b>   Pablo Marigo / Tomás Guevara / Eugenia Cavanagh	<b>33</b>
<b>1.2. Cipolletti</b>   Mariana Giaretto / Ailín Hernando	<b>40</b>
<b>1.3. Comodoro Rivadavia</b>   Santiago Bachiller / Natalia Usach / Letizia Vazquez / Magali Chanampa / Carrasco, María Laura / Bianca Freddo	<b>50</b>

## 2. Mercado constructor e inmobiliario y dificultades de acceso al suelo en Patagonia

<b>2.1. Introducción</b>   Santiago Bachiller	<b>59</b>
2.1.1. Procesos de urbanización capitalista, mercado del suelo y teoría de la renta	60
2.1.2. Los precios (expulsivos) del suelo durante la posconvertibilidad	64
<b>2.2. Acceso al suelo y mercado inmobiliario en San Carlos de Bariloche</b>   Pablo Marigo / Eugenia Cavanagh / Tomas Guevara / Damian Medina	<b>68</b>
2.2.1. Mercado de suelo, paisaje y turismo: El valor de la naturaleza	68
2.2.2. La mirada de los desarrolladores	69
2.2.3. Las áreas de expansión: ¿Que construye y hacia dónde se orienta el mercado inmobiliario?	74
2.2.4. Dinámica inmobiliaria en la ciudad: pos devaluación y después	78
2.2.5. Esfuerzo monetario y acceso al suelo	85
<b>2.3. Condiciones de acceso al suelo, construcción y actividad inmobiliaria en Cipolletti</b>   Mariana Giaretto / Aillin Hernando	<b>90</b>
2.3.1. Introducción	90
2.3.2. Características del mercado de construcción e inmobiliario	92
2.3.3. ¿Qué y dónde se construye y/o vende en la ciudad?	94
2.3.4. Proceso de formación del precio del suelo y esfuerzo monetario	98
2.3.5. Algunas notas sobre el sistema crediticio	103

<b>2.4. Mercado inmobiliario y acceso al suelo en Comodoro Rivadavia</b>   Santiago	<b>106</b>
Bachiller / Natalia Usach / Magali Chanampa / Bianca Freddo	
2.4.1. Introducción	106
2.4.2. Condiciones de funcionamiento del mercado inmobiliario en Comodoro Rivadavia	107
2.4.3. Las empresas constructoras y/o inmobiliarias existentes	109
2.4.4. ¿Qué y dónde se construye y/o vende en la ciudad?	111
2.4.5. El proceso de formación del precio del suelo en una sociedad rentista	114
2.4.6. Algunas notas sobre el sistema crediticio	124

### 3. Políticas públicas y dificultades de acceso al suelo en Patagonia

<b>3.1. Introducción</b>   Pablo Marigo	<b>127</b>
3.1.1. Hacia un abordaje de las políticas urbanas. Precisiones conceptuales	128
3.1.2. Políticas habitacionales en Argentina	130
3.1.3. La cuestión del hábitat en la posconvertibilidad	134
<b>3.2. Acceso al suelo durante la posconvertibilidad: un análisis sobre las políticas públicas en San Carlos de Bariloche (2003-2015)</b>   Pablo Marigo / Tomás Guevara	<b>139</b>
3.2.1. Introducción	139
3.2.2. Planificación territorial y políticas urbanas	140
3.2.3. El código urbano en la construcción de la ciudad	140
3.2.4. La cuestión del hábitat en agenda: políticas de suelo y planificación urbana	143
3.2.5. Políticas habitacionales	149
3.2.6. Lotes sociales	155
3.2.7. Urbanización y regularización de barrios populares	158
3.2.8. Políticas de acceso al crédito hipotecario. El impacto del Pro.Cre.Ar.	159
<b>3.3. Políticas públicas y acceso al hábitat en Cipolletti (2003-2015): política urbana y política represiva en la criminalización de toma de tierras</b>   Mariana Giaretto	<b>161</b>
3.3.1. Introducción	161
3.3.2. Planificación urbana: del Plan Cipolletti cien a la discrepancia entre discurso y prácticas	163
3.3.3. Políticas de producción del suelo: el Distrito Vecinal Noreste y la racionalidad acotada	169
3.3.4. Políticas de mejoramiento habitacional y de viviendas: la tendencia a la heterogeneidad y fragmentariedad	174
3.3.5. Políticas de créditos hipotecarios para acceso al suelo y la vivienda: el impacto de Pro.Cre.Ar.	179
3.3.6. La criminalización como política estatal ante las tomas de tierras	181
3.3.7. Políticas de erradicación y/o relocalización	183
<b>3.4. Políticas públicas de acceso al suelo y a la vivienda en Comodoro Rivadavia</b>	<b>185</b>
Santiago Bachiller / Letizia Vásquez / María Laura Carrasco	
3.4.1. Introducción	185
3.4.2. Planeamiento Urbano en Comodoro Rivadavia	186
3.4.3. Instrumentos de gestión urbana y ordenamiento territorial: la fragilidad de los Planes Estratégicos en Comodoro Rivadavia	187

3.4.4. Instrumentos de gestión urbana y ordenamiento territorial: acerca de la imposibilidad de implementar un Código de Desarrollo Urbano en Comodoro Rivadavia	188
3.4.5. El petróleo produce ciudad: normativas sobre hidrocarburos ligadas con el desarrollo urbano	191
3.4.6. Herramientas de gestión del suelo	192
3.4.7. Políticas de tierras fiscales en Comodoro: la de los asentamientos y los ganadores del reparto (NyC, cooperativas y ciertos sindicatos)	193
3.4.8. Grandes vacíos urbanos: la tierra fiscal disponible en la ciudad	197
3.4.9. Políticas de mejoramiento habitacional en Comodoro Rivadavia	199
3.4.10. Relocalizaciones y erradicaciones: un límite difuso	206
3.4.11. Políticas de producción de vivienda estatal	207
3.4.12. El ínfimo impacto del sistema de créditos hipotecarios en el acceso al suelo y la vivienda	210

## 4. Dificultades de acceso al suelo en Patagonia y construcción popular de la ciudad

<b>4.1. Introducción</b>   Mariana Giaretto / Letizia Vazquez	<b>215</b>
4.1.1. Las tomas de tierras en el mapa: conceptualizaciones sobre la informalidad urbana	215
4.1.2. Modos de intervención estatal: de la negación al registro, de la criminalización a la regularización	217
4.1.3. Sociabilidad, organización y lucha: la vida en los espacios surgidos de toma de tierras	219
<b>4.2. De "toma" a Junta Vecinal. El proceso de producción de barrios populares en San Carlos de Bariloche</b>   Pablo Marengo / Tomás Guevara / Eugenia Cavanagh	<b>221</b>
4.2.1. Introducción	<b>224</b>
4.2.2. Hábitat informal, hábitat popular y otras denominaciones	224
4.2.3. Centralidad turística y acceso al suelo para los sectores populares	225
4.2.4. De "toma" a Junta Vecinal	228
4.2.5. Alun Ruca, un ejemplo de consolidación precaria del hábitat popular	230
<b>4.3. Tomas de tierras en Cipolletti: de la criminalización a la regularización en la experiencia del B° Obrero</b>   Mariana Giaretto	<b>232</b>
4.3.1. Introducción	<b>237</b>
4.3.2. Acerca del trabajo de campo	237
4.3.3. Impacto del modo de acumulación de capital en las dificultades de acceso al hábitat	238
4.3.4. Tomas sí, tomas no: de la negación a la disputa por los sentidos	241
4.3.5. De la cooperativización a la criminalización de las tomas de tierras	243
4.3.6. Barrio obrero: de la criminalización a la regularización urbana	244
4.3.7. Momentos, formas de sociabilidad y prácticas socio-políticas	245
<b>4.4. Disputas por el uso del suelo en km 8: la explotación petrolera y/o la construcción de un lugar para vivir en Comodoro Rivadavia</b>   Bachiller Santiago / Natalia Usach / Letizia Vásquez / Magali Chanampa / María Laura Carrasco	<b>255</b>
4.4.1. Introducción	258
4.4.2. Indagando acerca de las tomas de tierras en Comodoro Rivadavia. Petróleo y dificultades de acceso al suelo	259
4.4.3. Nombrando, construimos la realidad: las disputas sobre la denominación de los espacios	259



surgidos mediante tomas de tierras	261
4.4.4. El mapa pintado de blanco: nomenclatura estatal e “ilegalidad”	264
4.4.5. Los asentamientos en Comodoro Rivadavia: algunas estadísticas	265
4.4.6. Disputando la nomenclatura estatal	268
4.4.7. Proceso de organización barrial en la disputa por el reconocimiento	270
4.4.8. “Zona de riesgo, no urbanizable”: la intervención municipal en km. 8	274
4.4.9. “Zona de riesgo, no urbanizable”: censos, informes y talleres	277
4.4.10 Los imaginarios ambientales como obstáculo para la regularización de los asentamientos populares	280
4.4.11. La confusión tóxica inhibe los procesos de regularización	282

## #Reflexiones finales sobre las dificultades del acceso al suelo en Patagonia

| Santiago Bachiller | Mariana Giaretto | Letizia Vazquez | Magalí Chanampa

Natalia Usach | María Laura Carrasco | Bianca Freddo | Pablo Marigo

- <i>Algunas notas sobre historia urbana en Patagonia</i>	289
- <i>La posconvertibilidad, una etapa de crecimiento económico en paralelo a la mayor expulsión urbana</i>	290
- <i>Precios del mercado del suelo y expulsión urbana en Patagonia</i>	292
- <i>Políticas públicas destinadas a los asentamientos en la Patagonia</i>	294
- <i>Disputando con el Estado: toma de tierras, asentamientos y construcción de ciudad popular en Patagonia</i>	300
- <i>Toma de tierras en Patagonia: acerca de la necesidad de cuestionar la geografía teórica de los estudios urbanos</i>	308

## Referencias bibliográficas

Referencias bibliográficas	315
Fuentes secundarias	334
Fuentes periodísticas	335

## Anexo cartográfico

- <i>San Carlos de Bariloche</i>	339
- <i>Cipolletti</i>	350
- <i>Comodoro Rivadavia</i>	357

<b>Autores y Autoras</b>	<b>369</b>
--------------------------	------------

## 2.4. Mercado inmobiliario y acceso al suelo en Comodoro Rivadavia

*Santiago Bachiller | Natalia Usach | Magali Chanampa | Bianca Freddo*

### 2.4.1. Introducción

En Comodoro Rivadavia es posible advertir que el acceso a la tierra guarda una estrecha relación con un modelo de acumulación dependiente de la explotación de recursos naturales, tal el caso del petróleo, haciendo de esta una sociedad rentista. Entendemos al mercado del suelo como un elemento fundamental en los procesos de urbanización vinculados a la industrialización y, particularmente en este caso, a la extracción de hidrocarburos que se constituye como un factor que estructura la diferenciación y la fragmentación socioespacial.

El objetivo particular en este capítulo es caracterizar el funcionamiento del mercado formal de suelo en Comodoro Rivadavia en tanto factor clave a la hora de explicar la toma masiva de tierras. Tal caracterización considera las particularidades en las que se desenvuelve este mercado y las categorías de análisis explicitadas precedentemente en la introducción.

Como en el resto de la obra, en este capítulo el abordaje metodológico es también cualitativo fundamentalmente. Mediante la observación directa y la realización de entrevistas semiestructuradas a actores claves del mercado inmobiliario y de la construcción, se ha recolectado información primaria que posteriormente se combina con otros datos de origen secundario. En Comodoro Rivadavia se

efectuaron 16 entrevistas a empresarios de la construcción y agentes inmobiliarios, así como a la institución que los nuclea (la Cámara Inmobiliaria local). Trabajamos con un guión semiestructurado que abordó aspectos como las características de la empresa/inmobiliaria, su antigüedad, su volumen de operaciones, las zonas de la ciudad donde focalizan sus actividades, concepciones sobre el mercado y la formación del precio, su relación con el Estado, las políticas públicas y el financiamiento a través del crédito hipotecario, percepciones respecto al impacto del petróleo en el mercado, sus visiones sobre las tomas de tierras, etc. Para ampliar y complejizar esta información, efectuamos entrevistas a empleados de dos bancos estatales con incidencia significativa en el mercado del suelo comodorense, Bancos Nación y del Chubut, y a agentes de la banca privada.

En esta instancia es relevante señalar nuevamente la opacidad del mercado inmobiliario a la hora de facilitar información, a diferencia de lo que nos ocurriera con las entrevistas llevadas a cabo con personas que protagonizaron las tomas de tierras, e incluso hasta cierto punto con funcionarios estatales. Es así que nos resultó dificultoso obtener datos precisos acerca del volumen de lo construido y/o comercializado, sobre el tamaño de la empresa (la cantidad de operarios, la cantidad de viviendas construidas o comercializadas por año y/o en los últimos años), etc. En tal sentido,

un expresidente de la Cámara Inmobiliaria nos explicó que no existen datos sobre la evolución de los precios, ya que las distintas empresas sistemáticamente se han negado a entregarles información de este tipo. La desconfianza también se expresó de manera manifiesta a la hora de realizar entrevistas y en algunos casos se nos pidió leer previamente el guión de entrevista, no grabar la misma e incluso borrar el audio grabado.

Por lo recientemente expuesto y a fin de hacer comparable el análisis con el resto de las ciudades patagónicas incluidas en nuestro estudio, la información cualitativa recolectada se complementa con otra serie de datos cuantitativos que provienen de estadísticas oficiales, tales como los censos nacionales de población elaborados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, y los datos de empleo y remuneraciones del Ministerio de Trabajo<sup>32</sup>. Asimismo, se trabajó con fuentes secundarias privadas, puntualmente con los relevamientos de precios de alquiler y de venta efectuados por Reporte Inmobiliario en el interior del país. Se efectuaron además una serie de entrevistas semiestructuradas al director del Registro de la Propiedad Inmueble (entidad provincial con delegación en CR) y, en la esfera municipal al director de Obras Particulares, al subsecretario de Hábitat, y a los responsables en diferentes períodos de la Dirección de Catastro.

La información obtenida con esta metodología nos permitió una mayor comprensión de las especificidades de CR en

cuanto a la evolución de los precios de las compras y alquileres en las distintas zonas de la ciudad, cuáles son las empresas que dominan dicho mercado, el nivel de incidencia de tales empresas en la formación de precios, la disponibilidad de créditos hipotecarios, en qué zonas de la ciudad se construye y cuáles han sido relegadas por el mercado.

#### **2.4.2. Condiciones de funcionamiento del mercado inmobiliario en Comodoro Rivadavia**

Una de las principales hipótesis que orientó el trabajo de campo fue que la especificidad productiva de la ciudad, asentada desde sus orígenes en la extracción hidrocarburífera, condiciona el funcionamiento del mercado inmobiliario y más en general la propia dinámica de crecimiento de la ciudad. Pero, ¿de qué modo y en qué medida se relacionan esta preponderancia de la actividad petrolera en la economía de la ciudad y su mercado de bienes inmuebles? De las entrevistas efectuadas a empresarios de la construcción y del sector inmobiliario, observamos que desde la racionalidad de estos actores el petróleo es percibido como un “motor de desarrollo” de la ciudad y que el mercado inmobiliario es especialmente sensible a los vaivenes y las etapas de bonanzas y crisis del mercado del petróleo. Esta percepción de los entrevistados se condice con los datos expuestos por Peters (2016: 156) respecto a que entre los años 2003 y 2013 el sec-

32. A partir de septiembre 2018 Secretaría de Trabajo del Ministerio de Producción y Trabajo a partir de entonces (decretos 801/2018 y 802/2018).

tor de la construcción, medido a través del consumo de cemento, creció un 280 %. En línea con este dato puede observarse en la figura 2.16 que los permisos de edificación otorgados por la municipalidad local (obra nueva más ampliación) evolucionaron positivamente desde inicios del *boom* petrolero en 2003 y sus altibajos parecen coincidir con el desenvolvimiento de la actividad petrolera expuesta en primer apartado de la obra. Hay que mencionar que la autorización dada a través de los permisos de edificación no implica que la obra finalmente se haya concretado ni el grado de avance que tuvo el proyecto; pero sí es evidencia concreta de las expectativas positivas del mercado constructor respecto a la evolución favorable de la economía y las posibilidades de inversión.

Por lo dicho antes resulta interesante observar la evolución de la superficie edificada, considerando tanto la obra nueva regular como la obra aprobada por relevamiento posterior. La Figura 2.17 muestra una tendencia positiva después de la crisis de 2001 y 2002, con un importante repunte a partir de 2003. Esto pone en evidencia que, tal y como lo advierten lxs en-

trevistadxs, el crecimiento del sector de la construcción no sólo ha coincidido con el repunte económico nacional tras la crisis de 2001, sino también con el impacto local del último *boom* petrolero. En tal sentido, la presidenta de la Cámara Inmobiliaria opinaba que CR depende de un “monocultivo” que, a su vez, se subordina a un precio internacional, el petróleo genera un crecimiento “por rachas y vertiginoso”, donde en muy poco tiempo llega mucha gente demandando viviendas. La “cuestión demográfica” ante el “llamado del petróleo” y la falta de planificación urbana, han sido alusiones recurrentes a lo largo de nuestro trabajo de campo. De tal modo, se señaló que, durante las etapas de auge económico o *boom* petrolero, se incrementa el alquiler y la compra de inmuebles, así como los precios. Por el contrario, uno de lxs entrevistadxs se refería a la situación de estancamiento económico nacional y crisis del precio internacional de petróleo imperante durante el año 2017 en estos términos: “[antes] en una semana vendíamos todos los departamentos del edificio. Esto hoy no pasa” (Entrevista a Desarrolladora Urbana A, 2017)<sup>33/34</sup>.

33. La situación de estancamiento referida por el entrevistado se relaciona con la recesión del -1,8 % experimentada por la economía nacional durante 2016 y un magro crecimiento del 0,3 % durante el primer trimestre de 2017 respecto al mismo periodo del año anterior. A nivel local, el estancamiento económico era acompañado de una baja de la actividad petrolera como consecuencia de la caída internacional de los precios del petróleo WTI desde 2015, cuando el precio promedio fue de 48,7 dólares, llegando en 2016 a comercializarse en promedio a 43,2 dólares el barril.

34. Se realizaron entrevistas a 6 referentes de empresas inmobiliarias y desarrolladoras urbanas, sumado a 2 notas de campo. En el cuerpo del texto no se citan los nombres de las personas entrevistadas para preservar sus identidades. Se identificarán con letras las entrevistas y notas de campo.

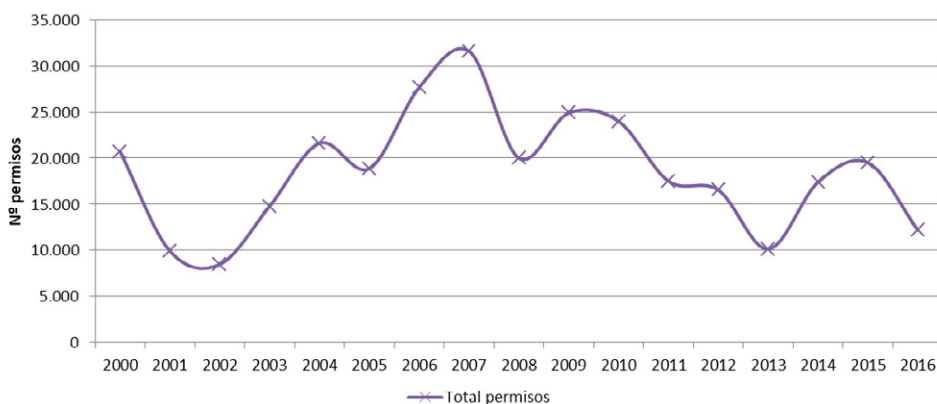


Figura 2.16: Evolución permisos de edificación. Fuente: Elaboración propia con datos de la DGEyC de Chubut

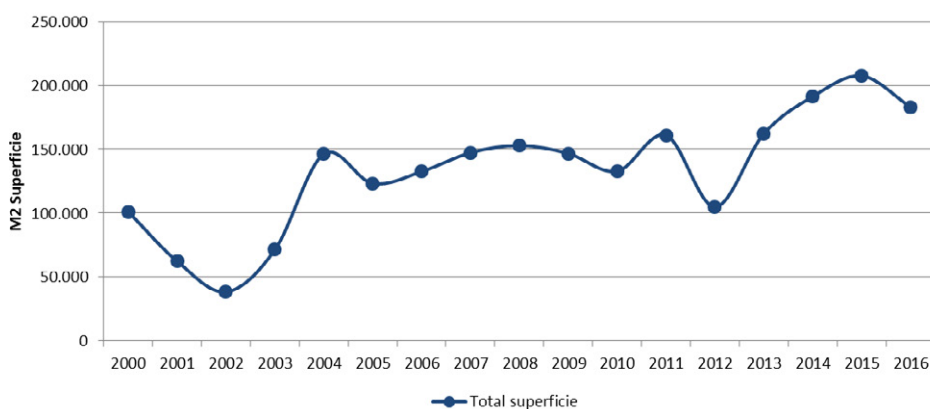


Figura 2.17: Evolución de superficies edificadas totales. Fuente: Elaboración propia con datos de la DGEyC de Chubut

### 2.4.3. Las empresas constructoras y/o inmobiliarias existentes

Según datos de la Cámara Inmobiliaria de Comodoro Rivadavia, existían al momento de nuestro relevamiento, año 2017, 30 empresas en el rubro inmobiliario registradas oficialmente en la entidad. A este número se suman otras 20 empresas con habilitación municipal, pero que no se encuentran registradas ni adheridas a la cámara. A ellas cabe agregar las empresas que no cuentan con habilitación de las cuales no se tiene una noción exacta de su cantidad.

Con respecto al mercado de la construcción en la ciudad, según datos de la Dirección General de Obras Particulares de la Municipalidad de CR, el mismo se conforma por 99 empresas que ejecutan obras particulares, así como obra pública nacional, provincial y municipal de envergadura (infraestructura urbana, construcción de equipamientos, conjuntos habitacionales, etc.) que participan en diversos procesos de selección para la ejecución de obra pública en esos niveles de gobierno. Existen también gran cantidad de empresas que no están matriculadas o registradas, tratándose en muchos casos

de “cuadrillas de obreros” que son contratados por profesionales o directamente por propietarios para ejecutar obras. No se puede saber con exactitud su cantidad, pero se estima que es un porcentaje mucho mayor al número oficial de empresas constructoras registradas; a su vez, estas suelen ejecutar obras de menor metraje y complejidad.

En las entrevistas realizadas a actores claves del sector inmobiliario y/o constructor, hubo coincidencias en cuanto a que no existe una empresa que domine el rubro inmobiliario y/o constructor local. Asimismo, cada empresa parece apuntar a un nicho económico, a una etapa del proceso de construcción de viviendas, o a un tipo de producto específico. Por ejemplo, los representantes de la desarrolladora urbana “Espacio urbano” se focalizan en la construcción de primera vivienda, construcción desde “pozo” mediante fideicomiso y gestionando créditos hipotecarios; la constructora “Ledema” realiza obras para el Estado y compra tierras a particulares para lotear; etc. Por otra parte, encontramos un grupo reducido de empresas (3 puntualmente) de mayor tamaño especializadas en obra pública, tradicionales participantes de los procesos de selección y ejecución de este tipo de obras e históricas contratistas del Estado.

Estas empresas, originalmente no se dedicaban al desarrollo de emprendimientos privados, sin embargo, en las últimas décadas algunas de ellas han reinvertido las ganancias provenientes de los contratos con el Estado en proyectar y levantar sus propios edificios, diversificando sus carteras. De las entrevistas se desprende que estas empresas son las más antiguas y poderosas dentro del mercado. Otro

tipo de empresa son las que desarrollan comprando tierras a propietarios de antiguos campos (aunque este tipo de negocio es limitado, por la escasez de tierras urbanizables). Una de las particularidades que hemos detectado es que apenas dos empresas funcionan como desarrolladoras integrando la totalidad del circuito comprendido desde la compra del lote, la construcción y la comercialización de las unidades habitacionales construidas.

Con una lógica comercial diferente a la de las empresas, las cooperativas han sido entidades significativas en la expansión urbana mediante la construcción de barrios para sus socios. Según datos del gobierno provincial, existen 31 cooperativas vinculadas a la construcción y producción de viviendas en CR. Los datos de inscripción ubican el primer registro a fines de la década de 1960, teniendo un incremento considerable a partir del 2000. Es importante destacar que, con el retorno de la democracia, se encuentra el primer antecedente donde cooperativas formadas por vecinos y con el apoyo técnico del municipio participaron en la construcción de los planes de vivienda ubicados en la zona sur de la ciudad. Las cooperativas fueron adquiriendo protagonismo en la expansión de la traza urbana mediante la compra de tierras a particulares o solicitando la adjudicación de tierras al municipio, para luego realizar el loteo y gestionar servicios e infraestructura. Ciertamente, el proceso que transcurre entre la adquisición del terreno hasta la entrega de las viviendas suele transcurrir en lapsos muy largos de tiempo, que en algunos casos rondan los diez o más años.

Existen algunos casos en los cuales las cooperativas se conforman alrededor

de profesionales de determinada actividad, ámbito laboral (empleadxs judiciales, universitarixs) o vecinxs de ciertas zonas que se reúnen para solicitar tierras fiscales al municipio y posteriormente contratan a una desarrolladora que lleve adelante la urbanización. Otra estrategia de este tipo de cooperativa ha sido la de comprar terrenos privados con el objetivo final de urbanizarlos. Hemos conocido experiencias donde la cooperativa es un sello que enmascara una lógica netamente empresarial y de gestión privada, en la cual se cobra a los socios una cuota por la gestión, administración y ejecución de los proyectos urbanísticos. En lo que respecta a los loteos, las cooperativas son el actor predominante, ya que son pocos los casos en los cuales una desarrolladora o una inmobiliaria es la que lleva adelante el loteo.

La conformación de las cooperativas resulta ser una alternativa al acceso a la vivienda o al suelo con participación de diversos sectores sociales, que llegan a esta instancia luego de recorrer y buscar respuestas en el Estado. Según entrevistas realizadas, una parte de las cooperativas trabaja con las desarrolladoras y con el IPVyDU; con los primeros gestionan la tierra y con los segundos la construcción de las viviendas cuando los socios cuentan con las condiciones establecidas por ese organismo para acceder como beneficiario. Otro sector de cooperativas se encarga sólo de generar lotes con servicios, y luego la construcción queda a cargo de los particulares, en estos casos pueden

solicitar macizos de tierra al Estado como también comprar a un privado, por lo cual no es necesario que se atengan a los requisitos establecidos por el IPVyDU<sup>35</sup>.

Otra modalidad similar a la de cooperativas es la que llevan adelante algunos sindicatos que también solicitan la adjudicación de tierras al municipio y construyen conjuntos habitacionales para sus miembros. La importancia de esta modalidad queda en evidencia cuando se observa que, por ejemplo, en 2017, de las 381 viviendas programadas para edificar con financiamiento del IPV, el 43 % estaban destinadas los sindicatos de camioneros y de petroleros; mientras que apenas el 28 % fue destinado a vivienda social para los afectados por las inundaciones de ese año (Dupuy, 2017).

En resumidas cuentas, el acceso a la vivienda mediante cooperativas o sindicatos, está restringido a una población determinada: aquella que posee un empleo formal o que es profesional, dificultando el acceso a los grupos sociales cuya economía es más precaria o informal y que no poseen dichos privilegios de pertenencia.

#### **2.4.4. ¿Qué y dónde se construye y/o vende en la ciudad?**

Los empresarios de la construcción entrevistados coincidieron en que existen “pocos lugares buenos” para construir en la ciudad. En su visión uno de los mejores lugares y el más mencionado es la localidad aledaña de Rada Tilly; lo cual pone en

35. Entre los múltiples requisitos que exige este organismo, uno es el de primera vivienda, es decir, que la familia que solicita una vivienda, no cuente con ninguna otra propiedad en toda la provincia.

evidencia que, en la lógica del mercado, ambas ciudades funcionan en conjunto. Asimismo, y dentro de CR se citaron los barrios Centro, Mosconi - Km3 y los barrios Roca y Pueyrredón. En tal sentido, la presidenta de la Cámara Inmobiliaria opinó que el mercado inmobiliario en CR está “zonificado naturalmente”. Explayándose sobre el sentido del término “naturalmente”, la entrevistada añadió que:

*“No vienen a consultarnos de barrios como el Abásolo (...) y si me llaman por el Abásolo les digo que no, no es un lugar para vivir. Los que estamos en la cámara no trabajamos en asentamientos ni en esos barrios... se las arreglan por su cuenta” (Entrevista a la Cámara Inmobiliaria, 2016).*

El criterio de zonificación implica que estas empresas más grandes y consolidadas focalizan su atención en las áreas mencionadas previamente, sin preocuparse por la construcción o comercialización en los barrios populares. En tales áreas operan las empresas de menor envergadura (muchas de ellas no matriculadas) y, especialmente, las “cuadrillas de obreros” a las que nos referimos con anterioridad y la autoconstrucción. Mientras que respecto a la comercialización e intermediación inmobiliaria un entrevistado señalaba claramente que más allá de las zonas consolidadas de la ciudad (Centro, Kilómetro 3, 4 y ciertas partes del Kilómetros 5 y 8, Diadema, Roca, Pueyrredón) y la localidad vecina de Rada Tilly, las inmobiliarias nucleadas en la Cámara no trabajan en el resto de la ciudad:

*“ves el mapa de Comodoro que es*

*gigante pero nosotros no operamos en todo (...) Por ejemplo me llaman para que tome o tase una propiedad en San Martín, San Cayetano o las 1008... y no, les digo que no estoy tomando propiedades por ahora o que en esa zona no trabajamos. Porque no se puede... yo no mandaré a nadie a vivir ahí porque las casas no son buenas, hay inseguridad. No, no trabajamos en esas zonas... ni en los asentamientos” ... “ahí nosotros no entramos, ellos se construyen las casas y ellos venden, aunque no tengan papeles, ni titularidad” (Nota de campo Inmobiliaria B, 2017).*

Tal lógica de zonificación responde a criterios de exclusividad y estigmatización espacial que, como veremos, se encuentran directamente vinculados con las demandas de quienes tienen la capacidad de apropiarse de una porción de la renta petrolera.

Como mencionamos en otra parte, el crecimiento de la ciudad en la últimas décadas se relaciona con la consolidación de barrios en el oeste, el proceso de tomas masivas de tierras, especialmente durante estas últimas dos décadas, la densificación del centro de la ciudad con la construcción de edificios de departamentos y la dinámica de crecimiento de la vecina localidad de Rada Tilly, que si bien como se mencionó antes es un municipio autónomo, su composición social y productiva, su mercado de trabajo e inmobiliario son tributarios de los de Comodoro Rivadavia.

Pongamos brevemente atención sobre estas últimas dos cuestiones. El municipio de Rada Tilly que se localiza a 12 kilómetros de distancia de Comodoro, es la localidad chubutense que más creció en el



período intercensal del 2001 y 2010 con un 45 % de variación; mientras que CR incrementó su población en un 29 %, la provincia en un 23 % y el promedio del país estuvo en el orden del 10 %. Ahora bien, en Rada Tilly no se verificaron tomas de tierras ni planes estatales de construcción masiva de viviendas. Por el contrario, el vertiginoso incremento poblacional refleja un intenso proceso de segregación socio residencial, mediante el cual las clases con mayor capacidad adquisitiva de Comodoro Rivadavia (por lo general asociadas con el petróleo) se trasladaron a dicha localidad que nació como villa balnearia en 1948. Motivos paisajísticos, de belleza escénica, de búsqueda de seguridad y buena calidad de vida pueden hallarse tras este proceso de autosegregación espacial hacia una localidad fundamentalmente compuesta por población joven y adultos hasta 64 años, con el 88 % de las viviendas con materiales de calidad I, el 1,9 % de los hogares con NBI y apenas el 0,7 % en condiciones de hacinamiento<sup>36</sup>. Las entrevistas realizadas a empresarios de la construcción y/o de inmobiliarias, nos confirmaron que el excedente del *boom* petrolero es el factor que explica el crecimiento de Rada Tilly. En tal sentido, uno de tales empresarios recordaba que “hace 10 años un lote valía 10 mil dólares, hoy está en 150 mil dólares”; tal cifra representa un aumento de 1500 % en 10 años. Asimismo, en Rada Tilly proliferaron proyectos inmobiliarios como “Solares del Marqués” o “Altos de la Villa”, los cuales operan de

un modo similar a los barrios cerrados; por el contrario, según los empresarios entrevistados, en la ciudad de Comodoro Rivadavia este tipo de productos inmobiliarios “fracasaron”. Cabe mencionar algunos datos que ilustrativos de la situación.

En CR, el mercado de la construcción se focaliza especialmente en el centro de la ciudad, donde también se asientan y operan la gran mayoría de las inmobiliarias. En tal sentido, los agentes inmobiliarios coincidieron en que, por falta de suelo y por una cuestión de rentabilidad, en los últimos años la estrategia de las empresas fue colocar sus inversiones en la construcción en altura en lotes de la zona central. Mayoritariamente, se construyeron edificios con departamentos de reducidas dimensiones, de uno o dos ambientes, ahorrando en la calidad de los materiales, cuya demanda final serían los hombres solos que llegan a la ciudad para trabajar en el petróleo. Por otra parte, los entrevistados nos explicaron que las mejores casas en alquiler (llamadas localmente como casas de “nivel gerencial”), tanto de la zona céntrica como de los barrios Roca, Pueyrredón, Mosconi, Km 3, etcétera y los departamentos más amplios de tres o más ambientes son destinados a quienes se dedican al petróleo, poseen cargos jerárquicos y viven con sus familias. Uno de los entrevistados remató esta idea sosteniendo que “quienes no están en el petróleo alquilan lo que queda” (Entrevista a Inmobiliaria C, 2017).

Con respecto a los inversores o financieros de empresas de desarrollo urbano,

36. Según datos censales del año 2010 suministrados por la Dirección General de Estadísticas y Censo de Chubut.

gran parte de los entrevistados coinciden que en su mayoría son comodorenses que invierten en la construcción de una segunda o tercera vivienda para alquilarla. Solo en una oportunidad se hizo mención a ciertas empresas petroleras como inversoras directas en la compra de inmuebles. Es decir, la vinculación de las empresas petroleras con respecto a las necesidades habitacionales de sus trabajadores es indirecta; en este punto observamos una diferencia significativa respecto del pasado, ya que, durante décadas, la empresa estatal YPF se encargó de proveer viviendas y servicios a sus empleados. En definitiva:

*“las casas en Comodoro se venden para comodorenses, se alquilan para las familias de petroleros que vienen de afuera, y los departamentos se construyen y alquilan para quienes también vienen de afuera” (Nota de Campo Inmobiliaria B, 2017).*

#### **2.4.5. El proceso de formación del precio del suelo en una sociedad rentista**

Hemos visto que la formación del precio del suelo urbano depende de las características físicas del lote que lo vuelven irreproducible, particularmente su localización; mientras que la valorización se produce en tanto y en cuanto el sector público invierte en equipamiento urbano, infraestructuras y servicios. No es casual por lo tanto que las áreas más valorizadas de CR y por tanto las más demandadas por los sectores de altos ingresos, como los barrios General Mosconi en Kilómetro 3, Pueyrredón o Roca, sean aquellas que poseen servicios públicos, infraestructuras

viales, una buena conectividad y equipamientos urbanos resultantes de la acción estatal desde hace décadas.

Otro factor que en esta ciudad patagónica encarece el precio del suelo es la escasez de tierra urbanizable. No logramos conseguir datos fehacientes sobre el estado legal de la tierra disponible en la ciudad. Según expresó uno de los encargados de la Dirección de Catastro, son pocas las tierras de propiedad municipal en el ejido para poder lotear: “no hay más tierras, y después, del lado del cordón [forestal], queda la Fracción 14 y 15, y no hay más tierras. Después todo es privado” (Entrevista a la Dirección de Catastro, 2016). Contradiendo estos planteos, en una entrevista a la anterior titular de dicha dependencia le comentó que la municipalidad es propietaria del 16 % de las tierras del ejido. De ser así, la municipalidad tendría herramientas que no está utilizando; a modo de ejemplo, podría intervenir generando un Banco de Tierras para lidiar con la retención de lotes. En todo caso, la mayor parte de la tierra disponible es privada y consiste en campos deshabitados e improductivos que, debido a la expansión de la mancha urbana, se ubican dentro o próximos al ejido municipal; sin legislación que declare a la tierra como un bien social y grave tributariamente a la tierra vacante, sus propietarios pagan un impuesto a la tierra bajísimo, limitándose a especular con una futura subdivisión y venta de lotes a precio urbano.

Existe un amplio consenso entre los empresarios acerca de que la topografía y el pasivo ambiental como fuertes límites en las posibilidades de expansión inmobiliaria. Dentro del ejido municipal de Comodoro existen entre 2500 y 2800 pozos

de petróleo abandonados (Bachiller et al., 2015a), a ello debemos sumar una significativa cantidad de oleoductos y gasoductos, con sus respectivos perímetros de seguridad. Recordemos que las normativas nacionales establecen que, por razones de seguridad, está prohibido edificar en un radio de 60 metros alrededor de cada pozo. Estos radios de seguridad en torno a los viejos pozos limitan fuertemente las posibilidades de urbanizar para uso residencial los vacíos urbanos existentes, a la vez que condiciona la vida cotidiana en barrios ya consolidados. En tal sentido, la presidenta de la Cámara Inmobiliaria opinaba que:

*“La particularidad de la ciudad es que siempre faltó terreno. Si bien es extenso, hay muchas zonas que no están en condiciones de ser loteadas por la explotación petrolera. Entonces hay barrios completos que no se pueden lotear, porque son pozos abandonados que no están remediados” (Entrevista a la Cámara Inmobiliaria, 2016).*

Vale la pena añadir que la mayoría de los pozos petroleros se construyeron sobre las escasas planicies de la zona, donde resultaba más sencilla su instalación, determinando que muchas de las áreas que actualmente están disponibles para ser urbanizadas sean laderas o quebradas que dificultan la construcción, elevando sensiblemente los costos. De modo similar, las escasas áreas urbanizables suelen localizarse a varios kilómetros de distancia; este es otro factor que incrementa los costos de traslado de los servicios urbanos.

Un aspecto clave a señalar es que, tal y como se expuso en el apartado teórico, el precio del suelo, depende fundamen-

talmente de la disposición de pago de la demanda; y en una ciudad donde el sector petrolero paga altos salarios, los precios del mercado inmobiliario responden a esa demanda con altos ingresos. Es así que, debido a la capacidad del petróleo de generar una renta más abultada, históricamente los agentes vinculados al proceso extractivo han sido competidores exitosos a la hora de apropiarse de suelo y fijar los precios del mercado inmobiliario.

El proceso de formación del valor fiscal de los lotes fue abordado en dos entrevistas a quienes presiden la Dirección General de Catastro. De las mismas, se desprende que la venta de tierra pública supone una dinámica arbitraria, basada en los precios que establece el mercado para cada zona de la ciudad, lote que luego se vende al 40 % de lo que valdría en el mercado. Es decir, los funcionarios de la dirección consultan precios en el suplemento específico del diario Clarín, realizan llamadas a empresas inmobiliarias, y así obtienen un precio de mercado base, al que posteriormente le restan un 60 % para establecer el valor fiscal. De tal manera, “el precio se encuentra zonificado en función de la espacialidad urbana impulsada por el mercado inmobiliario. Es decir, la municipalidad no interviene buscando disminuir las desigualdades que el mercado genera, sino que establece el precio del lote fiscal dando por válidos los criterios espaciales del propio mercado” (Bachiller, 2015:31). Por otra parte, nos explicaron que la brecha entre el precio de mercado y el fiscal responde a fines “sociales”. Finalmente, cuando se trata de regularizar un lote que fue ocupado de forma irregular, el valor de venta de la tierra fiscal se incrementa en un 30 %, a

modo de multa por haber ocupado “ilegalmente”.

En cuanto a los planos con el valor de venta fiscal por barrio, en primer lugar, es necesario distinguir entre el valor de venta y el valor con fines tributarios. Este último se determinará conforme a los valores básicos expresados en \$/m<sup>2</sup> y no es aplicable a los fines de la venta de la tierra de propiedad fiscal municipal (Ordenanza N°:12.586/16 Tributaria Anual Año 2017. Artículo 7).

Por otro lado, la Ordenanza General de Tierras Fiscales N° 10.417/12, es la que establece las condiciones para fijar el precio de venta de la Tierra Fiscal “La tierra pública municipal podrá ser vendida en cualquiera de las forma sindicadas en esta Ordenanza, a un valor determinado por la Dirección General de Catastro como -valor de venta de la tierra fiscal-, que no podrá ser inferior al valor fiscal establecido como base imponible para el cobro del impuesto inmobiliario, guardará relación con los valores de mercado y no será menor al costo de transformación en tierra de aptitud urbana. Las formas de venta donde se establezcan condiciones especiales son atribuciones propias del Concejo Deliberante” (Artículo 76°). Si bien el precio de venta de la tierra fiscal lo elabora la dirección General de Catastro, es la Secretaría de tierras la que realiza la venta. Según la entrevista esta división es para evitar manejos políticos de los precios (Registro de campo,

2017). En cuanto a la propiedad de la tierra municipal, declaran que son pocas las tierras fiscales que le quedan al municipio para poder lotear.

Una manera simple de conmensurar el precio del suelo es relacionarlo con los ingresos de una determinada sociedad. A partir de nuestro relevamiento de precios del suelo en diferentes puntos de la ciudad y considerando el salario mínimo vital y móvil (SMVM) pudimos determinar que en el año 2016 (Tabla 2.7) se precisaban más de 245 SMVM para comprar un terreno fiscal de 200 mts<sup>2</sup> en el área central, mientras que para el 2018 la compra del mismo terreno implicaba 382 SMVM. Lo mismo ocurre si observamos los datos de otros barrios residenciales de la ciudad. Tomamos al barrio Pietrobelli (contiguo al centro sobre la ladera sur del cerro Chenque) como primer ejemplo; adquirir un terreno para la vivienda implicaba en 2016 algo más de 9,6 salarios, mientras que en el 2018 ya suponía 14,84 SMVM (Tabla 2.8). Por otro lado, en Restinga Alí, ubicado sobre la costa norte a unos 10 kilómetros del centro, el esfuerzo económico para adquirir un terreno en el mismo período de tiempo mantiene idéntica tendencia (desde 5,95 a 9,26 SMVM). Si bien en el área central o microcentro existen pocas ofertas de terrenos, sirve de ejemplo revisar la asimetría del valor suelo en relación a la distribución espacial.

**Tabla 2.7: Valor fiscal para la venta por mts<sup>2</sup> (2016) en relación a salario mínimo vital y móvil (SMVM) y según remuneración promedio por sector**

	Valor fiscal promedio (VF) 2016 (\$)	(VF) USD\$ 2016 <sup>37</sup>	Cant. de SMVM <sup>38</sup> para adquisición (mts <sup>2</sup> )	Cant. de SMVM para adquisición (terreno)	Remuneración promedio Chubut para adquisición	Remuneración promedio sector petroero Chubut para adquisición
Microcentro <sup>39</sup>	9280	627	1,22	245,5	58,47	26,31
Barrio Pietrobelli	363	24,52	0,04	9,6	2,28	1,02
Barrio Restinga Ali	225	15,20	0,029	5,95	1,41	0,63

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Catastro y Ministerio de Trabajo

**Tabla 2.8: Valor fiscal para la venta por mts<sup>2</sup> 2018 en relación a salario mínimo vital y móvil (SMVM).**

	(VF) (\$) <sup>40</sup>	Cant. de SMVM <sup>41</sup> Para adquisición (mts <sup>2</sup> )	Cant. de SMVM para adquisición (terreno)
Microcentro	19117,23	1,91	382,34
Barrio Pietrobelli	737,85	0,07	14,74
Barrio Restinga Ali	463,44	0,04	9,26

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Catastro y Ministerio de Trabajo

Por otro lado, en las Tablas 2.9 y 2.10 se puede observar el comportamiento de la venta de tierra fiscal a través del ofrecimiento público en un barrio residencial como Las Orquídeas, ubicado en el Km 5, donde las tierras pertenecían a Yacimientos Petrolíferos Fiscales (entidad que transfirió su dominio al municipio)<sup>42</sup>. Para adquirir un terreno de 200 mts<sup>2</sup> con agua y energía eléctrica se requieren al menos 50 SMVM,

sin embargo, las condiciones de acceso que se establecen implican capacidad de ahorro y la posibilidad de absorber cuotas fijas que implican como mínimo 3,5 SMVM al 2018. Por otro lado, el ofrecimiento público estableció el valor del mts<sup>2</sup> a 2.500 pesos, valor que supera casi cuatro veces al establecido para la venta de tierra fiscal de 650 mts<sup>2</sup> al 2016. En este caso, el principal factor que incrementa el precio del suelo

37. Tipo de cambio vendedor dólar estadounidense BNA 14,80 marzo 2016.

38. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social septiembre de 2016 7560 (pesos argentinos)

39. Entre las calles Sarmiento, Italia y Avenida Rivadavia.

40. Tipo de cambio vendedor dólar estadounidense BNA 30,49 17/08/18.

41. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Julio de 2018 10.000 (pesos argentinos).

42. Como en la mayoría de los barrios de la zona aquí también se verifica la existencia de lotes afectados por radios de seguridad de pozos improductivos.

es el costo que asume la aptitud urbana por la incorporación de servicios públicos por parte del municipio. Esta valorización fruto del esfuerzo colectivo repercute por tanto en el precio de oferta pública. Sin embargo, este precio es muy inferior al que tendría si el terreno se ofreciera en el mer-

cado formal: así por ejemplo si se tomara lo mencionado por las entidades públicas respecto a que el valor fiscal representa el 40 % del precio en el mercado, los lotes del Km 5 tendrían un valor de aproximadamente 1.250.000 pesos, que implicaría al menos 125 SMVM al 2018.

**Tabla 2.9: Valor del ofrecimiento público de tierras fiscales para la vivienda en Km 5.**

Valor fiscal (\$)	SMVM (07/2018)
500.000	50

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Tierras

**Tabla 2.10: Requisitos para adquirir tierras fiscales en Barrio Las Orquídeas (en Km5).**

	(VF) para la venta (mts <sup>2</sup> )\$	Ofrecimiento público (mts <sup>2</sup> ) \$	Terreno <sup>43</sup>	Requisito		
				30 % contado (\$)	Cuotas por mes (\$)	Cantidad de SMVM (2018) para cuota
Lotes	650	2.500	500.000	150000	35000	3,5

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Tierras

Respecto a la formación del precio de la tierra en el mercado, lxs entrevistadxs coincidieron en su percepción respecto a que el precio de mercado es entre 10 y 20 veces más alto que el fiscal. Asimismo, lxs interlocutores reconocieron el funcionamiento desregulado del mercado en cuanto a los valores de compra-venta y de alquileres de viviendas en la ciudad. Parece naturalizada la idea de un mercado que funciona sin la intervención estatal en la regulación de precios, con valuaciones fiscales muy inferiores a los precios de mercado, especialmente en lo que hace a terrenos en zona urbana. En esos casos, el precio de venta del mercado excede de forma exponencial al valor de venta fiscal. Esta importante brecha trasluce como su-

gieren Usach y Freddo (2016) un importante negocio inmobiliario donde lxs agentes mejor posicionados adquieren suelo a bajos precios y, con una importante expectativa de valorización, los disponen posteriormente en el mercado a sumas que multiplican varias veces su costo de adquisición.

De forma congruente a lo antes planteado, al interrogar por la formación del precio en el mercado formal del suelo, las respuestas espontáneas de lxs entrevistadxs apuntaron a “la oferta y la demanda”. Sin embargo, analizando detenidamente los discursos de nuestrxs entrevistadxs queda en evidencia la principal característica del mercado de suelo: su funcionamiento imperfecto, un mercado de competencia

43. Dimensión considerada 200 mts<sup>2</sup>

monopolística, donde la disponibilidad y preferencias de la demanda ante una oferta inelástica en el corto y mediano plazo determina el precio. Así, algunxs afirmaron que durante los períodos de apogeo económico la presencia del petróleo “genera ilusiones”, desemboca en la posibilidad de “pedir cualquier cosa”. En los momentos de dinamismo de la actividad petrolera, la demanda de inmuebles se incrementa, particularmente la de sectores de ingresos altos vinculados al petróleo, lo que impulsa a los propietarios a elevar los precios que, aunque difícilmente sean los finalmente acordados en los contratos, constituyen expectativas futuras y afectan los precios promedios de los inmuebles en toda la ciudad. Aquí volvemos a lo planteado por la teoría: la renta que determina el precio del inmueble no se asocia con su uso actual, sino a las expectativas sobre su mejor y mayor uso futuro. En Comodoro tales expectativas se vinculan directamente con la renta petrolera y nuestrxs entrevistadxs lo advierten al relatar que en muy raras ocasiones dichos precios retroceden durante los períodos de crisis, aun cuando la demanda se retrae.

Para ahondar en este asunto resulta pertinente exponer y analizar los precios de mercado de los bienes inmuebles comercializados en la ciudad. Como planteamos en páginas anteriores, la Cámara Inmobiliaria no dispone de una base de datos sobre la evolución de los precios de venta de suelo y viviendas ni de precios de

alquileres; así como tampoco sobre el volumen de operaciones. A fin de subsanar tal carencia tomamos el relevamiento de precios efectuado por Reporte Inmobiliario<sup>44</sup> que cuenta con datos para el periodo 2008-2016 respecto a precios de venta y 2009-2016 con relación a los alquileres.

Como se aprecia en la Tabla 2.11 y la Figura 2.18 la tendencia en la valorización inmobiliaria en CR es creciente durante el periodo. Sin embargo, puede identificarse claramente que la crisis general del sector inmobiliario argentino, tuvo su versión local. El año 2014 aparece como un momento de caída en el precio promedio de venta relacionado con la parálisis del sector inmobiliario de la gran mayoría de las plazas del país (especialmente las más dolarizadas) que imperaba ya desde 2013<sup>45</sup>. Las restricciones para la compra de dólares (llamado “cepo” cambiario) y el elevado nivel de inflación, que incrementa costos de construcción, se presentan como posibles causas de la contracción de precios en esta plaza altamente dolarizada. Pese a esa reducción, en 2016 se observa nuevamente un alza más que significativa en torno al 16 % respecto al año anterior respondiendo a una variedad de factores entre los que podemos mencionar el aumento de la demanda por la mayor disponibilidad de divisas para comprar en este mercado dolarizado a partir del levantamiento del cepo cambiario a finales de 2015 que habilitó la compra de dólares para todo tipo de transacciones.

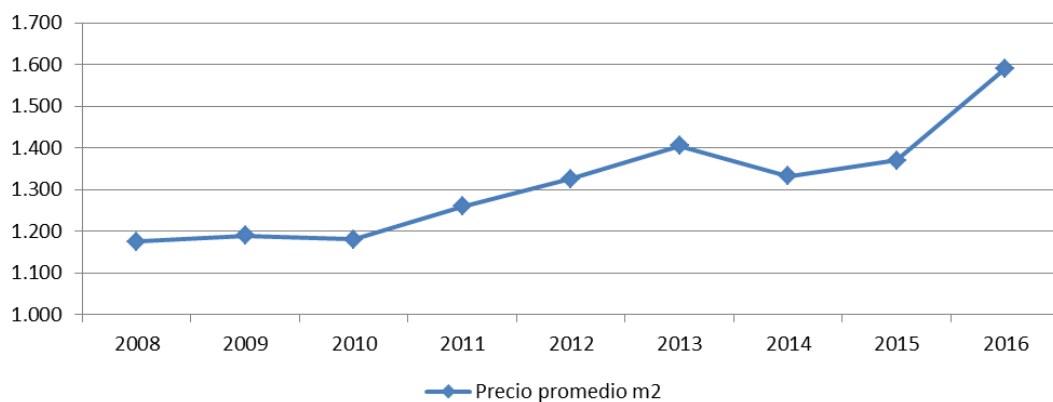
44. Este portal releva los precios de departamentos de 2 y 3 dormitorios, ya sea de venta o de alquiler, en los cascos urbanos de 25 localidades del interior del país.

45. Para un mayor detalle de la situación general del sector puede verse <https://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article3032-el-mercado-inmobiliario-post-elecciones.html>

**Tabla 2.11: Precio promedio de venta y de alquiler mensual (departamentos 2 y 3 dormitorios usado en casco céntrico) en Comodoro Rivadavia y variación interanual**

Años	Venta		Alquiler	
	Precio venta US\$ m <sup>2</sup>	Variación	Pesos mensuales	Variación
2008	1.175	-	s/d	-
2009	1.189	1,2 %	1.683	-
2010	1.180	-0,7 %	1.664	-1,1 %
2011	1.259	6,7 %	1.876	12,7 %
2012	1.325	5,3 %	2.019	7,6 %
2013	1.405	6,0 %	2.358	16,8 %
2014	1.333	-5,2 %	2.922	23,9 %
2015	1.370	2,8 %	3.460	18,4 %
2016	1.590	16,1 %	7.623	120,3 %

Fuente: Elaboración propia con datos de Reporte Inmobiliario.



**Figura 2.18: Evolución del precio promedio de venta departamentos usados de 2 y 3 dormitorios, en dólares por metro cuadrado. Fuente: Elaboración propia con datos de Reporte Inmobiliario.**

En contrapartida, el precio promedio de alquileres en la ciudad ha presentado una tendencia positiva durante todo el periodo considerado (Figura 2.19). Si bien se aprecia que el alza es permanente, en

2016 el incremento interanual trepó al 120 % producto de la devaluación posterior al levantamiento del cepo cambiario y del consecuente incremento del nivel general de precios de la economía.



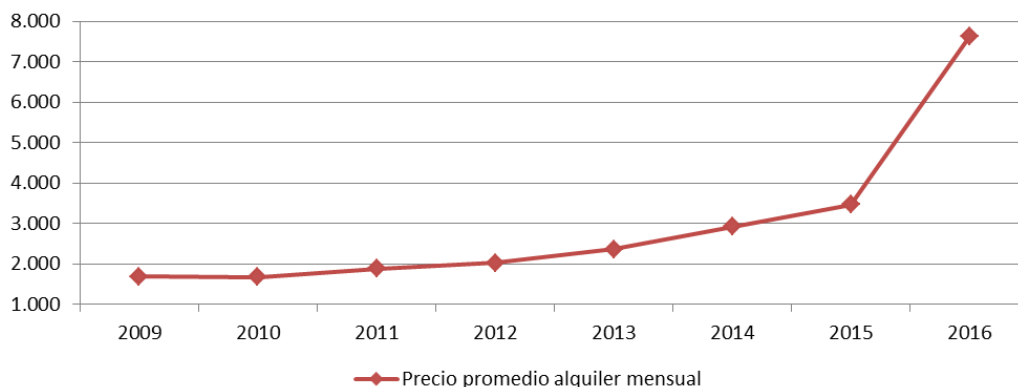


Figura 2.19: Evolución del precio alquiler departamentos usados de 2 y 3 dormitorios, en pesos mensuales promedio. Fuente: Elaboración propia con datos de Reporte Inmobiliario.

A fin de sopesar de algún modo el esfuerzo monetario que debe afrontar un trabajador para comprar un inmueble, hemos elaborado una serie de indicadores expuestos en la Tabla 2.12. El esfuerzo monetario ha sido medido calculando cuántos años de salarios completos son necesarios para comprar un departamento usado de 70 m<sup>2</sup> en el centro de Comodoro Rivadavia<sup>46</sup>, suponiendo que la totalidad del ingreso se destina a la vivienda.

Al observar el valor promedio anual del SMVM establecido por el Ministerio de Trabajo de la Nación, notamos que durante el periodo la relación ha variado con oscilaciones que van de 20 años en 2016 a un mínimo de 13 años en 2012; requiriendo, en promedio, más de 16 años para acceder al inmueble suponiendo que el salario se dedicará entero a esta finalidad.

Tomando las remuneraciones mensuales de un trabajador asalariado del sector privado de la provincia de Chubut vemos

un patrón oscilante, con un promedio de 3,8 años. Mientras en 2008 se precisaban 5 años de remuneraciones totales para comprar un departamento usado estándar, el guarismo fue decreciente hasta 2012 (tres años completos) y tocó su mínimo en el promedio de 2015 con 2,96, para repintar en 2016 superando los 4 años. En paralelo hemos comparado este esfuerzo monetario con el de quienes perciben ingresos petroleros en la provincia. Los datos son contundentes: en promedio un trabajador de este sector podría obtener en 1,5 años la propiedad de un departamento usado estándar de 70 m<sup>2</sup>, suponiendo que dedicase la totalidad de sus ingresos a este fin.

Como queda de manifiesto en este análisis, el acceso a la vivienda en propiedad se torna fuertemente excluyente para los sectores de menores ingresos ya que poseen una prácticamente nula capacidad de ahorro (tal el caso de trabajadores cuentapropistas de baja cualificación o sin capi-

46. El precio del departamento de 70 m<sup>2</sup> surge de multiplicar por 70 el valor del m<sup>2</sup> de cada año relevado por Reporte Inmobiliario y luego calcular su equivalente en pesos en el periodo 2008- 2016, tomando la cotización promedio anual del dólar oficial publicada por el Banco Central de la República Argentina.

tal, los inactivos con prestaciones mínimas u otros con salarios mínimos)<sup>47</sup>. En este escenario, la adquisición de una vivienda en el mercado formal constituye un objetivo inalcanzable para buena parte de la

sociedad comodorense y nos muestra que los sectores vinculados al sector petrolero tienen la capacidad de modelar la demanda (y con ella los precios) en el mercado formal de inmuebles.

**Tabla 2.12: Ponderación del esfuerzo monetario para comprar departamento de 70 m<sup>2</sup> en Comodoro Rivadavia**

Años	Precio promedio* en pesos/ m <sup>2</sup>	Estimación precio departa- mento 70m <sup>2</sup> en pesos	Años para comprar		
			con SMVM**	con promedio remun- eraciones Chubut	con remuneracio- nes petroleras
2008	3.715,72	260.100,55	17,77	5,09	2,06
2009	4.433,15	310.320,22	18,21	4,97	1,91
2010	4.616,67	323.166,99	16,62	3,99	1,49
2011	5.198,29	363.880,39	14,65	3,31	1,20
2012	6.029,74	422.082,06	13,17	3,07	1,19
2013	7.693,55	538.548,21	14,53	3,16	1,27
2014	10.825,91	757.813,51	15,79	3,31	1,39
2015	12.697,49	888.824,38	14,38	2,96	1,26
2016	23.496,14	1.644.729,76	20,13	4,32	1,94

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Reporte Inmobiliario, Ministerio de Trabajo y Banco Central de la República Argentina. Notas: \*valor promedio m<sup>2</sup>. \*\*Promedios de SMVM anual.

Un factor a considerar es que, mientras los precios de la vivienda y el suelo urbano en CR se expresan en dólares, los salarios lo hacen en pesos. Consecuentemente, las devaluaciones de la moneda nacional de enero de 2014 y la que se produjo a partir de diciembre de 2015 tras la eliminación del cepto cambiario, han encarecido progresi-

vamente los precios de los inmuebles al expresarlos en pesos y han deteriorado más aún la capacidad adquisitiva de los hogares, tal como se visibiliza en la última fila de la Tabla 2.12.

En el caso de los alquileres, verificamos que la variación de los precios es más marcada que en el caso de los precios respec-

47. Según el Ministerio de Trabajo en el último trimestre de 2017 la PEA del Chubut fue del 57 %, la desocupación 4 %. Los ocupados representaron el 96 % de la PEA y el 79 % de ellos eran asalariados. La cantidad de asalariados no registrados del sector privado asciende al 18 %, mientras que entre los trabajadores que desarrollan su actividad laboral en casas particulares el nivel de no registro es muy superior (66 %). Un 27 % de los cuentapropistas son trabajadores de oficio o sin calificación, sin capital. En este caso, puede suponerse que en su mayoría, son trabajadores que desarrollan actividades laborales de subsistencia. En Comodoro Rivadavia la tasa de actividad fue del 39,5 %, la tasa de empleo del 38,3 %, desempleo 3 %, subempleo 4 % y empleo no registrado 16,5 % de los asalariados.

to de las ventas. Según los datos relevados por Reporte Inmobiliario, si en 2009 el alquiler promedio oscilaba los 1.683 pesos, en 2016 el valor ascendía a más de 7.623 pesos, lo que equivale a un 353 % de incremento. Pero alquilar parece siempre caro en el caso de quienes dependen de salarios mínimos: por ejemplo, en el primer año de la serie considerada, el alquiler promedio de un departamento usado en el casco céntrico de la ciudad representaba el 120 % del SMVM; reduciéndose esa proporción con el tiempo a casi el 62 % en 2015 y repuntando al 100 % al año siguiente. Una tendencia similar, pero menos acuciante se presenta en el caso del promedio de lxs asalariadxs del sector privado chubutense, donde el alquiler de un departamento de este tipo representa en torno al 32 % de tal ingreso en 2009 y presentó un mínimo de casi el 14 % en 2015 para llegar al 24 % en 2016. En ese año casi un cuarto de la remuneración promedio se debía destinar al alquiler. Una interesante

diferencia se aprecia al considerar las remuneraciones del sector petrolero provincial exclusivamente. En efecto, el alquiler de un departamento promedio representaba el 12 % del ingreso de un trabajador en este sector en 2009 y en 2016 la proporción llega casi al 11 %, aunque dos años antes ese guarismo alcanza su mínimo al rozar el 6 %. En definitiva, en la ciudad chubutense, el precio de los alquileres está fijado en relación a los altos ingresos del sector petrolero, y ello es así pues el 70 % de las propiedades del mercado en alquiler son destinadas a lxs empleadxs del mundo del petróleo (Bachiller et al., 2015a). Los datos expuestos ponen de manifiesto que en la ciudad los valores del mercado inmobiliario tienden a vincularse a la renta petrolera y las palabras de un antiguo presidente de la Cámara Inmobiliaria local lo confirman: “Comodoro depende del tema del petróleo, es más caro porque esto se acostumbra a esos salarios” (Entrevista a la Cámara Inmobiliaria, 2013).

**Tabla 2.13: Ponderación del esfuerzo monetario para alquiler de departamento en Comodoro Rivadavia.**

Años	Promedio alquiler 2 y 3 dormitorios (valores en pesos /mes)	% del SMVM** para alquiler	% RASP (remuneraciones promedio de los asalariados en el sector privado) promedio para alquiler	% RASPP (remuneraciones promedio de los asalariados en el sector privado petrolero) para alquiler
2009	1683	118,5 %	32,3 %	12,4 %
2010	1664	102,7 %	24,6 %	9,2 %
2011	1876	90,6 %	20,5 %	7,4 %
2012	2019	75,6 %	17,6 %	6,8 %
2013	2358	76,3 %	16,6 %	6,7 %
2014	2922	73,0 %	15,3 %	6,4 %
2015	3460	67,2 %	13,9 %	5,9 %
2016	7623	111,9 %	24,0 %	10,8 %

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Reporte Inmobiliario y Ministerio de Trabajo.

Notas: \*Valor promedio departamento de 2 y 3 dormitorios. \*\*Se toma el SMVM de agosto/septiembre.

#### **2.4.6. Algunas notas sobre el sistema crediticio**

El sistema bancario y crediticio es otro factor fundamental a contemplar. Una primera cuestión a tener en cuenta es que, durante el periodo estudiado, salvo al final del mismo, los bancos no contaban con líneas de créditos hipotecarios adaptados a las características de la zona. En ese sentido, la mayoría de lxs entrevistadxs del ámbito de la construcción e inmobiliario, coincidieron que cuando existen tales líneas “piden demasiados requisitos”, sus “tasas son demasiado altas” o que los créditos “son pensados para el norte del país” (es decir, “nacionalizan” valores fijados desde otras localidades, sin amoldarse a los precios más caros de la Patagonia). A su vez, un expresidente de la Cámara Inmobiliaria sostuvo que, para la venta de viviendas y especialmente de lotes, no funcionan los créditos, sino que el financiamiento depende del vendedor; además generalmente las transacciones se efectúan al contado o en dos pagos acordados entre las partes. Esta situación muestra la capacidad de la demanda, donde lxs compradores pertenecen a los reducidos grupos que disponen de grandes cantidades de efectivo, y también de lxs propietarixs que pueden financiar por su cuenta estas grandes sumas.

Por el contrario, los referentes bancarios entrevistados argumentaron que la oferta de créditos para compra de vivienda, terreno, ampliación, terminación y refacción, se caracteriza por su flexibilidad. Según una nota de un periódico local publicada

en octubre del 2017, en un año los registros de préstamos hipotecarios otorgados a nivel nacional acumularon un crecimiento del 63,8 % (El Patagónico, 7 de octubre de 2017). En el caso de Banco Nación sucursal CR, nos explicaron que “en lo que va del año ya tenemos más de mil solicitudes. Para una sucursal de un solo banco es un número bastante importante” (Entrevista en Banco Nación, 2017). En otras palabras, según este referente, a comparación con lo que ocurriera en el 2016, en 2017 hubo un crecimiento del 200 % en el otorgamiento de créditos. No obstante, estas lecturas que refieren a un mercado en expansión se contradicen con lo planteado por otrxs informantes; “off the record”, un empleado del Banco Nación encargado de cuestiones estadísticas, señaló que la cantidad de préstamos otorgados fue muy baja a nivel local durante el 2017, habiendo otorgado 9 préstamos en el primer trimestre, 8 préstamos en el segundo trimestre, y 12 en el tercero; según su percepción, “si calculamos la relación entre población y préstamos otorgados, este número es insignificante” (Registro de campo, 2017).

Con el fin de incorporar más datos sobre la cantidad de préstamos hipotecarios otorgados a nivel local, consultamos las estadísticas propiciadas por la página web del Banco Central de la República Argentina, las cuales detallan la cantidad de operaciones UVA por banco, sin discriminar provincia, ciudad y/o sucursal<sup>48</sup>. A raíz de esto, consultamos datos de préstamos hipotecarios para el Banco Chubut, pues consideramos que, más allá de no desagregar datos

48. Son préstamos hipotecarios actualizados por la Unidad de Valor Adquisitivo (UVA), que es una unidad de cuenta que se ajusta diariamente con el Índice de Precios al Consumidor.

a nivel local, estos nos permitirían observar las estadísticas a nivel provincial y tener un panorama general al respecto. Los datos para Banco Chubut informan que, para diciembre de 2016 se otorgaron 1264 préstamos hipotecarios y en el mismo mes de 2017 1830 préstamos. Algunos referentes bancarios planteaban la falta de prioridad a las líneas de préstamos hipotecarios por parte de estas instituciones, tal como se evidencia en el caso de Banco Chubut y su desestimación, a partir de 2018, de créditos hipotecarios con tasa fija y subsidiados por el gobierno provincial.

Más allá de la dificultad para obtener datos cuantitativos, podemos afirmar que

en el 2017 existió un aumento de créditos hipotecarios otorgados a nivel local; no obstante, los mismos comenzaron a disminuir en el 2018, visibilizando un número total de préstamos relativamente bajo en relación al número de población en la provincia, las necesidades habitacionales, etc. En definitiva, las características y condiciones de los sistemas de créditos hipotecarios nos llevan a sostener que, incluso en los mejores períodos del sistema financiero, sólo un reducido grupo poblacional cuenta con una capacidad adquisitiva y/o con una situación dominial de sus inmuebles acordes con las formalidades necesarias para acceder al préstamo.