

VIII Jornadas de Jóvenes Investigadores
Instituto de Investigaciones Gino Germani

Universidad de Buenos Aires

4, 5 y 6 de Noviembre de 2015

Patricio Raymundo

Universidad Nacional de La Plata

Licenciatura en Geografía UNLP. Actualmente cursando la Maestría en Hábitat y Pobreza Urbana en América Latina FADU-UBA.

pato.raymundo@hotmail.com

Eje 6. Espacio social, Tiempo y Territorio

Especulación inmobiliaria y acceso a la vivienda en La Plata (2003-2013):

Dinámica de un proceso excluente.

Palabras clave: acceso a la vivienda; producción de ciudad; informalidad urbana; capitales inmobiliarios; Estado.

Introducción

La vivienda tal como la concebimos actualmente es una mercancía indispensable en el mundo moderno, ya que, por un lado, es un elemento socialmente necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo (valor de uso), a la vez que es un valor de cambio predilecto para el sistema, porque es producido como capital y circula como capital.

En la periferia la edificación se hace principalmente para resguardar el valor del dinero, en un contexto internacional de constante devaluación. La Argentina no estuvo exenta de este proceso. A fines de los '90, con la liquidación de la llamada 'convertibilidad de 1 peso = 1 dólar', la crisis bancaria que decantó en el 'corralito de los ahorros' intensificó la desconfianza en el sistema financiero, movilizándolo hacia otros destinos.

Sin embargo, tras dicha crisis, el país experimentó un franco crecimiento económico, siendo la industria de la construcción y el sector inmobiliario dos actividades que acompañaron y traccionaron fuertemente dicho proceso. Además, se incrementó la capacidad de compra proveniente de los sectores favorecidos (productores de bienes -minería, hidrocarburos, agropecuario y buena parte del espectro fabril-) con el nuevo tipo de cambio y con el aumento del precio de los *commodities* exportables.

Pero la ya mencionada desconfianza en el sistema financiero se vio reforzada por tasas de interés bajas o negativas frente a la inflación, haciendo que los depósitos en plazo fijo sean una opción financiera poco rentable. En este contexto, la reactivación del mercado inmobiliario “se da por la combinación entre las tasas de rentabilidad y la seguridad que implica una inversión inmobiliaria, generando una oportunidad difícil de igualar en otras actividades” (Barakdjian y Losano; 2012).

La ciudad de La Plata no estuvo ajena a este proceso transescalar, experimentando un fuerte aumento de las edificaciones. En sus comienzos, a fines del siglo XIX, la ciudad fue pensada y planificada como una ciudad moderna, siguiendo los ideales burgueses de la época, que apostaban por la densificación céntrica. Sin embargo, la especulación y el negocio inmobiliario empujaron desde fines del siglo pasado tanto a los sectores pobres como a los pudientes, hacia las afueras.

Los cambios en la normativa urbana introducidos por el Estado municipal en el año 2010, sumado al gran dinamismo de los agentes inmobiliarios locales y la consagración de la inversión en inmuebles como alternativa financiera fueron los lineamientos fundamentales que impulsaron este proceso.

Este trabajo refleja parte de la investigación realizada en mi tesina de grado en la Licenciatura, y tiene por objetivo analizar el doble proceso contradictorio de aumento de la superficie construida y el crecimiento de villas y asentamientos (en términos de superficie y cantidad de habitantes) en la ciudad de La Plata en el periodo 2003-2013, utilizando como dimensiones de análisis el *acceso a la vivienda* de la población y el accionar (en distintas escalas de poder) de los *diversos actores* que intervienen en la *producción de la ciudad*.

Ese objetivo es abordado a partir de la hipótesis que plantea que en la última década, en el mercado de suelo urbano del Partido de La Plata, la producción especulativa de viviendas destinadas a la inversión (realizada por los grandes capitales inmobiliarios), generó un encarecimiento del suelo que produjo el aumento de la informalidad urbana, a partir de no

lograr satisfacer las necesidades habitacionales de la población. De dicho manejo el Estado es partícipe necesario, ya que es el que dicta y regula el Código de Ordenamiento Urbano (COU).

Principales Conceptos

Una de las características que diferencian al suelo de cualquier otro bien es el ser indispensable para el desarrollo de cualquier actividad (sea residencial, de recreación, comercial o industrial, etc.), que no se puede mover de lugar y también por ser finito, ya que el suelo urbano tiene límites. Todo esto lo convierte en la base material para cualquier actividad del hombre, además de ser una mercancía sobre la cual se puede especular.

En la actualidad es difícil individualizar el valor de uso y el valor de cambio de la vivienda (y también del suelo, que sirve de base). Si bien su valor de uso natural es el de proporcionar ‘techo’ a un conjunto de individuos, la mercantilización de la ciudad impide escindir dicha finalidad de su componente comercial, que es su precio.

Dicho lo anterior, partiremos de la base que tanto el suelo como la vivienda que constituyen un hábitat, son *mercancía*. Otras de las cuestiones fundamentales del suelo es que es el soporte central del mercado inmobiliario. “La producción inmobiliaria es el único sector para el cual cada proceso productivo implica el uso de nuevo suelo: al terminar cada obra, la empresa constructora debe disponer de un nuevo terreno [...] ¿Por qué es ello un obstáculo? Porque el suelo urbano no es reproducible, y porque es un objeto de propiedad privada, en otros términos, es monopolizable” (C. Topalov; 1979). Es decir, el suelo urbano no es un bien de consumo que se usa y desgasta en un breve período de tiempo, sino que es un activo de carácter indestructible.

En palabras de Harvey (2013), “el suelo no es una mercancía en el sentido más corriente de la palabra. Es una forma ficticia de capital que deriva de las expectativas de futuras rentas”.

Estas características son plasmadas en la ciudad contemporánea, la cual se presenta como un escenario de disputa, una mediación de las estructuras construidas que inciden sobre la acción de los hombres, que en la perspectiva de análisis de este trabajo puede ser abordada desde lo que H. Lefebvre (1973) propone como el ‘orden lejano’ (sociedad e instituciones capitalistas) y el ‘orden próximo’ (relaciones entre individuos que interactúan en grupos). El orden lejano

(capitalismo) contiene a la ciudad, y esa ciudad genera y mantiene al orden próximo, que son las relaciones interpersonales.

Así entendida, el desarrollo de la ciudad es por demás conflictivo, en una constante lucha por apropiarse de ella misma y las rentas que genera, protagonizada por aquellos que la piensan para la mera circulación y acumulación y aquellos sujetos cuya reproducción social depende en general de su salario. A partir de esto, podemos decir que la dinámica urbana actual, dependiendo del poder de compra de los individuos, va delimitando el acceso a la vivienda, excluyendo a ciertos sectores.

La ciudad moderna es un exponente del cambio de modelo económico y de acumulación de capital, con el que todo se mundializó y las necesidades de volúmenes se incrementaron, provocando fuertes cambios en el uso del suelo y en la intensidad de los mismos.

Uno de los exponentes de esta metamorfosis urbana, además de ser uno de los métodos predilectos para la valoración del capital, es la producción de espacio urbano, mediante proyectos inmobiliarios. De Mattos (2008) introduce la noción de que “el número de medios de colocación inmobiliaria se ha multiplicado, pues mientras en el pasado se limitaba a las inversiones con fondos propios, ahora incluye, entre otros, propiedad directa, fondos inmobiliarios, acciones, unidades fiduciarias de colocación inmobiliaria, préstamos de primer rango, préstamos subordinados, préstamos participativos, etc.”.

Como consecuencia, la ciudad en la actualidad es un escenario de inversión, en la que por la globalización financiera los capitales concentrados pueden generar valor (de manera ficticia) a través de la producción de inmuebles, y/o mediante la adquisición de tierras y su posterior resguardo en el tiempo. Parte de estas cuestiones fueron las generadoras de la crisis financiera del 2008.

La Argentina sufrió a nivel general parte de las secuelas mundiales de la recesión, pero en cuanto a la producción de inmuebles continuó con el ritmo sostenido, ya que los bancos no tuvieron una gran injerencia crediticia como en el caso europeo, sino que la producción inmobiliaria se fundamentó principalmente por la colocación de excedentes económicos.

Con respecto a los grupos sociales que intervienen en la ciudad y en su mercado de suelo, hay tres grandes grupos que interactúan entre sí, dándole sentido.

Por un lado, están los *sujetos asalariados*, que trabajan en la ciudad y procuran satisfacer su necesidad de vivienda. Son los que sacan menos rédito del mercado de suelo, ya que por lo

general los precios de los lotes y de las viviendas son altos y además figuran en divisa extranjera¹. En el caso que pueda acceder a una vivienda, la tendencia es que la misma se localice en la periferia, porque allí es donde se abaratan los costos. Pero es en este punto en donde entra otro factor, que es la resignación de centralidad, que conlleva al aumento de la distancia al trabajo, escuela, hospital, etc.

En cuanto a esto, es enriquecedora la visión que tiene Oscar Oszlak (1983): “el derecho al espacio conlleva diversas externalidades estrechamente ligadas a la localización de la vivienda o la infraestructura económica, tales como la educación, la recreación, la fuente de trabajo, la atención de la salud, el transporte o los servicios públicos. En la medida en que estos bienes y servicios tengan una distribución "geográfica" desigual, las posibilidades de acceso a los mismos según el lugar de residencia o actividad variarán correspondientemente. Por lo tanto, el derecho al espacio debe entenderse, como un derecho al goce de las oportunidades sociales y económicas asociadas a la localización de la vivienda o actividad”.

También está el caso de los inquilinos, que gastan gran parte de su salario en pagar un alquiler usurero temporal, ya que ni siquiera hay opciones para que a largo plazo pueda hacerse con el inmueble que está ocupando. Es decir, son asalariados que gastan casi la totalidad de sus ingresos en mantener una vivienda que no les pertenece, reduciendo así la capacidad de ahorro para comprar una vivienda para asegurar su futuro y reproducción.

Por otro lado se encuentran los *capitales inmobiliarios*, que son el grupo que actúa desde el mercado de suelo urbano y cambia la fisonomía de la ciudad. Ellos, entre otras cosas, son los que ‘acopian’ suelo en el tiempo, para luego realizar proyectos inmobiliarios que lo coticen; son los que demuelen casas unifamiliares para construir edificios de departamentos, y además ofrecen planes de financiamiento para la compra de los mismos (fideicomisos), más como una alternativa de inversión que como una oferta de vivienda.

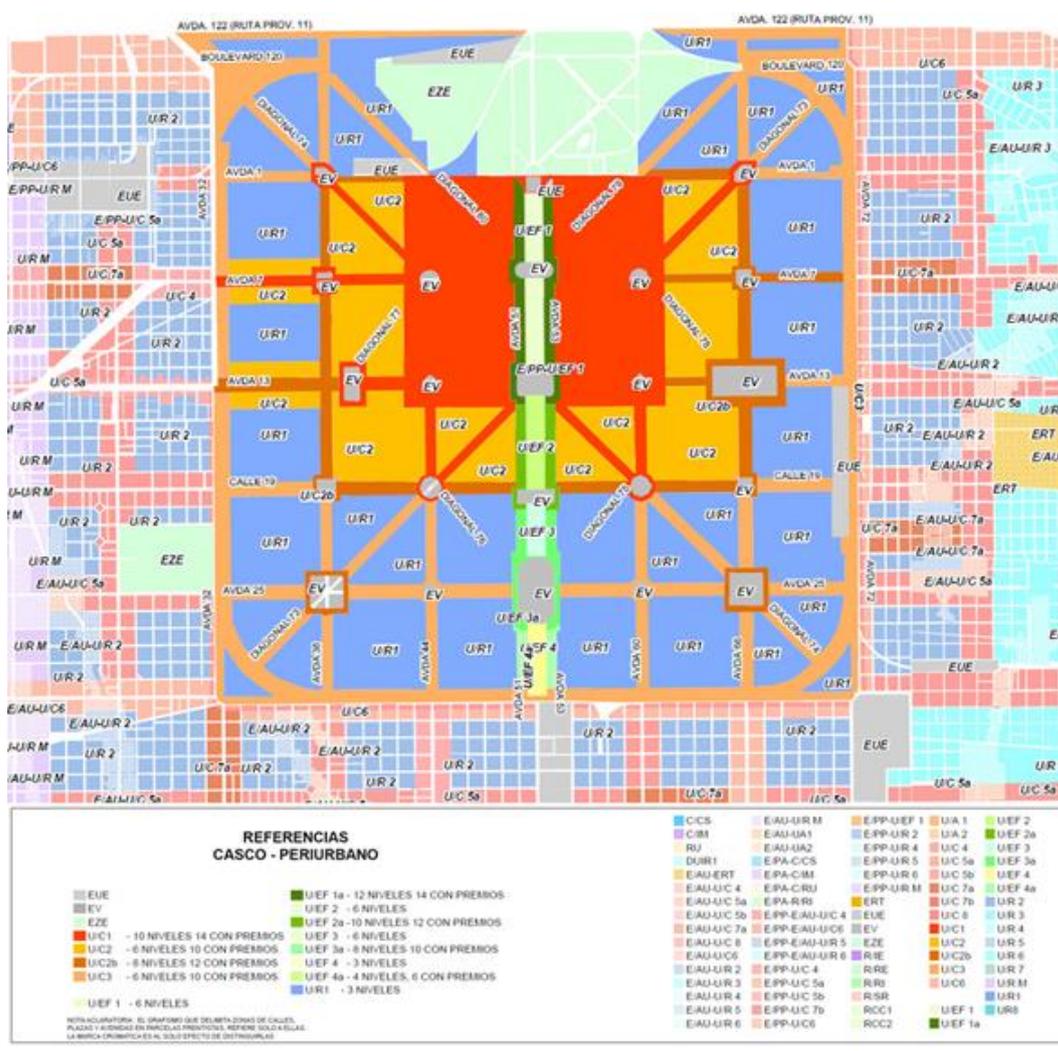
Al comportarse en forma corporativa, van comprando ciertos terrenos a escaso valor y luego construyen edificaciones “revaluando” la zona, con un precio mayor. De todo esto, el más perjudicado es el asalariado que procura una casa propia, no así el rentista que sólo busca un inmueble como resguardo del valor del dinero.

¹ Las restricciones a la compra de divisa extranjera que existen en Argentina desde hace algunos años y el tipo de cambio paralelo (denominado oficial y ‘blue’) dificultan aún más esta cuestión, ya que no se sabe el tipo de cambio real. A su vez, como la mayoría de los inmuebles se venden en dólares, y los salarios son en pesos, el esfuerzo que tiene que hacer un trabajador para acceder a una vivienda es mayor, ya que tiene que tener la capacidad de planificar los ahorros a la vez que los tiene que convertir en divisa extranjera para efectuar dicha compra.

Por último, se encuentra el *Estado*, que es el ente organizativo de todas las escalas de la sociedad, y no descuida los intereses de la ‘burguesía empresarial’. En cuanto a su accionar específico en la ciudad, son muchas las cuestiones que lo involucran (infraestructura, planes de vivienda, normativas varias, etc.). A través de la normativa de uso de suelo, comúnmente denominado en nuestro país como Código de Ordenamiento Urbano (COU), el Estado delimita zonificaciones y usos de suelo a nivel municipal, pudiendo favorecer o perjudicar a distintos sectores.

Si tomamos el caso de La Plata, podemos ver que en la actual legislación (2010) hubo ciertos cambios referidos a la cantidad de niveles edificables, con sistemas de premios y topes de pisos. Esto afecta por un lado a la fisonomía de la ciudad y por otro lado refleja el tipo de ciudad que el Estado está pensando y ofreciendo.

Mapa 01. Zonificación Casco Urbano y Alrededores. Ordenanza N°10703/10



Fuente: Plano General N°1. Ordenanza N°10703/10

Por las numerosas construcciones que sucedieron al cambio de la legislación en el 2010 en la ciudad de La Plata, la construcción de edificios de departamentos constituye una actividad rentable por su carácter de ‘plazo fijo de ladrillos’. Además se puede esbozar la visión que contempla este accionar estatal, como benefactor de los intereses de los capitales inmobiliarios, por sobre la satisfacción de demanda de vivienda efectiva por parte de vastos sectores de la población.

Tanto los empresarios inmobiliarios como las empresas constructoras representan al sector que utiliza la ciudad como escenario de sus producciones como también de sus intereses. No son un capital productivo, sino que cada uno cumple funciones económicas complementarias: liberan el terreno y le pagan a las empresas constructoras para la posterior edificación. Sus ganancias de promoción están constituidas en parte por el plusvalor que se obtiene a través de la construcción y por la renta del suelo, que permite la formación de sobreganancias localizadas. Es decir, lo que se compra y lo que se vende no es la renta, sino el derecho a la apropiación de la renta que produce, en otras palabras, adquiere un derecho sobre futuros ingresos (especulación).

“El agente que tiene control económico de la producción y por lo tanto de la propiedad del suelo, el promotor, es un agente capitalista [...] cuya producción se orienta hacia el mercado. Esta forma es netamente capitalista; el motor de la producción es la acumulación de capital, a través de la apropiación de la plusvalía generada por los obreros de la construcción y de la renta del suelo” (Schteingart; 2001).

En consecuencia, se puede decir que el precio del suelo es un precio basado fuertemente en la especulación. En Argentina, el crecimiento económico de los últimos años impulsó la industria de la construcción, que en el período 2003-2010 experimentó un gran dinamismo, ya que se convirtió en el principal nicho de mercado para invertir excedentes económicos.

Esta industria es donde los empresarios exitosos colocaron parte de los excedentes económicos (generados en distintos sectores de la economía) para la posterior producción inmobiliaria vinculada a la residencia. Muchas de estas viviendas se mantienen vacías, lo que hizo aumentar exponencialmente el valor del suelo de los mercados formales, pero también de los informales, en villas y asentamientos.

Como el funcionamiento de esta industria esta intrínsecamente vinculado con el accionar de los operadores inmobiliarios (son los que se ocupan de obtener terrenos inutilizados para la

posterior puesta en valor), monopolizan -en parte- la oferta y demanda de terrenos e inmuebles en la ciudad, siendo actores claves en este proceso de urbanización excluyente.

En el caso particular de la ciudad de La Plata, hay aproximadamente más de 170 grupos inmobiliarios de todas las escalas. Su tarea básica es convertir espacios de baja renta actual a espacios que sean altamente redituables en un futuro próximo (no más de 20 años), ya sea mediante la reconversión total de uso (zonas rurales transformadas en clubes de campo, casas antiguas reconvertidas en edificio de departamentos) o mediante un proceso que involucra al anterior que es la revalorización del suelo urbano (por ej., si un determinado barrio se empieza a poblar de edificios de 8 pisos, los terrenos 'edificables' aumentan mucho más su valor).

Mediante estas formas se convierten en especuladores del uso del suelo urbano, ya que son actores con gran capacidad de negociación y con poder de ejercer *lobby territorial*. Adquieren terrenos a precios viles para venderlos a un precio mayor, quedándose con un porcentaje de la ganancia sólo por oficiar de intermediarios.

Si a este proceso le sumamos que la normativa urbana reglamentada por el Estado municipal permite este tipo de manejos, es de esperar que las viviendas pensadas y construidas por el tándem empresarios inmobiliarios-industria de la construcción sean solo para obtención de renta a futuro. Es decir, son espacios construidos para la inversión de capital de aquellos que tienen excedentes económicos y ven en esta modalidad algo más redituable que el sistema bancario propiamente dicho.

Estas cuestiones llevan a que los sujetos tengan condicionado el acceso a la ciudad a partir de sus ingresos exclusivamente (en la medida que el Estado no intervenga con política de créditos vinculadas al salario). Por lo tanto, se puede decir que la masa de la población asalariada, no está en condiciones de pagar su vivienda sino en la medida de su consumo.

La conformación del modelo urbano excluyente implica que en el mismo haya sujetos que no se pueden insertar en el mercado formal, y por lo tanto tienen que recurrir a viviendas informales para solventar de manera precaria la necesidad de tener un techo.

Así, el modelo urbano existente (legitimado por la normativa vigente), provoca densificación para la comercialización mercantil en el centro, además de prolongar las fronteras de la ciudad por sobre la periferia para aquellos que pueden acceder a una vivienda, generando una mayor presión sobre las infraestructuras existentes. Es decir, es un modelo urbano que prioriza el negocio mercantil antes que mejorar la calidad de vida.

Caracterización del problema en la ciudad de La Plata

La ciudad de La Plata y su área de influencia constituyen el sexto aglomerado urbano del país (INDEC – EPH) con una población de aproximadamente 750.000 habitantes. el peso de la administración pública, la importancia de los sectores de clase media en la composición de su estructura social y una población de 110.000 estudiantes universitarios configuran -sobre la base de un tejido urbano único planificado desde una impronta haussmaniana a fines de siglo XIX- un mercado relativamente favorable para la expansión del negocio inmobiliario. De hecho, el municipio de La Plata fue el distrito provincial que otorgó más superficie de permisos de construcción entre 2003 y 2008 en toda la Región Metropolitana de Buenos Aires (Baer, 2011).

Tomando como referencia el trabajo elaborado por Losano (2011), sabemos que la cantidad de superficie en permisos de construcción en el Partido de La Plata tuvo una tasa media de crecimiento del 50,44% entre 2002 y 2009, pero con una distribución desigual en el territorio. En el casco urbano se concentró el 59% de la superficie total permisada de construcción en el 2009; mientras que su tasa media de crecimiento para el periodo 2002-2009 fue del 63,28%.

“Los departamentos son el tipo de inmueble que mayor oferta presenta durante el periodo en cuestión, representando en marzo del 2010 el 44% del total de las ofertas para venta en el partido de La Plata. Estos son, en el 86% de los casos, de uno o dos dormitorios. Los valores de los departamentos en el casco urbano son de 1300 dólares/m² en promedio; por encima de la media del país que es 1100 u\$d/m²” (Losano; 2011).

Cuadro 01

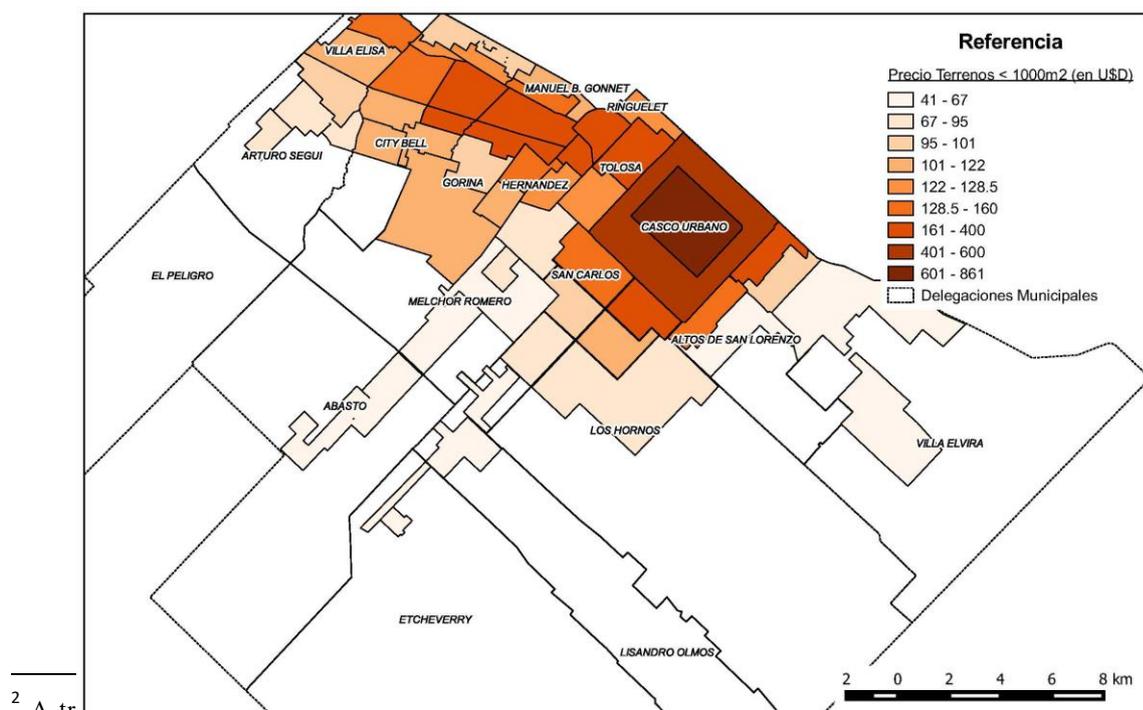


Fuente: Losano, 2011

Sin embargo, como muestran los datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (2010), el aumento de la oferta de las unidades habitacionales no redundó en una mejora en las condiciones de acceso a la vivienda por parte de la población sino que, por el contrario, el perfil de crecimiento urbano platense restringió las posibilidades de acceso al espacio habitacional. Esto parece indicar que el crecimiento de la construcción y la oferta inmobiliaria se explica más por la inversión financiera en ladrillos que por una demanda y/o acceso a la vivienda propia, única y familiar².

Una de las consecuencias de este aumento del precio del suelo y la vivienda tan por encima de los ingresos familiares fue que el partido de La Plata tuvo, en el último período intercensal (2001-2010), un incremento de la informalidad urbana absoluta de 3.643 hogares (Del Rio, Langard y Relli; 2014).

Mapa 02. Precio Promedio del suelo urbano (USD/m²) en La Plata 2012-2013.



² A tr Un a marzo-mayo 2013, se sabe que más de las casas usadas, los departamentos a estrenar construyen el principal nicho de mercado, representando el 27,3% de la oferta de los inmuebles en venta y 89,6% de los inmuebles en venta a estrenar. De esa oferta de venta tan sólo el 3,5% es 'apto banco' al considerar las unidades a estrenar. Este aspecto pone en evidencia dos cuestiones: que la oferta de inmuebles para quienes pueden acceder a un crédito hipotecario es muy reducida y que los promotores o desarrolladores inmobiliarios no requirieron del apalancamiento hipotecario para expandir su negocio.

A su vez, en dicho periodo intercensal, el aumento de la informalidad es aún mayor al que reflejan los datos censales, ya que se sumaron 31 villas y asentamientos a los 126 existentes en el año 2001, representando un incremento del 24% en la cantidad de barrios informales y un 18% de la superficie ocupada (P. Gonzalez, 2011).

Cuadro 02. Magnitud de la urbanización informal en el Gran La Plata por partido y según tipo. En número, hectáreas y hogares. Año 2014.

Partido	Villas	Villas (has)	Asentamientos	Asent. (has.)	Total V y A	Total V y A (has.)	Hogares estimados
La Plata	34	133,09	90	824,14	124	957,23	19.770
Berisso	6	25,55	17	247,11	23	272,66	4.975
Ensenada	7	65,78	8	64,46	15	130,24	2.888
Total	47	224,42	115	1.135,71	162	1.360,13	27.633

Fuente: González (2011)

A partir de estos datos, podemos decir que si bien a nivel país y a nivel regional se pudo estabilizar la crisis social y económica del 2001, a través de una mejora (relativa) de los ingresos de los sectores populares, no se produjeron cambios rotundos en materia de acceso a la vivienda. Por el contrario, empeoraron.

Es posible que esto sea consecuencia (en parte) de que los productos desarrollados por los promotores inmobiliarios se orienten a sectores de medios y/o altos ingresos y el déficit habitacional se concentra en los sectores de menores ingresos.

Sin embargo, el meollo de la cuestión es que “lo que se produce es una *integración subordinada* de quienes concurren al espacio urbano persiguiendo la satisfacción de la necesidad de vivienda (valor de uso) frente a quienes persiguen valores de cambio o conciben a la ciudad como espacio de valorización del capital (*ciudad banco*). Esta es una de las razones por las cuales en La Plata no han descendido los precios del suelo urbano ni de las viviendas y, al mismo tiempo, ha aumentado la informalidad urbana y la tasa de inquilinos” (Del Rio et al.; 2014).

Reflexiones Finales

Como vimos, la Argentina, luego de la crisis económica y social del 2001, encontró en la inversión en la construcción, y por consiguiente, en la edificación de unidades habitacionales de varios departamentos, una vía de activación económica que produjo la reactivación del tejido productivo (en tanto generadora de empleo y de demanda directa e indirecta de bienes y servicios), que también sirvió como resguardo de valor del dinero para aquellos que tenían un excedente económico y continuaban desconfiando del sistema bancario argentino.

Dentro de esta dinámica, el Mercado de Suelo Urbano se convirtió en una arena en donde los capitales inmobiliarios buscaban nuevos lotes para rezonificar ciudades, transformando los usos tradicionales de los lotes en pos de la búsqueda continua de la ganancia.

Por otro lado, el Estado también participa de dicho conflicto de intereses, ya que él es que tiene la potestad de reglamentar y poner en práctica la normativa urbana. Por ende, es responsable sobre el futuro de la ciudad, ya que del modo en que la planifica es el modo en que la piensa.

Si esa forma en que la piensa es consecuente con los intereses de los capitales inmobiliarios, es de esperar que el conjunto de los asalariados se encuentren con una ciudad, mejor dicho, con un mercado de suelo que les propone una lógica que los excluye, ya que los requisitos que se necesitan para ser dueño de una vivienda colocan la vara demasiado alta (precios en divisa extranjera, capacidad alta de ahorros y de colocación de excedentes, etc.).

Esto es puesto en evidencia cuando se entrelaza el salario promedio del conjunto de asalariados con el precio del metro cuadrado. Así, “la dinámica del mercado inmobiliario continúa restringiendo el acceso a la vivienda a buena parte de los sectores asalariados [...] Si se considera la remuneración promedio de los asalariados registrados en el sector privado (RPARSP) se observa que mientras en 2001 el salario promedio del sector privado representaba el 147% de 1m² diez años después (2011) representaba apenas el 73%”. (Del Río, Langard y Arturi; 2013).

En La Plata, el proceso urbano descrito se vislumbró claramente durante la última década. Esto estuvo en parte favorecido por los cambios en la legislación (2010), por el gran dinamismo de los agentes inmobiliarios locales y por la consagración de la inversión en inmuebles, como alternativa financiera. “La vivienda multifamiliar (edificios de

departamentos) y los locales comerciales representan el 72% y 46% de la superficie total permitida para construcción en el partido de La Plata en el año 2009 [...] Por esto, el mercado se concentra cada vez más en el producto a estrenar debido a que el comprador sigue siendo y será de perfil netamente inversor mientras no haya créditos más accesibles” (Barakdjian y Losano; 2012).

Lo paradójico de este proceso, es que no permitió mejorar las condiciones habitacionales de gran parte de la población que, por el contrario, siguieron en la mismas condiciones del período anterior. Los asentamientos irregulares del Gran La Plata aumentaron tanto en superficie como en cantidad de habitantes en estos últimos 10 años.

Está claro que el paradigma urbano actual se basa en el interés del capital por conseguir mayor ganancia, haciendo todo lo que tiene a su alcance para lograrlo, transformando la ciudad en un mercado, en un negocio. Mientras esto sucede, cada vez más son las porciones de la población que están condenadas a la informalidad habitacional, al inquilinato eterno, a la imposibilidad de compra de una vivienda digna.

¿No será tiempo de repensar estas estructuras, estos paradigmas? ¿Debe el Estado seguir permitiendo que los capitales inmobiliarios utilicen a la ciudad solamente como una vía para aumentar ganancia? ¿No sería conveniente que tanto las instituciones estatales y académicas, en vez de favorecer el negocio inmobiliario a través de la normativa urbana (aumento de niveles edificables, sistema de premios, rezonificaciones), ponga a disposición sus equipos de trabajo para sanear la informalidad habitacional? ¿Y la teoría socioespacial no debe empezar a cuestionarse el rol y objetivos que se plantea el Estado en cuestiones de hábitat?

Es menester encontrar una solución y entendimiento colectivo a estas y a otras cuestiones vinculadas, en el caso de que se quiera dejar de ver a la ciudad como una mera mercancía para la valorización del capital.

Bibliografía:

Baer, Luis (2011): *El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano*. Tesis de Doctorado FFyL–UBA, Buenos Aires.

Barakdjian, Gustavo; Losano, Gabriel (2012) “Mercado Inmobiliario y código de ordenamiento urbano. Efectos en la ciudad de La Plata, Argentina”. En: *Revista Mundo Urbano* N°39, Junio de 2012, Universidad Nacional de Quilmes.

De Mattos, Carlos A. (2008). “Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano. En: *Lo urbano en su complejidad: una lectura desde América Latina* ed. Marco Córdova Montúfar, 35-62 Quito: Colección 50 años FLACSO.

Del Río, Juan Pablo, Langard, Federico y Arturi, Diego (2013) “El papel macroeconómico de la construcción y la impronta del mercado inmobiliario en el período de posconvertibilidad”. Presentación en las *II Jornadas de Pensamiento Crítico para el Cambio Social*. La Plata: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UNLP, 2013.

Del Rio, Juan Pablo; Langard, Federico; Relli, Mariana (2014) “Mercado inmobiliario y acceso a la ciudad: ¿Por qué no bajan los precios como anunció el sector inmobiliario-constructor platense?” trabajo presentado en las Terceras Jornadas Nacionales de Investigación y Docencia en Geografía Argentina. Tandil. Mayo 2014.

González, Pablo (2011) “La urbanización informal en el Gran La Plata. Un análisis de sus rasgos estructurales en el contexto posneoliberal (2003-2011)” en X Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales – AUGM. Córdoba, 2014.

Harvey, David. (2013) *Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana*. Madrid. Ediciones Akal. 2013

INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (2001, 2010) e INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, Gran La Plata (2001, 2010).

Lefèbvre, Henri. (1973) *El derecho a la ciudad*. Ediciones Península.

Losano, Gabriel (2011) “Código de ordenamiento urbano y economía urbana. Análisis de una problemática concreta en la ciudad de La Plata” en: *Revista del Área de Estudios Urbanos del instituto de investigaciones Gino Germani*. Facultad de Cs. Sociales. UBA. Julio 2011.

Oszlak, Oscar (1983) “Los sectores populares y el derecho al espacio urbano” en: *Revista de la Sociedad Central de Arquitectos N° 125*. 1983. Buenos Aires.

Schteingart, M (2001): “Formas de producción de la vivienda y políticas habitacionales del Estado” en: *Los productores del espacio habitable: Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. El Colegio de México, México.

Topalov, Christian (1979) *La Urbanización Capitalista, algunos elementos para su análisis* Ed. Edicol, México. 1979