

# Comunicaciones Científicas y Tecnológicas Anuales 2021

Docencia  
Investigación  
Extensión  
Gestión



DOCENCIA  
INVESTIGACIÓN  
EXTENSIÓN  
GESTIÓN



## **Dirección General**

Decano de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo - UNNE

Dr. Arq. Miguel A. Barreto

## **Dirección Editorial Fau UNNE**

Secretaría de Investigación,

Dra. Arq. Venettia Romagnoli

## **Comité Organizador**

Dra. Arq. Herminia Alías

Arq. María Victoria Cazorla

Esp. Prof. Cecilia De Lucchi

Mg. Arq. Anna Lancelle

Mg. Arq. Patricia Mariño

Mg. Arq. María Laura Putel

Lic. Lucrecia Seluy

## **Asistentes - Colaboradores**

DG Carlos Ariel Ayala Chabán

DG César augusto

MMO María Micaela Ferrigno

## **Revisión Editorial**

Cecilia Valenzuela

## **Coordinación editorial**

### **y compilación**

Dra. Arq. Venettia ROMAGNOLI

## **Diseño y Diagramación**

Marcelo Benítez

## **Corrección de texto**

Cecilia Valenzuela

## **Edición**

Facultad de Arquitectura y Urbanismo  
Universidad Nacional del Nordeste  
(H3500COI) Av. Las Heras 727 •  
Resistencia • Chaco • Argentina  
Web site: <http://arq.unne.edu.ar>

## **ISSN 1666-4035**

Reservados todos  
los derechos.

---

La información contenida en este volumen es absoluta responsabilidad de cada uno de los autores. Quedan autorizadas las citas y la reproducción de la información contenida en el presente volumen con el expreso requerimiento de la mención de la fuente.

## LA PERSPECTIVA DE QUIEN HABITA EN LA INFORMALIDAD DE RESISTENCIA, CHACO

### RESUMEN

El Hábitat Informal en la ciudad de Resistencia, como en la mayoría de las ciudades latinoamericanas, es producto de la disputa por el territorio de actores sociales desiguales que siguen diferentes lógicas de producción del espacio. En la presente ponencia nos centraremos en los actores sociales de menores recursos vinculados tanto con la lógica de la necesidad como del mercado, un mercado informal. El objetivo del presente trabajo consiste en profundizar en el conocimiento del funcionamiento del mercado informal, observando las estrategias utilizadas y la perspectiva de los actores involucrados.

### PALABRAS CLAVE

Mercado; hábitat informal; actores.

Cazorla, María Victoria  
v\_cz@hotmail.com

Docente auxiliar de primera en la cátedra Teoría del Diseño y la Gestión Urbana. Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la UNNE.

### INTRODUCCIÓN

De acuerdo con Abramo (2003), "en las grandes ciudades de América Latina una parte significativa del suelo urbano se ocupó según la lógica de la necesidad y como uso de relaciones del mercado informal" (p. 274), lo cual también es aplicable a las ciudades intermedias, como es el caso de Resistencia, capital de la provincia de Chaco y parte del Área Metropolitana del Gran Resistencia (AMGR).

Según Cravino (2006), el mercado informal se desenvuelve en el espacio barrial de las villas de forma diferente (aunque con algunas semejanzas) de las reglas del mercado formal. Este

último surge y se desarrolla para el intercambio, mientras que el mercado inmobiliario en las villas se inicia y se mantiene en el marco de modalidades de autourbanización y autoconstrucción que surgieron como no mercantilizadas (como valor de uso), pero que luego pueden adquirir valor monetario (adquirir valor de cambio).

No obstante, el hábitat informal no se conforma solo por familias guiadas por la lógica de la necesidad, como se puede observar en estudios previos (Cazorla, 2018; Cazorla, 2019); desde hace unos cuantos años se observa la conformación de un mercado informal, en el cual ciertos individuos ocupan terrenos, públicos en su ma-

yoría, los lotean y los venden a familias deficitarias por un precio inferior al del mercado formal, sin los mismos requisitos que estos piden, con lo cual se tornan accesibles para las familias, guiadas estas últimas por la lógica de la necesidad.

Como lo afirma Barreto (2013), en el Área Metropolitana del Gran Resistencia (AMGR) el acceso de los sectores con ingresos medios altos y altos a través del mercado formal representa un 10 a un 15 % de la población, sin contar el alquiler, a través de programas habitacionales representan un 35 a 40 %. Por otro lado, los sectores de ingresos bajos solo pueden acceder a la "vivienda



propia" a través de ocupaciones informales, lo que representa un 25 a 30 % de la población, y a través del mercado informal del suelo, es decir, compra de mejoras o lotes sin títulos de propiedad, lo que representa un 10 a 15 % de la población.

Estos sectores generalmente no poseen opciones más que sufrir de hacinamiento en sus hogares de origen; pagar un alquiler, el cual representa su dinero de subsistencia en muchos casos, o arriesgarse a la toma de un terreno y autoconstruir su vivienda. En otros casos invierten una suma de dinero para comprar un lote "sin papeles", a través del mercado informal, creyendo que les da más legitimidad la compra.

El objetivo del presente trabajo consiste en profundizar en el conocimiento del funcionamiento del mercado informal, particularmente aquel que funciona dentro del hábitat informal, entendiéndose esto como villas y asentamientos, originados en la ciudad de Resistencia, capital de la provincia del Chaco, ya que el porcentaje que accede a un terreno o vivienda a través de él es de consideración y ha ido en aumento. Principalmente interesa conocer la problemática a través de la perspectiva de quien la vive, evocando las estrategias utilizadas.

## **DESARROLLO**

En el mercado formal, especialmente en Latinoamérica y debido al sistema imperante capitalista, el acceso a

suelo urbanizado por parte de sectores medios y pobres se ha vuelto cada vez más difícil, y es que la tendencia a la mercantilización, de acuerdo con Pérez (2016), incluyó también los componentes de la urbanización (suelo, vivienda, infraestructuras, etc.); estos se produjeron para satisfacer la necesidad de individuos o familias de asentarse de manera urbana (bien de uso), siempre y cuando su introducción en el mercado, como bienes de cambio, permitiera obtener la cantidad monetaria suficiente para realizar el circuito de la acumulación. Dichos componentes fueron accesibles para la población solo si poseían la solvencia necesaria para su consumo, y para su reproducción.

En Latinoamérica, como explica el autor, esa solvencia se vio afectada debido a la subordinación de los procesos locales de acumulación de capital, con la transferencia a las economías centrales de parte del excedente, lo cual dejó una importante cantidad de población fuera del mercado de fuerza de trabajo, o inserta en forma precaria, lo que resultó en una de gran cantidad de población insolvente frente a buena parte de sus necesidades de reproducción.

Cabe mencionar que, además de la insolvenza de un gran sector de la sociedad o la tendencia a la mercantilización de los componentes de la urbanización, también existen otros factores para la inaccesibilidad a suelo urbano, como las políticas de planificación de los gobiernos loca-

les, que plantean "requisitos técnicos no compatibles con las realidades socioeconómicas de producción de suelo y de la vivienda". Otro factor que influye sobre la escasez de suelo urbano es la progresiva elitización de la periferia mediante urbanizaciones cerradas de distinto tipo, que suscitan la segregación social y territorial. Y es que, si bien la ciudad es el resultado de la disputa de poder entre actores urbanos que siguen lógicas diferentes, el mercado suele ser el organizador del espacio.

Entonces, el suelo urbano es una mercancía que se demanda por poseer condiciones creadas artificialmente para la reproducción de la vida y la realización de actividades productivas; implica la articulación de distintos agentes sociales en el marco de una determinada superestructura jurídica. Se demanda por las posibilidades que brinda, y la renta puede estar distribuida de muy distintas maneras en la sociedad. Puede ser precio o alquiler al propietario; renta de un rentista, plusganancia de un promotor inmobiliario o interés si la banca se apropiá de ella, etc. (Topalov, 1984, en Barreto, 1995).

Sintéticamente hablando, podemos entender que la renta es un pago que se realiza al propietario del suelo como contraparte al derecho de uso de este y de sus pertenencias (los recursos existentes en él, los edificios, etc.), así como el derecho jurídico, extraeconómico que este tiene, ya que el suelo en sí no posee capital. Al

no tener capital, el precio del suelo no existe en sí mismo, sino que es suscitado al uso que el promotor le pudiera dar. Entonces es válido afirmar que el nivel de los precios del suelo depende de las posibilidades de construcción, pero también es válido afirmar que los precios varían de acuerdo con la ubicación (accesibilidades y posición en jerarquía socio-espacial), como las externalidades. Dichas externalidades Jaramillo las denomina **renta secundaria**. Esta renta es la que definen más decisivamente la configuración de los precios del suelo en la ciudad (Jaramillo, 1994, en Barreto, 1995).

Dichas características también son válidas en el Mercado Informal, solo que con otras connotaciones: las externalidades no serán las mismas, la ubicación representará problemas de índole diferente, etc. La existencia del mercado informal de suelo es atribuida a varios factores, según Abramo (2008), especialmente a una legislación urbanística modernista que dialoga con los estratos de renta elevada de las ciudades latinoamericanas. El modelo de ciudad formal modernista de las élites de la región, que impone un conjunto de requisitos normativos, produjo una verdadera barrera institucional a la provisión de vivienda para los sectores populares (por ejemplo, aquellos que están por debajo de tres salarios mínimos), e indujo a la acción irregular y/o clandestina de loteadores y a procesos de ocupación popular de parcelas urbanas y periurbanas.

## ACTORES DE LA INFORMALIDAD

Partimos de que la configuración del territorio que se materializa físicamente es el resultado de complejos procesos de disputa entre actores sociales que disponen de distintas cuotas de poder y siguen diferentes lógicas de producción y reproducción del espacio urbano, y entre ellos existe una relación asimétrica; considerando la complejidad de estas interacciones y su transpolarización al espacio físico de la ciudad es que debemos profundizar más en ellos.

Más allá de los tradicionales, que son inherentes al contexto de la conformación del hábitat informal, es decir, el Estado por un lado, que utiliza las políticas públicas como herramientas, según López y Romagnoli (2016) "para la conformación, regulación y legitimación de grupos sociales, resultantes de la pugna de actores colectivos dentro del aparato estatal, que generan transformaciones en la realidad social conduciendo al cambio o al mantenimiento del orden establecido"; y, por otro lado, el mercado formal inmobiliario y de la construcción, "del que participan agentes financieros y productivos privados por el lado de la oferta en carácter de entes promotores y los usuarios por el lado de la demanda en carácter de consumidores" (López & Romagnoli, 2016).

De acuerdo con autores como Benítez (2003) y Rebord y otros (2018), existen otros actores relevantes en cuanto a

la conformación del hábitat informal; a continuación se describen algunos de ellos.

**Propietarios de tierras:** poseen tierras no urbanizables, por ser de uso rural, industrial o industrial peligroso. Suelen ser responsables de inducir tomas de tierras que no son más que ventas ilegales encubiertas a veces o como estrategia de una futura expropiación que conllevaría al pago del terreno por parte del Estado, o a organizar negocios inmobiliarios que luego son comercializados en el mercado informal. De esta manera, las familias que ocupan deben ejercer la necesaria presión social para impulsar un cambio de uso de suelo, que regularice su condición, y así obtener servicios básicos. En consecuencia, se trata de un propietario que especula y obtiene mayor rentabilidad, de algo que anteriormente no lo tenía.

**Organizaciones políticas o movimientos sociales:** grupos de militantes de partidos políticos o movimientos sociales que salen a trabajar el territorio, multiplicando y dispersando sus acciones. Se caracterizan por confluir de manera paralela sobre una misma comunidad, sin articulación entre ellos en muchos casos. Trabajan con grupos de familias bajo la lógica del compromiso político y del clientelismo en algunos casos, valiéndose de recursos del Estado y autoproduciendo el hábitat informal en algunas circunstancias. Su presencia varía de acuerdo con coyunturas políticas electorales.



## **Mercado informal y precio del suelo en Resistencia**

Como se explicó anteriormente, en el sistema formal, el acceso al suelo urbanizado por parte de un gran sector de la sociedad se ha vuelto cada vez más difícil. La dificultad del acceso por parte de dicho sector social se debe, principalmente, a que tanto el suelo urbano como la vivienda se han mercantilizado, y de un bien de "uso" se transformaron a un bien "de cambio". La insolvencia de la población de menores recursos, además de los requisitos técnicos administrativos no compatibles con la realidad socioeconómica del mencionado sector social, ha impedido que puedan acceder a dichos bienes.

Otro factor que influye sobre la escasez de suelo urbano es la progresiva elitización de la periferia mediante urbanizaciones cerradas de distinto tipo, que suscitan la segregación social y territorial, y el aumento de precio del suelo periférico. Indirectamente, los factores mencionados llevan a que gran parte de la sociedad deba sufrir de hacinamiento en sus hogares de origen; pagar un alquiler, el cual representa su dinero de subsistencia en muchos casos, o arriesgarse a la toma de un terreno y autoconstruir su vivienda; en otros casos acceden a través del mercado informal, como se mencionó anteriormente.

En la ciudad de Resistencia, la oferta y la demanda de terrenos, en el ámbito formal, se encuentra polarizada, manifestándose a partir de sectores

con precios diferenciados de mayor y menor valor. Dichos sectores pueden resumirse de forma genérica en zona norte y zona sur. En cuanto a la distribución del valor del suelo del mercado formal, se puede decir que en la zona céntrica existe el valor más elevado, y luego en zona norte, donde se encuentran urbanizaciones cerradas de distinto tipo. Paralelamente, en la zona sur el valor va disminuyendo hacia la periferia, donde existen grandes áreas de asentamientos informales.

En el mercado informal no existen amplios sectores con precios homogéneos, resultando aún más heterogéneo que el mercado formal, pues estos se guían por otras externalidades. No obstante, el valor no se encuentra igualmente polarizado entre norte y sur, encontrando valores que superan los 400.000\$ hacia el sur como en el medio. Es que, como se anticipó, los valores refieren a la cercanía de vías de circulación importantes y equipamientos e infraestructura. Se podría decir que el valor disminuye relativamente en tanto se aleja de la zona céntrica, a menos que sea un área de confluencia de equipamientos e intervenciones urbanísticas estatales.

## **MERCADO INFORMAL Y MODALIDAD DE COMpra Y VENTA EN RESISTENCIA**

Existen diferentes modalidades de venta en el mercado en general, vinculadas con el **marketing** promocionando distintos tipos de externalidades que atraigan a posi-

bles compradores. Sin embargo, en el mercado informal también existen estrategias similares, a través de otro tipo de páginas y grupos de redes sociales y con propagandas a otro tipo de externalidades, y es que está dedicado a otro tipo de usuario con otro tipo de prioridades en muchos casos, pero sobre todo con diferentes recursos.

En general existen valores muy variados en la misma zona geográfica; incluso se puede observar que existen valores más altos en la periferia que en zonas más cercanas al centro, con lo cual se puede dilucidar que las externalidades en el mercado informal no necesariamente son las mismas que en el mercado formal, por más que en muchos aspectos tengan comportamientos similares. Entre los factores que forman parte de la estrategia de venta figuran los siguientes: si posee algún tipo de construcción, si es accesible (calle o pasillo), si posee algún tipo de papel, sea RUBH (Registro Único de Beneficiarios del Hábitat) o RENABAP, cercanía a equipamientos, vías importantes de circulación, etc. Estos factores se encuentran dentro de lo que Abramo (2003) llama **capital locacional mercantilizable**, es decir, externalidades positivas que tienen un valor en el mercado informal.

No obstante, también existe la venta por "el boca a boca", es decir, a través de comentarios de quienes ya habitan en un asentamiento, a parientes o conocidos que necesitan donde vivir y no poseen los recursos para comprar

a través del mercado formal. En este caso las preferencias locacionales, como las denomina Abramo (2003), tienen más que ver con una red de relaciones (comunidad), que es "La sinergia familiar y lazos de amistad, sentido de pertenencia, alimenta la economía de solidaridad familiar extendida", un capital locacional que no es mercantizable, así como la proximidad a la fuente de trabajo, es decir, por la que "pueden tener acceso diferenciado a núcleos de empleo y renta, bolsas de servicio y comercio urbano".

Así es el caso de una entrevistada, que vivía en Buenos Aires con su familia, en un terreno que compartía con su madre, quien decide ir a vivir a Resistencia una vez que ese terreno se vende y les sugiere que también se muden allí, informándoles la posibilidad de comprar un terreno cerca. Dos años después, con el terreno comprado en inmediaciones de la vivienda de su madre, se mudan a Resistencia la entrevistada con su familia, primero a vivir en la vivienda de su madre y luego –una vez que con su marido construyeron su propia vivienda en su terreno– se mudan finalmente donde viven en la actualidad. Principalmente por los vínculos familiares, pero también porque las distancias son menores a las fuentes de trabajo y no insumen tanto tiempo, como ella misma indica:

Hicimos la comparación de acá con allá y nos teníamos que acostumbrar a esta vida porque esta vida era mejor que la de allá. (...) en el tema

del trabajo, que los trabajos acá vos podes ir en moto, en bicicleta, caminando. En Buenos Aires estamos tres horas viajando de ida, tres horas de vuelta... son seis horas que...".

Como se dijo al inicio del presente trabajo, hace unos cuantos años se ha observado la conformación de un mercado informal, debido a diferentes factores –como se fue desarrollando a lo largo del trabajo–; mercado en el cual ciertos individuos ocupan terrenos, públicos en su mayoría, los lotean y los venden a familias deficitarias por un precio inferior al del mercado formal. La principal diferencia entre ambos mercados es la de precios; sin embargo, otra cuestión de gran importancia es que no se solicitan los mismos requisitos en el mercado informal, con lo cual se tornan accesibles para las familias de menores recursos socioeconómicos, guiadas estas últimas por la lógica de la necesidad.

En este sentido, el testimonio de la entrevistada nos da una idea más acabada de como es la metodología de venta y compra en estos casos. Dicha persona relata:

Cuando yo compré, le señé el terreno, pero así y todo me fui a la Municipalidad a averiguar si verdaderamente estaba a nombre del que me vendió, y no (...) el hombre dijo 'señora, yo le digo una sola cosa, en Resistencia hay muy pocos terrenos que pueda ser que consiga así, si usted se arriesga puede comprar porque (...) tiene un dueño, pero está bastante

flojo de papeles, de deudas y todo eso' (...). Ya había casas de material, de dos pisos, porque acá hay de todo. Así como hay casas precarias todavía, también hay casas bastante... pero porque años y bueno nos arriesgamos y hace... estamos en el 2021 (...) hace diez años que estamos.

Así es como familias que tienen la necesidad de tener una vivienda, y que no poseen la solvencia necesaria para adquirirla a través del mercado formal, como tampoco para alquilar, se arriesgan a la forzosa situación de tener que pagar a alguien, aun sabiendo que está "flojo de papeles", para vivir en un terreno y construirse como puedan su propia vivienda, con la esperanza de que no los echen de allí, y muchas veces con el consejo o recomendación de "quién sabe" como es el manejo en estas situaciones. No solo es un riesgo por el hecho de vivir en un lugar que no está a nombre de ellos, y por lo tanto no pueden tener los servicios como corresponde, según su propio relato, sino porque también pueden encontrarse a merced de sujetos que con la excusa de no echarlos quieran cobrarle nuevamente una remuneración, que como ella misma relata, afectan aún más la sensación de precariedad. Como explica:

hace tres años vino el supuesto dueño a hacernos una propuesta de que él nos quería cobrar el terreno, pero no nos daba el título si nosotros pagábamos, nos daba un papel de compra y venta que yo ya tengo. En-



tonces averigüé quien era, si él era el verdadero dueño y no era el dueño, el titular, sino el hijo del dueño.

Ante esta situación nos cuenta que inició el trámite de expropiación en 2018, pero en sus palabras "aún no le daban bolilla". Recalcando además "nosotros qué queríamos... qué queremos, porque todavía queremos regularizar, pagar nuestro terreno, nuestra luz, nuestra agua. No nos dan la oportunidad de hacer eso". El sentir que pertenecen a un lugar, y que pueden ejercer su ciudadanía libremente y vivir tranquilamente, sin sentir el riesgo constante de que un día tengan que irse, resulta imperante, como cuando su vecino le dijo que tenía que irse de allí o "la echaba a patadas". Porque como relata, el vecino:

Dice que el dueño, que no es el dueño, es el hijo del dueño, le vendió toda esta parte más esa parte que está libre. Esa parte tienen ahí porque nosotros le cuidamos para que no se metan más, y bueno, él vino a decirnos que acá nosotros tenemos que levantar todo e irnos.

Si bien en el relato que nos brindó la entrevistada deja ver que pudo adaptarse a vivir en una nueva ciudad, con una vivienda que hizo con sus propias manos junto a su marido y donde puede criar a sus hijos en cercanía de sus vínculos afectivos (abuelos) y vivir una vida bastante tranquila, brindando apoyo a vecinos que así lo necesiten, también se observa que existe un temor latente de no poder permanecer allí, debido a la falta de

seguridad en la tenencia, y quizás sea un miedo infundado, sobre la base de lo que le han dicho, pero está allí.

## **CONCLUSIONES Y/O REFLEXIONES FINALES**

Es realmente interesante analizar los distintos actores que confluyen en la generación del espacio urbano, a través de la disputa por este, siguiendo cada uno una lógica determinada por sus propias necesidades e intereses; sobre todo si estudiamos el hábitat informal y es que confluyen múltiples actores de distinta manera y en diferentes momentos, pero en general llevando al mismo resultado, es decir, familias que no pueden acceder a través del mercado formal (compra o alquiler) o las políticas habitacionales a satisfacer sus necesidades de vivienda, por no poseer la solvencia suficiente o los requisitos solicitados.

El mercado inmobiliario y constructivo se encuentra destinado a la porción de la sociedad exclusivamente solvente; no obstante, influye también en el valor de suelo de la ciudad toda, ordenando así el espacio y restringiendo su uso solo para algunos. Por su parte, los movimientos sociales inciden en la autoproducción del hábitat informal en muchos casos, pero también en visibilizar y reclamar por el déficit habitacional, que es más representativo en la población de bajos recursos. En las antípodas de los movimientos sociales se encuentran los propietarios de terrenos que no poseen valor de mercado e inciden

directamente en la conformación del hábitat informal para dotar de algún valor a su propiedad. Se puede entender entonces el hábitat informal como la reacción de la población de bajos recursos que necesita donde vivir, la disputa por el territorio de los actores mencionados.

Conforme lo observado a lo largo del trabajo, y en especial al testimonio aportado, no podemos no preguntarnos si es que las políticas propuestas para la resolución de la problemática, como las de regularización son las indicadas o hace falta mirar el problema desde otra perspectiva. Creo firmemente que sin dudas debe incluirse la perspectiva de los actores involucrados a la respuesta.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Abramo, P.** (2003). La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario informal. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, XXXV, 136-137.
- Abramo, P.** (2008). El mercado del suelo informal en favelas y la movilidad residencial de los pobres en las grandes metrópolis: un objeto de estudio para América Latina. *Territorios*, 18-19, 55-73.
- Barreto, M. Á.** (1995). Inundaciones en el Gran Resistencia durante 1982-1983. Comportamiento del Sistema Urbano y la Renta del Suelo Durante la Crisis. *Cuaderno Urbano*, 1, 7-47.

- Barreto, M. Á.** (2013). *Primera Jornada Debate. El suelo urbano en Resistencia y su área metropolitana. Problemas y alternativas de solución*. Realizada el 27 de marzo de 2013. Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la UNNE. Resistencia, Chaco. [http://arq.unne.edu.ar/boletin/descargas/boletin1/1ra\\_jornada.pdf](http://arq.unne.edu.ar/boletin/descargas/boletin1/1ra_jornada.pdf)
- Benítez, M. A.** (2003). Movimientos sociales y expansión urbana: las ocupaciones de tierra en la ciudad de Resistencia. Chaco. *Cuaderno Urbano espacio, cultura, sociedad*, 3. <https://revistas.unne.edu.ar/index.php/crn/article/view/1614/1381>
- Cazorla, M. V.** (2018). Revisión histórica de las políticas habitacionales, para los sectores de bajos recursos, implementadas en el Área Metropolitana del Gran Resistencia. *Actas de Jornadas de comunicación científica y tecnológica de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la UNNE*. Resistencia, Chaco.
- Cazorla, M. V.** (2019). La producción del hábitat informal vs. hábitat formal de la ciudad de Resistencia. Estrategias habitacionales productoras de fragmentación urbana. *Actas Digitales del XXXVIII Encuentro de Geohistoria Regional* (2018). Instituto de Investigaciones Geohistóricas (IIGHI)-CONICET/UNNE.
- Cravino, M.** (2006). *Las villas de la ciudad: mercado e informalidad urbana*. Universidad de General Sarmiento.
- López, S. & Romagnoli, V.** (2016). Estrategias de acceso al hábitat el proceso de ocupación de las tierras del "Ex Campo de Tiro" del Área Metropolitana Gran Resistencia. Chaco,
- Argentina. *Actas de Congreso Internacional CONTESTED\_CITIES*, Eje N.º 2, Artículo nº 2-513.
- Pírez, P.** (2016). Las heterogéneas formas de producción y consumo de la urbanización latinoamericana. *Quid 16*, N.º 6. *Revista del Área de Estudios Urbanos*. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/quid16/article/view/2085>
- Rebord, G.; Mulatero Bruno, D.; Ferrero, A. & Astesano, C.** (2018). Mercado informal del suelo urbano en Córdoba. En Cravino, M. C. (Ed.), *La ciudad renegada: aproximaciones al estudio de asentamientos populares en nueve ciudades argentinas* (pp. 123-160). Primera edición. Universidad Nacional de General Sarmiento.

