

Comunicaciones Científicas y Tecnológicas Anuales 2019

Docencia
Investigación
Extensión
Gestión



DOCENCIA
INVESTIGACIÓN
EXTENSIÓN
GESTIÓN

Comisión evaluadora

Dirección General

Decano de la Facultad
de Arquitectura y Urbanismo

Dirección Ejecutiva

Secretaría de Investigación

Comité Organizador

Herminia ALÍAS
Andrea BENÍTEZ
Anna LANCELLE
Patricia MARIÑO

Coordinación editorial y Compilación

Secretaría de Investigación

Diseño y Diagramación

Marcelo BENÍTEZ

Corrección de texto

María Cecilia VALENZUELA

Colaboración

Lucrecia SELUY
Cecilia DE LUCCHI

Edición

Facultad de Arquitectura y Urbanismo
Universidad Nacional del Nordeste
(H3500CO)Av. Las Heras 727 •
Resistencia • Chaco • Argentina
Web site: <http://arq.unne.edu.ar>

Mg. Arq. María Teresa ALARCÓN • Dr. Lic. Jorge ALBERTO • Mg. Lic. María Teresa ALCALÁ • Mg. Ing. Gisela ALVAREZ Y ALVAREZ • Arq. Abel AMBROSETTI • Esp. Ing. Guillermo ARCE • Arq. Julio ARROYO • Dra. Lic. Teresa Laura ARTIEDA • Mg. Prof. Milena María BALBI • Ing. Indiana BASTERRA • Prof. Esp. Claudia Virginia BENEYTO • Esp. Gladys Susana BLAZICH • Dr. Lic. Walter Fernando BRITES • Arq. César BRUSCHINI • Arq. René CANESE • Dra. Cra. Mónica Inés CESANA BERNASCONI • Dr. Arq. Rubén Osvaldo CHIAPPERO • Ing. Enrique CHIAPPINI • Dr. Arq. Mauro CHIARELLA • Lic. Susana COLAZO • Dr. Ing. Mario E. DE BÓRTOLI • Mg. Patricia DELGADO • Dra. Patricia Belén DEMUTH MERCADO • Dr. Arq. Juan Carlos ETULAIN • Mg. Lic. Claudia FINKELSTEIN • Dra. Lic. María del Socorro FOIO • Mg. Arq. Pablo Martín FUSCO • Dra. Arq. Graciela Cecilia GAYETZKY de KUNA • Dra. Arq. Claudia Fernanda GÓMEZ LÓPEZ • Dra. Lic. Elcira Claudia GUILLÉN • Mg. Arq. Delia KLEES • Arq. David KULLOCK • Mg. Lic. Amalia LUCCA • Mg. Lic. Elena Silvia MAIDANA • Dra. Lic. Sonia Itatí MARIÑO • Dr. Arq. Fernando MARTÍNEZ NESPRAL • Dr. Prof. Aníbal Marcelo MIGNONE • Dra. Lic. María del Rosario MILLÁN • Mg. Arq. Daniela Beatriz MORENO • Dr. Arq. Martín MOTTA • Dr. Ing. Bruno NATALINI • Dr. Lic. Claudio NÚÑEZ • Mg. Prof. Patricia NÚÑEZ • Arq. Susana ODENA • Mg. Lic. Mariana OJEDA • Dra. Lic. María Mercedes ORAISÓN • Mg. Lic. Silvia ORMAECHEA • Mg. Lic. María Isabel ORTIZ • Mg. Arq. Jorge PINO BAEZ • Mg. Prof. Nidia PIÑEYRO • Dra. Lic. Ana Rosa PRATESI • Lic. María Gabriela QUIÑÓNEZ • Dra. Lic. Lilliana RAMÍREZ • Mg. María Ester RESOAGLI • Mg. Lic. Laura Lilliana ROSSO • Dr. Arq. Mario SABUGO • Mg. Arq. Lorena SÁNCHEZ • Dra. Lic. María del Mar SOLÍS CARNICER • Mg. Arq. Luciana SUDAR KLAPPENBACH • Mg. Arq. Brian A. THOMSON • Dr. Ing. Luis VERA.

ISSN 1666-4035

Reservados todos los derechos. Impreso en Vía Net, Resistencia, Chaco, Argentina. Octubre de 2020.

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.



EL PRECIO DE HABITAR LA CIUDAD. APROXIMACIONES A UNA CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE SUELO CON FIN RESIDENCIAL EN EL GRAN RESISTENCIA

OLMEDO, María del R.

mdelrosariolmedo@gmail.com

Becaria de Iniciación SGCyT, UNNE; Instituto de Investigación y Desarrollo en Vivienda - Instituto de Investigaciones para el Desarrollo Territorial y del Hábitat Humano (IIDVi-IIDTHH, FAU, UNNE)

OBJETIVO

El objetivo del presente trabajo es exponer una caracterización preliminar del mercado de suelo con fin residencial en el Gran Resistencia, tendiente a constituir un aporte al conocimiento sobre las particularidades del funcionamiento de aquel en el área metropolitana de una ciudad intermedia.

RESUMEN

El artículo forma parte del desarrollo de una beca¹ enmarcada en proyectos de investigación radicados en el IIDVi-IIDTHH², y pretende constituir un aporte al conocimiento sobre la complejidad de habitar el espacio urbano. Se exponen avances acerca de la producción y comercialización privada de suelo urbano residencial en el Gran Resistencia, algunas lecturas sobre sus implicancias e hipótesis al respecto.

PALABRAS CLAVE

Mercado inmobiliario; derecho a la ciudad; acceso a la vivienda.

INTRODUCCIÓN O PLANTEO DEL PROBLEMA

Habitar la ciudad implica encontrarse frecuentemente con la afirmación de que acceder a una vivienda constituye el proyecto de toda una vida. Históricamente asociada al dominio, la vivienda propia es posiblemente el bien de consumo más caro y peculiar que adquirirá un hogar, si lo hace. Por lo tanto, supera tan ampliamente los alcances de un ingreso (salario) promedio, que en general implica alguna forma de pago que demanda un tiempo, cuya contrapartida es la estabilidad presente, y fundamentalmente futura, para próximas generaciones. Además, en comparación con otros bienes de cambio, presenta una liquidez muy baja, que es útil en tanto reserva de valor y seguridad económica, aunque no necesariamente acompaña el ritmo de las múltiples trayectorias³ posibles de los hogares.

Resulta interesante comprobar que este conjunto de afirmaciones, prácticamente obvias, son esclarecedoras para comenzar a visualizar la ciudad desde una perspectiva económica. Desde allí, ya no se tratará de "la vivienda" como bien de uso exclusivamente, sino de una porción de espacio con una localización, ca-

racterísticas y valor de cambio que en algún momento entra o podría entrar en competencia dentro del gran mercado de inmuebles que enmarca la vida urbana. En ese sentido, y partiendo de las amplias desigualdades que caracterizan el territorio latinoamericano, Abramo (2011) resalta que pertenecer al grupo de aquellos que disponen de un pedazo de tierra urbana es una primera distinción

1. Beca de Iniciación de la Secretaría General de Ciencia y Técnica de la UNNE, titulada "Aproximación exploratoria al funcionamiento del mercado de suelo con fin residencial en el Gran Resistencia" (Dir.: Mg. Arq. Marta Giró).

2. PICT 2014.0999 "Las Áreas Deficitarias Críticas como unidades de planificación e intervención de una política integral del hábitat social" (Dir.: Dr. Arq. Miguel Ángel Barreto) y PI 16C003 "Caracterización urbano-ambiental de Áreas Deficitarias Críticas del Gran Resistencia" (Directora: Dra. Arq. Laura Alcalá).

3. Entendidas en el sentido de trayectorias y estrategias residenciales, desarrollado por Di Virgilio (2007).

social entre hogares, en el contexto de la pregunta ¿cómo esas familias latinoamericanas conseguirán tener acceso a ese pedazo de “tierra-terreno” o “tierra-casa”?

4. Lo que de acuerdo con Di Nucci y Linares (2016) la coloca en el lugar de una Aglomeración de Tamaño Intermedio (ATI), de tipo Intermedia. El estudio, realizado sobre la base de las clásicas categorías de poblaciones de Vapñarsky y Gorojovsky (1990), las revisa y modifica en función de las transformaciones urbanas posteriores a la década de los 90.

5. Si bien, en rigor, son privadas tanto esta última como la producción de villas y asentamientos, en tanto ambas manifiestan una búsqueda de beneficios y resolución de necesidades personales (en oposición a la producción pública, que expresaría una búsqueda de “bien común”). Por ese motivo, en adelante se hará referencia a la producción privada legitimada y no legitimada, siguiendo a autores como Rolnik y Edesio Fernandes, que cuestionan la dicotomía “formal-informal/legal-ilegal”. Incluso ya Jaramillo (1999) afirmaba que existe una amplia gama de modalidades en las que se combinan variantes intermedias entre la legalidad y la ilegalidad jurídica, y en la cual tienen lugar las relaciones mercantiles, incluso las que se articulan directamente con la propiedad territorial.

6. De acuerdo con Abramo (2006), la formulación de decisiones de localización residencial y producción de inmuebles se dan en un contexto de incertidumbre urbana radical: pretendiendo anticipar decisiones de otros agentes, pero sin conocer cuál será el resultado, que a su vez afectará las decisiones de otros que también pretenden anticiparse, de forma cíclica. Esta visión se contrapone a la perspectiva ortodoxa de Walras y Marshall, que basan sus desarrollos en la hipótesis de que el encuentro mercantil ocurre en un contexto de certeza (información) y optimismo (proyección).

El Área Metropolitana Gran Resistencia, compuesta por los municipios de Resistencia, Fontana, Barranqueras y Vilelas, posee una población de 385.726 habitantes⁴, de acuerdo con el último Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (INDEC, 2010). Según el Plan de Ordenamiento Territorial Resistencia 2040 (2019), un 30,26 % de esa población habita en áreas que se originaron como villas y asentamientos, y un 28,11 % en barrios de promoción estatal; por lo tanto, el 41,63 % restante correspondería a la comúnmente denominada “promoción privada”⁵.

Si bien existe una vasta producción en torno a las dos primeras formas de promoción en el ámbito local, en particular la realizada por el equipo IID-VI-IIDTHH, la última no ha sido abordada exhaustivamente; por lo tanto, el trabajo pretende ser un aporte en ese sentido. Además, se parte de la hipótesis de que en la producción privada se encuentran las claves acerca del conjunto de la configuración urbana. Por otra parte, si bien la literatura distingue con fines analíticos tres lógicas que explicarían los distintos móviles que guían la existencia de tales formas de promoción: la de la necesidad, la del Estado y la del mercado (Abramo, 2003; Pelli, 1996), lo cierto es que, en general, estas tienden a ser asociadas de forma directa con el tipo de producción material que pareciera corresponder a cada una. Así, observar la “fotografía” de la producción urbano-habitacional posibilita una descripción de un momento

determinado, pero ¿qué sucede si introducimos el transcurso del tiempo en el análisis? Lo han hecho autores como Günther Held (2000), Cravino (2008, 2014), Rebord *et al.* (2018), entre otros, evidenciando que los inmuebles que conforman las villas y asentamientos como los producidos por el Estado son comercializables y comercializados de hecho, a pesar de todo, evidenciando ya no la fotografía sino la “película” de las trayectorias habitacionales. En ese proceso casi impredecible⁶ de reconfiguración permanente de los individuos, los grupos, las necesidades de unos y otros, y por lo tanto, de las materialidades, más temprano que tarde la coordinación de las decisiones es realizada por el mercado.

En particular, el presente artículo se origina en la necesidad de contar con un registro del estado de situación de algunos aspectos de la producción, pero fundamentalmente de la comercialización privada de inmuebles con fin residencial en el Gran Resistencia. De esta primera aproximación se desprende un conjunto de lecturas a modo de caracterización preliminar y nuevos interrogantes para continuar con el análisis.

DESARROLLO

En búsqueda de un punto de partida para poder abordar de forma operativa el mercado de suelo urbano con fin residencial en el contexto local, se plantearon un conjunto de interrogantes: ¿a qué se considerará “suelo urbano”? ¿Se debería partir de



delimitaciones administrativas? ¿Se tendrá en cuenta el grado de intervención sobre el soporte natural? ¿Estará en función de los usos efectivos?

Considerando a Guerrero Manso (2010), quien analiza "la esencia" del suelo urbano (su carácter reglado, los supuestos que lo conforman y los criterios generales exigibles para que un terreno adquiera dicha condición en el caso español), la primera conclusión al respecto es que en la Argentina no es posible una única forma de comprender y operativizar el concepto, dado que no existe una normativa general en torno al suelo, y mucho menos al suelo urbano. En el ámbito local, si bien el Código de Planeamiento Urbano Ambiental de la ciudad de Resistencia regula aspectos relativos al uso del suelo y

conceptualiza cuestiones relativas a las parcelas y su delimitación, subdivisión, etc., tampoco facilita por sí mismo elementos para delimitar el suelo urbano residencial⁷. Por lo tanto, a los fines de este trabajo se consideró "suelo urbano con fin residencial" a toda superficie dentro del ejido municipal que fuera comercializada como tal, como uso actual o futuro, incluyendo:

- parcelas indivisas ofertadas como "oportunidad de desarrollo/loteo";
- lotes individuales entre 200 y 1500 m² con o sin edificación;
- viviendas unifamiliares en lote propio, incluyeran o no otra unidad funcional expresada como "renta"⁸;
- departamento dentro de un conjunto de unidades funcionales (edificio en altura o en planta baja);
- edificio en block o PH.

La decisión radica en que, más allá de los distintos tipos de promoción que dan origen a la producción urbano-habitacional, en cualquier caso puede ocurrir un abanico de transformaciones que involucren la colocación de los bienes en el mercado con mayores o menores grados de especulación involucrada⁹. Por lo tanto, podrían suceder, al menos, las siguientes situaciones, en las que se visualiza cómo la lógica del

7. En la actualidad, el CPUA resulta cuestionado no solo por encontrarse desactualizado, sino por las múltiples ordenanzas que lo modifican, incluso superponiendo clasificaciones de usos del suelo.

8. En algunos casos la vivienda se oferta con "renta incluida", es decir, con un departamento dentro del mismo lote (aparentemente resultado de una refacción de la vivienda original), con entrada relativamente independiente del resto de la casa. En el precio del inmueble estaría incluida la oportunidad de percibir un alquiler, como ingreso para el potencial comprador.

9. En ese sentido, se retoma la visión de Appadurai (1991), quien se centra en el potencial mercantil de todas las cosas, "en lugar de buscar inútilmente la distinción mágica entre mercancías y otros tipos de cosas". De esa manera, retoma su trayectoria total, desde la producción hasta el consumo, pasando por el intercambio/distribución (en lugar de la perspectiva marxista de la mercancía, dominada por la producción).

10. En el gráfico no se incluyen particularidades como la donación, los préstamos y otras posibles formas no mercantiles que podrían incluirse dentro del "uso". Los tipos de promoción considerados son los mayoritarios; no se consideraron para este trabajo formas comunitarias o contrahegemónicas.

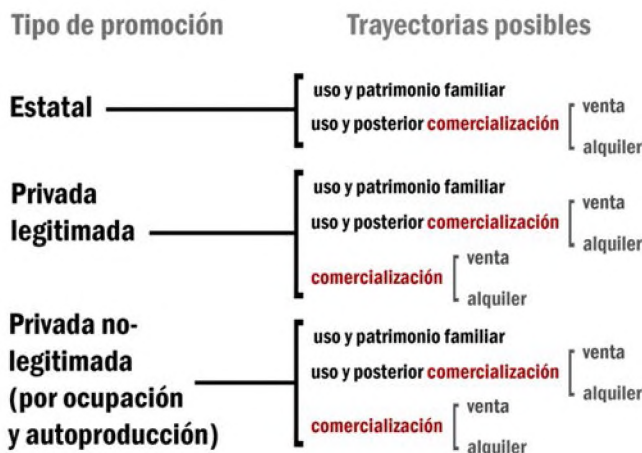


Imagen 1. Hipótesis de trayectorias posibles a lo largo del tiempo de los bienes que conforman el suelo urbano residencial, según tipo de promoción¹⁰ (fuente: elaboración propia)

mercado podría y de hecho permea todas las formas de producción urbano-habitacional:

En palabras de Jaramillo (en Abramo, 2010),

La ciudad: ¿un producto del mercado? Lo que en otras épocas habría sido calificado como una hipótesis extravagante, cuando no como alguna cosa escandalosamente simplificada, aparece, en estos tiempos que vivimos como la explicación definitiva y completa de los fenómenos urbanos.

11. Sobre la base de la observación sobre la forma en que se ofrecen los bienes, se incluyeron, entre otras: inmobiliaria, tipo de inmueble, edificación, precio (en dólares o pesos argentinos, según oferta original), superficie cubierta, cantidad de dormitorios, cantidad de baños, garaje, etc.

12. Para el desarrollo de este trabajo, se utilizarán solo los datos correspondientes a la oferta de venta. El alquiler será abordado como tema en próximas producciones.

13. Aunque las ofertas están publicadas en la Web, y por lo tanto son de "acceso público irrestricto" (Art. 2 inc. A de la Ley 25.326 de Protección de los Datos Personales), se procuró que la salida gráfica de los mapas no evidenciara a qué parcela corresponde cada punto.

14. La cotización promedio adoptada para dicho mes fue de 45 ARS = 1 USD.

15. Los grupos observados fueron: "Alquileres Resistencia", "Alquileres en Resistencia", "Alquileres Resistencia - Chaco", "alquiler y ventas zona Resistencia, Fontana, Barranqueras, Colonia Benítez" y "ventas o alquileres de casas y departamentos en Fontana Chaco".

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

Debido a que la información se encontraba dispersa, el trabajo consistió, en primer lugar, en la sistematización de ofertas publicadas en sitios Web de las principales inmobiliarias locales, mediante la construcción de un conjunto de variables¹¹ que permitieran caracterizar el tipo de productos disponibles. El relevamiento se realizó en el mes de junio de 2019, y conformó un total de 856 registros entre venta y alquiler¹², comercializados a través de dieciocho inmobiliarias. En todos los casos, el proceso fue realizado a través de un SIG, que por un lado permitió procesar la información en una tabla (cuyos campos son las variables establecidas) y, por otro, localizar en el espacio dichos datos¹³.

Del total de anuncios, casi el 80 % incluía la publicación del precio, y los restantes invitaban a solicitar dicha información a la inmobiliaria. A partir de los precios disponibles, se procedió a homologar todos los valores en dólares¹⁴. Esto, además de permitir la comparación entre bienes, posibilita una relativa vigencia de la información en el tiempo, dada la inestabilidad del peso argentino como moneda, en la coyuntura actual. Con base en dicha información, se procedió a un análisis fundamentalmente cuantitativo.

Por otra parte, se planteó el interrogante de cómo obtener información acerca de la demanda, dado que existen plataformas que permiten buscar inmuebles pero no exponen el registro

de las búsquedas realizadas por los usuarios; por lo tanto, se optó por observar grupos de **Facebook** creados específicamente para comercializar inmuebles¹⁵. A pesar de que el tipo de espacio virtual incluye información muy heterogénea, permitió extraer un conjunto de solicitudes que explicitan demandas específicas, a partir de las cuales se realizó un abordaje de tipo cualitativo.

Debido a las diferencias en los tipos de información recopilada y la instancia en que se encuentra la investigación, los análisis de oferta y demanda no son confrontables de forma directa. Sin embargo, ambos posibilitaron un conjunto de lecturas preliminares acerca de las características de lo hallado y nuevas hipótesis que, a futuro, se espera aporten a explicar el funcionamiento del mercado de suelo con fin residencial en el Gran Resistencia.

La oferta

Una primera desagregación de los bienes en venta permitió calcular el precio/m² de acuerdo con rubros generales. Sobre la base de los datos recopilados, el precio del suelo urbano con fin residencial en el Gran Resistencia indicó los siguientes promedios:

Es importante señalar que el precio registrado es el de mercado (o precio de oferta) y no el de la transacción efectiva, por lo cual posiblemente existan algunas variaciones entre uno y otro. De los anuncios de venta



Imagen 2 (izq.).
Localización de
ofertas por tipo de
moneda

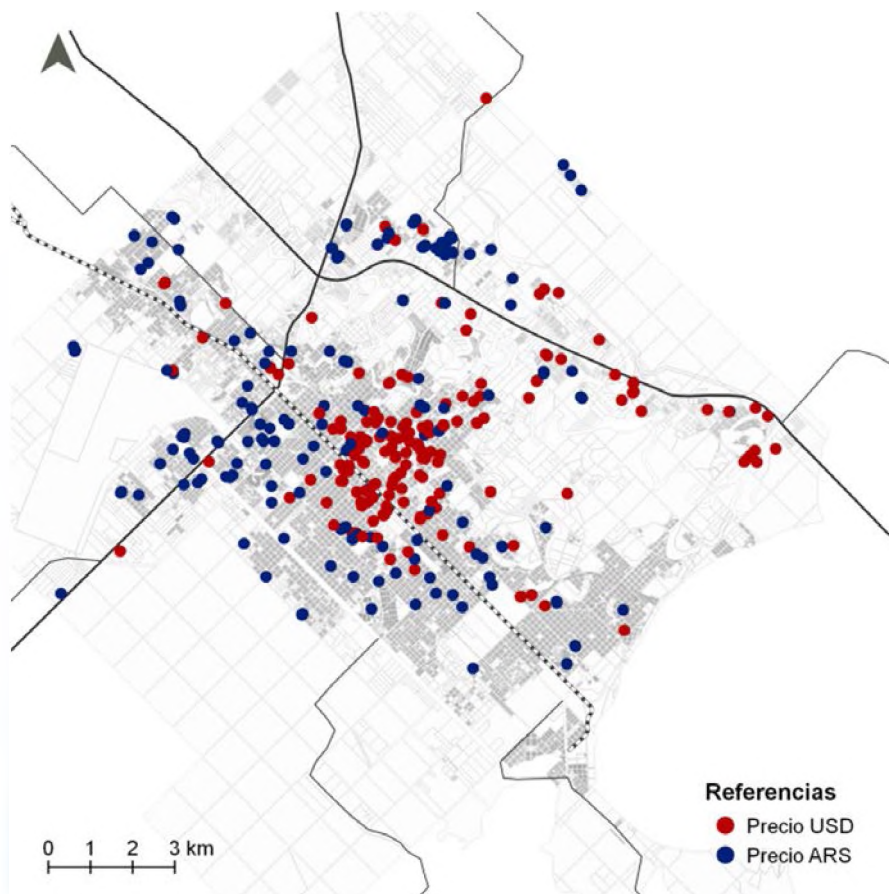


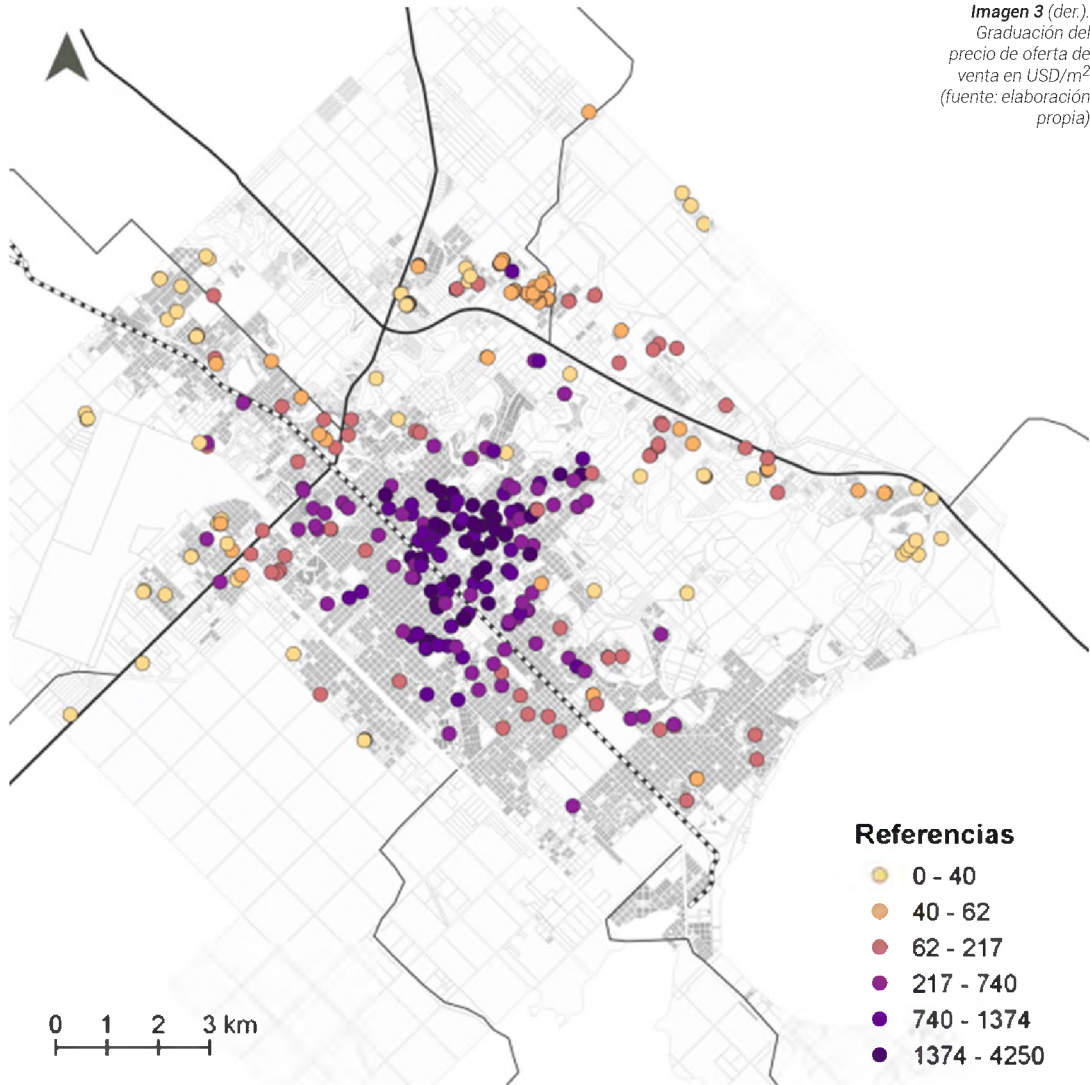
Tabla 1

Precio promedio de oferta de venta en USD/m ² por rubros generales			
Tipo de inmueble	Cantidad de registros	Cantidad de registros con precio publicado	Precio promedio (USD/m ²)
Edificio en block/PH	9	5	1974,63
Dpto.	158	98	1343,84
Casa	144	95	614,98
Terreno	242	182	98,36
Quinta ¹⁶	1	1	-

Fuente: elaboración propia

16. La categoría "Quinta" proviene de la jerga del mercado inmobiliario, y fue encontrada en varios de los sitios Web; por lo tanto, como todas las demás, se mantuvo como tal. Aparentemente, correspondería a viviendas de tipo suburbano, ubicadas en parcelas de gran tamaño, lo que las hace adoptar algunas características casi rurales. La forma de configurar las categorías que se publican será un interrogante para futuras entrevistas a informantes clave del sector inmobiliario.

Imagen 3 (der.).
Graduación del
precio de oferta de
venta en USD/m²
(fuente: elaboración
propia)

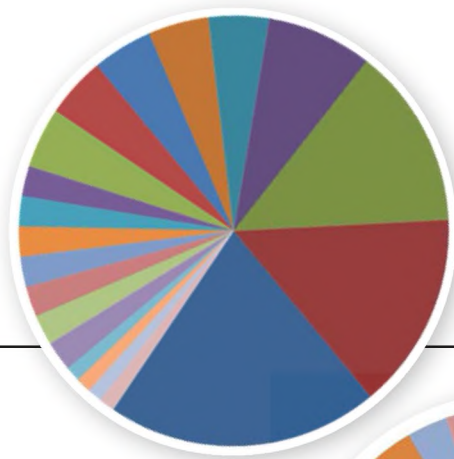


con precio publicado, aproximadamente la mitad estaba originalmente en dólares, y la otra mitad, en pesos argentinos. Lo que resulta interesante

es visualizar las localizaciones de dichas ofertas, y comprobar que tienen relación tanto con la distribución del precio/m² como con la tendencia his-

tórica (recientemente acentuada) de localización en el territorio de sectores socio-económicos diferenciados entre el sector norte y sur del AMGR.

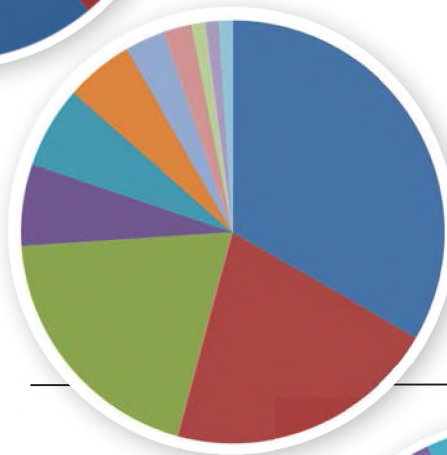




Casas en venta

- 2 dormitorios + 1 baño
- 3 dormitorios + 2 baños
- 3 dormitorios + 1 baño
- 2 dormitorios + 2 baños
- 1 dormitorio + 1 baño
- 3 dormitorios + 3 baños
- 3 dormitorios + 4 baños
- 4 dormitorios + 4 baños
- 5 dormitorios + 2 baños
- 1 dormitorio + 2 baño
- 2 dormitorios + 3 baños
- 4 dormitorios + 1 baños
- 4 dormitorios + 2 baños
- 4 dormitorios + 3 baños
- 4 dormitorios + 5 baños

Imágenes 4, 5 y 6. Fuente: elaboración propia



- 1 dormitorio + 1 baño
- Monoambiente
- 2 dormitorios + 1 baño
- 3 dormitorios + 1 baño
- 3 dormitorios + 2 baños
- 2 dormitorios + 2 baños
- 3 dormitorios + 3 baños
- 3 dormitorios + 4 baños
- 2 dormitorios + 3 baños
- 4 dormitorios + 2 baños
- 4 dormitorios + 3 baños

Un segundo nivel de desagregación permite visualizar algunos tipos de productos ofrecidos dentro de cada rubro.

Esto permite afirmar que la mayor parte de los bienes en venta son casas de dos dormitorios y un baño, departamentos de un dormitorio y un baño y terrenos entre 190 y 250 m². Resulta interesante observar la relación inversamente proporcional entre el tamaño de las viviendas y

Terrenos en venta

- 190-250 m²
- 250-312 m²
- 312-495 m²
- 495-1400 m²
- 1400-560000 m²



la antigüedad de los inmuebles. Se encuentran pequeñas cantidades de viviendas antiguas (mayoritariamente casas) con un gran número de habitaciones y baños, mientras que existe una gran cantidad de construcciones actuales con una menor cantidad de habitaciones y baños. Tal como Abramo (2011) asociaba el crecimiento de la vivienda fordista de fines del siglo XIX con la incorporación de bienes de consumo de gran tamaño al espacio domiciliario (automóvil, refrigerador, lavadora, televisor...), hoy tal vez cabría analizar el conjunto de factores que producen una preponderancia de viviendas menores.

Por otra parte, del total de viviendas (casas y departamentos) ofertadas, el 56 % incluye estacionamiento. De las restantes, un porcentaje mínimo ofrece la posibilidad de comprarlo aparte. Si bien no se profundizará en este dato, podría ser un elemento que explique parte de los problemas relacionados con la movilidad urbana.

17. Correspondiente a la vivienda construida sobre una porción de suelo sobre el cual el poseedor no tiene el dominio; sin embargo, se ofrecen viviendas con RUBH (Registro Único de Beneficiarios del Hábitat, es decir, certificado de ocupación), lo cual posiblemente incida en el precio en relación con vivienda sin RUBH.

 **chaco** ▶ [Venta de terrenos y casa en resistencia](#)

30 abr. 2018 🌐 Hola buenas tarde. Compro mejora ke este ubicada en la rubita o barrio el uzuriaga. Pasen foto y precio lean bien por favor. Desde ya muchísimas gracia

 1

 30 de mayo

Busco alquiler en fontana económico urgente pago asta 3000\$.

 2

4 comentarios Visto por 82

 está  buscando recomendaciones. 13 de junio de 2018

Busco alquiler monoambiente barranqueras - vilelas, que acepte niño, no muy caro.

 Me gusta

 Comentar



Escribe un comentario...



Imágenes 7, 8 y 9. Fuente: Facebook



La demanda

El primer dato que emerge de la búsqueda en grupos de Facebook es que la demanda de compra de “casas” no es tan frecuente como la compra de “mejoras”¹⁷ y los alquileres. El tipo de espacio permite que se genere un circuito de bienes entre dueños directos; por lo tanto, los datos más relevantes tienen que ver con la forma en que se expresa la demanda sin intermediarios. Llama la atención que la mayor parte de las publicaciones manifiestan urgencia y anteponen pocos requisitos, en general en relación con dos variables: precio y localización. En el caso de demanda de alquiler, en muchos casos además incluye que la búsqueda está orientada a propietarios que acepten niños y/o mascotas.

La demanda, en general, está centrada en Fontana, Barranqueras y en las zonas UNNE y Hospital Julio C. Ferrando en Resistencia. Eventualmente, en torno a los meses de enero y febrero, aumenta en la primera, debido a que se solicita una gran cantidad de departamentos y habitaciones para estudiantes.

El tipo de medio no permite elaborar información sobre la estructura de precios a través de dueño directo, pero en vista de los valores encontrados más frecuentemente, estos distan enormemente de asimilarse a los encontrados en la oferta por inmobiliarias. Por otro lado, una gran parte de las demandas expresan que para realizar la transacción sólo cuentan con DNI y/o boleta de algún servicio¹⁸.

El factor quizás más interesante es la manera en que se produce la competencia en este tipo de red, ya que se realiza de forma inmediata y directa, a modo de “subasta” en la que participan sin moderador un conjunto de personas. De esa manera, la persona que realiza la demanda obtiene una serie de respuestas que no necesariamente son para ella directamente; es decir, en principio responde una persona (que oferta para sí o para un tercero, o incluso envía una foto de un cartel, aunque sea desconocido), y a esa persona puede que vuelvan a responderle más oferentes y/o más demandantes de forma. El resultado es una intrincada red de respuestas cruzadas que duran poco más de una o dos semanas, hasta que alguien dé aviso de que la transacción fue completada o quede inconclusa.

CONCLUSIONES Y/O REFLEXIONES FINALES

Las conclusiones pretenden ser un conjunto de reflexiones de diversa índole a partir de los datos encontrados sobre el AMGR. En primer lugar, resulta llamativa la casi nula presencia del municipio de Vilelas en los medios consultados. Sucede lo contrario con Fontana y también —si bien no fueron incluidas en este análisis— con Puerto Tirol, Colonia Popular, Laguna Blanca, Colonia Benítez y Margarita Belén, lo cual evidenciaría que la oferta tiene un sentido físico hacia el norte y oeste, y quizás deberían ser incorporados al estudio. Por otro lado, sería una dimensión crucial que ser analizada en relación con la regionalización del

área metropolitana, concepto estudiado por otros autores. En cualquier caso, resulta fundamental preguntarse cómo se realizará y qué implicará el ingreso en el mercado de los espacios intersticiales, aún no urbanizados.

En relación con el desarrollo expuesto, también cabe el interrogante sobre qué sucedió primero: ¿el achicamiento de los hogares o de las viviendas? Las variaciones intercensales 2001-2010 indican un aumento de hogares con menor cantidad de integrantes. La pregunta sería hasta qué punto las decisiones de conformación familiar podrían estar condicionadas por la economía del hogar y, por lo tanto, asociadas a la posibilidad de adquirir una (u otra) vivienda.

En cuanto a la relevancia del trabajo, además de pretender ser un aporte a otras investigaciones, y orientarse hacia la búsqueda de explicaciones para las desigualdades socio-territoriales que sufren nuestras ciudades, pretende ser un puntapié inicial para realizar un seguimiento periódico de la transformación de la ciudad, a través de la dinámica del mercado de suelo urbano residencial, en base a las variables observadas. En coincidencia con Abramo (2009), superar el “relativo silencio” acerca de la producción privada de ciudad podría tal vez

18. Cuando la transacción por inmobiliaria requiere, entre otras cosas: garantes, recibo de sueldo (con un valor aceptable), intermediación de escribano o juez de paz, etc.

generar elementos para anticiparse a algunos procesos que refuerzan las injusticias socio-espaciales, y tendería a aquello de lo que la promoción privada, expresión paradigmática de la lógica de mercado, podría jactarse sin dudas: lograr respuestas rápidas y adecuadas a su tiempo.

Resulta complejo describir la distancia entre la oferta a través de inmobiliarias y la demanda a través de una red social, porque simplemente corresponden a universos diferentes. Sin embargo, este trabajo pretende continuar a partir de los múltiples interrogantes que surgen del análisis de aristas tan disímiles (las formas de comunicación y competencia, la jerga, los precios y los requisitos...). Quizás el resultado más relevante al respecto sea una hipótesis con base en la pregunta formulada por Pedro Abramo: ¿cómo esas familias latinoamericanas conseguirán tener acceso a ese pedazo de "tierra-terreno" o "tierra-casa"? La respuesta sería: como pueden. No solo los precios, en promedio, de una casa (aproximadamente USD 180.000), departamento (aprox. USD 70.000) o un terreno (aprox. USD 30.000) son inaccesibles

19. De acuerdo con el informe del 2.º semestre 2018 del INDEC.

20. Adecuados en el sentido de que toman la forma de la demanda que los puede concentrar.

para gran parte de la población, que en el Gran Resistencia está conformada en un 40 % por personas por debajo de la línea de pobreza¹⁹; sino también los requisitos que se solicitan por los inmuebles. De alguna manera, esta es la explicación que adquiere más peso en torno a las formas de producción urbano-habitacional que conforman el área metropolitana, atravesadas permanentemente por diversos sub-mercados que ofrecen los productos adecuados²⁰ a cada tipo de demanda. Esto no sería un inconveniente, si no fuera porque la vivienda digna es un derecho fundamental para la autorrealización de las personas en sociedad, enunciado en todo el marco normativo vigente, aunque claramente no garantizado como tal.

Por lo tanto, la vivienda no es un bien de cambio común, es ante todo un derecho, y allí se encuentra el conflicto más acuciante de la vida urbana. Este trabajo se sustenta en la firme convicción de que para defenderlo, son necesarios, también, recursos analíticos en el sentido de aquello que guía la configuración urbana, pese a todo: el mercado, donde la puja que se libra en el espacio urbano por pertenecer y habitarlo se traduce en competencia. Su ferocidad es cruel, pero precisa. Se encarna en las prácticas de quienes llevan a cabo las transacciones y colocan, por ejemplo, un precio adecuado a la necesidad. La urgencia, que es determinante en el precio de la oferta, es uno de los tantos factores que afectan las condiciones en las

que cada persona y su entorno desarrollarán su vida. Siguiendo a García Bellido (1982, cit. en Urriza, 2003), el precio del suelo "es el mecanismo que permite ajustar la jerarquía social a la división social del espacio".

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. *Revista Ciudad y Territorios: Estudios territoriales*, Vol. XXXV, N.º 136-137. España.
- ABRAMO, P.** (2006). *Ciudad Caleidoscópica. Una visión heterodoxa de la economía urbana*. España: Ed. Netbiblo SL.
- ABRAMO, P.** [coord.] (2009). *Favela e mercado informal: a nova porta de entrada dos pobres nascidas brasileiras*. Porto Alegre: Coleção Habitare/FINEP.
- ABRAMO, P.** (2010). Mercado y orden urbano. Del caos a la teoría de la localización residencial. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- ABRAMO, P.** (2011) La producción de las ciudades Latinoamericanas: mercado inmobiliario y estructura urbana. Textos Urbanos. Volumen IX. Quito: Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos.
- APPADURAI, A.** (1991). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. Colección Los Noventa. México DF: Ed Grijalbo.
- CRAVINO, M. C. et al.** (2008). *Los mil*



barrios (in)formales: aportes para la construcción de un observatorio del hábitat popular del área metropolitana de Buenos Aires. Coordinado por María Cristina Cravino. Primera ed. Los Polvorines: Univ. Nacional de General Sarmiento.

- CRAVINO, M. C.** (2014). *Causas y azares: la ocupación del Parque Indoamericano. En Derecho a la ciudad y conflictos urbanos: la ocupación del Parque Indoamericano.* Compilado por María Cristina Cravino. Primera ed. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- DI NUCCI, J. y LINARES, S.** (2016). Urbanización y red urbana argentina: un análisis del período 1991-2010. En *Journal de Ciencias Sociales*. Año 4. Número 7. Buenos Aires: Universidad de Palermo.
- DI VIRGILIO, M.** (2009). Iguales pero diferentes: trayectorias residenciales, estrategias habitacionales y estratificación social entre familias residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista Pre-Til*.
- GUERRERO MANSO, M. C.** (2010). La clasificación del suelo urbano en el contexto urbanístico actual de regeneración de la ciudad. *Revista Aragonesa de Administración Pública*, (37), 139-185.
- HELD, G.** (2000). *Políticas de viviendas de nivel social orientadas al mercado: experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia.* Santiago de Chile: CEPAL.
- JARAMILLO, S.** (1999). El papel del mercado del suelo en la configuración de algunos rasgos socioespaciales de las ciudades latinoamericanas. En *Territorios*. Núm. 2, pp. 107-129. Colombia: Universidad del Rosario.
- PELLI, V. S.** (1996). El sector popular en la construcción democrática del hábitat. Seminario-debate: *Iberoamérica ante Hábitat II*. Madrid, España.
- REBORD, G.; MULATERO, D.; FERREIRO, A. y ARTESANO, C.** (2018). *En La ciudad (re)negada: aproximaciones al estudio de asentamientos populares en nueve ciudades argentinas.* Compilado por María Cristina Cravino. Primera ed. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- POT-RES 2040.** *Plan de Ordenamiento Territorial Municipio de Resistencia* (2019).
- URRIZA, G.** (2003). *El mercado del suelo urbano en Bahía Blanca, Argentina. La consolidación de un modelo de crecimiento urbano de diferenciación socioespacial* (Tesis de maestría en Desarrollo Urbano del Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales de la Pontificia Universidad Católica de Chile). Santiago de Chile. 📖