

Las lógicas privadas de la expansión: loteos de barrios parque en el área metropolitana de Buenos Aires. 1910-1950

The private dynamics of the expansion: garden suburb allotments in Buenos Aires's Metropolitan Area, between 1910 and 1950

Ana Helena Gómez Pintus

Abstract

After Between 1910 and 1950, Buenos Aires` Metropolitan Area witnessed the growth of a particular kind of suburb (gathering summer residences and week-end housing) that would show to be determinant for the settling of a particular type of expansion.

In order to show the process, along with the actors, implied in this type of expansion, in this paper we present some ideas that could help us understand the role of the private agents working in land production's process

From the case analysis, first results show the growing participation of particular owners dividing, buying and selling land in small proportions, along with landowners in association with real state agents. The operations undertaken by this group: land auctions and subdivisions resulted in the idiosyncrasy of Buenos Aires´ sprawl.

Resúmen

Entre las décadas de 1910 y 1950 se asistió –en lo que se llamaría posteriormente el Gran Buenos Aires (GBA)– al crecimiento de un tipo particular de suburbio asociado a la residencia de verano o fin de semana y que a lo largo del período contribuiría a consolidar formas particulares de la expansión.

Con la perspectiva más amplia de conocer los procesos (y por ende, los actores) que estuvieron por detrás de este tipo de crecimiento suburbano, en este artículo, trataremos de suministrar algunos elementos para comprender la participación que los agentes productores privados han tenido en los procesos de producción del suelo.

Sobre el corpus de casos seleccionados para el área metropolitana de Buenos Aires se verificó a lo largo del período una actuación creciente de particulares, que operaron, fundamentalmente a fines del período, a través de pequeñas subdivisiones o de la compra-venta de lotes, junto a la acción de inmobiliarias medianas (que produjeron loteos en conjunción con los dueños de las tierras). Las operaciones generadas por este último grupo a través de los loteos y remates de tierras constituyeron el dato singular de la expansión en el GBA.

suburban sprawl - Buenos Aires Metropolitan Area - garden suburbs

expansión suburbana - Gran Buenos Aires - barrios parque

Si se toma por ejemplo cualquier partido del Gran Buenos Aires, es fácil comprobar que la labor del Municipio resulta insignificante si se la compara con la obra realizada por los loteadores en su conjunto: kilómetros de caminos y mejorados asfálticos, líneas de colectivos, multitud de barrios de distintas características, en su mayoría de aspecto agradable, hablan con elocuencia del gigantesco esfuerzo de este propulsor del progreso edilicio y social.

GUARAGLIA, 1971, p. 290

1. Introducción

Hacia 1887 se habría iniciado lo que varios autores coinciden en señalar como el ciclo expansivo de Buenos Aires, que habría tenido lugar entre ese año y 1970. Dentro de este período se completó el crecimiento de dos áreas con lógicas muy diferentes. En primer lugar, se asistió, entre 1887 y 1938, al crecimiento de la Capital, cuando se fue generando una corona de barrios periféricos, ligada a la fuerte presencia de inmigración europea y a procesos de ascenso social de los sectores populares (artesanos y obreros inmigrantes, pequeños comerciantes inmigrantes o criollos, profesionales y burócratas criollos) que a través de loteos económicos lograron acceder a la vivienda propia. (Scobie, 1977).

De forma paralela a la consolidación de la Capital, se hacía evidente un proceso de expansión que la sobrepasaba ampliamente. En líneas generales, este fenómeno ha sido caracterizado como de suburbanización popular (Torres: 1978), y sin embargo, enmarcado dentro de este proceso más amplio, tuvo lugar el crecimiento de un tipo particular de suburbio moderno.

En efecto, hacia 1910 se inició un proceso de formación y consolidación de núcleos suburbanos articulados en torno a la residencia de veraneo o fin de semana en combinación con la oferta deportiva y paisajística de un área, destinada a la habitación de los sectores medios y medios-altos.¹ En la base de la expansión de estos suburbios se encontraban procesos de modernización técnicos, culturales y sociales. La ampliación de las redes ferroviarias y camineras, la difusión de las tendencias higienistas, la incorporación de

pautas de sociabilidad vinculadas al *sport* y al uso del tiempo libre, la transformación de los modos de habitar, así como los procesos de ascenso económico, potenciados a su vez por la metropolización que sufrió la ciudad de Buenos Aires a comienzos de siglo (Gorelik, 1998), llevaron a que algunos sectores sociales intentaran compensar las características de la vida urbana con el refugio en sitios aislados.

Una vista panorámica sobre el mapa que delinearón estas urbanizaciones deja reconocer que durante las primeras décadas del siglo XX el proceso de suburbanización permaneció como un fenómeno de dimensiones reducidas (reunió aproximadamente el 20% de los emprendimientos), concentrado alrededor de algunas estaciones y sobre los tres brazos principales de la urbanización (Norte, Oeste y Sur) estructurados desde fines del siglo XIX por el ferrocarril (Gómez Pintus, 2013a). (fig. 1)

A lo largo de los años treinta, este proceso comenzaría a ampliarse acompañando el incremento en la oferta de loteos en las zonas suburbanas de reciente accesibilidad. En los quince años que van de 1935 a 1950, se concentró el 80% de los núcleos de barrios parque, organizados de acuerdo una lógica de ocupación territorial nueva, más dispersa, como producto de la configuración de vías de acceso que permitía el automotor en contraste con el trazado ferroviario.²

En una escala macro, el estudio de estas propuestas —que dieron lugar a una serie de loteos particulares y de urbanizaciones fragmentarias en su conjunto— permite iluminar algunas de las modalidades según las cuales se fue configurando la expansión

metropolitana durante la primera mitad del siglo XX. En particular, creemos que es necesario analizar, además de las dimensiones materiales de la expansión, las problemáticas de los loteos que subyacían en relación a la acción del Estado –instituciones, organismos públicos, normativas– y los demás agentes involucrados en la formación del territorio.

¿Cómo dar cuenta de los procesos (y por ende, los actores) que estuvieron por detrás de las transformaciones urbanas que tienen lugar en el territorio?

En relación a este tema, desde variadas perspectivas se ha demostrado la ampliación que durante este período afectó a diferentes agencias del Estado, lo cual redundó en un crecimiento de sus funciones tendientes a regular el desarrollo territorial (Ozlak, 1982; Fernandez, 2011; Gonzalez Bollo, 2000; Gómez Pintus, 2013).

En esta oportunidad, trataremos de suministrar algunos elementos para comprender la participación de los agentes privados en los procesos de producción del suelo.

Las hipótesis más tradicionales han fortalecido la idea de que la ciudad fue construida, básicamente, utilizando los mecanismos del mercado, resultado de las relaciones de competencia entre actores individuales que operaron dentro de un marco con regulaciones insuficientes y que buscaron, primordialmente, la obtención de beneficios económicos. En esta línea, el trabajo de Nora Clichevsky sobre el mercado de tierras en la expansión de Buenos Aires (1975), señala el funcionamiento de un mercado con escasa intervención estatal, la cual se refirió, exclusivamente, a las condiciones en las cuales se efectuaban las ventas de los lotes y a algunos aspectos relacionados con la calidad de la tierra. Este esquema favoreció el desenvolvimiento de los sectores privados en los procesos de producción del suelo, dando lugar a tres agentes principales: 1. los propietarios de la tierra rural, 2. los inversionistas individuales y 3. las empresas urbanizadoras y/o comercializadoras.

Por su parte, Horacio Torres (1978) si bien no se concentra en este aspecto de la expansión, pone en evidencia la importancia del empre-

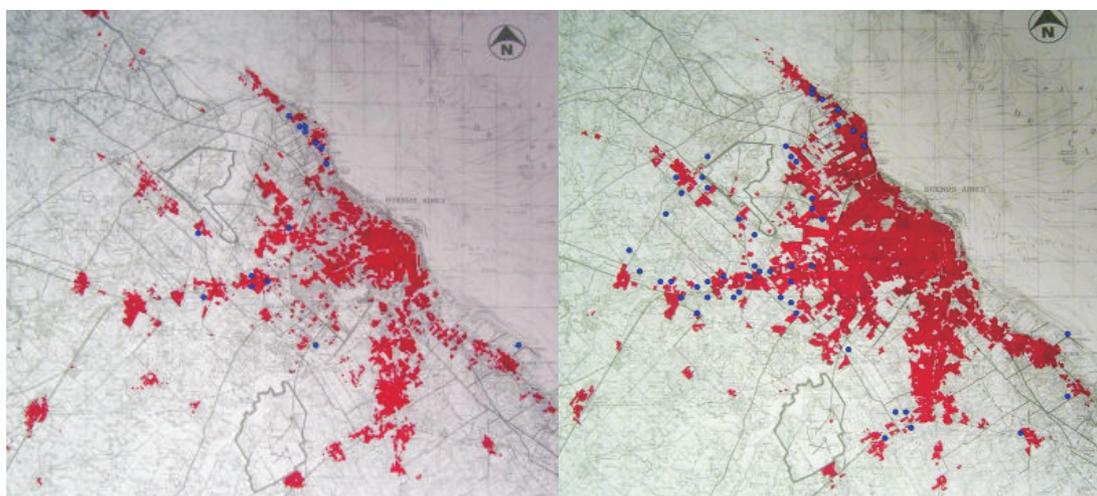


Fig. 1: localización de emprendimientos de barrios parque en el GBA. Períodos 1910-1935 y 1935-1950.
Fuente: Elaboración propia sobre los planos base de Randle que señalan las áreas urbanizadas para 1910 y 1948.

sariado inmobiliario en la formación del mercado de tierras de las ciudades argentinas.

Por último, desde el panorama internacional, puede señalarse el estudio ya clásico de Christian Topalov, *Le logement en France* (1987). Aquí se reconocen, en el contexto de la expansión suburbana de París (1880-1914), tres tipos de agentes participando en los procesos de producción del suelo. 1. los propietarios de la tierra, que buscan agregar valor a partir de las subdivisiones; 2. la sociedad que conforman los propietarios patrimoniales de la tierras —o sus herederos— junto a otro agente que contribuye a producir el loteo, ya sea, a través del financiamiento de infraestructura o, del apoyo técnico a la división y comercialización de los lotes y 3. los especuladores que compran tierras con el fin expreso de subdividir las y generar ganancia en la reventa. Para el caso de París, si bien se reconoce un Estado fuerte actuando en las áreas consolidadas (*les Grands Travaux de Haussman* entre 1850-1860 implicaron liberación de suelo en áreas centrales y la creación de un sistema de créditos para la construcción), su participación en las nuevas áreas de expansión fue poco significativa.

Complejizando alguna de estas miradas, nuestro trabajo presta especial atención a la participación de estos grupos en un contexto determinado: la formación de barrios parque y loteos de fin de semana durante la primera mitad del siglo XX. Lo que surge de analizar el corpus seleccionado, es que por el tipo de expansión que se dio en el Gran Buenos Aires fueron las inmobiliarias, a través de los grandes remates, quienes se destacaron dentro del mapa más amplio de actores intervinientes en el contexto local.³

Para dar cuenta de estos temas, se hacen algunas referencias a la historia económica del período, tanto en relación al mercado inmobiliario como a los diferentes agentes que lo constituían, pero no se pretende construir la historia de ninguno de estos grupos en particular. Estas problemáticas, por su propia envergadura y complejidad reclaman que se las aborde mediante estudios específicos

(Sábato, 1991; Hora, 2002; Lanciotti, 2002, 2009).

Hecha esta aclaración, en las páginas que siguen, procederemos primero a presentar un panorama general que sirva para ilustrar ampliamente el proceso de producción de suelo urbano, para detenernos luego a examinar la acción de rematadores, agentes inmobiliarios, promotores y dueños de la tierra, teniendo en cuenta que las diversas formas de producción del suelo dan nacimiento a diferentes tipos de loteos y en consecuencia a diferentes formas de hacer ciudad.

2. La producción de suelo urbano

Ante el crecimiento de la ciudad y la posibilidad de que crezca la demanda, comienzan los loteos de las viejas quintas y las tierras rurales se subdividen. Los valores suben acentuadamente, sobre todo si aparece la amenaza de la inflación y cunde la tendencia a invertir en tierras. Entonces, el valor se torna especulativo. Se supone que la tendencia prioriza algún sector, como consecuencia, la tierra sube, en parte porque hay demanda y en parte porque sobre ese sector se lanza la especulación. Sobre el valor de la tierra suburbana —loteada y ofrecida como tierra prometida— se carga el costo del loteo, la promoción de las ventas, la publicidad, y aún la tendencia especulativa de los primeros compradores que quieren repetir el negocio. Los sectores de más bajos ingresos que aspiran a construir la casa propia deben alejarse cada vez más hacia los anillos periféricos o a los sectores intermedios a donde difícilmente llegan el asfalto o los servicios (Romero, 2009). Así caracterizó, ampliamente, José Luis Romero a los procesos de expansión iniciados en Latinoamérica a comienzos del siglo XX. Sin embargo, esta descripción esconde un proceso mucho más complejo en el que se reconocen actores y tiempos diversos dentro del panorama latinoamericano.

En una primera aproximación, el denominador común que compartieron las áreas metropolitanas de las ciudades latinoamericana-

nas fue su condición de urbanización salteada.⁴ Esta condición responde a un tipo de expansión que no se dio de forma pareja, sino que, por el contrario, se desarrolló de manera fragmentaria. En Buenos Aires, los primeros avances desde la Capital hacia la periferia se verificaron sobre el eje de crecimiento hacia el Norte. Sobre la línea del ferrocarril Retiro-Tigre, localidades como esta última, junto a San Fernando o San Isidro acogieron a las clases acomodadas porteñas, especialmente, desde que a fines del siglo XIX la epidemia de fiebre amarilla fortaleciera la costumbre de pasar las temporadas cálidas en sitios abiertos y elevados. Posteriormente, aunque en menor escala, le siguió la expansión hacia el Oeste y el Sur, sobre la línea que marcaban, primero el paso del ferrocarril y luego, las principales vías de acceso automotor. En paralelo, también se verificaba el crecimiento desde las distintas direcciones que señalaban pueblos y núcleos rurales de poblamiento anterior, inicialmente desconectados de la ciudad capital, hasta cubrir progresivamente gran parte de la superficie metropolitana.

Más allá de la tendencia que generaba la progresiva urbanización, o la cercanía a cierta infraestructura, de los propios dueños o inversores dependía la decisión de incorporar nuevas tierras al mercado o mantenerlas en espera de una mayor valorización. En este sentido, la normativa que enmarcó a los emprendimientos registrados durante el período de estudio (ley provincial n° 3487, de Creación de Nuevos Centros de Población y Ampliación de Ejidos, del 19 de junio de 1913, su posterior reglamentación del 26 de octubre de 1927, decreto n° 7015 del año 1944 y decreto n° 21891 del año 1949) regulaba cuestiones relativas a lo morfológico, pero no imponía cupos ni trabas para la conversión de tierras rurales a urbanas, ni aparecían referencias al posible destino y uso de las tierras. Esta situación, de la mano con las importantes ganancias que las subdivisiones prometían —especialmente hacia fines del período cuando se hizo factible obtener tasas de beneficio más altas que en otros sectores de la economía—⁵ redundó en una enorme

cantidad de áreas subdivididas y no loteadas, (en espera de un crecimiento de la demanda y de los valores) y de muchas otras, loteadas y vendidas sólo parcialmente.

Así, en el escenario que queda conformado hacia mediados de siglo conviven enormes cantidades de tierras vacantes⁶ —muchas de ellas dotadas de equipamientos y de servicios— entre áreas loteadas y urbanizadas con anterioridad, mientras que una enorme cantidad de población permanece relegada en áreas lejanas desprovistas de estos mismos servicios y de equipamientos elementales.

El área metropolitana de Buenos Aires poseía para la década del setenta —momento a partir del cual se cuenta con datos más globales— importantes porcentajes de áreas vacantes. Según los datos propuestos por Clichevsky (2002), en Sudamérica sólo la superaba Río de Janeiro, donde las áreas vacías comprendían el 44% de la superficie del Municipio; le seguía Buenos Aires con el 32 %, y por debajo quedaban Quito, con el 21,7 % del suelo urbano vacante y Lima donde la tierra vacante se estimaba en el 10%.

Una de las claves para comprender estas diferencias estaría en los procesos de urbanización. Para el caso de Buenos Aires, si contrastamos los valores de crecimiento poblacional del Área Metropolitana con el sector en el cual —considerando un período equivalente— se produjeron la mayor cantidad de parcelamientos, se pone en evidencia que el *boom* inmobiliario y la creciente cantidad de loteos reconocidos a partir de la década del treinta, no estuvieron acompañados —como cabría suponer— por un traslado significativo de población hacia ese sector (fig. 2).⁷ Presumiblemente, existiría una brecha entre el momento en que los lotes se incorporan al mercado y el momento en que se produce su venta y posterior ocupación.

Esto es indicativo de una práctica extendida donde la oferta de tierras se adelanta a las demandas reales de la expansión, es decir, que se produce una oferta exagerada que no alcanza a ser ocupada, generando un

crecimiento discontinuo, en el que predominan enormes sectores baldíos y, más importante, condiciones aptas para la especulación. En las nuevas áreas de la urbanización algunas familias de los recientemente engrosados sectores medios comprarían un “terrenito” barato pensando en levantar de a poco la casa de fin de semana, otros comprarían pensando en hacer una pequeña inversión en cuotas y esperarían a que la expansión siga su curso y eleve el valor de las tierras para una futura reventa.⁸

Por otra parte, el proceso de urbanización en etapas –asociadas cada una de ellas con un agente diferente– sirve, asimismo, para iluminar el panorama que venimos señalando. La secuencia temporal en que se desarrollaron estas etapas da cuenta de una primera fase en la cual se asistía a la parcelación o loteo (subdivisión del suelo), en un segundo momento se generaba la edificación, y por último se completaba la infraestructura (urbanización de calles y provisión de redes de servicios). De modo que, en tanto la ocupación del lote precedía a la instalación de

servicios públicos, los loteos que pudieron realizarse en zonas periféricas, algo alejadas de los principales ejes de desarrollo, eran sensiblemente más baratos que aquellos ubicados en los pueblos o cabeceras de partido del Área Metropolitana que para la década del treinta ya contaban con alumbrado público y pavimentación sobre las calles principales. Esta forma de producción de suelo urbano dio lugar a loteos accesibles, financiados en cuotas a largo plazo, que permitieron que grupos de bajos ingresos pudieran acceder, a través de la autoconstrucción, al sueño de la casa propia sobre lotes con títulos legítimos. Situación que se diferenciaba notablemente de otras formas de ocupación de la periferia en otras ciudades latinoamericanas en donde prevalece la figura de “ciudad ilegal”, caracterizando la forma de tenencia del suelo de importantes sectores de la población urbana (Clichevsky y Herzer, 1990).

Por último, en relación a las figuras que intervinieron en los procesos descriptos, nuestro país también presenta algunas

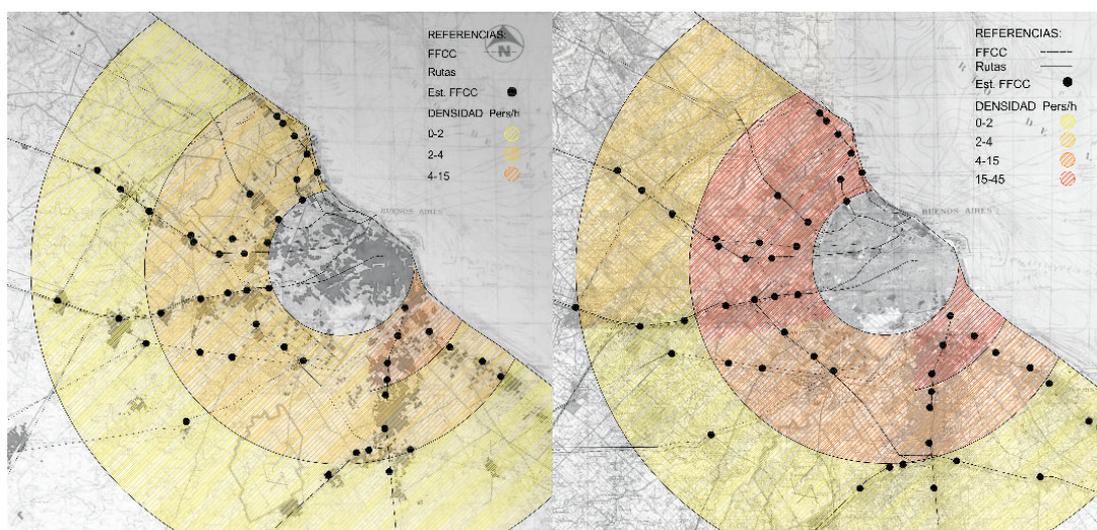


Fig. 2: Estaciones ferroviarias y densidades de población por sectores para los años 1914 y 1948.

Fuente: Elaboración propia sobre los planos base de Randle que señalan las áreas urbanizadas para 1910 y 1948, densidades de población según Atlas Ambiental Buenos Aires (AABA)

particularidades. A diferencia de procesos como los que caracterizaron la construcción de los suburbios ingleses de entreguerras, en donde intervinieron pequeñas empresas y grandes promotores, encargándose mayormente de la urbanización de áreas completas,⁹ en el área que analizamos, la diversificación de agentes y de etapas intervinientes en los procesos de urbanización, dieron lugar a operaciones fragmentarias y de menor escala.

Teniendo en cuenta, entonces, que durante el período que analizamos la oferta ha sido mayoritariamente de tierras (bajo la forma de lotes que se ponían a la venta sin mejoras y sin construcciones), el mapa que configuraron los agentes oferentes puede delinearse, de acuerdo a su nivel de participación a lo largo de la primera mitad del siglo XX, como se detallará a continuación.

3. Las figuras del loteo

A partir del universo de casos relevados para los dos periodos expansivos (fig. 1) y de reconocer a los actores particulares involucrados en los procesos de producción del suelo se reconocen: promotores –que podían ser inversionistas individuales o empresas urbanizadoras–; agentes inmobiliarios –actuaban como intermediarios o participaban del negocio aportando capital de trabajo y sólo en ocasiones excepcionales capital financiero– y propietarios de la tierra. Aquí proponemos analizar los modos de gestión, las formas de organización empresarial, los comportamientos que caracterizan y diferencian a cada uno de ellos al momento de invertir o impulsar un negocio inmobiliario. En suma, buscamos conocer sus estrategias de acción, con el objetivo de reconstruir los patrones de inversión espacial y económica de cada sector, a fin de ponerlas en relación con la construcción de la ciudad.

3.1. Propietarios

Entre los actores que conformaban el mercado de tierras de la expansión, debemos adelantar

que los propietarios de tierras actuaron, fundamentalmente (como veremos en el punto 3.3), a través de intermediarios: proveyendo las tierras sobre las cuales las inmobiliarias delinearían los trazados y procederían a los loteos. En menor medida, intervinieron en el proceso de producción de suelo urbano encarando la cadena completa de urbanización de un área o, a pequeña escala, produciendo una transformación parcela por parcela.

Si bien entonces, la primera situación se reconoce como regla general, también es cierto que en algunos casos particulares fueron los propios dueños de la tierra (o sus herederos) los que encararon la cadena completa de urbanización. Nora Clichevsky (1975) indica que al incorporarse al mercado de tierras urbanas como productores de lotes los dueños diversifican su esfera de acción, apropiándose así de los beneficios que otorga la valorización de la tierra rural alcanzada por la expansión de la ciudad, más los beneficios obtenidos por la producción y venta de lotes urbanos. Además del caso de la familia Aguirre, que presentaremos a continuación, otras familias, cuyas fortunas también provenían de los negocios agrícola-ganaderos aprovecharon la valorización que habían obtenido sus tierras por el aumento general de los precios del suelo.¹⁰ Sin embargo, los Leloir, los Bosch o los Quirno, lo hicieron del modo tradicional, proporcionando las tierras sobre las cuales otros agentes montarían el negocio.¹¹ Mientras que el caso de los Aguirre, actuando sobre la expansión Norte de la Capital, nos servirá para ilustrar la forma en que los propietarios participaban en forma directa del negocio de la expansión.

El Barrio Parque Aguirre se asentó sobre las tierras de la sucesión de Don Manuel Aguirre y fueron los propios herederos de la familia quienes decidieron la realización de un loteo aprovechando la localización privilegiada –entre las localidades de Martínez y San Isidro– en la que se ubicaban sus tierras (Ibarguren, 1982). La familia se encargó de la contratación de un agrimensor a quien sugirió

que proyectara un barrio jardín a la manera de la urbanística pintoresca. Seguidamente, para proceder con el proyecto de subdivisión se presentaron los planos para su aprobación en la Intendencia Municipal de San Isidro, que en el año 1913 sancionó una ordenanza aprobando el loteo (Ordenanza Municipal San Isidro, 25-01-1913). Los mismos propietarios propusieron el tipo de trazado y sugirieron que junto a la aprobación del loteo se dictara una normativa, en la cual se impulsaba la construcción de tipos compactos en medio de un área verde, prohibiendo expresamente la utilización de materiales considerados precarios, con el fin de mantener el prestigio del área y el tipo de urbanización con predominancia de áreas verdes que

ya se verificaba en la zona Norte del GBA. (fig. 3)

Al igual que en este caso, verificamos que se presentaron a la Dirección de Geodesia y Catastro de la Provincia de Buenos Aires varios pedidos de particulares solicitando *Diligencias de pedidos de mensuras de pueblos*, aunque por los datos que pudimos verificar estos no parecen haber tenido el éxito que siguió a la urbanización del Barrio Parque Aguirre.¹²

Todo parece indicar que no fueron muchos los propietarios de tierras que participaron exitosamente en la formación de grandes emprendimientos. Quienes lo hicieron debían, como primera condición, poseer

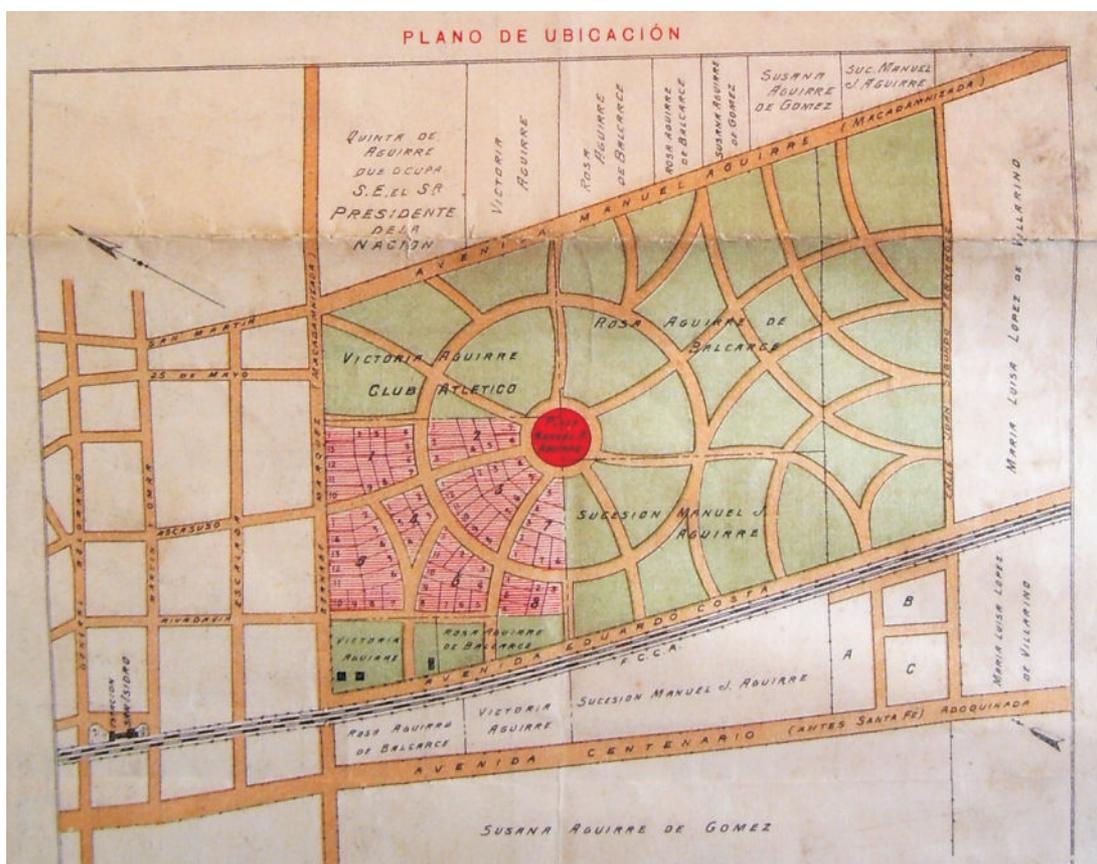


Fig. 3: Proyecto y subdivisión de los primeros lotes en el Barrio Parque Aguirre. Circa 1912.

Fuente: folleto de promoción, Carpeta Barrio Parque Aguirre, Archivo y Museo Histórico San Isidro

tierras en áreas privilegiadas de la expansión. En segundo lugar, generalmente, pertenecieron a familias de la elite con importantes contactos o relaciones, cuando no procedieron asociados a compañías inmobiliarias que conocían los modos de operar, los vericuetos legales que exigían las aprobaciones y eran capaces de hacerse cargo de la publicidad y venta de los lotes como punto fundamental en la cadena de comercialización (Gómez Pintus, 2011).

En un período posterior, sí se registra la intervención activa de pequeños propietarios que subdividían fracciones de 5 ó 6 lotes. Como ejemplo, se puede mencionar la subdivisión de una fracción de 3.604 m² en 6 lotes, inscrita el 14 de julio de 1944 en San Isidro.¹³ Este tipo de parcelamiento –si bien con algunas diferencias dependientes fundamentalmente de las áreas geográficas– tuvo lugar a partir de la década del cuarenta, una vez que, en determinadas zonas, la demanda se acrecentaba resultando en la mayor densificación de un área.

3.2. Promotor

La figura del promotor inmobiliario supone, en cambio, una intervención más activa en el proceso de producción del suelo. A diferencia del agente o compañía inmobiliaria (que veremos a continuación), este tipo de empresa ejercía el control de la totalidad del proceso (gestión del capital de inversión, urbanización, comercialización de lotes, producción y comercialización de viviendas).

Aquí presentaremos el caso de la Sociedad Anónima City Bell, la cual nos servirá para ilustrar el rol de la figura del promotor en la Argentina. Al igual que en el apartado anterior, la elección de esta compañía obedece a la posibilidad de acceso a la información, a la vez que nos permite el análisis de un caso concreto. Las conclusiones que se puedan extraer al respecto son ilustrativas de un proceso extendido pero que presentó matices particulares. Por lo tanto, sólo en líneas generales pueden entenderse

como extrapolables a la totalidad de barrios o emprendimientos realizados por otras compañías promotoras.

La compañía que analizamos actuó en la urbanización del pueblo de City Bell. Su formación debe ser comprendida como parte de la suburbanización del área metropolitana de Buenos Aires, en un momento en que algunos sectores –particularmente en la Zona Norte de la Capital– revelaban un crecimiento importante que hacía posible pensar en la incorporación de nuevos territorios en donde reformular la idea del *week-end*, para promover el acceso a los sectores medios, en contraposición al crecimiento suburbano de carácter exclusivo que se consolidaba sobre la franja costera en dirección a Tigre.

La compañía actuó delineando el pueblo junto a la recientemente fundada estación de ferrocarril homónima, sobre la línea de tránsito que unía la Capital Provincial con la Capital Nacional. Las tierras sobre las cuales se trazó el pueblo pertenecían a la Estancia Grande de la familia Bell. Al fallecer Jorge Bell, las mismas fueron vendidas por su viuda y sus hijos a una Sociedad Anónima que se conformó – en lo que parecía ser una práctica habitual¹⁴ con el fin expreso de comprar las tierras mencionadas para desarrollar un negocio inmobiliario y que tomó el nombre de la familia y lo utilizó luego para la designación del pueblo City Bell (DeFranco, 2005).

Como accionistas de la compañía aparecen, en primer lugar –como presidente– el señor José Guerrico, quien más tarde sería intendente de la ciudad de Buenos Aires, y como vice-presidente el Dr. Adolfo Labougle, quien formaría parte del Honorable Concejo Deliberante (HCD) de la Capital. Al respecto, Norma Lanciotti (2009) ha señalado que, en general, los accionistas de las empresas que invertían en tierras eran hombres de la elite local que, o bien participaban directamente de las decisiones públicas respecto a la dirección y modalidad de la expansión urbana a través de sus funciones en el Concejo Deliberante, o bien tenían los contactos necesarios para conseguir las aprobaciones, y

un acceso a la información que les permitía anteceder la compra de tierras conociendo las futuras áreas de expansión, la inauguración de una estación del ferrocarril, como sucedió en este caso, o la apertura de un camino que aseguraría la valorización de un área.

Para esta operación, una vez adquiridas las tierras de la Estancia Grande, la sociedad contrató a un agrimensor para que confeccionara el plano de mensuras para el trazado del pueblo que ocupaba una superficie aproximada de 65 ha de un total de 300 ha que había adquirido la compañía. En el mes de mayo de 1914, el Poder Ejecutivo de la Provincia aprobó los planos presentados por la S.A. City Bell para la fundación de un nuevo pueblo en el partido de La Plata, de acuerdo a lo dictaminado por el Asesor de Gobierno en el expediente 174, de ese año.

Inicialmente sólo se llevó a cabo el loteo de tierras y durante toda la década del diez el crecimiento de la población fue prácticamente nulo. Las reglas del mercado inmobiliario a las que respondían estos desarrollos buscaban maximizar las ganancias aunque esto implicara minimizar, hasta donde fuera posible, las tareas de gestión. De esto, también da cuenta el caso del Barrio Golf Ituzaingo (1931), promovido por la S.A. Compañía de Tierras del Oeste, en donde la actuación de esta última se limitó a la compra de tierras, su posterior subdivisión y venta.

Por ello, en el caso de City Bell no queda claro si la construcción de infraestructura y de las primeras viviendas que, eventualmente, se realizaron, eran parte del proyecto inicial de la sociedad o no. Lo cierto es que, ante el panorama de crecimiento lento que acabamos de describir la compañía decidió introducir los primeros avances técnicos y construir las primeras viviendas. La operación realizada fue bastante modesta y las intervenciones fueron las mínimas necesarias para acrecentar el valor de las tierras y asegurar su venta. En el año 1922 se presentaron en la Municipalidad de La Plata los planos de las viviendas a construir a nombre de la S.A. City

Bell.¹⁵ Su venta se realizó, al igual que en el caso de los lotes, a través de un adelanto en efectivo y cuotas mensuales, con financiaciones a un promedio de diez años y algunos casos excepcionales en donde se llegaron a ofrecer plazos de hasta treinta años. (fig. 4 y 5)

Además de la S.A. City Bell, la Compañía Zapiola, Furst y Acosta –a la cual encontramos actuando en diversas áreas de crecimiento metropolitano– llevó a cabo la construcción de viviendas económicas de venta a plazos. De modo que en el caso de City Bell sabemos que, además del promotor principal, otras empresas intervenían en diferentes puntos de la cadena de producción. En esta oportunidad se verifica su intervención en la construcción de viviendas, pero fundamentalmente –y de igual manera que en el Barrio Golf Ituzaingo que ya mencionamos– se reconoce la acción de agentes inmobiliarios actuando como intermediarios, a cargo de los procesos de comercialización de la tierra, incluyendo sobre todo los rubros relativos a la promoción y publicidad.

Más allá del caso de City Bell, en el cual la S.A. adquiere una presencia notoria, tomando acción no sólo en la subdivisión de las tierras, sino también en la construcción de viviendas. Hay que notar que este tipo de operaciones en las que se vislumbra la fuerte presencia de agentes inversores actuando en sucesivas etapas se asocia más a otro tipo de programas: aquellos destinados a cubrir las necesidades de un grupo específico, como pueden ser los emprendimientos asociados a la construcción de vivienda para empleados de ferrocarriles, citemos los casos del pueblo de Ranelagh (Compañía de Tierras del Sur, 1913), en el actual partido de Berazategui, o el pueblo de Fisherton en las afueras de Rosario (*Argentine Land and Investment Co. Boardman y Thompson*, 1891), y otros más cercanos a la idea de Company Town, como por ejemplo el Barrio de Remedios de Escalada (1907), en Lanús, o el Conjunto New Liverpool en Bahía Blanca.¹⁶ En estos casos, más frecuentes durante los primeros años del siglo XX, lo que promovía las inversiones no

era simplemente el fin económico, sino que se buscaba fijar el mercado de trabajo, y ofrecer, especialmente, dentro de los cuerpos jerárquicos, la opción de residir en áreas suburbanas en donde se instalaban viviendas aisladas, de tipo compacto que se entendían como tipologías modernas en línea con los desarrollos suburbanos que tenían lugar en Inglaterra o Estados Unidos.

3.3. loteador + propietario

En los apartados anteriores introdujimos a estas figuras (loteadores y propietarios), por el tipo de oferta que predominó en Argentina (los loteos con mínima infraestructura) y por el mecanismo de venta al cual se los asoció (los remates de tierras y la venta en mensualidades), fueron las compañías inmobiliarias junto a los propietarios de las tierras quienes

ocuparon un rol destacado en la formación de los suburbios. Particularmente la figura del loteador, quien se encargaba de la subdivisión y posterior venta de un fraccionamiento, generalmente, a través de la realización del remate.

En este caso, con la sola intención de ilustrar la dinámica a partir de la cual se realizaban estos loteos, trazaremos la trayectoria de una compañía tradicional con gran actividad en la región metropolitana de Buenos Aires. Este caso puede enmarcarse dentro del grupo que Nora Clichevsky (1975) clasifica como empresas urbanizadoras y/o comercializadoras. A la vez que se corresponde al tipo de figura que Christian Topalov (1987) encuentra actuando en la expansión de París entre 1880 y 1914, produciendo lotes con mínima infraestructura, destinados a los grupos medios de la burguesía que compran para construir su vivienda particular, generalmente,



Fig. 4: Folleto de promoción del pueblo de City Bell. Fuente: Archivo personal de la familia Buchelle



Fig. 5: Folleto de promoción de viviendas en City Bell. Fuente: Archivo personal de la familia Buchelle

utilizada como residencia de veraneo. Se diferencian del promotor, en tanto este último gestiona el capital para la adquisición de los terrenos, la urbanización y construcción, desempeñando en algunos casos las funciones de producción y comercialización, es decir, el trazado, la apertura de las calles, la construcción de viviendas –si las hubiera– y la venta final. Más allá de esta amplia caracterización, a través de la presentación de un caso, se busca crear una imagen general que permita explicar algunas cuestiones particulares relacionadas a los loteos.

La trayectoria de la empresa Vinelli –sobre la cual desarrollaremos este apartado– puede ser puesta en relación con un grupo de empresas familiares, entre las que podemos citar también a la empresa Astoul Bonorino, Luis Guaraglia, Juan Borachia, o A.C. Taquini, iniciadas con muy poco capital y gerenciadas por su propio dueño y algún que otro empleado.

La familia Vinelli era una familia de inmigrantes italianos llegados al país en la década de 1880. Veinte años más tarde, uno de sus hijos, Don Francisco Vinelli, montó un pequeño negocio que se organizaba en un corralón general en el centro de la ciudad. Allí se remataban mercaderías diversas, desde amoblamientos y materiales para la construcción, hasta lotes de animales (pollos, gallinas). Hacia 1906 la firma comenzó a involucrarse en los pequeños loteos que tenían lugar en los barrios de la Capital y abrió una oficina en la calle San Martín, enclave principal de los martilleros en Buenos Aires. Hasta la década del treinta la empresa participó de operaciones inmobiliarias pequeñas, actividad que todavía compartía con los remates de otras mercaderías. Sin embargo, el crecimiento del negocio le permitió en el año 1926 trasladarse a una nueva oficina –en el sitio que ocupa actualmente– en Hipólito Yrigoyen 710. La década del treinta representó un salto para la compañía. El constante crecimiento de la ciudad Capital y su expansión sobre el área metropolitana, junto a la incorporación de su hijo, Rodolfo Vinelli, imprimieron una nueva

visión y la compañía inició una actividad febril dentro del rubro de los remates inmobiliarios. Paralelamente, se iniciaba una época de grandes loteos, las empresas urbanizadoras y/o comercializadoras que actuaban desde comienzos de siglo en la ciudad de Buenos Aires, a medida que se extendió el área metropolitana, extendieron su esfera de acción hacia los nuevos centros de población a los que acudían con sus remates. La misma trayectoria trazó la compañía Astoul Bonorino, con casa central en Capital Federal, en la Avenida Cangallo y luego sobre Florida, y a la cual el auge de los loteos le permitió un crecimiento que se tradujo en la apertura de una primera sucursal en Ituzaingo, y luego en San Miguel y Mar del Plata (Astoul Bonorino, 2012). (fig. 6 y 7)

En cuanto a Vinelli, la localidad de Temperley y las grandes operaciones realizadas en San Antonio de Padua hacia la década del treinta marcan su inicio en relación a los grandes loteos del conurbano. Con estas operaciones se iniciaba el período de mayor actividad de la compañía: en los libros de la empresa sólo se reconocen 18 operaciones antes de 1935, contra 185 registradas entre 1935-1950.

Ahora, en relación al ordenamiento que tomaron en el territorio, dentro de un total de 203 transacciones, se confirma que la zona Oeste fue la principal receptora, con 187 emprendimientos realizados, 9 en la zona Norte y 22 en el Sur-Oeste (Inmobiliaria Vinelli, libro de actas). No hay datos que indiquen la existencia de una política corporativa que explique este patrón espacial, y más bien cabe pensar que la coincidencia del inicio de la expansión masiva en la zona, junto al momento de máximo crecimiento de la empresa fueron el marco propicio para este comportamiento. Al respecto, se ha señalado que no es posible apreciar que las empresas relacionadas al mercado inmobiliario operaran para un determinado sector de la demanda, los pocos datos con los que se cuenta insinúan que en la época de mayores ventas no se efectuó una selección de la demanda, como sí se verificaría en años

posteriores, a partir de mediados de la década del cincuenta. Se desconoce, asimismo, la existencia de actuaciones diferenciales por áreas: las ofertas se realizaban en forma discontinua, siguiendo las pautas dadas por la producción de lotes (Clichevsky, 1975). En todo caso, la actuación preferencial de una empresa en un determinado sector respondía a un mecanismo que bien podría denominarse de “selección espontánea”. Astoul Bonorino concentró la mayor parte de su actividad en el sector Oeste –en donde se encontraba su residencia familiar–, seguramente, a causa de la red de contactos amplia que le garantizaba la realización de algún proyecto exitoso y que, junto a su condición de vecino, contribuía a generar la clientela que proveía los terrenos para lotear.

En todo caso, lo que sí han indicado las propias compañías rematadoras es el reconocimiento de diferentes sectores de la

demanda y el modo de actuar en consecuencia. Un famoso rematador cuenta que existían dos puntos de vista que podían condicionar el anteproyecto de un loteo: el primero de ellos estribaba en dirigir la subdivisión con la finalidad de lograr de ella el mayor número de lotes posible: (...) *respetando, naturalmente, las exigencias que sobre las medidas mínimas de los frentes y superficie establecen las ordenanzas respectivas*. El otro, prescindía de este minucioso aprovechamiento de la superficie, para tener en cuenta, principalmente, las preferencias del público interesado con respecto a las medidas de los lotes. El primer punto de vista prevalecía por lo general en los loteos de terrenos ubicados en zonas urbanas y suburbanas, con destino a vivienda permanente, mientras que el segundo se aplicaba casi siempre a loteos de predios en lugares residenciales o de fin de semana, semi-rurales (Guaraglia, 1971). De manera que, si bien no existió una especialización de



Fig. 6: Folleto de promoción de la inmobiliaria Vinelli. 1950. Fuente: Carpeta de Remates Partido de Merlo. Departamento de Investigación Histórica y Cartográfica, Dirección de Geodesia, MOP, Pcia. de Bs. As.



Fig. 7: Folleto de promoción de la inmobiliaria Astoul Bonorino & Cía. 1947. Fuente: Carpeta de Remates Partido de Morón. Departamento de Investigación Histórica y Cartográfica, Dirección de Geodesia, MOP, Pcia. de Bs. As.

los agentes productores de lotes en relación a los diferentes sectores de la demanda, lentamente se fueron instaurando, dentro de una misma empresa, diferentes tipos de ofertas en tanto pretendían cubrir las necesidades de diferentes sectores de la demanda.

Por su parte, Ricardo Vinelli, nieto del fundador de la Inmobiliaria Vinelli, resume fácilmente la manera en que se iniciaban los loteos:

Venía el dueño de una quinta, o el que tenía algunas hectáreas a ver qué podíamos hacer. Si las tierras estaban más o menos bien ubicadas le proponíamos la subdivisión en lotes para la venta: un equipo de ingenieros trazaba las calles, se hacía la subdivisión de las manzanas y los lotes y ya estaba. (...) solamente se invertía en la apertura de las calles y después, de a poquito se armaba la sociedad de fomento y se pedía la luz, el agua, las cloacas. Todo se hacía con el esfuerzo de la gente (Vinelli, 2010).

Aparte de esto, la firma no intervenía en la construcción de infraestructura, de obras, ni de viviendas para los loteos, asumiendo riesgos comerciales mínimos en las operaciones que conducía. Asimismo, esta cita, también permite poner en evidencia el vínculo que conformaban inmobiliarias y dueños de la tierra, permitiendo a cada una de las partes incorporarse al negocio poniendo en riesgo el mínimo de capital.

Las grandes inmobiliarias tenían más o menos aceitado el mecanismo para la presentación de planos y concesión de permisos. Era común que la propia inmobiliaria se presentara ante los organismos correspondientes y tramitara, en representación de los señores dueños, la aprobación del plano de subdivisión de las tierras, trazado y apertura de calles.¹⁷

(...) todo era sencillo, sin trabas burocráticas, señaló Rodolfo Vinelli. Los planos se aprobaban en quince días. Abríamos las calles, las abovedábamos, colocábamos las alcantarillas y rápidamente hacíamos el remate (Vinelli, 1997: 5)

En efecto, la relevancia que adquirió la actividad del rematador en el período que analizamos, como una figura clave en la cadena de comercialización, se verifica en el número de operaciones concretadas. Como adelantamos, incluso en los casos en que actuaron promotores, estos acudieron a las inmobiliarias para que intervinieran en los procesos de venta. De los ochenta y dos casos relevados para este estudio, se verifica que en todos, al menos alguna vez se realizaron remates (en muchas urbanizaciones, cuando en la primera operación no se colmaban las expectativas de venta, se llevaban a cabo nuevos remates).¹⁸ Por otra parte, la participación creciente de la figura del rematador también dio lugar a la publicación de manuales destinados a formar a los jóvenes que buscaban iniciarse en el oficio, como el *Manual de Rematador* de Antonio Segado Orrico, publicado en Rosario en 1945, o a los boletines que editaba la Corporación de Rematadores. Incluso, durante la década del cuarenta, la Corporación auspiciaba un programa en Radio Esplendí en el cual se emitían conferencias de renombrados rematadores, como la de Luis Guaraglia, "El arte de rematar".

Por otra parte, diferentes rematadores/loteadores coinciden en señalar que hasta la década del cincuenta el precio de producción de tierra urbana era bajo, fundamentalmente, por la estabilidad del mercado y por las pocas exigencias que ponía el Estado, comparado con lo que sucedería en años posteriores (Vinelli, 2010; Guaraglia, 1971; Clichevsky, 1975). Antes de la inflación de 1945, era buen negocio comprar en bloque en uno, para vender en tres, subdividido el terreno en lotes, a pagar en 100 mensualidades sin interés. Con posterioridad a esta fecha, los productores de lotes, dueños de la tierra, inversores y rematadores buscaron obtener mayores ganancias para paliar las posibles fluctuaciones de la moneda. Pero, por sobre todo, a partir de la década del cincuenta, con la legislación sobre la venta de tierras en mensualidades (ley 14.005/50) comenzaron

lentamente a establecerse diversas limitaciones que redundaron en un encarecimiento de los costos de producción del suelo urbano.¹⁹

Si bien excede nuestro período de estudio, hay que destacar que, entre otras cuestiones, hasta la década de 1960, a pesar de las acciones continuas que muchas empresas realizaban en el área metropolitana, no contaban con sucursales en los pueblos o cabeceras de partidos; a excepción de aquellas compañías más pequeñas que sólo actuaban en el GBA o de aquellas otras que habían surgido en la periferia y luego se expandieron a la Capital. Situación que se modificaría a partir de esos años por las altas tasas municipales que se comenzarían a cobrar para los agentes no localizados en ellas (Clichevsky, 1975, p. 49). Por último, en diciembre de 1968 el gobierno de la Provincia de Buenos Aires dictó el decreto n° 14.381/68 exigiendo la incorporación de infraestructura de servicios básicos (desagües pluviales, energía eléctrica, pavimentos y red de agua potable) en las subdivisiones a realizarse. Esta última ley marcó el fin de los loteos económicos en la periferia.

4. Conclusiones

Dueños de la tierra, promotores, inmobiliarias y rematadores aparecen, dentro del marco que analizamos, involucrados en los procesos de producción del suelo en el área metropolitana. En líneas generales, el esquema que estos constituyeron estuvo, hacia fines del siglo XIX y comienzos del XX, dominado por los promotores, empresas urbanizadoras (en su mayoría asociadas a la expansión del ferrocarril) y propietarios rurales (cuyas tierras quedaron enmarcadas en áreas cercanas a la expansión). Dicho esquema se modificó, ya avanzado el siglo XX, cuando se verificó una mayor participación de propietarios medianos, junto a compañías inmobiliarias y rematadores, quienes se destacaron de manera particular en el contexto de la expansión.

La actuación dominante de uno u otro en determinado momento no sólo puede explicarse en relación a la historia de cada grupo en particular (tema sobre el cual sólo se han ofrecido algunas referencias), sino que es necesario atender a su vinculación con otros actores y con diversos modelos y etapas de la urbanización que preponderaron en torno al crecimiento de la periferia durante la primera mitad del siglo XX.

En este sentido podemos notar que durante los primeros años de la expansión, el crecimiento lento de los pueblos y la necesidad de incorporar infraestructuras mínimas, se asoció a una mayor participación de empresas que pudieran absorber las demandas básicas del ciclo completo de subdivisión, urbanización y comercialización. Principalmente, promotores y compañías de tierras vinculadas a la expansión ferroviaria.

Con el correr de los años, el crecimiento de la expansión (verificable en el aumento de población, de loteos y en la apertura de vías y caminos) y las promisorias ganancias que la participación en el sector inmobiliario suponían, dio lugar a una ampliación de las figuras involucradas en este sector de la economía. A partir de la década del treinta, fue aumentando la actuación de propietarios y empresas medianas asociados a dos fenómenos: la incorporación al mercado de empresas inmobiliarias que funcionaban, mayoritariamente, como intermediarias entre dueños de la tierra y compradores; y la participación de pequeños propietarios subdividiendo tierras afectadas hasta ese momento a usos recreativos privados. Esta última situación cobró visibilidad hacia fines del período, cuando el avance del proceso de suburbanización en algunos sectores condujo a la densificación de aquellas áreas ya urbanizadas con anterioridad.

Simultáneamente, desde hacía ya algunos años, venía avanzando hacia la periferia un mecanismo de ventas iniciado a principios de siglo en relación al crecimiento de la Capital, los grandes loteos y la venta de tierras en

mensualidades. En el marco de la expansión metropolitana, estas operaciones cobraron una nueva dimensión. Para la década del treinta, era notorio que los remates se habían convertido en el dispositivo de comercialización prevaleciente, de la mano con el tipo de oferta predominante: los loteos con mínimos servicios e infraestructura.

Este escenario generó condiciones que ofrecieron ventajas comparativas a las inmobiliarias en relación a los demás grupos.

Por un lado, los remates y las cancelaciones en cuotas presuponían la puesta en práctica de un engranaje administrativo complejo que rara vez los promotores o los propios dueños de la tierra estaban preparados para asumir y que, en cambio, era encausado por las compañías inmobiliarias, ya sea que hubieran participado o no en el proceso previo de subdivisión. (Recordemos que en emprendimientos como los de City Bell, desarrollados por promotores, también se acudió a las inmobiliarias para que intervinieran en el proceso de comercialización). Por otro lado, las escasas reglamentaciones y exigencias para la conversión de tierras rurales a urbanas, permitieron incorporar nuevas tierras al mercado a partir de magras inversiones, favoreciendo además la unión entre dueños de la tierra e inmobiliarias, en donde los primeros aportaban la tierra y los segundos intervenían en el proceso de subdivisión, aprobación de los loteos, publicidad y comercialización.

En relación al mapa de la expansión, este mecanismo de producción del suelo contribuyó a la ocupación del área a través de emprendimientos de pequeña escala, y lo que es más importante, siguiendo una localización salteada regida por la disponibilidad de tierras privadas.

Finalmente, en cuanto a la participación de los agentes productores privados, hay que resaltar que más allá del creciente proceso de subdivisión llevado a cabo hacia fines del período por pequeños propietarios, por la microescala de las operaciones conducidas

no puede concluirse que hayan jugado un rol dominante en la expansión. En contraste, la capacidad de las compañías inmobiliarias de responder a diferentes tipos de necesidades –diseño y subdivisión de un loteo, gestiones administrativas o, simplemente, comercialización– les aseguró la intervención en gran cantidad de emprendimientos y, en consecuencia, la posibilidad de imprimir su sello característico al crecimiento metropolitano.

5. Notas

¹ En este punto es necesario proponer, al menos ampliamente, una definición para el concepto de sectores medios. En principio, este se define más fácilmente por aquellos grupos sociales a los que excluye –sectores trabajadores manuales, obreros, operarios y en el otro extremo los sectores ricos de la elite tradicional– antes que por los que incluye. Desde el punto de vista de las condiciones “objetivas” de vida, notamos grandes diferencias entre los sectores que hoy denominamos medios; tanto en lo que refiere a niveles de ingresos como al prestigio social del que gozan. En esta oportunidad, hemos optado por utilizar la fórmula sectores medios para los grupos profesionales, comerciantes, oficinistas o empleados públicos de ingresos medios; mientras que aplicaremos la fórmula sectores medios-altos, para aquellos grupos que, aunque provenientes en muchos casos de las mismas actividades señaladas para los sectores medios, perciben ingresos superiores. Comparables, en cuanto al capital económico que poseen, a muchas familias de elite, aunque no en los rasgos de distinción o el status social que detentan, estos sectores fueron denominados comúnmente nuevos ricos, advenedizos o *parvenue*.

Para un análisis clásico de la clase media en Argentina ver (Germani, 1942) Una visión contrapuesta, sobre todo en cuanto al rol que jugaron las clases medias en el proceso de modernización en Argentina, fue recientemente expuesta en el trabajo de Ezequiel Adamovsky (2009)

² La década del treinta marca el paso del ferrocarril al automóvil. En este momento el Estado desplegó un plan de construcción de caminos –especialmente durante la presidencia de Agustín P. Justo (1932-1938)– que contribuiría a modificar el territorio pampeano.

³ El núcleo central del análisis está formado por los datos relevados en el Departamento de Investigación Histórica Cartográfica de la Dirección de Geodesia del MOP. Construimos un corpus de ochenta y dos casos, de los que seleccionamos aquellos loteos y urbanizaciones que son mencionados como *barrios parque* o como *urbanizaciones de fin de semana*. A partir de esta selección se rescata una caracterización de los años que analizamos, si bien muchos de los trazados no reflejan formalmente las características asociadas al barrio jardín de matriz anglosajona.

⁴ Utilizamos el término urbanización en referencia a la subdivisión e incorporación de lotes para la venta al mercado inmobiliario, y no en relación al proceso completo mencionado fundamentalmente en la bibliografía anglosajona, que supondría la construcción de viviendas, y el tendido de redes de infraestructura.

⁵ Nora Clichevsky (1975, p. 15) señaló que, además del crecimiento en la demanda de lotes urbanos, fue el proceso inflacionario desencadenado hacia mediados de la década del cuarenta el que generó un flujo de capitales hacia el mercado de tierras.

⁶ La definición de tierras vacantes no es exactamente la misma para todos los países de Latinoamérica, dependiendo, fundamentalmente, de los límites que se reconozcan como parte del área urbana o metropolitana. Para el área de Buenos Aires se reconoce como tierra vacante a la tierra privada no utilizada que se encuentra subdividida en parcelas denominadas “urbanas” dentro del perímetro de la aglomeración. Así como a la tierra de propiedad fiscal que ha sido desafectada de sus anteriores usos. (Clichevsky, 2002)

⁷ Los estudios demográficos sugieren que para el período que analizamos, el primer cordón del Conurbano incorporó un millón de habitantes, pasando de un millón en 1930 a 2 millones en 1950, en cambio, el anillo exterior mantuvo hasta 1950 una población estable, menor al medio millón de habitantes, y recién a partir de ese momento su tasa de crecimiento habría comenzado un alza vertiginosa. Informe sobre la problemática estructural del Conurbano. Dirección provincial del Conurbano Bonaerense, Ministerios de Gobierno de la Provincia, Dirección de Impresiones del Estado y Boletín Oficial, 1992.

⁸ Este tipo de práctica especulativa se ve especialmente favorecida cuando el impuesto inmobiliario se mantiene subvaluado con respecto al valor de mercado del suelo y no existen otros mecanismos que penalicen la tenencia de lotes en desuso.

⁹ En la conformación de los suburbios ingleses hay diferentes etapas, genéricamente podemos señalar que hacia 1900 los suburbios eran espacios exclusivos, habitados por sectores medios altos y en los que trabajaban un grupo de arquitectos de elite. A partir de la primera posguerra el habitar suburbano se expande a sectores más amplios de la población y su producción arquitectónica comienza a asociarse a grandes promotores y sociedades constructoras: (...) *there was a tendency for firms to*

became developer-builders, concerned with an entire scheme of development, including the layout of roads and plots, rather than just the construction of houses (Whitehand, 2001, p. 233). Pueden verse también: Hall, 1996; Zucconi, 1982

¹⁰ Los precios del suelo en la Provincia de Buenos Aires entre 1894 y 1904 se multiplicaron por tres. En particular en aquellas zonas alcanzadas por el proceso de expansión de la ciudad. (Cortés Conde, 1979)

¹¹ Parque Leloir, Morón, 1947; Parque Quirno, Morón, 1947, Villa Bosch, San Martín, 1935.

¹² Diligencia de Mensura del pueblo "San Mauricio", propiedad del Sr. Mauricio Duva, (1910). Dirección de Geodesia y Catastro, MOP. Provincia de Buenos Aires.

-Diligencia de Mensura del pueblo "Estación Sunbland", propiedad de Badano Hnos., (1912). Dirección de Geodesia y Catastro, MOP. Provincia de Buenos Aires.

-Diligencia de Mensura de los terrenos divididos para "Pueblo en el Km. 14 del F.C.C. Bs. As." Propiedad de las Sras. María Antonia y María Luisa Pereyra de Herrera Vegas, (1932). Dirección de Geodesia y Catastro, MOP, Provincia de Buenos Aires.

¹³ Subdivisión de una fracción inscrita al dominio el 15 de julio de 1944 en San Isidro, propiedad de los Sres. Roque Romano Laroca y Vicente Romano. Museo y Archivo Histórico de San Isidro, carpeta Barrio Parque Aguirre.

¹⁴ Así surge del análisis que realiza Norma Lanciotti (2009) sobre las sociedades comerciales que actuaron en la ciudad de Rosario; del trabajo de Schvarzerr y Gómez (2006) en relación a las Sociedades Anónimas que compraban y vendían tierras vinculadas al ferrocarril y del trabajo de Nora Clichevsky (1975, p. 20) en donde señala las dificultades de obtener información sobre Sociedades Anónimas y Sociedades de Responsabilidad Limitada que funcionaron para hechos concretos y luego desaparecieron. Por otro lado, Roy Hora (2002) analiza las bases económicas de la *élite* argentina, en donde determina que el 76% de sus inversiones estaban dadas por propiedades y empresas rurales, y que sólo el 6% de sus inversiones se hacían en empresas comerciales y financieras.

¹⁵ Estas viviendas presentaban tipologías compactas y repetían modelos de *chalets* –asociados a las imágenes del ferrocarril o neocoloniales–

popularizados en manuales y revistas de construcción (Gómez Pintus, 2010).

¹⁶ Sobre el caso de la urbanización de Ranelagh ver, Gómez Pintus, 2010; Torchiano y Barnett, 1977 y Lupano, 2004. Sobre Fisherton, ver Williams, 2004.

¹⁷ Ordenanza n. 669 (1937). Partido Seis de Septiembre, "El Concejo Deliberante del partido de Seis de Septiembre ha sancionado la ordenanza n° 669, aprobando el plano de subdivisión de tierras, trazado y apertura de calles en la localidad de Ituzaingo, presentado por los Sres. Astoul Bonorino & Cía, en representación de la sucesión de Antonia Mandia de García.

¹⁸ Estos datos surgen de las publicidades de los remates que se publicaban en los diarios o en folletos publicitarios y que se conservan en el Departamento de Investigación Histórica Cartográfica de la Dirección de Geodesia del MOP.

Como ejemplos de emprendimientos en los que se realizaron varios remates pueden citarse: Barrio Parque Mattaldi (1926-1946), General Sarmiento; Villa Zagala (1936-1945), General San Martín; Barrio Parque Peluffo (1945-1949), La Matanza; Barrio Golf Ituzaingo (1932-1936), Merlo; Barrio Parque Manuel Obligado (1939-1945), Almirante Brown; Villa Bosch (1935-1946-1949), San Martín y Barrio Parque Castelar (1929-1930). Fuente, Carpetas de Remates del Departamento de Investigación Histórica Cartográfica de la Dirección de Geodesia del MOP.

¹⁹ En el caso de la Provincia de Buenos Aires, para los lotes vendidos a plazos, la ley 14.564 de 1937, estableció la realización de boletos de compraventa inscritos en el "Registro de Promesas de Ventas a Plazos", para lo cual se requería certificado de dominio como si fuera una escrituración. En 1950 se sancionó la ley nacional 15.005, estipulando la inscripción preventiva de las "promesas de venta".

Si bien estos procedimientos otorgaron más garantías al comprador, también le ocasionaron más gastos, exigieron a los rematadores una organización especial, más complicada y onerosa que redundó en un traslado de esos costos al valor de la tierra.

Entrevistas

Vinelli, R. (2010). 2 de noviembre.

Astoul Bonorino, H. (2012). 13 de enero.

Bibliografía

- Adamovsky, E. (2009). *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- Ballent, A. (1998). *Country Life: los nuevos paraísos, su historia y sus profetas*. *Block*, (2), 88-101.
- Bruno, P. (1997). Mar del Plata en los años 1930. El plan, ¿ausente? En C. Mazza (ed.), *La ciudad de papel. Análisis histórico de Normativas y Planes Urbanos para la ciudad de Mar del Plata, 1885-1975*. 1ra edición. Mar del Plata: Área Editorial, FAUD, UNMdP.
- Castells, M. (1973). *Imperialismo y Urbanización en América Latina*. 1ra edición. Barcelona: Gustavo Gili.
- Cortés Conde, R. (1979). *El progreso argentino, 1880-1914*. Buenos Aires
- Clichevsky, N. (1975). *El mercado de tierras en el área de la expansión de Buenos Aires y su incidencia en los sectores populares, período 1943-1973*. Buenos Aires, Centro de Estudios Urbanos y Regionales: Instituto Torcuato Di Tella.
- Clichevsky, N. (2002). *Tierra vacante en Ciudades Latinoamericanas*. Toronto: Nora Clichevsky Editora.
- Clichevsky, N. y Herzer, H. (1990). *Construcción y Administración de la ciudad latinoamericana*. Buenos Aires: I.I.D.A.L.
- DeFranco, G. (2005). *City Bell. Crónica de la tierra de uno*. Buenos Aires: Edición del autor
- Fernandez, N. (2011). Temas y problemas: obras públicas y política en el gobierno de Fresco, 1936-1940. *Actas de las 1ras Jornadas de Investigadores en Formación, IDES*. Buenos Aires: 16 y 17 de noviembre.
- Germani, G. (1942). La clase media en la ciudad de Buenos Aires: Estudio preliminar. *Boletín del Instituto de Sociología*, nº1. Facultad de Filosofía y Letras, UNBA. Versión on-line: <http://www.jstor.org/stable/3466371>
- Gómez Pintus, A. (2010). Suburbios Residenciales. Modernización territorial, operaciones inmobiliarias e imágenes suburbanas, 1910-1940. *Revista Iberoamericana de Urbanismo*, 5. Barcelona. URL: http://www.riurb.com/n5/05_02_AnaGomezPintus.pdf
- Gómez Pintus, A. (2011). "Hacia una tipología de las urbanizaciones de fin de semana: Barrios Parque y urbanizaciones de week-end en la formación del área metropolitana. 1910-1950. *Revista Estudios del Hábitat*, 12, FAU. UNLP.
- Gómez Pintus, A. (2013). El estado presente. La formación del Gran Buenos Aires (GBA) a través del análisis de la normativa y los códigos vigentes durante la primera mitad del siglo XX. V *Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*. Barcelona, Buenos Aires.
- Gómez Pintus, A. (2013 a). *Las formas de la expansión. 1910-1950. Barrios Parque y de loteos de fin de semana en la construcción del espacio metropolitano de Buenos Aires*. Tesis de Doctorado en Arquitectura, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, UNLP.
- González Bollo, H. (2000). *Para medir el progreso de la Argentina moderna. Formación y consolidación de una burocracia estadística nacional en el Estado conservador*. Tesis de maestría, Buenos Aires: UDT.
- Gorelik, A. (1998). *La grilla y el parque. Espacio Público y cultura en Buenos Aires. 1887-1936*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Guaraglia, L. (1971). *Manual del Rematador*. Buenos Aires: Ediciones Machi.
- Hora, R. (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860-1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Ibarguren, C. (1982). *Crónica de la historia de la chacra de Aguirre en San Isidro*. San Isidro: Museo General Brigadier Juan Martín de Pueyrredón.
- Lanciotti, N. (2002). Mercado Inmobiliario en Rosario: inversores, empresas y empresarios en la expansión urbana entresiglos, 1880-1914. *Actas Séptimas Jornadas Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística*. Rosario.
- Lanciotti, N. (2009). *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario, 1880-1910*. Rosario: Edición de la Universidad Nacional del Litoral.
- Losada, L. (2008). *La alta sociedad en la Buenos Aires de la Belle Epoque*. 1ra edición. Buenos Aires: Siglo XXI
- Lupano, M. (2004). "vivienda ferroviaria", en J. Liemur & y F. Aliata (dirs.), *Diccionario de Arquitectura en la Argentina*. Buenos Aires: Clarín.
- Morse, R. (1969). Urbanization in Latin America. *Latin American Review*.
- Oszlak, O. (1982). *La formación del Estado argentino: orden, progreso y organización nacional*. Buenos Aires: Editorial Planeta.

Pastor, J. M. y Bonilla, J. (1958). *Estudio sobre el uso de la tierra*. Buenos Aires: Editado por el Instituto de Planeamiento Regional y Urbano.

Romero, J.L. (2009). *La ciudad occidental. Culturas urbanas en Europa y América*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Sargent, CH. (1974). *The Spatial Evolution of Greater Buenos Aires. 1870-1930*. 1ra edición. Arizona, Center for Latin American Studies: Arizona State University.

Scobie, J. (1977). *Buenos Aires: del centro a los barrios, 1870-1910*. Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Sábato, J. (1991). *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Torchiaro, S y Barnett, J. (comps.), (1977). *Ranelagh, Ciudad Jardín*. Ranelagh: Asociación de Amigos de la Estación de Ranelagh.

Topalov, CH. (1987). *Le Logement en France. Histoire d'une merchandise impossible*. París: Presses de la Fondation Nationale des sciences Politiques.

Torres, H. (1978). El mapa social de Buenos Aires en 1943, 1947 y 1960. Buenos Aires y los modelos urbanos. *Desarrollo Económico*, 18, (70), 163-204.

Torres, H. y Schteingart, M. (1971). Procesos sociales y estructuración metropolitana en América Latina. En Morse, R. (comp.) *La investigación urbana latinoamericana: tendencias y planteos*. Ediciones Siap.

Vapñarsky, C. (2000). *La aglomeración Gran Buenos Aires. Expansión espacial y crecimiento demográfico entre 1869 y 1991*. 1ra edición. Buenos Aires: Eudeba.

Vinelli 1906-2006. *100 años de experiencia en el mercado inmobiliario*. Publicación institucional

Vinelli, R. (1997). Aquellos loteos que hicieron historia, en *La Nación*, 7 de junio. Sección countries, 5.

Williams, F. (2004) Estudio Follet. Documentos de una Colección, en *Summa + Historia*, 90-95.

Schvarzer, J. y Gómez, T. (2006). *La primera gran empresa de los argentinos. El ferrocarril Oeste (1854-1862)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.