



Privatización de inmuebles públicos y financiarización inmobiliaria en Buenos Aires entre 2015 y 2019

Recibido: 2024-02-20

Aceptado: 2024-10-10

Francisco DAlessio

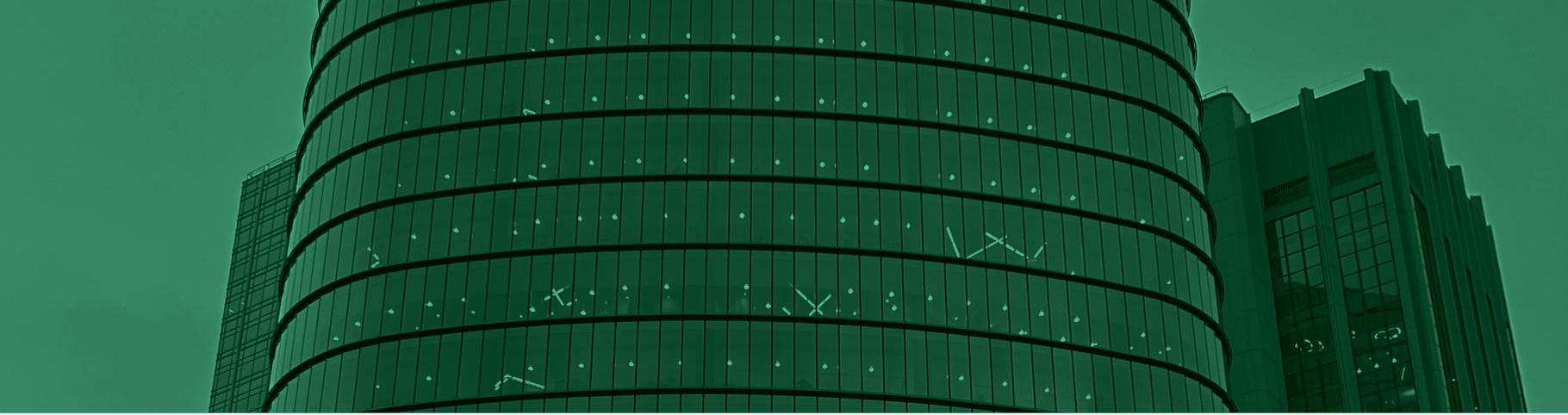
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET),
Argentina, franciscodalessio@gmail.com

 <https://orcid.org/0009-0005-9203-1625>

Cómo citar este artículo:

DAlessio, F. (2024). Privatización de inmuebles públicos y
financiarización inmobiliaria en Buenos Aires entre 2015 y
2019. *Revista INVI*, 39(112), 90-111.

<https://doi.org/10.5354/0718-8358.2024.73920>

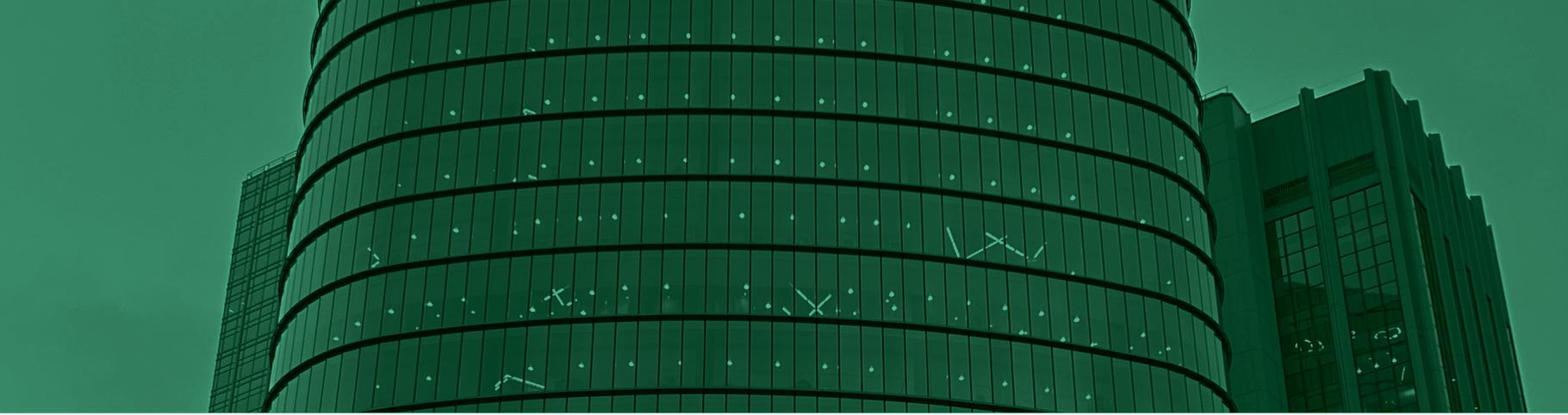


Privatización de inmuebles públicos y financiarización inmobiliaria en Buenos Aires entre 2015 y 2019

Resumen

Nuestro objetivo central es indagar la relación que se produce entre la implementación de políticas de privatización de suelo e inmuebles públicos y la forma en que se despliegan los procesos de financiarización inmobiliaria. Para ello nos enfocamos en la experiencia ocurrida en la Argentina entre 2015 y 2019, cuando el gobierno nacional promovió la venta de grandes cantidades de tierra ubicadas en la Ciudad de Buenos Aires. Nuestro argumento principal plantea que las subastas funcionaron como catalizadoras del proceso de financiarización inmobiliaria en dos sentidos: primero, porque el Gobierno logró disponer parte de la tierra en manos de agentes financieros o con lógicas crecientemente financiarizadas; segundo, en la dinámica desplegada para llevar adelante las subastas, los organismos y funcionarios responsables de esta tarea asumieron discursos, formas de valuación y prácticas propias del mundo financiero, participando en redes donde esos agentes operan y configurando productos inmobiliarios que les resultaran atractivos. Metodológicamente cuantitativos, combinamos métodos cualitativos y cuantitativos: nos basamos en análisis de normativa referida a las subastas, en información de viajes y audiencias mantenidas por autoridades públicas y en análisis sectoriales referidos a las empresas compradoras de tierras. Además, llevamos adelante entrevistas en profundidad con personal político jerárquico.

Palabras clave: privatización; tierra pública; financiarización; subastas; Buenos Aires (Argentina).



Privatization of Public Real Estate and Financialization in Buenos Aires Between 2015 and 2019

Abstract

Our primary aim is to examine the relationship between the implementation of policies aimed at the privatization of public land and real estate and the manner in which real estate financialization processes unfold. To this end, we focus on the case of Argentina between 2015 and 2019, when the national government promoted the sale of substantial amounts of land located in the City of Buenos Aires. Our central argument posits that the auctions acted as catalysts for the real estate financialization process in two distinct ways. First, the government succeeded in transferring portions of the land to financial agents or under increasingly financialized logics. Second, in the dynamics involved in executing the auctions, the agencies and officials responsible for this task adopted discourses, valuation methods, and practices typical of the financial sector, integrating into networks where these agents operate and designing real estate products that would be attractive to them. Methodologically, we employ a mixed-methods approach, combining quantitative and qualitative techniques. This includes an analysis of regulations governing the auctions, records of trips and meetings held by public officials, and sectoral analyses of the companies that purchased land. Additionally, we conducted in-depth interviews with high-ranking political officials.

Keywords: privatization; public land; financialization; auctions; Buenos Aires (Argentina).

Introducción

En la última década, la economía política urbana ha puesto la mirada sobre un fenómeno que ha ganado protagonismo en la agenda de los gobiernos en distintas latitudes del mundo: la privatización del patrimonio inmobiliario público¹. Esta agenda se despliega sobre una triple temporalidad que contempla, por un lado, el largo ciclo neoliberal que comenzó a fines de los años setenta, y que implicó la mercantilización creciente de áreas de la vida social en las que antes primaba una lógica redistributiva (la vivienda, entre ellas) (Harvey, 2005). Esto vino de la mano de la reconfiguración de la gobernanza urbana hacia políticas de facilitación del empresarismo urbano (Harvey, 1989), entre las cuales la enajenación de activos públicos inmobiliarios tuvo un rol relevante (Christophers, 2018). Sobre esta dinámica se sobreimpusieron los procesos de reestructuración del Estado en clave del Consenso de Washington que cobraron fuerza en los años noventa, impactando sobre la agenda privatizadora de tierras de distintas maneras: ya sea porque se vendieron o reconfiguraron empresas públicas que eran grandes terratenientes (por ejemplo, FF.CC.); porque se enajenaron tierras públicas de manera directa; o porque, finalmente, se transfirieron suelos del Estado Nacional a estados locales o a privados con el fin de sanear las cuentas fiscales (Artioli, 2021; Christophers, 2017). Una tercera oleada, la que concentra hoy las miradas del campo académico, ganó nuevos bríos como consecuencia del impacto de la crisis global de los años 2008-2009, frente a la cual muchos gobiernos argumentaron la venta de activos como respuesta a los constreñimientos fiscales a los que debían someterse, configurándose una renovada matriz privatizadora en las políticas urbanas (Peck, 2012). Además de Estados Unidos, esta nueva onda se desplegó en países de Europa (Camerin y Córdoba-Hernández, 2023), de América Latina (DAlessio, 2022) y de Asia (Singhapathirana, 2022).

Las evidentes continuidades entre esta nueva avanzada privatizadora y las que le precedieron se dieron pese al contexto de un capitalismo que presenta características particulares y novedosas, vinculadas al avance en los procesos de financiarización. Así, es posible comprobar el peso creciente que tiene el crédito hipotecario en las instituciones financieras y en los hogares (Aalbers *et al.*, 2020)². Hemos presenciado el avance de grandes fondos de inversión internacionales en la adquisición y gestión de importantes volúmenes de vivienda, sobre todo para alquiler (los llamados *corporate global landlords*) (Rolnik *et al.*, 2021). Se han diagnosticado nuevos arreglos institucionales que promovieron el desarrollo de fondos de inversión a escala nacional, que emularon la experiencia de los *Real Estate Investment Trust* norteamericanos, como el caso de los FIBRAS en México (Zamora y Martínez, 2021), los FII en Brasil (Nakama, 2021) y, a su manera, los fondos cotizados en Argentina (Socoloff, 2021). Al mismo tiempo, la dependencia creciente del sector inmobiliario respecto a las inversiones financieras actúa como un fuerte catalizador para la incorporación de sus lógicas,

1 A lo largo del trabajo se utilizarán de manera indistinta las expresiones “tierra pública”, “patrimonio público”, “suelo público” e “inmuebles públicos”. En todos los casos, hacemos referencia a inmuebles que son parte del patrimonio público y que se venden, no por sus características arquitectónicas y de uso, sino por el potencial constructivo del suelo.

2 En EE.UU. el *ratio* hipotecas sobre PBI pasó de 54 al 86% entre 1998 y 2007, para caer al 62 en 2012. En la UE pasó del 32 al 51% entre 1998 y 2012 (Aalbers *et al.*, 2020).

racionalidades y prácticas en el quehacer cotidiano de los agentes del *real estate*, tanto en el sector privado (Magnani y Sanfelici, 2023) como en el ámbito público (Christophers, 2017), lo que impacta en las formas de valuación y en la creciente incidencia de las consultoras inmobiliarias globales (Shimbo y Sanfelici, 2023). Incluso, autores como Christophers (2020) sugieren la relevancia que tiene la propagación de una lógica “rentista”, sustentada en la tenencia de activos inmobiliarios que producen flujos de ingresos, para abordar el estudio de las sociedades actuales.

Estas dinámicas globales han asumido formas específicas en nuestro país, particularmente en la Ciudad de Buenos Aires (CABA), capital nacional y una de las principales metrópolis latinoamericanas. Desde la dictadura cívico-militar de 1976 en adelante, se puede observar un acentuado proceso de desregulación del sector inmobiliario y de modificación de las formas de gestión urbana que han dado lugar a la conformación de una ciudad neoliberal. El espacio construido, crecientemente dolarizado (Nemina y Gaggero, 2022), se ha convertido en un destino privilegiado para la canalización de excedentes de capital (Socoloff, 2019a), intensificando el carácter de la tierra como mercancía y activo de inversión. No obstante, los procesos de financiarización en nuestro país se dan con una baja incidencia del crédito hipotecario, escasa participación del mercado de capitales y protagonismo comparativamente muy limitado de los fondos de inversión financieros (Socoloff, 2021), lo que obliga a indagar detenidamente la manera en que fenómenos de carácter global se asientan en la geografía local.

Las temporalidades globales encuentran un correlato en las políticas nacionales de privatización de inmuebles públicos. Tanto la dictadura (1976-1983) como el gobierno liberal de Menem (1989-1999) llevaron adelante diversas estrategias para enajenar bienes inmuebles (Socoloff *et al.*, 2020). En contraste con ello, durante los tres gobiernos kirchneristas de orientación popular (2003-2015), la venta de tierras públicas apareció como una excepción, circunscripta a unos pocos casos puntuales³. En un sentido opuesto a la estrategia privatizadora, entre 2012 y 2015, la Agencia de Administración de Bienes del Estado (en adelante AABE) incorporó 704 hectáreas de tierras públicas distribuidas en 63 terrenos al programa de vivienda social del Pro.Cre.Ar. Allí se construyeron viviendas con fondos públicos, que luego fueron entregadas a familias de sectores medios junto con un crédito subsidiado para costearlas. La tierra pública funcionó en este esquema como soporte para la redistribución de la riqueza hacia sectores sociales menos favorecidos (DAlessio, 2022).

Entre 2015 y 2019, el Estado Nacional estuvo presidido por Macri, autoproclamado y reconocido por su perspectiva liberal y favorable al capital privado. Este enfoque se expresó en distintos campos, produciendo una re-regulación estatal que introdujo una cantidad de reformas “pro-mercado” con un fuerte impacto regresivo y un marcado sesgo favorable al capital financiero (Cantamutto y Schorr, 2018; Schteingart y Tavosnanska, 2022), que tuvo su expresión a nivel de los activos inmobiliarios públicos. A partir de su asunción, Macri puso en marcha una política sistemática de subasta de tierras públicas ubicadas en todo el país, pero con epicentro en CABA: en ese distrito, el Poder Ejecutivo vendió 41 inmuebles por un valor de USD 567 millones, con precios de cierre que se ubicaron muy por encima de las ofertas de tierra disponibles

3 Para ver un detalle de las tierras involucradas y la dinámica política de esas excepciones, se sugiere ver DAlessio (2022), especialmente el capítulo 4.

en el sector privado, impactando de manera determinante en la cantidad y calidad de la oferta total de suelo del distrito, y promoviendo transformaciones urbanas de relevancia.

En vistas de este panorama teórico-conceptual global, así como de la magnitud de las tierras enajenadas, en este trabajo nos planteamos un objetivo central: indagar en la relación que se produce entre la implementación de políticas de privatización de suelo público y la forma en que se despliegan los procesos de financiarización inmobiliaria en nuestro país. Nuestro argumento principal plantea que entre 2015 y 2019 el gobierno nacional implementó una política de privatización de suelo público vacante a través del mecanismo de subastas que funcionó como catalizador del proceso de financiarización inmobiliaria en dos sentidos. Por un lado, porque intentó (y a veces logró) disponer la tierra en manos de agentes financieros (fondos financieros que operan globalmente) o con lógicas crecientemente financiarizadas (grandes desarrolladoras tipo *holding* que cotizan en bolsa); y, por otro lado, porque, en la dinámica desplegada para llevar adelante las subastas, los organismos y funcionarios responsables de esta tarea asumieron discursos, formas de valuación y prácticas propias del mundo financiero, participando en las redes en las que esos agentes operan y buscando configurar productos inmobiliarios que resultaran atractivos para esos actores. De modo que, retomando el planteo hecho por Christophers (2017, 2018), podremos argumentar que la tierra pública funcionó como un vehículo para la dinamización del proceso de financiarización inmobiliaria “directa” (es decir, del propio Estado, de su personal, sus prácticas y las concepciones allí imperantes), pero también “indirecta” (o a través del Estado, poniendo un recurso clave como la tierra en manos de agentes que operan de manera financiarizada).

El artículo se organizará de la siguiente manera: comenzaremos planteando la problemática y el estado del arte y luego la metodología utilizada, para luego presentar los resultados y las discusiones que a partir de ellos surgen. Finalizaremos con las conclusiones.

Problemática y estado del arte

Es ya un lugar común en los estudios recientes sobre privatización de inmuebles públicos poner como punto de partida el concepto de *austeridad urbana* acuñado por Peck (2012). No obstante, esta constatación opera como un indicativo para la configuración de una agenda de investigación cuyo desafío es pensar de qué manera, a través de qué dinámicas y con qué resultados se producen efectivamente los procesos de privatización (Adisson y Artioli, 2020). Esto ha dado lugar a distintas indagaciones que nos han servido de referencia para pensar el caso argentino y que decidimos agrupar en dos grandes campos temáticos.

El primero de ellos, enmarcado en la economía política urbana, tiene un sesgo más orientado a la sociología política. Este enfoque se centra en las políticas de re-estructuración gubernamental y la manera en que estas impactan sobre la movilización de tierras públicas, destacándose la relevancia que adquiere la creación de nuevas unidades administrativas de gestión de inmuebles públicos (Adisson, 2018; Artioli, 2012,

2016; Whiteside, 2019), y la importancia de las tierras ferroviarias y militares (Adisson y Artioli, 2020; Artioli, 2012, 2016; Camerin y Córdoba-Hernández, 2023). Otro eje remite a la incidencia que tiene en los resultados privatizadores el despliegue de tensiones intra e inter gubernamentales, lo que llevó a Adisson (2018) a acuñar el concepto de *estructura de propiedad* para condensar el entramado socio-legal que se anuda en cada una de las propiedades públicas y las distintas instancias gubernamentales que intervienen sobre ellas con intereses específicos. En los casos analizados aparecen disputas respecto a criterios, prioridades y racionalidades referidas al rol que debe tener la tierra pública y, en consecuencia, al destino de los inmuebles. Artioli (2021) sintetiza estos debates planteando la existencia de un enfoque financiero, que prioriza la maximización de ingresos que pueden obtenerse a partir de las ventas a manos del capital inmobiliario, contrapuesto a las miradas que destacan la perspectiva redistributiva, las cuales buscan que la tierra funcione como soporte de políticas orientadas a garantizar el derecho al hábitat en distintas formas.

El segundo enfoque temático que destacamos hace hincapié en el vínculo entre privatización de inmuebles públicos y procesos de financiarización inmobiliaria. Resulta clave aquí la perspectiva de Christophers (2017, 2018), que plantea dos puntos de vista complementarios. Primero, propone analizar la “financiarización directa”, es decir los procesos o dispositivos a través de los cuales el Estado asume lógicas y racionalidades crecientemente financiarizadas en el tratamiento de sus bienes inmobiliarios, como por ejemplo la búsqueda de maximización de su valor, la incorporación a la gestión pública de personal proveniente del sector privado (y específicamente del sector financiero) y la implementación de políticas de *marketing* inmobiliario. En esta misma línea ubicamos la teoría de la *assetizacion* (Adisson, 2022). Entendemos *assetizacion* como el procedimiento por el cual los bienes del Estado, en particular los inmobiliarios, se convierten en activos financieros, dando lugar a una “política de los activos públicos”, a partir de la cual individuos y organizaciones del Estado incorporan puntos de vista financieros, con ejemplos en Canadá (Whiteside, 2019) y en Gran Bretaña (Beswick y Penny, 2018). El otro punto de vista es el de la financiarización indirecta (Christophers, 2017, 2018): esta se da en la medida en que el Estado vende sus bienes inmobiliarios y los pone en manos de agentes económicos financieros o que operan con lógicas financiarizadas, contribuyendo así a expandir el tratamiento de los bienes inmobiliarios como activos financieros, como plantean Adisson y Halbert (2022) para el caso italiano. Ambas perspectivas (financiarización directa e indirecta), lejos de funcionar como elementos antagónicos, operan como dos caras de una misma moneda, que se requieren y se estimulan mutuamente.

Este esquema conceptual aplica también a los antecedentes del caso argentino. Desde la perspectiva político-institucional, Clichevsky (1996) examinó lo acontecido con las tierras públicas en los años noventa en CABA, poniendo el foco en los acuerdos inter-gubernamentales entre el gobierno nacional y el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (en adelante GCBA). En aquellos años se destacó la operación Puerto Madero, diagnosticada como un caso de empresarialismo urbano (Cuenya y Corral, 2011), que también suscitó análisis enfocados específicamente en los dispositivos institucionales desplegados (Corral, 2010). En una línea similar, se indagó en la ONABE (Mignaqui y Arias, 2008) y en la Corporación Buenos Aires Sur (Mignaqui, 2010), todos antecedentes de lo acontecido con la AABE a partir del 2015. Más recientemente (DAlessio, 2022) se contextualizó el surgimiento de la AABE en 2012, y se contrastaron políticas que priorizaron lógicas

redistributivas (entre 2012 y 2015), con otras en las que se impuso una perspectiva financiera en el organismo (entre 2015 y 2019).

Otra cuestión que ha concitado interés es el accionar del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, que desde el año 2007 en adelante se encuentra gobernado por el partido liberal PRO-CAMBIEMOS. Navatta (2019) trabaja desde la perspectiva del “extractivismo urbano” para analizar la política de masiva venta de suelos vía subastas que el GCBA viene implementando desde el 2007. Socoloff *et al.* (2020) diagnostican las racionalidades del GCBA y la manera en que la agenda de la austeridad fiscal dio pie a la privatización de inmuebles en el período 2016-2018. Hay dos estudios que ligan las ventas con la participación de los agentes empresarios: González Redondo (2022) detecta la exclusiva participación que tuvieron las desarrolladoras pequeñas y medianas en la adquisición de suelos subastados por el GCBA en el corredor Donado-Holmberg, mientras que DAlessio (2024) explica la participación de grandes desarrolladoras y la ausencia de fondos de inversión en el caso del Parque de la Innovación⁴.

En vista de las ideas que proyectan los estudios internacionales y la realidad que encontramos en los trabajos locales, determinamos una importante vacancia que opera en dos planos. De un lado, permanece aun escasamente explorado el fenómeno de las privatizaciones de inmuebles públicos llevado adelante por el Estado Nacional entre 2015 y 2019, y más particularmente de aquellas propiedades nacionales localizadas en CABA. De otro lado, resulta novedosa la propuesta de ligar el análisis de la política privatizadora con la dinámica particular que adquieren los procesos de financiarización inmobiliaria en el país. Es en estos puntos en donde este trabajo aspira a contribuir, brindando evidencias y argumentaciones que demuestren la manera en que la tierra pública funcionó como un vehículo dinamizador de los procesos de financiarización inmobiliaria. Para ello, trabajaremos en dos aspectos. Por un lado, describiremos un conjunto de acciones llevadas adelante por la conducción de la AABE: determinación del producto inmobiliario ofrecido, conformación de alianzas intra estatales, viajes al exterior, participación en eventos de *real estate* y reuniones con potenciales inversores. Esto nos permitirá abordar la pregunta respecto a la financiarización “del” Estado. Posteriormente, especificaremos en el tipo de agente económico convocado, las razones que fundamentaron esa decisión, y los resultados obtenidos en la fijación de capital en tierras públicas. A partir de ello, daremos cuenta de la segunda dimensión analizada: la financiarización “a través” del Estado.

4 La configuración de distintas políticas urbanas implementadas por el gobierno local no contradice el argumento central de este artículo, sino que muestran la diversidad de estrategias desplegadas, que pueden ser interpretadas a la luz de la extensión y complejidad del territorio de la ciudad, y de la fuerte heterogeneidad que componen el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria.

Metodología

La estrategia metodológica combinó métodos cualitativos y cuantitativos. Para analizar las subastas organizamos una base de datos para sistematizar la información que surgía de la AABE⁵, junto con normativa local que especificaba posibilidades constructivas y con información producida por consultoras inmobiliarias respecto al perfil y las perspectivas de las distintas zonas de la ciudad. Para indagar en la estrategia de comercialización, analizamos los viajes al exterior realizados por el Presidente del organismo durante el período 2015-2019, junto con informes sobre sus objetivos y resultados. También accedimos a un listado de todas las audiencias mantenidas durante el mismo período, lo que nos permitió conocer los interlocutores del organismo. Sumamos información reservada producida tanto por el organismo como por una consultora privada que acompañó todo el proceso de comercialización. Por último, realizamos siete entrevistas en profundidad a personal jerárquico con responsabilidades en la gestión del patrimonio público durante el período analizado⁶.

Para abordar la cuestión de los agentes, nos remitimos a trabajos recientes sobre el caso argentino (DAlessio, 2022, 2024; González Redondo, 2022; Raspall, 2014; Socoloff, 2018). En el transcurso de nuestra pesquisa detectamos la presencia de un nuevo actor que debimos incorporar a la tipología utilizada: los fondos de inversión internacionales. La asignación de categorías a los distintos agentes se llevó adelante en base a los análisis ya existentes y a la construcción de perfiles a partir del análisis de medios especializados y de balances (en el caso de las empresas que cotizan en bolsa).

En términos conceptuales, nos apoyaremos en las definiciones que proponen entender el proceso de financiarización como “el dominio creciente de actores, mercados, prácticas, mediciones y narrativas financieras en varias escalas” (Aalbers, 2019, p. 4, traducción propia) y, más específicamente, como al “ascenso de vehículos de inversión como *private equity*, *hedge funds*, empresas que cotizan en bolsa y REITs” (Aalbers *et al.*, 2020, p. 201, traducción propia).

5 Entre otros elementos, pudimos recabar: localización, tamaño, volumen y tipo de construcción autorizado, precio base de las subastas, precio de cierre, nombre y CUIT de oferentes y comprador, existencia de cargos al comprador.

6 Entre los entrevistados se cuentan las máximas autoridades de la AABE durante el período de análisis, autoridades de la AAICI, y personal de carrera de la AABE.

Resultados y discusión

LA FINANCIARIZACIÓN DEL ESTADO

El gobierno de Macri comenzó, en diciembre de 2015, un cambio de signo luego de 12 años de gobiernos peronistas. Su objetivo declarado era llevar adelante reformas orientadas al mercado, que tenían por objetivo ubicar nuevamente a la Argentina como un país confiable para los inversores externos (Casa Rosada, 2016). Rápidamente, se implementaron un conjunto de medidas de carácter macroeconómico que Cantamutto y Schorr (2018) definieron como un giro regresivo: pago a *holdouts* de la deuda externa, reducción de retenciones a las exportaciones, liberación de precios regulados (servicios, combustibles, medicina), blanqueo de capitales y reformas previsional y fiscal, además de una fuerte liberalización del mercado de capitales. En este marco, las autoridades participaron activamente en Foros y encuentros internacionales en busca de capitales (comenzando por el Foro Económico Mundial de Davos, en 2016) y organizaron eventos locales como el Foro de Inversión y Negocios de Argentina (2016), bautizado como el *Mini Davos* local. En relación al sector inmobiliario, el gobierno se planteó resolver el escaso acceso al crédito hipotecario a partir de la implementación de los “créditos UVA” indexados por inflación (Socoloff, 2019b), logrando de esa manera un fuerte apalancamiento en el mercado de propiedades (Losano, 2021). En paralelo, las nuevas autoridades de la AABE pusieron en marcha una política sistemática de subastas de tierra pública vacante: entre 2015 y 2019, el Ejecutivo autorizó la enajenación de 170 lotes que abarcaban 310.000 hectáreas. Las iniciativas se localizaron a lo largo del país, pero tuvieron epicentro en CABA, donde se concentraron el 74% de las parcelas vendidas y el 87% de los recursos recaudados, equivalentes a USD 567 millones (DAlessio, 2022)⁷.

Distingamos ahora tres dimensiones en el análisis de las subastas: 1) el material; 2) el institucional; y 3) el discursivo. Estas dimensiones nos permitirán abordar la pregunta sobre cómo se despliegan los procesos de financiarización del Estado (o financiarización directa) y, al mismo tiempo, contribuirán a poner de manifiesto la estrecha relación existente entre estas dinámicas y la intención de convocar a un determinado tipo de agente para la compra de suelo público. Comencemos analizando los precios base de las subastas y el tipo de producto inmobiliario autorizado. Estos dos elementos funcionan como condicionantes del tipo de agente desarrollador que está en condiciones de disputar la tierra, de dos maneras. Una de ellas es con un precio elevado el cual opera como barrera de entrada para un conjunto atomizado de pequeños y medianos desarrolladores, que disponen de poco capital propio y no tienen posibilidades de acceder al mercado de capitales. De manera inversa, los inversores estructurados que manejan grandes volúmenes de fondos descartan la posibilidad

⁷ Si bien escapa a los límites de este trabajo, remarcamos que la subasta de tierras en CABA requirió una fuerte articulación política entre el Estado Nacional, dueño de la propiedad, y el Estado de la Ciudad, encargado de establecer la norma urbana. Recordamos que Macri gobernó CABA entre 2007 y 2015, y quién lo sucedió en ese cargo fue Rodríguez Larreta, quien se desempeñara como su Jefe de Gabinete durante los ocho años previos. Ambos estaban unidos por un sólido vínculo político.

de anclar sus capitales en proyectos menores. Estas barreras “por arriba” y “por abajo” se conjugaron con la existencia de una cláusula de cargo al comprador, que fijaba plazos para la construcción, escalando los volúmenes de capital requeridos y limitando al mismo tiempo el negocio del *estockeo* y especulación con la tierra. Esto debe analizarse en conjunto con el tipo de producto inmobiliario a desarrollar y la estrategia de negocios que ello posibilita. Los inmuebles comerciales, sobre todo los de localización y categoría *premium*, requieren una significativa inversión en la construcción y el modelo de negocios es la obtención de flujos de renta (modelo que implica inmovilizar capital por extensos períodos de tiempo, restringiendo a los actores capaces de disputar el negocio).

Una distribución de los predios que fueron ofertados en subasta se presenta en la Tabla 1, con el precio base inicial como referencia. Si analizamos la suma de los montos de base, podemos observar que los predios en los que la inversión partía de USD 20 millones, reflejaron más del 70% de los recursos que la AABE intentó recaudar. Esto pone en evidencia la fuerte concentración de la política de venta de tierras sobre este tipo de proyectos, en desmedro de los predios de baja envergadura. Complementariamente, la Tabla 2 lista los cinco principales proyectos de la AABE, aportando información referida a la ubicación, al tipo de desarrollo permitido y al volumen constructivo autorizado. Allí destacan los proyectos de más de USD 40 millones, todos ellos ubicados en los distritos residenciales y de oficinas más destacados y costosos de la Ciudad, donde los precios de estas se pactan en dólares por metro cuadrado.

Pongamos en relación esta información con lo que decía el Presidente del organismo, en esos años, respecto a los objetivos de la AABE: “Para mí, el éxito no era necesariamente que me compraran un inmueble a mí, sino que haya inversiones en Real Estate en Argentina (...), ese era el driver” (Entrevista 1). En línea con los objetivos macroeconómicos generales del gobierno, la búsqueda de capitales extranjeros adquiriría características específicas en el mercado inmobiliario, características determinadas por la composición de sus principales agentes: “El problema también es que la capacidad de los actores locales para invertir depende de su capacidad financiera y no es tan elástica” (Entrevista 3). El Vicepresidente del organismo se expresaba de forma similar: “El mercado argentino, en términos de desarrollo urbano inmobiliario, es muy pequeño. Vos tenés cuatro, cinco, seis, siete grupos grandes, y después tenés mucho mediano, mucho pequeño.” (Entrevista 2).

En este marco, la AABE construyó una alianza estratégica con otra repartición gubernamental, la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (en adelante AAICI). Originalmente constituido en los años noventa, durante este período el organismo llevó adelante una serie de políticas de *facilitación*, orientadas a promover la llegada de inversiones extranjeras en el país. Eso lo llevó a organizar, en 2016, el foro local Mini Davos, uno de cuyos sectores destacados fue el inmobiliario. A cargo de esta agenda fue designado el Director de Infraestructura y Real Estate de la AAICI, un analista financiero que provenía del sector privado. Así conceptualizaba este funcionario su experiencia previa:

Durante ese periodo yo lo que aprendí, desde un punto de vista laboral que fue valioso después en el AABE, fueron dos cosas. Por un lado, el valorizar activos desde un punto de vista financiero, desde el punto de vista de un fondo de inversión; y por otro, aprender a vender, a hacer marketing con Fondos de Inversión internacionales. (Entrevista 3).

Tabla 1.

Predios ofertados en subasta en la CABA entre 2015 y 2019 agrupados según el valor base de la subasta.

Precio base de la subasta (en millones USD)	Cantidad de inmuebles	%	Monto total en subasta (en millones USD)	%
20 o más	16	26%	557	71%
10 a 20	6	10%	98,5	12%
5 a 10	11	18%	71,8	9%
1 a 5	17	28%	57,1	7%
Menos de 1	11	18%	4	1%
TOTAL	61	100%	788,4	100%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2.

Caracterización de los proyectos a desarrollar en los principales lotes subastados por la AABE en CABA entre 2015 y 2019.

Proyecto urbano	Precio base original (en millones USD)	Tipo de desarrollo	Metros construibles	Submercado
Libertador - Retiro	66	Oficinas	85.000	Retiro - Plaza San Martín
Catalinas Norte II	50	Oficinas	44.100	Catalinas - Plaza Roma
Catalinas Norte II	45	Oficinas	44.100	Catalinas - Plaza Roma
Catalinas Sur	45	Mixto	150.000	Puerto Madero
Catalinas Norte II	40	Oficinas	44.100	Catalinas - Plaza Roma

Fuente: elaboración propia.

Producto de la alianza entre la AABE y la AICI, se configuró una agenda de trabajo así descrita:

Mi laburo, puntualmente, fue identificar cuáles son los inversores potenciales y armar el discurso, el “caso de inversión”, para que vengan a participar de las subastas e invertir. (...) Entender quiénes eran los actores que podían invertir en la Argentina, que tenían vocación de invertir en proyectos de ese tamaño y de ese tipo. (...) Estamos hablando de treinta o cuarenta actores. (Entrevista 3).

La información recolectada permitió construir un mapa de eventos y foros de *real estate* en los cuales participaban este tipo de inversores. Autoridades de la AABE y la AAICI viajaban a esos eventos, en donde presentaban los lineamientos principales de la política de subastas y las oportunidades que ello representaba. Esto se complementaba con reuniones bilaterales con agentes específicos que manifestaban interés, que podían desarrollarse en la sede de la Embajada Argentina o en las propias oficinas de los interesados. Así presentaba el mismo entrevistado esta estrategia: “Yo lo que hice es replicar la forma de trabajar que teníamos en Europa en el Banco. Todo el mundo hace lo mismo, es un *roadshow*” (Entrevista 3).

Según la información brindada por la AABE, entre marzo de 2017 y marzo de 2019, el presidente del organismo visitó 12 países para participar de eventos de *real estate*: Nueva York-Estados Unidos (cuatro veces), Chile (dos veces), Colombia, Brasil, México, Perú y Francia. Tal como surge de la información relevada, en esas reuniones participaron mayoritariamente representantes de fondos financieros orientados hacia el sector inmobiliario. Y la selección de los destinos no fue azarosa, sino el resultado de las decisiones y prioridades establecidas por la AAICI en conjunto con la AABE:

Los fondos de afuera no es que no supieran de la Argentina, ellos tienen mandatos que son generalmente regionales. El que invierte en Uruguay, el que invierte en Paraguay, en Chile, en Colombia, en Brasil, sabe de Argentina y estuvo mirando. (Entrevista 3).

Por último, resulta pertinente revisar los argumentos con los que el Gobierno intentaba convencer a estos fondos para que invirtieran en el país. Las presentaciones revisadas comenzaban destacando las políticas macro y micro “orientadas al mercado”. Luego, se ofrecía una caracterización del sector inmobiliario local, definido como “insuficientemente abastecido” en oficinas, *retail* e industrias en comparación con otras ciudades y países de la región, elemento que se combinaba con los bajos niveles de endeudamientos de los hogares, las empresas y el Estado, lo que permitía pensar en un fuerte apalancamiento a través del crédito. La presentación incorporaba una dimensión vinculada a la sustentabilidad política del gobierno, y finalizaba destacando el atractivo que el sector inmobiliario local estaba produciendo a nivel global, lo que habría generado inversiones en el país por más de USD 1.300 millones a través de emisiones de bonos corporativos, de la compra de empresas y hoteles por parte de fondos de inversión, y de la conformación de alianzas entre fondos locales e internacionales para operar localmente. La presentación concluía mostrando el aval que habían tenido las subastas hasta ese momento, para presentar luego la oferta, compuesta por iniciativas cuyos precios base de subasta se ubicaban en USD 50 millones.

LA FINANCIARIZACIÓN A TRAVÉS DEL ESTADO

Evaluemos ahora cuáles fueron los agentes que fijaron capital en tierras públicas, a partir de un análisis de los resultados de las subastas. De esta manera podremos comprobar si se observó un proceso de financiarización indirecta, poniendo al mismo tiempo en diálogo las expectativas y los objetivos planteados por la AABE y la AAICI en su búsqueda de inversores, con los resultados efectivamente obtenidos.

En la Tabla 3 agrupamos a las empresas que adquirieron tierras públicas a partir de la ya mencionada tipología. El grupo que mayor protagonismo tuvo es el que definimos como *grandes desarrolladoras tipo holding*, donde ubicamos a las empresas Consultatio, Raghsa y TGLT (actualmente, GCDDI). Todas ellas se conforman como holdings y están diversificadas, pero la actividad del desarrollo inmobiliario es predominante, en términos económicos, y paradigmática del funcionamiento del Grupo. En los tres casos, las empresas participan en el mercado de capitales a través de su cotización bursátil, de la emisión de obligaciones negociables y de la gestión de préstamos por parte de instituciones financieras internacionales, entre otros. El 43% de las inversiones en tierra pública fueron realizadas por este tipo de empresas, cuyas características nos permiten identificarlas como agentes de la financiarización, siguiendo la definición de Aalbers *et al.* (2020) planteada más arriba.

Un segundo grupo si tenemos en cuenta los volúmenes de inversión lo componen las denominadas *empresas desarrolladoras grandes y medianas*, que representaron el 33% de las inversiones en tierras públicas. Dentro de este segmento ubicamos empresas que tienen como negocio principal la promoción inmobiliaria, tanto residencial como de oficinas, orientada a segmentos premium. Allí se nuclea estudios de larga trayectoria junto con algunos emprendimientos más nuevos, surgidos con el estímulo de la promoción pública (DAlessio, 2024). Su principal diferencia con los *holdings* está en el modelo de financiamiento: en el caso que nos atañe, el fondeo de los proyectos se estructura a través de la pre-venta a grupos de inversores que acompañan a estos desarrolladores en el tiempo, sin la participación del mercado de capitales.

Los *grandes grupos diversificados* componen el tercer conjunto, cuyas inversiones representaron el 13% del total subastado. Estas empresas tienen estructuras tipo holding, que están diversificadas e internacionalizadas, por lo que su volumen de venta las ubica entre las más grandes del país. Aunque suelen tener inversiones en el sector inmobiliario, ellas no representan su *core business*, ni son reconocidas por ello en el país.

Al siguiente grupo lo catalogamos como *fondos de inversión internacionales*. Aquí encontramos exclusivamente al Fondo EMS Capital, presidido por Edmond Safra, que adquirió dos parcelas en Catalinas Norte II, totalizando el 8% de la inversión del período en tierras públicas nacionales. Luego de la adquisición, autoridades del Fondo estuvieron en la Argentina para reunirse con el Presidente Macri, quien los recibió junto al titular de la AABE.

Tabla 3.

Dólares invertidos y lotes adquiridos por tipo de agente inmobiliario en las subastas llevadas adelante por la AABE en la CABA entre 2015 y 2019.

	Precio pagado (en millones USD)	Precio pagado (en %)	Cantidad de lotes	Cantidad de lotes (en %)
Grandes desarrolladoras tipo holding	242,8	43%	6	15%
Desarrolladoras grandes y medianas	188,7	33%	15	37%
Grupos empresarios locales diversificados	74,7	13%	5	12%
Fondos de inversión internacionales	48	8%	2	5%
Empresas inmobiliarias pequeñas, firmas de otros rubros y particulares	12,7	2%	13	32%
Total general	567,1	100%	41	100%

Fuente: elaboración propia.

En una última categoría ubicamos a un conjunto que denominamos *empresas inmobiliarias pequeñas, firmas de otros rubros y particulares*, responsables del 3% del capital invertido, pero distribuido en gran cantidad de lotes de pequeño tamaño y valor.

Resulta interesante complementar este enfoque estático con un abordaje dinámico, que ponga en juego las temporalidades de las subastas y algunos elementos asociados a ellas, indagando qué estamentos empresarios participaron en cada momento, cómo se vinculó esto con los precios de base y la existencia de pujas por los predios y cómo dialogó el proceso de ventas dentro del contexto económico más general. Así detectamos la existencia de marchas y contramarchas que pueden reconocerse en tres etapas diferenciadas en las cuales se puede dividir el período: una primera etapa de “auge”, entre marzo de 2017 (fecha de la primera subasta) y diciembre de ese mismo año; una segunda, surgida entre enero y mayo de 2018, que caracterizamos como “momento de inflexión”; y, finalmente, una tercera etapa ocurrida en el lapso que se extiende hasta fines del 2019, que denominamos de “crisis” o “cierre”, previo al cambio de gobierno.

El período de auge está marcado por el contexto favorable para el gobierno: aunque fuertemente apalancado en el endeudamiento externo, se dieron importantes tasas de crecimiento económico general (Cantamutto y Schorr, 2018), hubo un aumento significativo del crédito hipotecario UVA⁸ y se produjo un ascenso del precio del m² en CABA. Esto se tradujo en que las consultoras del mercado destacaran el caso de Buenos Aires como plaza de inversión inmobiliaria en América Latina⁹. Al mismo tiempo, la sociedad se manifestaba en apoyo a las políticas encaradas por el gobierno, otorgándole una victoria en las elecciones legislativas de 2017. Esto se expresó en la fuerte participación de dos segmentos empresarios en las subastas: las grandes desarrolladoras tipo holding y las empresas desarrolladoras grandes y medianas. El otro elemento distintivo del período fue la alta participación que suscitaban las subastas, lo que impactó sobre los montos efectivamente pagados, ubicándolos muy por encima de los precios de base¹⁰.

Luego, pasamos al período que va de diciembre de 2017 a mayo de 2018, al que hemos denominado como *momento de inflexión*. Fue en esos meses cuando los objetivos del gobierno en relación a los agentes inmobiliarios internacionales convocados parecieron comenzar a concretarse, a partir de la llegada de fondos de inversión del exterior que mostraban interés en las tierras públicas, pero también en el sector inmobiliario en términos generales. A fines de ese mes se produjeron subastas importantes y se confirmó la llegada del reconocido inversor norteamericano Sam Zell, a quien la Revista Forbes (2023) denominara el padre fundador de los REITs y que, además, también participó en actividades de promoción llevadas adelante por la AABE. Esto planteaba el representante de la AAICI:

Es como que Messi hablara de tu cancha como un buen lugar para ir a jugar, el impacto que tiene (...) ¿Por qué te sirve tanto que un Sam Zell diga eso? Porque de golpe tenés un gurú de la industria que está metiendo plata. Y eso abre la puerta a que todo el mundo lo pueda hacer.

Pocos meses después, se dio un cambio importante en el contexto internacional, que impactó de lleno en el país: la Reserva Federal norteamericana aumentó sus tipos de interés. Esto produjo una fuerte absorción de liquidez en los fondos que operan globalmente, impactando de inmediato sobre la Argentina, generando una rápida salida de capitales, debilitando así las reservas del Banco Central y el tipo de cambio. La fuerte devaluación del dólar se trasladó a un estallido inflacionario, que derivó luego en una caída de la actividad económica (Cantamutto y Schorr, 2018). El préstamo otorgado pocos meses después por el FMI no logró contener el descalabro económico, que resultó finalmente en la reposición de los controles cambiarios y la posterior derrota electoral del gobierno en agosto y octubre de 2019 (Schteingart y Tavosnanska, 2022).

El director de la AAICI explica las consecuencias que tuvo esta modificación en la perspectiva de los fondos de inversión:

- 8 Socoloff (2019b) muestra que entre principios de 2016 y fines de 2017, y gracias a la instrumentación del crédito UVA, la cantidad de deudores hipotecarios pasó de valores casi nulos a superar los 20.000 créditos por trimestre. Este valor se desplomó posteriormente a la crisis.
- 9 En 2017, una reconocida universidad privada empezó a publicar periódicamente un informe comparado de los precios del metro cuadrado en América Latina, incluyendo a Buenos Aires, que pasó de la cuarta posición en 2017 a la primera en 2019 ("Informes RIAL", 2017).
- 10 El caso paradigmático quedó representado por una subasta ocurrida en marzo de 2017, cuando el Holding Rasghsa pagó USD 42 millones por un predio tasado en USD 17 millones, luego de pujar con otras siete empresas. En el mismo mes, Mirabilia pagó USD 13.6 a partir de un precio base de USD 7.5 millones. En septiembre de ese año, ABV pagó USD 33 millones luego de un precio base de USD 18.75 millones.

Lamentablemente a principios del 2018, cuando la macro se descarriló, cuando las tasas subieron en Estados Unidos y que Argentina no tuvo más acceso a financiamiento y tuvimos que recurrir al FMI, ahí ya fue una batalla cuesta arriba. (...) Cuando vos empezás a ver que hay mucha incertidumbre en cuanto al contexto macro económico, que ves que el apetito por el riesgo argentino se está evaporando y... “todo lindo chicos, pero voy a esperar como termina la película antes de jugarme”. (Entrevista 3).

El fin del período de inflexión está marcado por la subasta de los últimos lotes del proyecto Catalinas Norte II, que se implementaron en abril y en mayo de 2018. El Fondo de Inversión Safrá invirtió USD 48 millones en la adquisición de dos parcelas, convirtiéndose así en el único actor de este tipo que tomó la decisión de fijar su capital en tierras públicas. En ese momento se produjo el mencionado cambio de tendencia, desordenando los elementos que habían facilitado la llegada de los “Sam Zell” a la Argentina, truncando así el proceso de apertura de la tierra pública vacante al capital financiero internacional.

Hemos denominado al tiempo restante hasta el cambio de gobierno como período de *crisis*. En estos meses, la AABE tuvo que reducir el precio de base de distintas subastas, muchas de las cuales fueron declaradas desiertas, mostrando la caída del apetito de los agentes inmobiliarios por las tierras públicas en el nuevo contexto. Las grandes desarrolladoras tipo holding no participaron de ninguna venta más y tampoco lo hizo ningún FII, dejando el panorama libre para la intervención de las empresas desarrolladoras grandes y medianas y también de los grandes grupos diversificados.

Conclusiones

Al inicio de este trabajo nos planteamos abordar la relación entre la agenda de privatización de inmuebles públicos y las dinámicas adquiridas por los procesos de financiarización inmobiliaria. A partir de la investigación llevada a cabo, pudimos brindar evidencias para corroborar los dos argumentos esbozados.

Por un lado, afirmamos que se produjo entre 2015 y 2019 un proceso de financiarización directa o del Estado, en las concepciones, las prácticas y las narrativas que se desplegaron alrededor del tratamiento de los inmuebles públicos vacantes del Estado Nacional. Es así que, en el contexto de un gobierno que llevó adelante una activa política de apertura al capital financiero internacional, la tierra pública fue caracterizada como un “activo” que resultaba determinante para apalancar la llegada de inversiones. En esa clave, se configuró una oferta de predios que, por el tipo de producto que allí podía desarrollarse y por el volumen de capital requerido, solo resultaba apta para unos pocos *holdings* inmobiliarios locales y que debía, por lo tanto, complementarse necesariamente con la llegada de FII con interés en el sector inmobiliario. Para acceder a este tipo de actores, la AABE consolidó una alianza con la AAICI, en la cual revistaban funcionarios que provenían del sector privado, con experiencia en la valuación de activos desde la perspectiva financiera y en el desarrollo de estrategias de marketing y venta a fondos de inversión. Ello permitió que ambos organismos implementaran una nutrida participación en congresos y eventos internacionales de *real estate*, llevando adelante *road shows*

que emulaban los que se practican en el sector privado, reuniéndose con potenciales interesados y desplegando presentaciones en las que se explicaban los “casos de inversión” a partir de lenguajes y racionalidades propias del sector financiero.

Por otro lado, sostuvimos que en el período analizado se produjo una financiarización “indirecta”: las tierras públicas vacantes fueron vendidas a manos de actores económicos que, por sus características y su modo de funcionamiento, operaban como agentes de la financiarización. Específicamente, pusimos de manifiesto la relevancia que adquirieron las grandes desarrolladoras tipo holding y detectamos la participación del Fondo EMS Safra, un importante fondo de inversión internacional, el cual compró dos parcelas de uno de los proyectos emblema subastados en el período. Adicionalmente, analizamos las temporalidades de las subastas. Hubo una primera etapa de “auge”, cuando el crecimiento económico y la expansión del crédito inmobiliario redundaron en un aumento sostenido del precio de los bienes inmuebles, conformando un contexto muy favorable para las subastas. Posteriormente, ubicamos la etapa de “inflexión”, que comenzó con la llegada de inversores financieros de enorme relevancia en el sector inmobiliario que se canalizaron en emprendimientos privados, dándole gran visibilidad al país. Esto se coronó en la compra de tierras públicas llevada adelante por el Fondo Safra. Luego de ello, el cambio en la coyuntura internacional y el descalabro que esto generó en la economía nacional modificaron radicalmente el contexto, desalentando la participación de nuevos inversores internacionales en las subastas y determinando una nula intervención de las grandes desarrolladoras tipo holding, llevándonos, por lo tanto, a caracterizar a este último período como de “crisis”.

Referencias

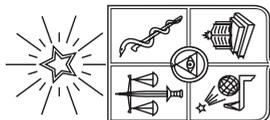
- Aalbers, M. B. (2019). *Financialization*. En *International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology*. Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0598.pub2>
- Aalbers, M. B., Fernandez, R., y Wijburg, G. (2020). The financialization of real estate. En *The Routledge international handbook of financialization* (pp. 200-212). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315142876-17>
- Adisson, F. (2018). From state restructuring to urban restructuring: The intermediation of public landownership in urban development projects in France. *European Urban and Regional Studies*, 25(4), 373-390. <https://doi.org/10.1177/0969776417717308>
- Adisson, F. (2022). The political economy of Italian public real estate privatization. En *The political economy of land: Rent, financialization and resistance* (pp. 108-124). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003280255-9>
- Adisson, F. y Artioli, F. (2020). Four types of urban austerity: Public land privatizations in French and Italian cities. *Urban Studies*, 57(1), 75-92. <https://doi.org/10.1177/0042098019827517>
- Adisson, F. y Halbert, L. (2022). State financialization: Permanent austerity, financialized real estate and the politics of public assets in Italy. *Economy and Society*, 51(3), 489-513. <https://doi.org/10.1080/03085147.2022.2073064>
- Artioli, F. (2012). *Public real estate between administrative reforms and financial constraints. A comparative analysis of the re-use of military assets in Italy and France*. <https://sciencespo.hal.science/hal-01070344>
- Artioli, F. (2016). When administrative reforms produce territorial differentiation. How market-oriented policies transform military brownfield reconversion in France (1989–2012). *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(8), 1759-1775. <https://doi.org/10.1177/0263774X16642227>
- Artioli, F. (2021). Sale of public land as a financing instrument. The unspoken political choices and distributional effects of land-based solutions. *Land Use Policy*, 104, 105199. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.105199>
- Beswick, J. y Penny, J. (2018). Demolishing the present to sell off the future? The emergence of ‘financialized municipal entrepreneurialism’ in London. *International Journal of Urban and Regional Research*, 42(4), 612-632. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12612>
- Camerin, F. y Córdoba-Hernández, R. (2023). La enajenación del patrimonio inmobiliario militar en España: Una aproximación en torno a las cuestiones de regeneración urbana. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, 55(216), 309-330. <https://doi.org/10.37230/CyTET.2023.216.3>
- Cantamutto, F. y Schorr, M. (2018). «El mejor equipo de los últimos 50 años». Notas sobre la actual crisis financiera en Argentina. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/el-mejor-equipo-de-los-ultimos-cincuenta-anos/>
- Casa Rosada. (2016). *Macri: “Queremos volver a ser parte del mundo”*. <https://www.casarosada.gov.ar/slider-principal/37334-mauricio-macri-queremos-volver-a-ser-parte-del-mundo-y-cortar-con-el-aislacionismo>

- Christophers, B. (2017). The state and financialization of public land in the United Kingdom. *Antipode*, 49(1), 62-85. <https://doi.org/10.1111/anti.12267>
- Christophers, B. (2018). *The new enclosure: The appropriation of public land in neoliberal Britain*. Verso Books.
- Christophers, B. (2020). *Rentier capitalism: Who owns the economy, and who pays for it?* Verso Books.
- Clichevsky, N. (1996). *Política social urbana: Normativa y configuración de la ciudad*. Espacio Editorial.
- Corral, M. (2010). Neoliberalismo, reformas estructurales y grandes proyectos urbanos: Estado y actores económicos en el proyecto Puerto Madero. *Intersticios. Revista Sociológica de Pensamiento Crítico*, 4(2). <https://www.intersticios.es/article/view/6201>
- Cuenya, B. y Corral, M. (2011). Empresarialismo, economía del suelo y grandes proyectos urbanos: El modelo de Puerto Madero en Buenos Aires. *Eure*, 37(111), 25-45. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612011000200002>
- DAlessio, F. (2022). *Las políticas públicas de movilización y apropiación de suelo público vacante: Un análisis de la Agencia de Administración de Bienes del Estado entre 2012 y 2019* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de San Martín]. Repositorio Institucional UNSAM. <http://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1982>
- DAlessio, F. (2024). Privatización de tierra pública y estrategias empresarias: apuntes sobre el accionar de los desarrolladores inmobiliarios en el Parque de la Innovación 2016-2023. En L. Menazzi e I. Socoloff (Eds.), *Productores de ciudad: desarrolladores, promotores y empresarios en Argentina* (en prensa). Teseo.
- Forbes. (2023). Sam Zell. <https://www.forbes.com/profile/sam-zell/?sh=a63b5c819dfa>
- González Redondo, C. (2022). Los desarrolladores inmobiliarios en los procesos de renovación urbana: Reflexiones a partir de la creación del barrio Donado Holmberg en Buenos Aires. *Cuadernos de Investigación Urbanística*, (143), 203-219. <https://doi.org/10.20868/ciur.2022.143.5006>
- Harvey, D. (1989). From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, 71(1), 3-17. <https://doi.org/10.2307/490503>
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199283262.001.0001>
- Informes RIAL. (2017). CIF Universidad Torcuato Di Tella. https://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=17165&rid_item_menu=24981
- Losano, G. (2021). Sobreendeudamiento y ajuste habitacional por créditos hipotecarios. La Plata, Argentina. *Bitácora Urbano Territorial*, 31(3), 245-259. <https://doi.org/10.15446/bitacora.v31n3.87797>
- Magnani, M. y Sanfelici, D. (2023). The financial industry sets sights on institutional investors: A relational approach to property investment outsourcing. *Economic Geography*, 99(3), 285-311. <https://doi.org/10.1080/00130095.2022.2149487>
- Mignaqui, I. (2010). La Corporación Buenos Aires Sur, una estrategia de desarrollo inconclusa. En M. Gutman (Coord.), *Argentina: persistencia y diversificación, contrastes e imaginarios en las centralidades urbanas* (pp. 283-328). Olacchi.

- Mignaqui, I. y Arias, S. (2008). Política fundiaria y desarrollo urbano: Oportunidades y amenazas para la tierra vacante en Buenos Aires [ponencia]. *II Seminario Políticas Urbanas, Gestión Territorial y Ambiental para el Desarrollo Local*, FAU, UNNE.
- Nakama, V. (2021). A instrumentalização financeira do espaço: Fundos de investimento imobiliário como estruturas de capital fixo. *Revista INVI*, 36 (103). <https://doi.org/10.4067/S0718-83582021000300194>
- Navatta, J. L. (2019). Espacio urbano y extractivismo en América Latina: ¿un nuevo patrón de desarrollo o más dependencia? El caso de la ciudad de Buenos Aires, 2006-2018. *Revista Estado y Políticas Públicas*, 7(12), 73-96.
- Nemina, P. y Gaggero, A. (2022). *Origen y consolidación de la dolarización del mercado inmobiliario en Argentina*. Universidad Nacional de Colombia. <https://ideas.repec.org/p/col/000418/020595.html>
- Peck, J. (2012). Austerity urbanism: American cities under extreme economy. *City*, 16(6), 626-655. <https://doi.org/10.1080/13604813.2012.734071>
- Raspall, T. (2014). *El rol de los actores en la configuración de la oferta de vivienda nueva en la ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad: El caso de barrio de Caballito, 2003-2008* [Tesis maestría, Instituto de Altos Estudios Sociales Universidad Nacional de San Martín]. <https://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1165>
- Rolnik, R., Guerreiro, I. D. A., y Marín-Toro, A. (2021). El arriendo -formal e informal- como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina. *Revista INVI*, 36(103), 19-53. <https://doi.org/10.4067/S0718-83582021000300019>
- Schteingart, D. y Tavosnanska, A. (2022). El retorno de la desindustrialización. *H-industria*, 30(16), 101-133. [https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.30\(16\)pp.101-133](https://doi.org/10.56503/H-Industria/n.30(16)pp.101-133)
- Shimbo, L. y Sanfelici, D. (2023). Globalizing financial valuation: International property consultants in São Paulo. *Finance and Society*, 9(1), 35-53. <https://doi.org/10.2218/finsoc.8091>
- Singhapathirana, P. I. (2022). *Investigation of underutilisation of public lands, critical factors and their inter-relationships: The case of Sri Lanka* [Tesis doctorado The Hong Kong Polytechnic University]. PolyU Electronic Theses. <https://theses.lib.polyu.edu.hk/handle/200/12197>
- Socoloff, I. (2018). *Grandes desarrolladores inmobiliarios: Hacia una tipología de sus estrategias de inversión y financiamiento entre 2002 y 2015* [ponencia]. Jornadas “Empresas, empresarios y burocracias estatales en la producción del espacio urbano a través de la historia”, Instituto de Investigaciones Gino Germani.
- Socoloff, I. (2019a). Financiarización variada de la producción inmobiliaria en Argentina: El caso del boom inmobiliario en Buenos Aires y la postcrisis en perspectiva, 2002-2015. *Scripta Nova*, 23. <https://doi.org/10.1344/sn2019.23.21493>
- Socoloff, I. (2019b). Subordinate financialization and housing finance: the case of indexed mortgage loans coalition in Argentina. *Housing Policy Debate*, 30(4), 585-605. <https://doi.org/10.1080/10511482.2019.1676810>
- Socoloff, I. (2021). Fondos inmobiliarios cotizados y financiarización de la vivienda en Argentina. *Revista INVI*, 36(103), 85-111. <https://doi.org/10.4067/S0718-83582021000300085>

- Socoloff, I., Camji, N., Montagna, F., Peralta, M. A., y Sahakian, Y. L. (2020). Estrategias de disposición del suelo público: Mercantilización e inflexiones del neoliberalismo urbano en Ciudad de Buenos Aires (2015-2018). *Territorios*, (43). <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.7286>
- Whiteside, H. (2019). The state's estate: Devaluing and revaluing 'surplus' public land in Canada. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 51(2), 505-526. <https://doi.org/10.1177/0308518X17723631>
- Zamora, J. G. y Martínez, E. de J. C. (2021). Financiarización inmobiliaria en México: Una mirada desde los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAS). *Revista INVI*, 36(103), 112-136. <https://doi.org/10.4067/S0718-83582021000300112>

revista invi



Revista INVI es una publicación periódica, editada por el Instituto de la Vivienda de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Chile, creada en 1986 con el nombre de Boletín INVI. Es una revista académica con cobertura internacional que difunde los avances en el conocimiento sobre la vivienda, el hábitat residencial, los modos de vida y los estudios territoriales. Revista INVI publica contribuciones originales en español, inglés y portugués, privilegiando aquellas que proponen enfoques inter y multidisciplinares y que son resultado de investigaciones con financiamiento y patrocinio institucional. Se busca, con ello, contribuir al desarrollo del conocimiento científico sobre la vivienda, el hábitat y el territorio y aportar al debate público con publicaciones del más alto nivel académico.

Director: Dr. Jorge Larenas Salas, Universidad de Chile, Chile.

Editor: Dr. Pablo Navarrete Hernandez Universidad de Chile, Chile.

Editores asociados: Dra. Mónica Aubán Borrell, Universidad de Chile, Chile

Dr. Gabriel Felmer, Universidad de Chile, Chile

Dr. Carlos Lange Valdés, Universidad de Chile, Chile

Dr. Daniel Muñoz Zech, Universidad de Chile, Chile

Dra. Rebeca Silva Roquefort, Universidad de Chile, Chile

Editor de sección Entrevista: Dr. Luis Campos Medina, Universidad de Chile, Chile.

Coordinadora editorial: Sandra Rivera Mena, Universidad de Chile, Chile.

Asistente editorial: Katia Venegas Foncea, Universidad de Chile, Chile.

Traductor: Jose Molina Kock, Chile.

Diagramación: Ingrid Rivas, Chile.

Corrección de estilo: Leonardo Reyes Verdugo, Chile.

COMITÉ EDITORIAL:

Dra. Julie-Anne Boudreau, Universidad Nacional Autónoma de México, México

Dr. Victor Delgadillo, Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México.

Dra. María Mercedes Di Virgilio, CONICET/ IIGG, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Dra. Irene Molina, Uppsala Universitet, Suecia.

Dr. Gonzalo Lautaro Ojeda Ledesma, Universidad de Valparaíso, Chile.

Dra. Suzana Pasternak, Universidade de São Paulo, Brasil.

Dr. Javier Ruiz Sánchez, Universidad Politécnica de Madrid, España.

Dra. Elke Schlack Fuhrmann, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

Dr. Carlos Alberto Torres Tovar, Universidad Nacional de Colombia, Colombia.

Dr. José Francisco Vergara-Perucich, Universidad de Las Américas, Chile

Sitio web: <http://www.revistainvi.uchile.cl/>

Correo electrónico: revistainvi@uchilefau.cl

Licencia de este artículo: Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0
Internacional (CC BY-SA 4.0)