



# Universidad de San Andrés

Programa de Posgrado en Historia

Doctorado en Historia

Título de tesis:

*Mar del Plata: El mercado inmobiliario del ocio. La  
industria de la construcción y las empresas familiares  
(1930-1990s)*

Autor: Mg. Víctor Nahuel Pegoraro  
DNI: 34648141

Directora: Dra. María Inés Barbero

CABA, 2020

## ÍNDICE GENERAL

Resumen .....	4
Agradecimientos .....	6
Introducción .....	10

### PRIMERA PARTE:

#### La urbanización del ocio

#### Mar del Plata, construcción y mercado inmobiliario (1930-1990s)

### Capítulo I. La industria de la construcción ..... 24

I. 1. Algunas definiciones y características del sector en Argentina .....	25
I. 2. Problemas de fuentes y materialidad del objeto .....	35
I. 3. Antecedentes historiográficos y geográficos .....	38

### Capítulo II. Mar del Plata: de la arquitectura del veraneo a la arquitectura turística ..... 52

#### *Las lógicas de urbanización* ..... 53

II. 1. El nacimiento de un “mercado inmobiliario del ocio” .....	58
II. 2. Inmigrantes, artesanos y oficio: la construcción del campo .....	61
II. 3. Constructores, anexos y trabajadores: los inicios del gremio .....	67
II. 4. El “boom horizontal” (1930-1948) .....	74
II. 5. Obras, reglamentos, instituciones y obreros .....	101

### Capítulo III. Mar del Plata vertical (1948-1990) ..... 117

#### *Breves comentarios sobre la economía argentina durante el “boom de la construcción”* ..... 118

#### III. 1 El segundo boom edilicio para turismo ..... 120

III. 1. 1. El impacto de la ley de propiedad horizontal: MdP y el país .....	126
III. 1. 2. El verticalismo horizontal y el culto del progreso (1960-1975) .....	146
III. 1. 3. Premisas de la evolución edilicia: normas, excepciones y destrucción.....	163
III. 1. 4. Inversionistas, inmobiliarias y empresas locales .....	176

#### III. 2 La propiedad horizontal en “la otra ciudad”: la vivienda permanente ..... 186

III. 2.1. La producción de viviendas económicas: los planes oficiales .....	186
III. 2. 2. Crisis económica, dictadura y planes oficiales .....	193

#### III. 3. El fin del ciclo virtuoso de la construcción privada (1975-1990s) ..... 193

III. 3. 1. Marchas y contramarchas en la década de 1970 .....	197
III. 3.2 Epílogo: las décadas del '80 y del '90 .....	206

## SEGUNDA PARTE:

Capitalismo familiar en la industria de la construcción.

Estudios de caso

### **Capítulo IV. La empresa familiar ..... 214**

- IV. 1. Definiciones y problemas: el empresario y la empresa familiar ..... 215
- IV. 2. Un estado de la cuestión: el capitalismo familiar y la historia de empresas .... 219
- IV. 3. El estudio de casos y su aplicación a este estudio ..... 225
- IV. 4. Naturaleza de las empresas constructoras locales ..... 227

### **Capítulo V. La empresa como extensión de la familia: el caso Scheggia**

- V. 1. Tronco familiar: inmigrantes empresarios ..... 246
- V. 2. La empresa como extensión de la familia ..... 253
- V. 3. El fin de la segunda generación y de la organización ..... 267
- V. 4. Algunas reflexiones finales del capítulo ..... 271

### **Capítulo VI. La sociedad fraternal y amical: Pulichino Hnos. y Cía. SCA**

- VI. 1. Historia familiar, los rostros detrás del cemento ..... 280
- VI. 2. Pulichino Hnos. y Cía. SCA: el crecimiento de la firma (1968-1991)..... 284
- VI. 3. Conclusiones a la luz del caso ..... 297

### **Capítulo VII. “El que más y rápido construye”. Nicolás Dazeo S.A.**

- VII. 1. La trayectoria personal y el ascenso empresarial ..... 306
- VII. 2. La empresa familiar y el liderazgo por costos ..... 316
- VII. 3. Los otros canales de participación: la vida social y el fútbol ..... 330
- VII. 4. Las nuevas generaciones: entre el legado y la crisis..... 333
- VII. 5. A modo de cierre ..... 338

### **Conclusiones ..... 349**

### **Archivos y fuentes ..... 361**

### **Bibliografía consultada ..... 367**



## Resumen

Universidad de



Foto 1. Pesos Ley N° 18.188, década de 1970

El siguiente trabajo de finalización de doctorado pretende estudiar la evolución y el derrotero de la industria de la construcción en la ciudad de Mar del Plata (Provincia de Buenos Aires, Argentina) entre 1930 y 1990s. Para ello presta especial atención a los empresarios de naturaleza familiar mediante el análisis de tres casos, los cuales sirven para complejizar y profundizar los rasgos de un sector muy dinámico en el largo plazo y del que sabemos poco. Paralelamente, la tesis se pregunta sobre las características del crecimiento edilicio descontrolado y las lógicas que atravesaron el mercado inmobiliario, reconociendo su relación con el turismo como principal actividad urbana.

El recorte temporal comprende las décadas de mayor desarrollo del sector a nivel local con repercusiones nacionales. En este sentido, la intensa demanda de bienes inmuebles en la costa atlántica supo ser una forma de inversión de las clases medias del país en un contexto particular. Proceso que estimuló la realización de numerosas obras y el despegue del capitalismo familiar que dominaba el campo empresario desde 1930. A mediados del siglo XX Mar del Plata no sólo se convirtió en un balneario de masas sino en el centro de consumo estival y, particularmente, en la mercancía edilicia de la Argentina. Aquí se evidencian características atípicas en su eje de desarrollo, en la función material de lo construido, en las pautas de comercialización y en el perfil de las empresas constructoras. Por último, en el decenio de 1980 se produjo un cierre de época con la alteración repentina de las variables que habían sostenido el ciclo económico virtuoso y la consecuente crisis para los sujetos intervinientes.



## **Agradecimientos**

Universidad de  
**San Andrés**

### *Necesarias palabras de agradecimiento*

La realización de la presente tesis fue posible gracias a la financiación estatal de mi proyecto de investigación de posgrado. La beca de formación doctoral otorgada en el año 2016 por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) fue un aliento de primer orden para poder dedicarme exclusivamente a dicha actividad. También agradezco la oportunidad que me brindó el Programa de Posgrado en Historia de la Universidad de San Andrés al solventar parte de los gastos que ello demandaba.

Todo el trabajo se desarrolló entre las idas y venidas desde Mar del Plata a Capital Federal, y viceversa. En los tres años que duraron las jornadas de viajes semanales volví a pensar, y a profundizar, un objeto de estudio que ya me acompañaba desde mis inicios como joven investigador. Pero, sobre todo, tuve la oportunidad de conocer a distinguidos especialistas y grandes personas en el trayecto, que enriquecieron la labor intelectual y mi crecimiento profesional. En este sentido, quiero agradecer especialmente las sugerencias, los consejos, el empujón y la amabilidad de Roy Hora, Sergio Serulnikov, Lila Caimari y Sebastián Carassai. Todas sus observaciones fueron inspiradoras y alentadoras.

Las conjeturas y las ideas previas sobre mi tema de estudio fueron mejoradas en el marco de los seminarios dictados en San Andrés. La experiencia fue muy fructífera también por haber compartido horas de discusión y charla con todos mis compañeros de cursada. Sus comentarios permitieron reordenar y reescribir una cantidad notable de párrafos y de páginas que aún debían ser pulidas. En particular, la amistad de Pablo Canavessi y Jacinto Cerdá fue fundamental en este proceso.

Con especial énfasis quiero agradecer el acompañamiento, la paciencia y la sabiduría de mi directora de tesis María Inés Barbero. Haberla conocido ha sido un parteaguas en mi formación. Todas sus correcciones han sido precisas y acertadas para cada uno de los temas tratados aquí. Desde el inicio, su personalidad ha dejado ver una excelente mentora y una guía crucial, producto de su gran humildad y calidez humana. Mis mayores respetos y deuda para con ella.

Más allá de la estadía porteña, desde hace varios años he tenido la suerte de aprender de un conjunto de personas que todavía no han dejado de ser mis maestros y principales referentes en la investigación histórica. Con especial admiración y afecto, dada su larga trayectoria de formación de recursos humanos y de tarea dedicada a la concreción de proyectos de investigación, quiero nombrar a mi directora de beca Elisa Pastoriza que no sólo puso su experiencia sino todo su interés y su cariño al servicio de esta tesis. Ella fue la

que orientó mis primeros pasos por el sistema de becas (como alumno y graduado), siendo mentora de mi tesina de licenciatura y de mi tesis de maestría en historia que realicé en Mar del Plata. Durante casi diez años sus palabras han alentado mis proyectos personales y han estimulado gratamente también la realización de esta investigación, por lo cual agradezco enormemente sus horas de trabajo puestas en juego.

La Universidad Nacional de Mar del Plata se ha convertido en un gran centro de investigación y en una cantera de valiosos recursos humanos. En especial deseo reconocer a Mónica Bartolucci, Bettina Favero, Miguel Taroncher, Irene Molinari y María Estela Spinelli que estimularon mi confianza e influyeron gratamente en mi desempeño. Tengo la suerte de compartir valiosas charlas y encuentros con ellos, además de integrar grupos de trabajo y cátedras en conjunto.

Dentro de la Facultad de Humanidades se ha destacado el grupo “Historia y Memoria” dependiente del Centro de Estudios Históricos (CEHis) donde concurre una serie de amigos y colegas del medio. Ellos han incitado de una forma u otra la búsqueda de información y el trabajo en archivo. De igual manera, a todos aquellos quienes en algún congreso hicieron una crítica constructiva y contribuyeron a ensanchar mi base bibliográfica. La participación en congresos científicos y jornadas específicas del área, junto al intercambio, discusiones y cooperación entre pares, son insumos laudables que enriquecen día a día el camino en la investigación. La experiencia brindada por especialistas del campo como Norma Lanciotti, Anahí Ballent, Marcelo Rougier, Claudio Belini, Andrea LLuch, Martín Cuesta y Juan Lucas Gómez, en torno a sugerencias y recomendaciones de cómo abordar mi propio objeto de estudio ha sido uno de los procesos intelectuales más fructíferos. Nuevas preguntas y reformulaciones han surgido de estos valiosos encuentros, espero que continúe en esta vía en los próximos que vendrán.

Un lugar aparte merecen las familias que me han facilitado sus archivos personales y que han dedicado horas a recabar información para que pudiera reconstruir sus historias. Particularmente, Silvia Scheggia, Darío Shada y Carlos Dazeo han sido los puentes para acceder a un conjunto de documentos empresariales que habían sido celosamente guardados por años. Agradezco sus muestras de confianza para abrirme tantas veces la puerta de sus casas particulares. De igual modo, a otros descendientes de las familias constructoras de la ciudad y a todos aquellos quienes brindaron su testimonio, con los cuales he compartido muchos recuerdos y experiencias que nutrieron este estudio.

Por último, al personal del Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, del Archivo Municipal Roberto Barili, de la Hemeroteca, de la Biblioteca Central de la UNMdP



y de los diferentes archivos consultados en La Plata y Capital Federal, quienes desinteresadamente hicieron muy agradable mi estadía, permitiéndome trabajar en la más esperada comodidad. Una mención especial para mis amigos Fredy Viario y Pablo Tello, incansables trabajadores del archivo histórico local. Los investigadores siempre tendremos una deuda para con ellos por su labor.

Demás está decir que la familia y amigos de toda la vida ocupan un lugar central en mi corazón. A mis padres, Osvaldo y Ana, por inculcar los valores inmortales que llevaré siempre conmigo y por su sacrificio al brindarme una educación primaria, secundaria y universitaria de calidad. A mis hermanos, César y Diego, por permitirme seguir su ejemplo y compartir numerosas experiencias. A Pak por ser el amor de mi vida y sostenerme cada día. Ellos dan sentido al trabajo emprendido.

junio, 2020





## Introducción

# Universidad de San Andrés

«Un hecho ocurrido días pasados en un concurso de preguntas y respuestas ante los micrófonos de la popular estación B.B.C de Londres... Durante la audición se le preguntó al participante: ¿Cuál es la ciudad en el mundo donde más se construye?

-San Pablo, contestó sin vacilación el interrogado

-No, señor. Ha perdido usted, dijo el locutor.

-**Mar del Plata**, en la provincia de Buenos Aires, República Argentina, es la ciudad del mundo donde mayor volumen alcanza la edificación...»

*La Capital* (Mar del Plata), 3 de octubre de 1958

## *Presentación del tema*

La tesis es producto de una línea de investigación que ya lleva algunos años de maduración tras los trabajos de finalización de mi carrera de grado y de un posgrado en historia. Desde un inicio, he trabajado sobre las cuestiones básicas de la formación del empresariado de la construcción en Mar del Plata. En este sentido, abordé la configuración del oficio de tinte artesanal y su proceso de profesionalización; las características del naciente campo económico y de los primeros emprendimientos: tesina de licenciatura que se circunscribió al periodo 1935-1945.<sup>1</sup> Posteriormente, a través de una tesis de maestría, he hecho hincapié en la cámara empresarial, que reunió a los empresarios locales más importantes del momento, como punto de partida para explorar sus intereses y demandas de forma corporativa; la relación con el Estado, con el movimiento obrero y con otras asociaciones representativas desde 1935 hasta 1977.<sup>2</sup>

El presente escrito conserva una autonomía propia ya que se encaró un estudio de mayor alcance y dimensiones, con interrogantes nuevos. De todos modos, estos antecedentes han sido claves para potenciar las dimensiones de análisis y las preguntas a responder. Ahora, además de profundizar y problematizar la indagación sobre uno de los sectores económicos más importantes de la industria nacional en el siglo XX, el lente está puesto en las empresas familiares que dominaron el mercado, como unidades de análisis de procesos más generales que transitaron la actividad y el empresariado en la Argentina.

El estudio se circunscribe a la ciudad de Mar del Plata, la cual ha sido históricamente la capital turística por excelencia de nuestro país. En cada temporada los argentinos se reunieron en sus playas y bajo la sombra de sus edificios hasta el día de hoy. En este sentido, y, en primer lugar, podemos afirmar que el eje del crecimiento urbano de la costa atlántica resulta una excepción frente a otras localidades. La fuerza que alcanzó la industria de la construcción en determinadas décadas hizo que eclipsara otros desarrollos igualmente prominentes. Los pequeños y medianos empresarios, protagonistas del proceso, si bien aprovecharon aquellas posibilidades, también estuvieron condicionados por la incertidumbre e inestabilidad macroeconómica general.

---

<sup>1</sup> Pegoraro, Víctor (2014) “La formación del empresariado de la construcción en Mar del Plata. Una mirada desde la primera cámara empresarial, el Centro de Constructores y Anexos entre 1935-1945”, *Tesis de Licenciatura en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata

<sup>2</sup> Pegoraro, Víctor (2017) “De gremio a corporación. Empresarios familiares, militantes gremiales y agentes sociales: el Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata (1935-1977)”, *Tesis de Maestría en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata

En la historiografía argentina el derrotero del balneario ha sido tomado como parte esencial de la historia del veraneo y como termómetro de diferentes procesos sociales generales.<sup>3</sup> Como afirmamos, su condición de ciudad turística ha anidado consigo una dinámica propia y singular de acuerdo a su maduración urbana. De allí que resulte interesante estudiarla como campo de observación de diferentes coyunturas, eventos y estructuras sociales, económicas y culturales. La relativa cercanía con la capital del país, acortada en tiempo gracias a los distintos medios de transporte, y su ubicación privilegiada sobre el mar han contribuido a generar un destino particular. Su población estable también creció hasta convertirla en la sexta localidad nacional con casi 600.000 habitantes, según el Censo del año 2010.<sup>4</sup>

La actividad de la construcción siguió este itinerario. En 1958 decía ser “la ciudad que más construye en el mundo”, según un concurso de preguntas y respuestas de la BBC realizado en Londres por transmisión radial.<sup>5</sup> Más allá de su autenticidad, ¿Cómo se explica el caso de Mar del Plata? ¿Cuál era el índice de construcción en comparación con otras urbes? ¿Qué se construía? Una década más tarde, extrañamente los diarios levantaban la noticia de que un empresario vernáculo era el que más construía en los cinco continentes. ¿Quién era este individuo? ¿Cuál fue la naturaleza del empresariado local? ¿Qué condiciones poseía el mercado inmobiliario que, supuestamente, posibilitaron estos hitos? Éstos y otros interrogantes generales son tratados aquí.

#### *Definición del problema, objetivos y preguntas*

Más allá de ambas crónicas, existía un contexto general de gran impulso de los distintos engranajes que conformaron la actividad de la construcción (empresarios, gremios anexos, casas comerciales, trabajadores y sindicatos) en la evolución de la economía regional. Resultó ser una de las ruedas maestras de la actividad económica urbana, junto a otras como la pesca, el turismo, el comercio o, por momentos, la industria textil. Las estadísticas oficiales nos permiten advertir el incremento de las superficies edificadas: de los 48.000 m<sup>2</sup> en 1925, alcanzó los 58.000 m<sup>2</sup> en una década y trepó a 152.000 m<sup>2</sup> en 1940; más tarde, superó los 370.000 m<sup>2</sup> en 1950 llegando a casi 800.000 m<sup>2</sup> en 1970.<sup>6</sup> Asimismo, el poder tanto del

---

<sup>3</sup> El estudio más reciente es el de: Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (2019) *Mar del Plata, un sueño de los argentinos*, Buenos Aires: Edhasa

<sup>4</sup> Página oficial del INDEC ([redatam.indec.gov.ar](http://redatam.indec.gov.ar)) [Consultado 5/07/19]

<sup>5</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 3 de octubre de 1958

<sup>6</sup> *Anuario Construcción*, Departamento de Estadística Subsecretaría de Economía, Secretaría de Economía y Hacienda, Municipalidad de Gral. Pueyrredón (Series “1963-1973”; “1968-1977”; “1976-1980”).

sindicato de la construcción junto con el dinamismo del sector patronal imprimieron su impronta.

Estrechamente ligada a las vicisitudes del balneario, quizás los momentos más sobresalientes transcurrieron en la época de expansión y consolidación del llamado “turismo de masas”, con los cambios sociales-espaciales experimentados entre los años 1950 y 1980 a partir de la impresionante masa edilicia destinada a vivienda transitoria en altura bajo el régimen de propiedad horizontal. Así, se cumplía el “sueño de los argentinos” y, en particular, de las clases medias de tener un departamento frente al mar.

Este fenómeno de raigambre nacional, junto con el crecimiento exponencial de las estadísticas tras cada decenio, necesita ser estudiado. El objetivo de la investigación consiste en analizar la evolución y desarrollo de la industria de la construcción en la ciudad de Mar del Plata en el largo plazo. Nuestro recorte temporal privilegia un periodo atravesado por diferentes coyunturas económicas y políticas, pero donde se materializa una continuidad en torno a la producción del espacio urbano y en el derrotero de los empresarios del sector. Así, la indagación comienza en la década de 1930 y finaliza en los años noventa. Las variables más importantes comprenden la dinámica del mercado inmobiliario (históricamente volcado al ocio) y, sobre todo, las estrategias de las empresas familiares protagonistas del periodo.

El primer eje general a sopesar pone el centro de su interés en el proceso histórico de urbanización de la zona central de la ciudad vinculado a la necesidad turística. Este derrotero no fue automático. A lo largo de los años la “urbanización del ocio” provino de un sector ajeno a gran parte de la población local en pos de intereses privados (porteños y, aunque, también vernáculos) y, sobretodo, del gobierno provincial. Los actores de la oferta supieron responder a la demanda creciente desplegando distintos tipos de estrategias que, a su vez, le dieron características específicas al desarrollo edilicio de la ciudad.

La perspectiva de “ser propietario en Mar del Plata” fue una tendencia de largo plazo que atravesó a diversas clases sociales. Este afán se materializó diacrónicamente en villas veraniegas, en chalets bajos, en departamentos en altura y, posteriormente, en casas de fin de semana. Dicha continuidad se trabajará en las dos partes de la tesis, vinculando su proyecto y sus consecuencias.

En este radio urbano la industria de la construcción tuvo su dinámica más importante y llamativa, siendo el terreno de interacción de los distintos agentes económicos durante décadas: tanto de los oferentes de lotes y de propiedades (empresarios, inmobiliarias, martilleros, inversionistas) como de los demandantes de bienes inmuebles (particulares y corporativos). A mediados del siglo XX este proceso alcanzó su apoteosis, como afirmamos

*supra*. En la línea litoral se construyeron cientos de departamentos en propiedad horizontal, convirtiéndose en una de las mercancías edilicias de la Argentina más demandada por el mercado interno durante años.

Las preguntas que surgen aquí obedecen a dos tipos. En primer lugar, algunos interrogantes de índole específico y local: ¿El fenómeno urbano fue de excepción? ¿Desde cuándo comienza a engendrarse? ¿Por qué el tejido urbano cambió tantas veces en poco tiempo? ¿Cuál fue el tipo de intervención pública y privada en este espacio? ¿Cuál fue la lógica de acción en torno a la planificación? ¿Cómo se creció? ¿El aumento de la masa edilicia generó desarrollo? ¿Cómo funcionaba el mercado inmobiliario? ¿Por qué nació una ciudad dual, una “permanente” y otra “turística”? Y en segundo lugar una serie de interrogantes más generales, ¿Qué conductas económicas, sociales y culturales de la sociedad argentina explican la demanda de bienes inmuebles en la costa? ¿Cuáles fueron las aspiraciones de las clases medias en este sentido? ¿Qué coyunturas económicas impactaron en la industria de la construcción? ¿Cuánto duró este proceso y cuáles fueron sus condicionamientos? ¿Cuál fue el peso del sector en la economía argentina?

El segundo eje de indagación es el empresariado local de la industria de la construcción, es decir, uno de los sujetos fundamentales de este proceso histórico. En este sentido, el recorte temporal resulta oportuno al posibilitar la indagación sobre sus orígenes, el ascenso y el repliegue. Particularmente, estudiar el capitalismo familiar resulta clave para entender, por un lado, el régimen de acumulación dentro del sector y, por otro, las estrategias puestas en juego. Aquí se conjugan ambas partes de la tesis. Ahondar en el aspecto microhistórico resulta menester con el objetivo de analizar la factibilidad y el desempeño de las empresas que protagonizaron los diferentes ciclos de la actividad. Bucear en sus estructuras y dinámicas internas puede servirnos para elucidar cuestiones desconocidas sobre el tema en cuestión y hacernos reflexionar sobre el desarrollo de la industria en una de las ciudades turísticas más importantes del país. En ese sentido, ¿Qué nos puede decir mirar las firmas pequeñas y medianas? ¿Qué identidad y qué rasgos distintivos tuvieron dentro del empresariado argentino? ¿La racionalidad empresaria guio el perfil del crecimiento urbano? ¿Hubo una lógica de acción productiva o especulativa?

A partir de una serie de casos seleccionados, buscaremos analizar el derrotero seguido por estos emprendimientos prestando atención a fenómenos propios de las firmas de naturaleza familiar (estructura, lógicas, estrategias, propiedad, formas de financiación, rentabilidad, sucesión y recambio generacional) y, por otro lado, las redes sociales y personales junto a la movilidad social (ascendente y descendente) alcanzada por los actores.

De este modo, planteamos nuevos interrogantes acerca del desarrollo de una industria puntal y sugerente a lo largo del siglo XX. Cuestiones que no han sido del todo abordadas por la historiografía nacional especializada en la industria, las empresas y los empresarios, dada la escasez de fuentes y por el propio desinterés en las pequeñas y medianas empresas. Dicho esto, el estudio de casos de este tipo de firmas todavía resulta una deuda. Esto es, en general se ha privilegiado la indagación sobre grupos económicos, grandes empresas y marcas reconocidas.<sup>7</sup>

Poco sabemos sobre el impacto del sector construcción en la economía argentina y la dinámica de sus agentes económicos durante el siglo XIX o el XX. En nuestro país las escasas investigaciones han privilegiado la esfera de la obra pública donde aparecen interactuando las agencias estatales, los empresarios, los actores institucionales y los saberes profesionales (ingenieros, técnicos, administradores, intelectuales).<sup>8</sup> De hecho, las indagaciones sobre las estrategias corporativas del empresariado específico (por ejemplo, la Cámara Argentina de la Construcción -CAMARCO-) manifiestan este mismo interés.<sup>9</sup> La obra privada es un terreno de vacancia historiográfica por lo tanto esta tesis pretende comenzar a llenar ese vacío.

En definitiva, el estudio particular de una de las principales ciudades del país, donde dicha industria tuvo amplia gravitación, nos puede dar claves para entender ciertos temas de la historia de la industria nacional. En este sentido, la indagación sobre los empresarios resulta esencial para profundizar el análisis y descubrir nuevas vías de acercamiento a determinadas temáticas a partir de la reducción de la escala de observación.

#### *Fuentes y metodología*

Los marcos conceptuales de referencia se tratarán en cada parte de la tesis. Sin embargo, vale decir que nuestro estudio se ubica dentro de la historia económica y social en los campos definidos por la historia de la industria y la historia de empresas. Nuestro

---

<sup>7</sup> Barbero, María Inés (2008) “La historia de empresas en la Argentina. Trayectoria reciente y perspectivas”, en: Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.), *La nueva historia de empresas en América Latina y España* (pp. 47-82), Buenos Aires: Temas Grupo Editorial, p. 64

<sup>8</sup> Esta perspectiva puede encontrarse en un reciente dossier: Menazzi, Luján y Socoloff, Ivana (2019) “Actores de la obra pública: burocracias, reparticiones y empresas de Estado en el siglo XX”, *H-Industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina*, N° 25, pp. 1-4. Recuperado a partir de <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1620>

<sup>9</sup> Históricamente en ella se aglutinaron los empresarios más importantes de la obra pública de Capital Federal con filiales en las provincias y sus respectivas delegaciones. Mientras que los empresarios de la obra privada, en su mayoría pequeños y medianos, a partir de las primeras décadas del siglo XX erigieron agrupaciones bajo la forma de sociedades o centros de “constructores” y “anexos” incorporando también a arquitectos e ingenieros.

referente empírico son los empresarios dentro de un sector en particular, la construcción. A la vez, dada la complejidad del objeto intentamos tejer puentes también con la historia urbana tocando diversidad de temas circundantes como la arquitectura (y los arquitectos), el turismo y el mercado inmobiliario.

Las fuentes que se han utilizado para la presente indagación se han hallado en diferentes repositorios y se ha intentado poner en diálogo elementos tanto de tipo cuantitativo como cualitativo. En la primera parte se ha trabajado a partir del material encontrado tanto en archivos locales y provinciales como nacionales. Con el fin de seguir la evolución de la industria de la construcción estrictamente en Mar del Plata consultamos los *Anuarios Estadísticos* de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón (1930-1996), *Boletines Municipales* (1930-1950), la publicación *Construcción* del Departamento de Estadística local (“1963-1973”; “1968-1977”; “1976-1980”) y las *Series Estadísticas* de la Unión del Comercio, la Industria y la Producción (UCIP) de la década de 1960. Las citas de datos específicos del sector y de la economía regional fueron complementadas con el *Anuario Estadístico* de la Provincia de Buenos Aires del Registro General y Censo Permanente de Población, Inmuebles, Comercio e Industria de la Provincia (años 1938 y 1970). Además, las publicaciones oficiales de la Cámara Argentina de la Construcción (libros, revistas, folletos y boletines entre 1940-1990) fueron un insumo necesario para seguir el derrotero nacional y realizar un ejercicio comparativo con otras localidades del país.

En segundo término, siguiendo con el plano industrial, las revistas especializadas en arquitectura, urbanismo y construcción constituyeron un pilar central de la reconstrucción tanto de los aspectos edilicios, técnicos, estéticos, morfológicos como empresariales. En este sentido, las de Buenos Aires fueron *Arquitectura Gráfica*, *Arquitecto Constructor*, *Revista de Arquitectura*, *Summa*, *Nuestra Arquitectura*, *Construcciones*, *Informaciones de la Construcción*, *CACyA*, *Construcción Moderna* y *Edificación*. Las mismas fueron consultadas en toda su magnitud desde algunas colecciones online y otros repositorios en Capital Federal y La Plata. Ello estuvo acompañado de un nutrido corpus de revistas locales provenientes de las asociaciones profesionales y empresariales específicas como *La construcción marplatense*, *Mar del Plata Edilicia*, *Construcción Marplatense*, *Arquitectura*, *Boletín del Centro de Informaciones de la Construcción*, *Boletín del Centro de Constructores y Anexos*, *Publicación del Centro de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores de Mar del Plata*, *Arquitectura Sur*, entre otras. También se analizaron las páginas de *Edilicia* (Rosario) y *Obras* (Tucumán) para entrever cuestiones arquitectónicas y posibles comparaciones. A su vez, hemos trabajado la temática de la construcción y el turismo a partir de revistas y boletines como *Ciudades y Turismo* (1934-1947) y *La revista de Mar del Plata* (1955-



1958) junto con las demandas e intereses empresarios en *Memorias y Balances de la UCIP* (1965-1983), *Dinámica Empresaria* (1977-1985) y *El Boletín Empresario* (1979-1983).

La posibilidad de contar con todo el valioso material depositado en la biblioteca privada del Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata nos ha permitido reconstruir la experiencia corporativa de las empresas familiares del sector y de qué modo las coyunturas económicas afectaron su desarrollo. A nivel corporativo, el accionar y la representatividad de esta entidad ha sido más importante que la de la delegación local de la CAMARCO durante todo el siglo XX. Por ello, sus documentos son esenciales para el enfoque propuesto (Libros de Actas de Asambleas de Comisión Directiva, Registro de Socios, Estatutos, Boletines informativos, Balances y Libros de Contaduría). Además de libros específicos, datos contables, estadísticas, bibliografía especializada, fotografías, revistas, cartas, convenios colectivos de trabajo y reglamentaciones de la profesión.

En cuarto lugar, se ha relevado un gran número de obras privadas a partir de los expedientes de construcción correspondientes (más de 500) en el Archivo de Obras de la Municipalidad.<sup>10</sup> En consonancia, un examen exhaustivo de otros depósitos públicos y privados, complementado con fuentes de variada índole, ha posibilitado quizás el mayor esfuerzo de esta tesis. Se trata de un riguroso relevamiento de campo (calle por calle y barrio por barrio) a lo largo y ancho de la ciudad de Mar del Plata. Para tal cometido, se ha censado cada edificio de renta y en propiedad horizontal construido en el periodo estudiado, pudiendo conocer la autoría y otros datos de cada uno de ellos (inversionista, constructor, profesionales intervinientes, inmobiliaria, número de pisos). Ello ha permitido realizar una gran base de datos acerca del conjunto arquitectónico vertical edificado entre los años 1935 y 1983. Por motivos de espacio no se adjunta a la tesis, pero fue un insumo indispensable. Como correlato un vasto universo de estudio hasta el día de hoy no realizado. Sabíamos del boom de la construcción desatado, pero no su profundidad, sus límites y sus alcances.

Dado que las fuentes cuantitativas en general son escasas, aquel insumo ha formado parte esencial del registro de unidades nuevas de este tipo, así como del promedio de las alturas construidas anualmente. También se ha podido ponderar la participación de las empresas en el sector y de las inmobiliarias a lo largo de las décadas. Como premisa general, resulta un instrumento único para observar anualmente el crecimiento urbano en un tipo específico de edificación, pudiendo discriminar los años de mayor o de menor actividad.

Como un complemento insoslayable, también se han recolectado cientos de publicidades de venta de edificios en propiedad horizontal. Los archivos privados de

---

<sup>10</sup> Dentro del expediente encontramos planos, cartas, fotografías, permisos y otros documentos institucionales.

inmobiliarias y de empresas familiares, junto a las colecciones personales de determinados arquitectos, han sido centrales en este hallazgo. Los folletos son una fuente gráfica de primer orden para analizar el mercado inmobiliario de la época ya que manifiestan las formas de comercialización utilizadas, los actores participantes, los tiempos de construcción requeridos, las diversas imágenes de la ciudad y las estrategias de captación del cliente.

Por otra parte, la prensa periódica ha jugado un rol principal dada la sistematicidad y el alcance de su publicación. Los diarios locales como *La Capital* y *El Trabajo* se han relevado en su totalidad entre 1920 y 1985, con algunos números posteriores y aniversarios de manera salteada. Paralelamente, *La Mañana* y *El Atlántico* también fueron consultados en fechas específicas. Lógicamente, trabajamos con diarios de Buenos Aires como *La Nación*, *Clarín*, *El Día* y *La Prensa* para observar repercusiones puntuales de la industria a nivel nacional. Sobre todo, en el primero se observaron los meses de verano de las décadas de 1950 y de 1960. El conjunto nos sirvió también para reconstruir la situación del mercado inmobiliario a nivel zonal y nacional.

En séptimo lugar, en un ejercicio por indagar en los aspectos subjetivos del proceso histórico se ha contactado a la mayor cantidad posible de personas relacionadas al sector. Así, se efectuaron más de sesenta entrevistas orales a informantes clave, interlocutores del campo de la construcción, familiares de firmas empresariales y ex empleados administrativos, antiguos agentes inmobiliarios, arquitectos, ingenieros, dirigentes de la U.O.C.R.A. (Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina) y otros sujetos que tuvieron relación con el periodo estudiado. Ello ha servido para descubrir aspectos desconocidos sobre el tema, pero también para recolectar fuentes históricas de variada índole que se sumaron a las citadas. De esta manera, recurrimos a aquellos testimonios orales prestando atención a las discusiones historiográficas y a la metodología particular de este tipo de fuente.<sup>11</sup> La información proporcionada por los entrevistados se trató de confrontar y comparar con documentos escritos y con otros testimonios. Todo ello nos permitió reconstruir la trayectoria de las empresas familiares características de la ciudad.

Un lugar aparte merecen los archivos empresariales de firmas familiares de la industria de la construcción en Mar del Plata. Uno de los ejes centrales de la tesis, que ocupa la segunda parte de la misma, es el tema del capitalismo familiar. Generalmente, en las llamadas PyMEs resulta difícil encontrar un “archivo” de empresas *per se*. Con suerte, en la

---

<sup>11</sup> Entre otros: Prins, Gwyn (1993) “Historia oral” en: Burke, Peter (ed.) *Formas de hacer Historia* (pp. 145-187), Madrid: Alianza; Portelli, Alessandro (2014) “Historia oral, diálogos y géneros narrativos” *Anuario de la Escuela de Historia Revista Digital* N° 26, pp. 9-30; Schwartzstein, Dora (2001) “Historia oral, memoria e historias traumáticas”, *Historia Oral*. 4. II Encontro Regional Sul de Historia Oral

actualidad las diferentes generaciones e integrantes de cada familia (en el mejor de los casos, sin mediar conflictos o tensiones entre los mismos) guarecen parte de los documentos que emanaba de la administración cotidiana de los emprendimientos. Asimismo, como afirman Vicente Donato y María Inés Barbero, en la práctica este tipo de organizaciones no tenían una burocracia tan aceitada ni generaban un gran caudal de documentos escritos por su propia dinámica interna y familiar.<sup>12</sup>

En principio, el primer acercamiento fue a través de los testimonios orales que permitieron recabar las valoraciones subjetivas de cada trayectoria. De ahí en más, la voluntad de los herederos y de los propios protagonistas fue clave para “abrir” sus reservorios personales. La infinidad de documentos hallados debieron ser reunidos con gran esfuerzo por la dispersión, la discontinuidad y la tenencia en diferentes manos incluso dentro de la propia familia. He llegado a ellos gracias a la amabilidad y a los contactos personales que supieron brindarme determinados individuos. En este sentido, se han recolectado fuentes históricas de diversa índole y de varias empresas más. Sin embargo, hemos elegido los tres casos que resultaban potencialmente más interesantes y los que reunían más información. En esencia, los archivos no estaban “dados” sino que hubo que “construirlos”.

Para la historia de empresas se han utilizado balances contables, actas de asambleas, estatutos, fotografías, cartas, memorias, libretas personales, testimonios orales, contratos, expedientes de obra, inventarios, registros de remuneraciones y personal, folletos, entre otros. A este respecto, las diversas *Guías de Sociedades Anónimas* y los *Boletines Oficiales de la República Argentina* nos han posibilitado entrever el tamaño y otras cuestiones legales de tales firmas.

### *Estructura de la tesis*

La tesis se encuentra dividida en dos partes, íntimamente relacionadas, que dialogan entre sí. El criterio optado se mantiene sólo por motivos de redacción y organización de los temas previstos. De hecho, los elementos analizados en cada una de ellas resultan complementarios ya que nos ayudaron a ponderar cada variable, tanto de índole macro como micro. Si bien, se discriminan claramente dos niveles de observación diferentes, ambas escalas de análisis se encuentran atravesadas por preguntas generales que recorren todo el escrito, pero que en cada una adquieren una profundidad especial junto con algunos

---

<sup>12</sup> Donato, Vicente y Barbero, María Inés (comps.), (2009) *Contra viento y marea. Historia de pequeñas y medianas empresas argentinas*, Buenos Aires: Prometeo, p. 19

interrogantes particulares. Por ello en cada inicio aparece un capítulo teórico-metodológico y de discusión historiográfica acerca de los tópicos generales a tratar: en primera instancia, la industria de la construcción (Capítulo I de la primera parte) y, a continuación, las empresas familiares (Capítulo IV de la segunda parte). De estas definiciones generales, entonces, se pasa a indagar sobre el caso específico de Mar del Plata en torno al sector mencionado y al capitalismo familiar local, respectivamente.

*La urbanización del ocio. Mar del Plata, construcción y mercado inmobiliario* abre el primer segmento con tres capítulos. Específicamente, en el primero (“La industria de la construcción”) se condensan algunas definiciones sobre qué es la industria de la construcción; seguidamente, el derrotero del sector en la Argentina; luego, las características del objeto de estudio y los antecedentes historiográficos que permiten enfocar nuestra investigación. Ya en el último ítem se recupera un conjunto de estudios urbanos que hicieron eje en la ciudad balnearia rescatando sus particularidades.

A continuación, en líneas generales se intenta abordar en el largo plazo la evolución del sector de la construcción en Mar del Plata prestando atención a la lógica de crecimiento urbano que marcó su identidad a nivel país. Para ello se destinan dos de los capítulos más extensos dado el amplio recorte temporal y la cantidad de cuestiones a ser tratadas. “Mar del Plata: de la arquitectura de veraneo a la arquitectura turística” (capítulo II) comprende las primeras décadas del siglo XX hasta 1948. Aquí se sintetizan, por un lado, los mecanismos de un mercado inmobiliario (desde muy temprano) relacionado al ocio, junto a los estilos arquitectónicos que signaron estas décadas de “boom horizontal” y los tipos de construcción hegemónicos entre 1930 y 1948. Por otro lado, enfatizamos el proceso de surgimiento del empresariado de la construcción como producto de una larga trayectoria artesanal en el ámbito privado, el nacimiento de un gremio específico y la consolidación de un campo profesional que va corporativizando sus intereses. En tercer lugar, se elaboran algunas hipótesis sobre cómo fue ese proceso, signado por una débil reglamentación, la creación de instituciones y la puja gremial. Aspectos claves para encuadrar y contextualizar los casos que presentamos en la segunda parte de la tesis.

En el capítulo III titulado “Mar del Plata vertical (1948-1990)” se presta atención al periodo de mayor despegue edilicio, de apoteosis de la industria de la construcción local en todo su relieve y de protagonismo de los empresarios familiares. En este tiempo se visibilizan cuestiones que se venían impulsando en el periodo anterior, pero que adquirieron un mayor talante y una fuerte centralidad. En este sentido, la ley de propiedad horizontal consolidó un régimen de acumulación en el plano inmobiliario diferente al resto de la Argentina, por lo

que subrayamos el caso de Mar del Plata en discusión con la bibliografía pertinente. Este capítulo se divide en tres partes denominadas “El segundo boom edilicio para turismo” (III. 1), “La propiedad horizontal en la otra ciudad: la vivienda permanente” (III. 2) y “El fin del ciclo virtuoso de la construcción privada” (III. 3).

Dada la complejidad del fenómeno, en el punto III. 1 abordamos dos etapas diversas: en principio, 1948-1960, donde se destacan los primeros años, los activadores del sistema junto a sus actores, el uso de publicidad y las operaciones inmobiliarias. En segundo término, la expansión de los guarimos se da entre 1960-1975, cuando el culto por el progreso y el “verticalismo horizontal” subsumieron a toda la cadena productiva de la construcción y los servicios inmobiliarios. En consonancia, dirigimos nuestra atención sobre una serie de premisas que actuaron de telón de fondo determinando este proceso histórico (el turismo, las normas flexibles, el régimen de excepciones y las demoliciones). Antes de pasar a la siguiente fase, examinamos el plano empresarial en su conjunto, las formas de comercialización y el papel de las inmobiliarias.

En el punto III. 2 se analizan los planes de viviendas de tipo económico lanzados por el estado nacional en las décadas de 1960 y 1970. Ello evidenció también una prosperidad para la construcción pública bajo el régimen de propiedad horizontal donde participaron muchos de los empresarios familiares que estudiamos. Este proceso chocaba con la lógica de explotación de dicho sistema primordialmente para el turismo.

En conjunto con la actividad privada, después del Rodrigazo se evidenció una reconversión del sistema, una mayor especulación y grandes cambios para los agentes económicos. En este plano, en el punto III. 3 (1975-1990s) explicamos el cierre de época a partir de las variables macroeconómicas en conjugación con las transformaciones al interior del capitalismo familiar.

*Capitalismo familiar en la industria de la construcción. Estudios de caso* comprende la segunda sección del escrito. Se trata de la investigación exhaustiva acerca de los tres casos de estudio seleccionados dentro del conjunto de empresas del sector (capítulos V, VI y VII). Para enfocar el particular dentro de los debates actuales, el capítulo IV (“La empresa familiar”) introduce la temática cambiando el lente de observación y descubriendo nuevas cuestiones, que en una mirada global se escapan. En primer lugar, se rastrean las principales líneas de investigación de la historia de empresas dentro de las diversas tradiciones general y argentina. El estado de la cuestión intenta mostrar cuáles han sido los tópicos más recurrentes y de qué manera se inserta la propia contribución en ese bagaje.

A fin de captar las herramientas metodológicas más pertinentes que nos permiten indagar sobre determinados empresarios, nos ocupamos brevemente de la teoría sobre los estudios de caso. Este instrumento de investigación se utiliza aquí como estrategia para reconstruir la trayectoria y los rasgos específicos de las firmas locales. Seguidamente, se justifica la elección de las tres empresas y se presenta un cuadro general acerca de la “naturaleza de las empresas constructoras” para entrever el terreno y el entramado empresarial que actuó en Mar del Plata en el siglo XX. Una vez que hemos explicado los ciclos de vida de las firmas familiares más importantes del periodo profundizaremos sobre los casos seleccionados.

El capítulo V (“La empresa como extensión de la familia: el caso Scheggia”) se ocupa del caso A. Particularmente, se aborda una diversidad de temas acerca del itinerario personal, el perfil laboral, la movilidad social, la cultura familiar, la estructura y el desempeño empresarial en torno a una manera identitaria de llevar adelante el emprendimiento. Por su parte, el capítulo VI (“La sociedad fraternal y amical: Pulichino Hnos. y Cía. S.C.A.”) se centra en el ejemplo B. Esta vez seguimos otro orden de análisis a partir de las características propias señaladas y las fuentes encontradas. Para finalizar, el capítulo VII (“El que más y rápido construye”. Nicolás Dazeo S.A.”) presenta el caso C. Éste resulta el más extenso ya que se trata del empresario que alcanzó mayor relevancia dentro del grupo que conformaba el capitalismo familiar dentro del sector. Además, proporciona, incluso más que en los otros dos, algunas de las hipótesis más importantes del estudio general.

Por último, en la conclusión se recuperan y retoman las aristas más significativas de la tesis. Ponemos en juego los interrogantes que nos hicimos en esta introducción junto con la información obtenida y las conclusiones extraídas a lo largo del escrito. También planteamos algunas preguntas que quedaron abiertas para seguir indagando en el futuro.

The image features a large, faint watermark of the University of San Andrés logo in the background. The logo consists of a shield with a cross, flanked by two thistles, and a banner below with the motto "QUAERERE VERUM".

# **PRIMERA PARTE**

## La urbanización del ocio

Mar del Plata, construcción y mercado inmobiliario  
(1930-1990s)

San Andrés



**Capítulo I.**

**La industria de la construcción**

Universidad de  
**San Andrés**



## I.1. Algunas definiciones y características del sector en la Argentina

### *¿Qué es la industria de la construcción?*

La construcción es una actividad productiva diferente de las industrias manufactureras y emparentada con la de servicios. Por definición resulta dinamizadora de la economía y uno de los principales motores del desarrollo de un país. Concretamente, se encuentra atravesada por las condiciones macroeconómicas que provocan su crecimiento (o repliegue) generando como consecuencia una dependencia directa, por lo que resulta muy fluctuante. Por eso, se la suele caracterizar como un “barómetro de la economía” y un eje estratégico a incentivar en el largo plazo.<sup>13</sup>

De hecho, en el desarrollo de la vida de las ciudades la actividad edilicia se transforma en un factor indispensable e inherente al marcar el potencial de su rumbo y crecimiento. En este marco general, el aspecto arquitectónico configura la morfología urbana de forma particular, evidenciando cambios y transformaciones a través del tiempo. El paisaje urbanístico va evolucionando como correlato de la conservación/modificación de espacios, alturas y tendido, generando en paralelo la valoración (o depreciación) del suelo en ciertas zonas o barrios. En determinados contextos históricos, este proceso puede acarrear una especulación de tierras modificando el plano catastral original y trayendo consigo la realización de operaciones inmobiliarias de envergadura que modifican el entorno socioespacial. Si bien no se trata de una premisa estructural, el caso de Mar del Plata, como el de otras ciudades, contiene rasgos equivalentes que trataremos de abordar.

El desarrollo de esta industria concreta comprende a múltiples rubros directamente relacionados en continuo avance técnico y especialización, aunque de bajo nivel tecnológico y de menor concentración de capital si se la compara con los distintos ramos manufactureros. El mismo proceso productivo conlleva el nacimiento de ciertas ramas de actividad en función de las necesidades y los requerimientos en las tareas específicas.<sup>14</sup> Así, muchas veces se habla del “mundo de la construcción” al aglutinar en su seno a una serie de sujetos como los constructores (contratistas y subcontratistas), los profesionales (ingenieros y arquitectos), los técnicos, la mano de obra, los administradores, los inversionistas y hasta los agentes inmobiliarios. Cada obra se realiza por etapas o secuencias lógicas determinadas en un arco

---

<sup>13</sup> *La construcción. Industria del Bienestar Humano* (1986), Publicación institucional de la Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, p. 10 y subs.

<sup>14</sup> Ver: Mascaró, Juan Luis (1978) “La importancia de la construcción en la economía nacional”, *Summa*, N° 127, pp. 44 y 45; Mascaró, Juan Luis y Lucía. R. de Mascaró (1979) “La situación actual de la construcción de edificios y su relación con la crisis de la economía nacional”, *Summa*, N° 140, pp. 16-18

temporal y en la que intervienen dichos actores, según su especialidad.<sup>15</sup> Así, la duración y las condiciones de producción de la obra (clima, abastecimiento, logística, tiempos, dispersión geográfica, planteles obreros, factores externos) la tornan más vulnerable que otras inversiones de más corta realización.

Según varios autores, esta industria se desarrolla en “submercados económicos” como son la construcción edilicia (viviendas, edificios habitacionales o residenciales, establecimientos comerciales, escuelas, hospitales, oficinas), vial, pavimentación urbana, ferroviaria, industrial, electromecánica y sanitaria. En nuestro caso nos ocuparemos del primero y de las empresas que lo conformaron, que adoptaron características familiares (pequeñas y medianas), como coordinadoras y ejecutoras de la actividad privada (aunque también actuaron en otros rubros).

Para Guillermo Vitelli, las características dominantes del sector son: a) una demanda localizada geográficamente; b) el trabajo en centros móviles; c) la falta de economías de escala; d) la participación de firmas que no necesariamente integran a los agentes del proceso productivo (proyectistas, organismos financieros y constructores); e) la capacidad técnica de subcontratar tanto mano de obra como etapas de una misma obra; f) la existencia de normas legales que regulan la contratación pública; g) una estructura de la oferta particular (variabilidad en el tipo de equipos empleados); dificultad de estandarizar dentro de cada submercado (una relación inversa entre el grado de especialización y el tamaño de una firma).<sup>16</sup> Con respecto a la primera característica que da Vitelli, el caso de Mar del Plata permite pensar una demanda dispersa localizada externamente al proceso productivo y que, durante varias décadas, permaneció en gran medida cautiva.

Más allá de los de los derroteros particulares de cada ciudad o país, la actividad de la construcción presenta una serie de rasgos específicos que comparte en diferentes contextos geográficos:<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Para un análisis del proceso de trabajo ver, Peralta, Ana Verónica y Serpell, Alfredo (1991) “Características de la industria de la construcción”. *Revista Ingeniería de Construcción*, N°11, julio-diciembre, pp. 5-22

<sup>16</sup> Vitelli, Guillermo (1976) *Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción. El caso argentino*, BID-CEPAL-BA, Documento de Trabajo N° 13, Buenos Aires, pp. 12 y 13.

<sup>17</sup> Para las características de la industria recurrimos a: Vitelli, Guillermo (1978) *Cambio tecnológico, estructura de mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina*, BID-CEPAL-BA, Monografía de Trabajo N° 17, Buenos Aires; Gómez Fonseca, Miguel Ángel (2004) “Caracterización de la industria de la construcción” Cap. II “La industria de la construcción en México” en: *Subcontratación e industrialización de la construcción de vivienda popular por la empresa Casa Geo*, Tesis de Doctorado en Sociología, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). Disponible en: <http://www.remeri.org.mx/tesis/INDIXE-TESIS.jsp> [consultado 03/03/19]

### Características de la industria de la construcción

- Inmovilidad del producto: el resultado físico de la producción (obra) no es transportable, denominándose “inmueble” o “bien raíz”
- Producción in situ: el centro de trabajo es la obra por lo que la fuerza laboral y los medios de producción móviles deben desplazarse hacia allí. Aunque pueden existir otros trabajos fuera de ese ámbito, la mayor parte se realiza y se integra en el mismo lugar. Por otra parte, esta particularidad la convierte en una actividad híbrida entre la industria y los servicios por, justamente, prestar servicios al cliente en un sitio determinado
- Dispersión de la demanda y de la oferta: en general, ocurre una fragmentación del mercado y no hay una distribución del producto como podría pasar con las manufacturas. Existen limitaciones a la aplicación de economías de escala, no habiendo estandarización ni producción en serie por la naturaleza misma de la actividad
- Singularidad del producto: tiene que ver con la unicidad del proyecto (localización y diseño) y su tiempo de duración relativamente largo (vida útil). Cada obra, más allá de su magnitud, demanda un estudio y un diseño específico y propio. La producción está atada a otros tiempos, a las condiciones climáticas (no controlables) y demás imprevisiones, por lo que se transforma en una actividad bastante riesgosa comparada con el resto
- Especialización como consecuencia del reducido nivel de capacidad técnico-financiera de cada firma: esto resulta menos una estrategia de las empresas que una consecuencia del mismo proceso productivo
- Determinación del precio de un producto único: a la inversa de las manufacturas el precio se fija antes de producir el bien, que surge de la estimación de costos, ganancias e interés a futuro en un contexto cambiante
- Organización del trabajo: objeto y producto constituyen el lugar de trabajo. Gran parte de la ocupación en la rama es transitoria, incluso dentro de cada proyecto la variabilidad del número resulta importante de acuerdo a las necesidades de cada etapa y las labores específicas. En este sentido, la rotación de personal es constante al igual que la subcontratación o el empleo informal y “en negro”
- Inestabilidad del mercado: en la historia del sector se observa un gran número de quebrantos comerciales y paralizaciones de obras bajo determinadas condiciones macroeconómicas o medidas administrativas de los poderes públicos. Cuestión que repercute en las ventas, en las tasas de interés y en las formas de financiación
- Múltiples actores: todo el trabajo impone la coordinación de lógicas de acción, intereses y racionalidades diferentes por parte de sujetos diversos profesionalizados y otros con escasa calificación (proyección, construcción, administración)
- Estructura industrial con bajas barreras de entrada: los nuevos empresarios o firmas pueden entrar o suspender sus actividades fácilmente implicando una permanente recomposición de la industria. Además, el capital fijo de las empresas chicas y medianas suele ser bajo y no limita su expansión, pudiéndose darse un pasaje exitoso desde el rol de maestros mayores de obras a empresarios
- Comportamientos pro cíclicos: existe un margen de variación de la actividad mayor que en otras ramas industriales por los movimientos de inversión y las expectativas de los agentes económicos
- Inexistencia de empresas estatales: toda la actividad recae en el ámbito privado y es el Estado el que, a través de sus agencias y programas, establece contratos con determinadas firmas para la realización de planes de viviendas y cualquier obra pública

Podríamos agregar la presencia de un elevado número de empresas de carácter netamente familiar y personal. Guillermo Vitelli explica que “la naturaleza misma de la actividad constructiva permite la existencia de firmas pequeñas, con exiguos requerimientos de capital y de mano de obra que las lleva a actuar como meras coordinadoras del proceso constructivo”.<sup>18</sup> En el submercado edilicio se emplea un elevado índice de mano de obra, pero el personal ocupado, efectivo y permanente es reducido. Ello se debe según el autor, en parte, a que los profesionales y los técnicos independientes participan de manera autónoma del mercado realizando obras de valor unitario. El Registro Industrial de la Nación del año 1970 totalizaba casi 4600 firmas de las que un 70% empleaba a menos de 10 personas.<sup>19</sup>

Si analizamos cualquier estadística productiva, veremos que su incidencia aparece como poco significativa frente, por ejemplo, al sector manufacturero. Su desarrollo global sólo puede ser evaluado teniendo en cuenta la relación con otros sectores, la generación de empleo y su rol como distribuidor de ingresos. La construcción tiene un papel multiplicador al estar vinculada a una gama diversa de actividades y provee infraestructura para cualquier actividad económica y social.<sup>20</sup>

La edificación es una actividad de mano de obra intensiva “de manera que el empleo resulta proporcionalmente alto en relación a su producto”.<sup>21</sup> El número de trabajadores en el sector resulta elevado por el predominio de operaciones manuales que no requieren un alto grado de calificación y por el manejo limitado de tecnologías. Un punto importante que se debe considerar, es la elevada informalidad del mercado de trabajo, la dispersión geográfica y el alto grado de subcontratación. Ello hace que sea bastante difícil captar con precisión estadísticamente el nivel de actividad por obra y su participación en el producto bruto nacional. Además, muchas veces se forman uniones transitorias de empresas para la ejecución de proyectos, por lo que las firmas como tales presentan estados contables complejos.<sup>22</sup>

### *La evolución del sector en la Argentina en el largo plazo*

En nuestro país un aspecto clave en la historia del sector ha sido la inestabilidad de la inversión tanto pública como privada, signando su producción en la economía nacional. A

---

<sup>18</sup> Vitelli, Guillermo (1976), *Op. Cit.*, p. 17

<sup>19</sup> *Ídem*, p. 18

<sup>20</sup> *La construcción. Industria del Bienestar Humano ... Op. Cit.*

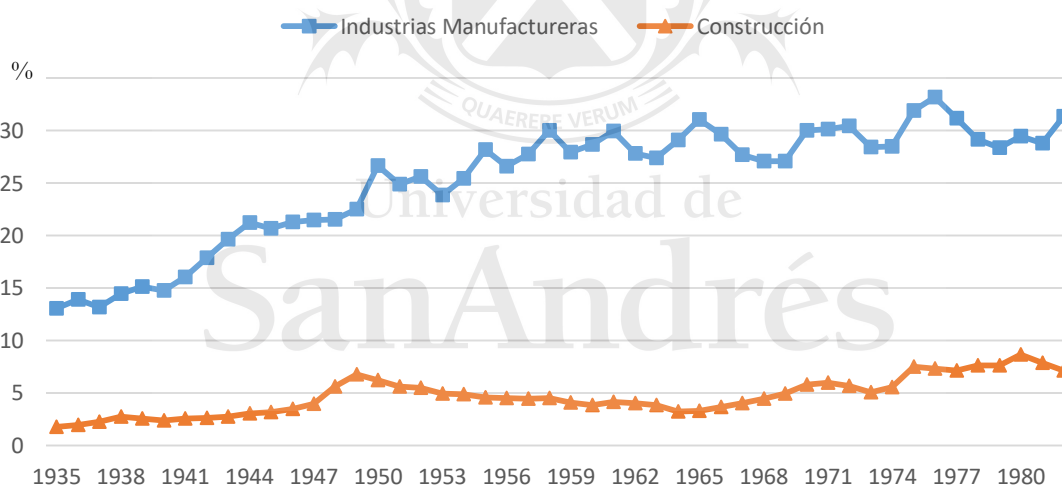
<sup>21</sup> Panaia, Marta (1985) *Los trabajadores de la construcción. Cambios y evolución del empleo en la industria de la construcción argentina*, Buenos Aires: Ediciones del IDES 8, p. 11

<sup>22</sup> Coremberg, Ariel (1998) “El Precio de la Vivienda en la Argentina: ¿Burbuja o Fundamentals?” Un Análisis Econométrico de sus Determinantes Fundamentales”, *AAEP. XXXIII REUNIÓN ANUAL*, Mendoza, p. 12

continuación, se sintetiza su evolución en un plano muy general para lo cual tomamos como referencia estudios de situación y relevamientos estadísticos provenientes de diferentes fuentes. Asimismo, recurrimos a algunas investigaciones parciales ya que no existen obras de síntesis en nuestra historiografía. Por demás, vale decir que tanto los primeros como las segundas privilegian la realidad de la ciudad de Buenos Aires y su zona de influencia. En este sentido, en los capítulos que siguen abordaremos el caso de Mar del Plata, que no se ajusta enteramente a estos patrones.

Si analizamos la evolución del PBI en la Argentina, el comportamiento de la inversión en el sector históricamente fue errático y muchas veces negativo.<sup>23</sup> Además, las oscilaciones en el producto del sector han sido más marcadas que en otros rubros de la actividad industrial y de la economía general (gráfico 1.1 y cuadro 1.1).

**Gráfico 1.1 Evolución del PBI por sectores en Argentina. Composición % a precios corrientes (referencia: 1993)**



**Fuente:** Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina: edición bicentenario*. Buenos Aires: El Ateneo, pp. 309- 310

<sup>23</sup> *La construcción. Industria del Bienestar Humano, Op. Cit.*, pp. 102-107

**Cuadro 1.1 Argentina. Variaciones porcentuales relativas en la oferta global (en valor agregado)**

Periodo	PBI	Construcción	Industrias Manufactureras	Agricultura, caza y pesca
1950-1951	3.88	2.41	2.62	6.81
1951-1952	-5.08	-8.08	-1.89	14.24
1952-1953	5.42	-0.45	-0.56	30.74
1953-1954	4.07	-4.28	7.92	-0.57
1954-1955	7.11	2.52	12.23	4.12
1955-1956	2.78	-2.99	6.93	-4.57
1956-1957	5.13	17.39	7.90	-0.49
1957-1958	6.12	18.68	8.35	4.35
1958-1959	-6.44	-24.80	-10.34	-1.01
1959-1960	7.84	19.48	10.05	1.66
1960-1961	7.12	5.81	10.02	-0.65
1961-1962	-1.62	-8.25	-5.52	4.05
1962-1963	-2.39	-5.88	-4.06	1.94
1963-1964	10.34	4.26	18.85	6.99
1964-1965	9.13	3.83	13.80	5.93
1965-1966	0.63	6.18	0.66	-3.74
1966-1967	2.70	12.87	1.51	4.29
1967-1968	4.26	18.11	6.50	5.43
1968-1969	8.57	19.11	10.83	5.48
1969-1970	5.35	9.39	6.31	5.60
1970-1971	4.81	3.39	9.65	5.04
1971-1972	3.12	4.86	4.02	7.87
1972-1973	6.12	5.06	5.96	6.83
1973-1974	5.70	7.92	6.36	2.73
1974-1975	-0.38	4.58	-2.55	-2.73
1975-1976	-0.40	14.91	-3.03	4.68
1976-1977	6.32	12.20	7.81	2.46
1977-1978	-3.37	-4.75	-10.52	2.82
1978-1979	6.56	-0.46	10.19	2.82
1979-1980	1.09	1.15	-3.79	-5.51
1980-1981	-6.46	-13.78	-15.98	1.93
1981-1982	-5.18	-19.79	-4.73	6.92
1982-1983	3.32	-6.79	10.81	1.89
1983-1984	2.48	-20.13	4.03	3.87
1984-1985	-4.40	-0.50	-10.40	-3.35

**Fuente:** *La construcción. Industria del Bienestar Humano*. Publicación de la Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, 1986.

Producto de la crisis, entre 1930 y 1934 la rama tuvo una fuerte caída del producto, situación que se revirtió para el segundo lustro con un crecimiento anual del 5,3 %.<sup>24</sup> Las inversiones florecieron en manos del gobierno conservador en el plano nacional, y de las administraciones provinciales, por el impulso de la expansión de la red de caminos, rutas y demás obras públicas por el territorio, junto al fomento de un modelo económico de sustitución de importaciones. También la iniciativa privada retomó su dinámica con la entrada de nuevos actores, el desarrollo de sectores anexos y el crecimiento de la estructura ocupacional.<sup>25</sup> Como correlato de este proceso, en 1930 el 54,2% del total del cemento consumido era importado, mientras que hacia 1938 el porcentaje había disminuido notablemente al 6,3% con la instalación de nuevas fábricas (y ampliación de las existentes) de tipo portland: de 3 se pasó a un total de 11 con una capacidad de producción de 1.812.040 toneladas.<sup>26</sup> Pese a este avance, en la década siguiente hubo cierto estancamiento en la producción con importantes oscilaciones, provocando escasez en varios puntos del país por una suma de factores entre los que se pueden nombrar la política oficial y la creciente demanda tanto pública como privada durante el periodo peronista.<sup>27</sup>

Durante los años cuarenta el sector registró un incremento promedio en el PBI del 4% anual con una fase ascendente entre 1946 y 1950 y otra descendente a partir del año 1951. Además, desde 1944 la capacidad crediticia del Banco Hipotecario Nacional fomentó la construcción de viviendas, así como el emplazamiento de nuevos barrios como consecuencia de la política social oficial. Otras entidades de préstamo y ahorro quedaron incorporadas al régimen de nacionalización de los depósitos bancarios controlados por el Banco Central ampliando también su radio de acción.<sup>28</sup> Por su parte, la ley de propiedad horizontal de 1948 potenció la inversión privada en todo el país, pero a diferentes velocidades, permitiendo la subdivisión de los inmuebles y la construcción de nuevos edificios de departamentos. A la vez, estimuló fuertemente la actividad de compra y venta en el mercado inmobiliario urbano.

---

<sup>24</sup> *Relevamiento estadístico de la economía argentina 1900-1980*, Banco de Análisis y Computación SRL. Consultora de Investigaciones Económicas y Estadísticas, Buenos Aires, 1982, p. 90; “La industria de la construcción y la crisis”, *Nuestra Arquitectura*, Año III, N° 32, marzo de 1932, p. 293

<sup>25</sup> La huelga de 1935 y la huelga general de 1936, que duró más de 100 días, fueron eventos trascendentales dentro del sector, inaugurando nuevas estrategias de organización. Ceruso, Diego (2010) *Comisiones internas de fábrica. Desde la huelga de la construcción de 1935 hasta el golpe de estado de 1943*. Vicente López: Dialektik Editora, PIMSA, p. 61

<sup>26</sup> “La industria argentina del cemento portland” (1973), *Anuario*, Asociación de fabricantes de cemento portland, Buenos Aires, p. 36

<sup>27</sup> Belini, Claudio (2009) *La industria peronista. 1946-1955. Políticas públicas y cambio estructural*, Buenos Aires: Edhasa, pp. 182 y 195

<sup>28</sup> *Relevamiento estadístico de la economía argentina 1900-1980*, *Op. Cit.*, p. 101

Por último, las medidas de congelamiento de alquileres también impactaron en la dinámica del sector.<sup>29</sup>

Entre 1956 y 1958 la evolución fue satisfactoria hasta una nueva crisis desatada al año siguiente que afectó a la economía y paralizó la construcción privada durante el gobierno de Frondizi.<sup>30</sup> De este modo, para el periodo 1956-1960 la participación del sector en el PBI creció a un 4% anual y, por el contrario, entre 1961-1965 se evidenció un retraso relativo con una disminución en la tasa del 0,2 % anual.<sup>31</sup> Por lo pronto, en el siguiente lustro el rubro fue el de mayor tasa media de crecimiento dentro del grupo de sectores productores de bienes, ubicándose en el 8,6 % anual acumulativo, mientras que su participación en el PBI total escaló del 3,2% al 4,6% en 1969.<sup>32</sup> Este año fue de excepción por el programa de obras públicas y por una serie de medidas administrativas de desgravación impositiva para el sector implementadas por la autodenominada “Revolución Argentina” (Ley N° 11.682 y Decreto Nacional N° 5376). El efecto inmediato de estas medidas fue un aumento mayor de la actividad, empero derivó en un exceso en la oferta de departamentos construidos a principios de los setenta. Ello se dio en un mercado con fuertes restricciones de ingresos, aumento de precios e inflación. A la vez, la financiación del Banco Interamericano de Desarrollo permitió la realización de planes de vivienda que tuvieron su continuidad.

Según Pablo Gerchunoff y Lucas Llach, entre 1963 y 1973 la inflación arrojó un promedio del 29,2%, una de las más altas del mundo en ese momento. Sin embargo, en este decenio la Argentina experimentó una “primavera económica” gracias a una relativa distensión de las cuentas externas y de las consecuencias de los llamados ciclos de *stop and go*, lo que permitió un crecimiento y un fuerte dinamismo.<sup>33</sup> Este fue el periodo conocido como de “boom de la construcción” en todo el país donde, por ejemplo, el consumo anual de cemento pasó de 3.269.524 toneladas en 1965 a 5.394.178 toneladas en 1972.<sup>34</sup>

La década de 1970 fue de gran oscilación con años de abrupta caída, recuperación, alzas y bajas: las tasas de variación del producto total disminuyeron en 1973 para recuperarse al año siguiente por el impulso de la obra privada. En esta coyuntura inestable, el Plan

---

<sup>29</sup> Ballent, Anahí (2014) “Casa Colectiva, monobloque, propiedad horizontal. Desplazamientos y Cruces de modelos en la habitación colectiva”, en: Liernur, Jorge Francisco y Ballent, Anahí, *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna* (pp.461-487), Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, p. 469

<sup>30</sup> Belini, Claudio y Korol, Juan Carlos (2012) *Historia Económica de la Argentina en el Siglo XX*, Buenos Aires: Siglo XXI, p. 165

<sup>31</sup> *Relevamiento estadístico de la economía argentina 1900-1980, Op. Cit.*, p. 122

<sup>32</sup> *Ídem*, p. 127

<sup>33</sup> Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (1998) *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica, pp. 309-310

<sup>34</sup> Veronelli, Dante (1984) *La industria de cemento portland y su evolución en la República Argentina*, Buenos Aires: Corporación Cementera Argentina SA, p. 16



Nacional de Vivienda del peronismo preveía la construcción de 815.000 viviendas entre la iniciativa pública y privada, quedando por muy debajo bajo los efectos del Rodrigazo, los cambios de política económica, la inestabilidad política, el golpe de Estado y el recorte presupuestario durante la dictadura militar.<sup>35</sup> El sector se vio sumamente afectado por los grandes aumentos de costos y la disminución de la inversión real en los años siguientes.<sup>36</sup>

Pese a ello y a las políticas de desindustrialización, en el decenio el sector tuvo un buen nivel de actividad con un crecimiento del producto de alrededor del 7% aumentando su participación en el total del PBI. En la obra pública se evidenció un gran dinamismo por la construcción de autopistas, de infraestructura para el mundial de fútbol (1978), escuelas municipales, diques, entre otras.<sup>37</sup> En paralelo, en el sector privado los cambios de reglamentaciones urbanas y de códigos de edificación en diferentes ciudades del país aceleraron la puesta en marcha de obras en muy corto tiempo sobre finales de la década.<sup>38</sup> Este gran impulso fue temporario ya que los inicios de la siguiente no fueron para nada alentadores y, de hecho, le siguieron largos años de estancamiento e incertidumbre.

En el primer lustro de los ochenta la variación porcentual de su participación en el PBI fue realmente negativa en medio de una de las crisis financieras más graves del país. El aumento de la deuda pública, la importante devaluación de la moneda y la inestabilidad macroeconómica produjeron una gran recesión y la caída del consumo junto con la inversión. Entre 1980 y 1985 la construcción sufrió una caída del 43% en el ámbito privado y de un 53% en el sector público. Lógicamente, ello afectó la rentabilidad y la eficiencia del sector en momentos en que el déficit de vivienda en el país alcanzaba a 2,5 millones de familias (1980).<sup>39</sup>

Frente a las importantes fluctuaciones de la demanda de obras nuevas, la actividad de reparación, mantenimiento y ampliaciones de inmuebles fueron un pequeño aliciente para la gran capacidad instalada de las firmas a lo largo del decenio. En este caso los costos eran menores y requerían una utilización de mano de obra no especializada. Aquella posibilidad actuó mínimamente como sostén en esta difícil coyuntura, activando el mercado de materiales y el de la mano de obra. Sin embargo, muchos emprendimientos desaparecieron en paralelo a la huida de inversores y de trabajadores hacia otros rubros.

---

<sup>35</sup> *Relevamiento estadístico de la economía argentina 1900-1980, Op. Cit.*, p. 130

<sup>36</sup> Fascículo “Costo de la construcción en Capital Federal”, INDEC, año 1980

<sup>37</sup> Ver: Menazzi, Luján (2013) “Ciudad en dictadura. Procesos Urbanos en la Ciudad de Buenos Aires durante la última dictadura militar (1976-1983)”, *Scripta Nova Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, N° 429, Universidad de Barcelona. Disponible en la web: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-429.htm> [consultado 14/10/19]

<sup>38</sup> *Relevamiento estadístico de la economía argentina 1900-1980, Op. Cit.*, p. 179

<sup>39</sup> *La construcción. Industria del Bienestar Humano, Op. Cit.*, p. 105

Los años que siguieron fueron menos alentadores. El fracaso de los sucesivos planes económicos durante el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989), que terminaron en la hiperinflación de 1989-1990, condicionaron la reactivación de la obra pública. Tampoco el sistema de indexación de los valores de las propiedades por el índice de precios mayoristas o del peón industrial hicieron posible el uso de créditos para la financiación de compra de viviendas en el rubro privado. Los despachos de cemento en el país decrecieron sustancialmente y el índice de los costos de construcción duplicó y triplicó el valor de años anteriores.<sup>40</sup>

El cambio de reglas de juego constante fue uno de los elementos negativos para los agentes económicos. En el conjunto de empresas del país, mientras que las constructoras medianas y grandes perdieron rentabilidad ante el contexto, algunas pudieron disminuir el nivel de obra cerrándose sobre sí mismas para evitar mayores pérdidas. En muchos casos, las deudas contraídas, sumado a los costos fijos y a una estructura poco flexible, provocaron el cierre forzado en este contexto.

En síntesis, los años ochenta no fueron buenos para el sector. Las condiciones para la obra pública se tornaron muy fluctuantes con el ajuste presupuestario de los planes de estabilización macroeconómica que la redujeron a niveles mínimos.<sup>41</sup> Paralelamente, hubo un cierto movimiento en el rubro privado y algunas oportunidades de negocios efímeras en planes oficiales de vivienda. El volumen de obra de las empresas sufrió una caída considerable por lo que éstas orientaron sus estrategias a sobrevivir a ese contexto.

Los años noventa tampoco ayudaron al conjunto de las PyMEs transformándose en un verdadero desafío. Según el economista Ariel Coremberg, gracias al Plan de Convertibilidad (1991), durante el gobierno de Carlos Menem (1989-1999), hubo una leve recuperación de la demanda de obras sólo en ciertos submercados. Por ejemplo, las privatizaciones de empresas públicas provocaron una mayor demanda de infraestructura. No obstante, el conjunto heterogéneo de las empresas del sector debió iniciar un proceso de racionalización y de reconversión productiva junto a una transformación del perfil tecnológico. Ello se evidenció en un aumento de la flexibilidad y de la productividad laboral, en un cambio cualitativo en la utilización de insumos intermedios y la inversión en nuevos equipos y maquinarias.<sup>42</sup> Claro está, no todas las empresas estuvieron en condiciones de reconvertirse con real éxito. Justamente, las más grandes tuvieron mayor margen de acción.

---

<sup>40</sup> *Situación actual y evolución reciente del sector de la construcción* (2005), Instituto de estadística y registro de la industria de la construcción (IERIC), Buenos Aires, p. 130.

<sup>41</sup> Coremberg, Ariel Alberto (2000) "La Reconversión Productiva en el sector construcción en Argentina durante la década del '90", *Boletín Informativo Techint*, N° 302-abril-junio, p. 66

<sup>42</sup> *Ídem*, p. 86

## I.2. Problemas de fuentes y materialidad del objeto

En principio, la industria de la construcción constituye una actividad que no deja traslucir todos sus guarismos. La opacidad de la información es evidente en diferentes facetas del sector. Ello se debe a diversos factores que acentúan su complejidad para la recolección de datos y para la investigación histórica: la tercerización, la informalidad, la irregularidad y el rol de la burocracia. En este sentido, los repositorios de información son difíciles de asir tanto en la obra privada como la pública. En esta última, las propias condiciones de reproducción del sistema engloban grandes intereses privados y estatales a los que resulta complicado arribar.

No obstante ello, los datos de naturaleza cuantitativa de origen censal junto con los estudios específicos provenientes de las diferentes dependencias del Estado y de cámaras representativas (arquitectos, ingenieros, constructores, trabajadores, técnicos) son el instrumento idóneo para analizar la evolución del sector. Así, los censos industriales, los permisos de construcción, las autorizaciones de venta de inmuebles, los expedientes de obras privadas, los registros de contratistas, los censos y boletines municipales, las publicaciones periódicas, los anuarios, catastro, entre otros, brindan amplia información sobre una industria polifacética.

En comparación, para Capital Federal y Gran Buenos Aires las series estadísticas y fuentes de datos son las más ricas y se encuentran discriminadas por rangos. Ello tiene que ver con la importancia y la magnitud de la ciudad más importante del país. Al analizar las recurrentes investigaciones y repositorios documentales sobre el particular, se evidencia la existencia de un conjunto de registros históricos de amplio espectro que, en Mar del Plata, a nivel municipal, son excepcionales o están muy devaluados. Una gran porción de ese corpus no se ha producido a lo largo del tiempo con rigurosidad y sistematicidad por parte de las agencias estatales. Incluso, a veces son discordantes en un mismo plano y en idénticas categorías de información. Frente a la dispersión, asequible a cualquier tipo de fuente utilizada en nuestro campo profesional, se agrega la desaparición física de expedientes de obra, la falta de verdaderos censos industriales locales y series oficiales incompletas. Ello no resulta óbice para emprender la investigación y buscar en otros sitios este tipo de datos, pudiendo complementar con registros provinciales y nacionales junto con las publicaciones de cámaras industriales o de profesionales.

En cuanto a las estadísticas oficiales del sector debemos percatarnos de algunas consideraciones y resguardos que existen en su manipulación. Estos datos son recogidos a

nivel municipal y, aunque son un buen instrumento de análisis al ser utilizados por defecto en diferentes investigaciones, poseen algunas limitaciones.

La municipalidad de Gral. Pueyrredón (con cabecera en Mar del Plata) ha distinguido en general entre “permisos”, “superficie edificada”, “importe aproximado de las obras” y “refacciones”. En este conjunto de trámites que se realizan en las oficinas correspondientes, muchos de los expedientes contienen errores, o no se presentan o se pierden en la vorágine burocrática. Por ejemplo, no todos los permisos se convierten en “obra ejecutada” ya que en numerosos casos se presenta el plano, pero en oportunidades puede no concretarse. Por otro lado, no se solicita certificado final para todas las obras terminadas ya que esto deriva de la situación especial de cada propiedad y de su/s dueño/s.

En muchas ocasiones, la gestión se realizaba años después de finalizada la construcción por requerimientos originados en la venta del inmueble, subdivisión, ampliaciones, demandas o sucesiones. Entonces, los datos consignados pueden no registrar la totalidad de los m<sup>2</sup> construidos en la ciudad. Por otra parte, existieron numerosas obras “en contravención”, terminadas sin permiso alguno, que no se contemplan en la estadística. Por último, en algunos casos la aprobación de expedientes demoraba muchos años, máxime si se trataba de una “excepción” al código o al reglamento de edificación (cuestión presente en Mar del Plata).

Por las limitaciones expresadas, este tipo de serie estadística señala sólo tendencias y comportamientos generales de la actividad registrados por las agencias municipales, lo que en numerosos casos no coincide enteramente con lo realmente acaecido.<sup>43</sup> Ello es dable observar no sólo en Mar del Plata, sino en cualquier ciudad del país ya que los pasos administrativos y las normativas para comenzar a edificar, pese a las disposiciones provinciales, territoriales o localistas, son similares.

La recolección primera de estos guarismos en el plano regional es lo que reproducen, en una siguiente instancia, las revistas especializadas, las cámaras empresarias o profesionales, la prensa y otros organismos gubernamentales. En muchos casos, la transcripción de información se da sin profundizar en estos aspectos contradictorios de la construcción de las series de datos. No obstante, los censos industriales suelen tener otra metodología y profundizan las muestras. Al respecto, en Mar del Plata no encontramos éste último instrumento por lo que debimos recurrir a otras fuentes ligadas al sector privado (asociaciones empresarias y centros de información) como complemento.

---

<sup>43</sup> Esta advertencia aparece en cada recopilación estadística emanadas de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón. Muchísimas obras se empezaban y terminaban sin pedir permisos, lo que acarreaba multas a las empresas.

Pese al problema de fuentes de tipo cuantitativo, igualmente utilizamos aquellos documentos ya que son la herramienta mínima, básica y privilegiada para analizar la evolución de la industria. Tomando los recaudos necesarios, dan oportunidades para el estudio sobre ciertas tendencias y ciclos económicos en el sector. A la vez, apelamos a muestras personales de variables y a la construcción de bases de datos propias a partir de otras fuentes, como explicamos en la introducción.

Por otro lado, la información cualitativa sobre el tema redonda en cantidad y profundidad tanto dentro como fuera de la ciudad. El material gráfico producido por los agentes privados (constructoras, inmobiliarias, administradores, inversionistas) y agencias públicas en pos de la promoción del balneario, la compra, venta y alquiler de propiedades o lotes resulta una fuente muy rica. Así, las publicidades de construcción que pueden aparecer en formato de folletos o en amplias secciones de diarios y revistas de tirada local y nacional fueron explotadas ampliamente para esta investigación. Los archivos de empresas y colecciones particulares de arquitectos contienen cientos de unidades de este tipo que afinan las muestras de construcciones como objetos materiales y, finalmente, permiten dilucidar las series estadísticas.

En cualquier indagación sobre la industria de la construcción debemos tener presente que el producto final de la actividad constituye un testimonio material que se ha erigido en un momento determinado como “monumento” (en el sentido amplio del término). Más allá de su valor o no, y en el caso analizado veremos que justamente sucede todo lo contrario, la afirmación podría parecer una obviedad, empero la materialidad del objeto de estudio incide en la metodología de cada trabajo.<sup>44</sup> La observación desde el presente se da en retrospectiva ante determinados símbolos que marcaron una época de la ciudad y de su crecimiento urbano: al decir de Pierre Nora, “los lugares de la memoria”.<sup>45</sup> De hecho, la arquitectura es visible hoy en día y la mayoría de las estructuras edificadas (las que no fueron demolidas, claro está) cuentan con inscripciones en piedra y placas en bronce u otro metal con profesional actuante y año de edificación. Ello sucede en muchas ciudades del país, aun en Capital Federal, y en la actualidad (en menor medida), máxime en una industria que por muchas décadas se reservó un gran tinte artesanal y personal en sus elaboraciones. Esta tradición italiana imperó por años entre los constructores de obras en la Argentina.

---

<sup>44</sup> Joice, Patrick (2006) “Materialidad e historia social”, *Ayer*, N°62, pp. 73-87

<sup>45</sup> Nora, Pierre (1984) “Entre Memoria e Historia: La problemática de los lugares”, en: *Los lugares de la memoria*, París: Gallimard. Recuperado de: <http://www.comisionporlamemoria.org/archivos> [consultado 10/05/20]

### I.3. Antecedentes historiográficos y geográficos

#### *La "historia de la construcción": un campo disciplinar europeo*

A nivel historiográfico, la historia de la industria de la construcción como campo de estudio en sí mismo es relativamente nuevo. Diversos estudios de origen anglosajón marcan que durante un largo tiempo hubo una ausencia de atención, en parte, por la creencia en su escasa relevancia social y, por otra, por la diversidad de disciplinas relacionadas (historia urbana, arquitectura, historia económica, historia del arte) que proliferaron cada una con su especialización. Así, en Gran Bretaña o Estados Unidos no llegaron a materializar inmediatamente una identidad con debates, conceptos y variables propias.

Los “padres fundadores” fueron, en primer lugar, arquitectos e ingenieros y, en segundo lugar, historiadores del arte junto a aficionados.<sup>46</sup> La emergencia del campo tuvo que ver con los intereses y las preocupaciones teóricas acerca de la arquitectura y la ingeniería generando una agenda de investigación signada por la marca profesional. A la vez, los principales estudios versaron exclusivamente sobre determinados objetos materiales como edificios o tipos estructurales significativos, temática que continúa hasta hoy en día.<sup>47</sup>

Malcolm Dunkeld estimaba que todavía a fines de los años ochenta el objeto de estudio aparecía de forma difusa entre una serie de trabajos con una perspectiva histórica ecléctica que, directa o indirectamente, tocaban sólo algunos aspectos relacionados al sector.<sup>48</sup> A modo de estado del arte, el autor sintetizaba los diferentes enfoques que se habían dado cita hasta el momento en Europa, especialmente en el ámbito británico, acerca del particular. En principio, la publicación del primer volumen de *Construction History*, revista patrocinada por la *Construction History Society* creada en 1982 en Inglaterra, había contribuido a generar un espacio de discusión y a definir un área de conocimiento con lenguaje propio que implicaba “the history of structural design and the history of building practice”.<sup>49</sup> Esta primera definición privilegiaba específicamente la historia del desarrollo estructural y la evolución de la tecnología empleada en el sector, pero era llevada a cabo mayormente por aficionados o profesionales ligados. Verbigracia, los estudios sobre el hormigón, el acero, el hierro o la piedra.

---

<sup>46</sup> El ingeniero francés Auguste Choisy (1841-1909) es considerado hoy en día por muchos como el padre de la disciplina con su obra magna *Historia de la arquitectura* (1899). Su estudio hace hincapié en la evolución de los aspectos técnicos, tecnológicos y constructivos de la arquitectura europea desde la prehistoria.

<sup>47</sup> Picon, Antoine (2005) “Construction History: between technological and cultural history”, *Construction History*, N° 21, pp. 5-19

<sup>48</sup> Dunkeld, Malcolm (1987) “Approaches to Construction History”, *Construction History*, Vol.3, pp. 3-15

<sup>49</sup> Summerson, John (1985) “What is the history of Construction”, *Construction History*, Vol. 1, p. 1

En segundo término, el autor manifestaba la existencia de otros especialistas que hicieron hincapié en el estudio de ciertas profesiones individuales (arquitectos, ingenieros, técnicos), aplicables sólo para algunas épocas históricas, donde el eje estaba puesto particularmente en el proceso técnico y disciplinar. En este sentido, se utilizaba la historia de la construcción para enseñar y aprender del pasado con el fin de influenciar la práctica presente. En tercer lugar, desde un punto de vista histórico, la mayor parte de los trabajos sobre la temática fueron acerca de los cambios tecnológicos (endógenos y exógenos) y las transformaciones en las formas de construir antes y después de la revolución industrial, junto al debate sobre la transición del feudalismo al capitalismo.<sup>50</sup>

Por último, señala una serie de indagaciones indirectas que han puesto su foco de atención en el sector. Así, bajo una mirada de la teoría del desarrollo diversos economistas han abrevado sobre la industria de la construcción en el tercer mundo y su relación con el crecimiento económico. En otra dirección, la historia del movimiento obrero se ha interesado sobre el proceso de trabajo y las relaciones de producción, por ejemplo, en el siglo XIX en Inglaterra. Por su parte, la historia urbana, ha producido estudios sobre los cambios urbanísticos de las ciudades, aunque minimizando la importancia de las zonas rurales donde la construcción también fue importante.

Sin embargo, Dunkeld finalizaba el artículo señalando que el campo de estudio se encontraba todavía en ciernes, y desde la historia económica sólo algunos especialistas se habían dedicado a analizar la rama junto a un puñado de firmas particulares en el siglo XIX, y principios del XX, por la escasez de documentación.

“Furthermore, few construction historians so far have followed the trend in economic history towards the systematic study of individual firms on the basis of their business records. Whether or not the historian identifies with the values of the capitalist economic system, these studies can give an understanding of the mechanisms of economic expansion at a critical juncture in the history of an industry. Most of the studies on firms in the construction industry are authorised hagiographies that lack the penetration and intelligence shown by, for example, Charles Wilson's study of Unilever”<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Dunkeld, Malcolm (1987), *Op. Cit.*, p. 7-8

<sup>51</sup> *Ídem*, p. 12

La cita nos hace reflexionar acerca de la importancia de la historia de empresas y del estudio de casos para el avance empírico del conocimiento sobre el sector. Ello resulta uno de los núcleos a tratar en esta tesis en base a las fuentes propias, como los registros empresariales, que nos pueden alumbrar acerca de los mecanismos de expansión económica dentro de la industria de la construcción en contextos críticos.

Una contribución en esta dirección fue el trabajo de Christopher Powell, *The British Building Industry since 1800: An economic history*, publicado por primera vez en 1980 y reeditado en 1996, que intentó dejar de lado el enfoque puramente ingenieril para analizar “two centuries of building as an agency of change in the national building stock. Two related groups of simple questions are addressed. First, who decided to build, why, and what was built? Second, who built and how did they do so?”.<sup>52</sup> Aquí destacaba la preocupación por los agentes sociales intervinientes y el factor humano de la industria: el rol de los profesionales, de las empresas, de la mano de obra, de los intermediarios y la relación de lo construido en el plano material con la sociedad. Además, analizó las fluctuaciones del sector entre 1800 y la década de 1970, el crecimiento económico, el mercado, el cambio tecnológico, el stock en las diferentes “subramas” y la demanda.

Tres décadas más tarde del diagnóstico de Dunkeld, la historia de la construcción ha pasado de los “objetos” a los “procesos históricos” ganando cierta autonomía frente a los ingenieros o arquitectos y reuniendo tanto las dinámicas tecnológicas como empresariales, económicas y sociales. Además, el diseño y la estética están presentes como temas, así como también la historia de la tecnología y la historia del patrimonio arquitectónico, sobre todo en el caso europeo.<sup>53</sup> En este tiempo, el tópico ha ganado un grado de institucionalización apreciable con la realización de congresos internacionales, algunas revistas especializadas, tesis y libros, y la existencia de sociedades nacionales de conservación, aunque todavía no se ha erigido como disciplina autónoma con una comunidad de especialistas integrada y puntos de contacto entre sí.<sup>54</sup>

En parte, ello se debe a que la definición misma de lo que es la “construction history” difiere entre los autores dedicados a la temática dependiendo de su formación académica de

---

<sup>52</sup> Powell, Christopher (2013) *The British Building Industry since 1800: An economic history*, New York: Routledge, p. 10

<sup>53</sup> Picon, Antoine “Construction History...” *Op. Cit.*, p. 5

<sup>54</sup> Huerta Fernández, Santiago (2011) “Historia de la construcción: la fundación de una disciplina”. En: Mascarenhas Mateus, Joao (ed.) *A História da Construção em Portugal. Alinhamentos e Fundações*. Almedina, Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, Coimbra, pp. 31-48



grado, de sus intereses y de sus cauces analíticos.<sup>55</sup> Así, el objeto de estudio resulta pretendidamente interdisciplinario, complejo y heterogéneo, por lo que su abordaje se ha ramificado entre las diversas variables que cada investigador ha privilegiado y en torno a las diferentes especializaciones de otras disciplinas. Lo resumido hasta aquí nos sirve para dilucidar cuáles han sido las vetas de análisis en el campo europeo. Retomamos algunas de ellas para repensar preguntas, orientar nuestras preocupaciones y tejer puentes con una agenda historiográfica que privilegie el estudio pormenorizado del sector y de sus empresas.

### *La industria de la construcción y la historia económica: España y Argentina*

Enfocar la historia de la industria de la construcción desde una perspectiva de la historia económica y empresarial parece ser evidente, pero no ha sido su derrotero principal. En varias tradiciones nacionales el campo se encuentra hegemonizado por arquitectos donde prima una definición acotada de lo que es la “Historia de la Construcción”. Por ejemplo, en España se la define como el estudio cronológico de las técnicas aplicadas a la construcción en la arquitectura y la ingeniería civil.<sup>56</sup> Pese a ello, por fuera de esta tradición en la península ibérica existe una serie de trabajos, provenientes netamente de historiadores, que abordaron el sector de la construcción en diferentes periodos prestando atención a la metodología de trabajo y la reflexión acerca de las fuentes pertinentes (licencias de obra municipales, censos); la economía nacional e internacional; y la naturaleza de las empresas.

Uno de ellos fue el de Xavier Tafunell que, utilizando el concepto de “ciclo de Kuznets” (ciclo de inversión en construcción, con una duración de veinte años), analizó las fluctuaciones de la actividad en la ciudad de Barcelona a finales del siglo XIX, tomando como variables la inmigración y la integración en la economía internacional.<sup>57</sup> Más recientemente, este autor ha resaltado la importancia de la construcción desde una perspectiva macroeconómica y enfatizado la doble propiedad de los bienes que produce: como consumo de primera necesidad (la vivienda) y como medio de producción básico para desarrollar todo

---

<sup>55</sup> Así lo manifiesta una investigación sobre el caso de Gran Bretaña: Addis, Bill (2004) “Report on the State of Construction History in Britain”. En: *Construction History: Research Perspectives in Europe*, Fucecchio (Florence): Kim Williams Books, pp. 11-21

<sup>56</sup> Para el caso español, ver: Huerta, Santiago y Gil Crespo, Ignacio (2015) “Construyendo la historia de la construcción”, *Actas del Noveno Congreso Nacional y Primero Internacional Hispanoamericano de Historia de la Construcción*, Instituto Juan de Herrera

<sup>57</sup> Tafunell, Xavier (1989) “La construcción residencial barcelonesa y la economía internacional. Una interpretación sobre las fluctuaciones de la industria de la vivienda en Barcelona durante la segunda mitad del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, Año VII. N° 2, pp- 389.437; Otro trabajo pionero en esa tradición fue: Gómez Mendoza, Antonio (1986) “La industria de la construcción residencial: Madrid, 1820-1935” *Moneda y Crédito*, N° 177, pp. 53-81

tipo de actividad en los sectores secundario y terciario. Asimismo, ha prestado atención a los problemas de fuentes y metodología existentes desde el punto de vista historiográfico. En su análisis del sector de la construcción residencial en España observa una expansión en los años sesenta, y, más aun, en la segunda mitad de los noventa, así como una contracción de la década 1974-1984. El primer auge tuvo que ver con un ritmo explosivo de viviendas destinadas al ocio, al uso vacacional o turístico en enclaves de este tipo y de residencias temporales emplazados en el litoral mediterráneo y en los archipiélagos.<sup>58</sup>

Por su parte, los estudios históricos sobre el mercado inmobiliario en aquel país han sido de carácter local enfocándose en comprender las formas de crecimiento de las ciudades y el papel desempeñado por los distintos agentes urbanos.<sup>59</sup> Específicamente, desde la historia económica la literatura sobre el sector de la construcción, a pesar de los nuevos avances, no se distancia del todo de la poca atención que se le dio en nuestro país, aunque sí se han generado nuevos cauces de investigación. Últimamente, el proceso más estudiado por los especialistas ha tenido que ver con el sorprendente crecimiento de las empresas constructoras en las últimas décadas del siglo XX y su salida al exterior.<sup>60</sup>

La historia de la industria en la Argentina ha tenido un fuerte desarrollo en los últimos años de la mano de una importante camada de historiadores con una definida orientación hacia la historia económica y empresarial.<sup>61</sup> Si bien, paulatinamente se han registrado avances sobre diferentes sectores (petroquímica, química, automotriz, rural, metalúrgica, siderurgia, agroindustrias, textil, cementera, alimenticia, servicios públicos, militar, entre otras) la rama de la construcción no ha sido casi atendida en sí misma por estos estudios en general: un plano sectorial singular en su composición social (patronal-mano de obra), en sus características técnicas y en su participación en la economía general.<sup>62</sup>

---

<sup>58</sup> Tafunell Sambola, Xavier (2005) "Urbanización y vivienda" en: Carreras, Albert y Tafunell, Xavier (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX* Vol. 1, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 455-499

<sup>59</sup> Mas Hernández, Rafael (1996) "La promoción inmueble en España (1846-1995)", *Ciudad y Territorio* 28, N° 107-108, pp. 241-269; Villagrasa, Joan (Coord.) (1997) *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Universidad de Lleida; Escudero, Antonio (1996) *Estudio del mercado inmobiliario español. Evolución, análisis y tendencias 1974- 1996*. CHSS Gestión, Valencia

<sup>60</sup> Torres Villanueva, Eugenio (2009) "Las grandes empresas constructoras españolas: crecimiento e internacionalización en la segunda mitad del siglo XX", *Información Comercial Española*, N° 849, pp.113-127; Torres Villanueva, Eugenio (2011) *Origen, crecimiento e internacionalización de las grandes empresas españolas de la construcción (1900-2008)*, Bogotá: Universidad de los Andes; Vidal Olivares, Javier (2013) "The Rise of the medium size construction enterprises in Spain and their internationalization, 1970-2010: a case of born global?", s/d. Extraído de: <https://alicante.academia.edu/JavierVidal>. Consultado [04/11/18]

<sup>61</sup> Schvarzer, Jorge (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aire; Rougier, Marcelo (comp.) (2010; 2013) *Estudios sobre la industria argentina 1, 2 y 3*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora; Belini, Claudio (2017), *Historia de la industria argentina. De la Independencia a la crisis de 2001*, Buenos Aires, Sudamericana

<sup>62</sup> "Tradicionalmente se ha definido al sector de la construcción como el universo que va desde los proveedores de insumos o sub / bloque de la construcción, los colegios profesionales de ingeniería y arquitectos, las empresas constructoras, asociaciones gremiales afines y los trabajadores constructores". A los cuales se puede

Si bien, existe una extensa cantidad de publicaciones parciales provenientes de cámaras específicas u organismos de investigación, pocos son los estudios sobre el “sector construcciones” como tal. Desde la historia económica, el estudio pionero, y con una intención de síntesis global, fue el de Guillermo Vitelli (1976 y 1978).<sup>63</sup> Sus trabajos de aquel tiempo formaron parte de un programa mayor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), capaz de reflexionar sobre la estructura de mercado de la rama de la construcción, desde una perspectiva latinoamericana, teniendo en cuenta las empresas, las firmas extranjeras y el financiamiento público. Esta problemática de la CEPAL, anclada en la pregunta sobre la innovación tecnológica en diferentes industrias del cono sur, y sobre todo la edificación, tenía su correlato a partir de la promoción del desarrollo industrial de la construcción que patrocinaban ciertos organismos internacionales, que tuvo alta repercusión en sectores estatales y académicos.

El punto de partida del autor fue analizar cuál era el carácter o naturaleza del cambio tecnológico en un sector que está integrado por diferentes submercados; intensivo en mano de obra; y, donde se yuxtaponían formas oligopólicas y competitivas de mercado. De allí, concluía que entre 1950 y 1970 la existencia de bajos salarios favorecía el empleo de mano de obra intensiva y el mantenimiento de técnicas que demandaban poca calificación.<sup>64</sup> Es preciso destacar, que dicho estudio fue más un informe de situación y un diagnóstico económico que un trabajo de índole histórica, por lo que lo tomamos como una fuente privilegiada intentando extraer las definiciones sobre el sector en aquella época.

Desde otro plano, Marta Panaia ha enfocado el problema siempre desde el plano de la sociología laboral para observar las formas de organización del proceso de trabajo en una “industria atípica”.<sup>65</sup> De la misma manera, ha concluido que el sector como actor integrado no ha logrado escenarios posibles para completar un proceso de industrialización propio, como alternativa para generar un proceso de mejoramiento de la calidad, la productividad y la rentabilidad, y generación de empleo. Las recurrentes crisis y la falta de políticas combinadas, relegaron al sector a ser un campo de reciclaje de capital y refugio de mano de obra.<sup>66</sup>

En este estado de la cuestión podemos mencionar una serie de trabajos que se han sumergido en la naturaleza del mundo de la construcción, el mercado inmobiliario y sus

---

agregar el sector terciario de servicios. Citado en: Ruggirello, Hernán (2011) *El Sector de la Construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo*, Buenos Aires: Aulas y Andamios, p. 35.

<sup>63</sup> Vitelli, Guillermo (1976), *Op. Cit.*; Vitelli, Guillermo (1978), *Op. Cit.*

<sup>64</sup> Vitelli, Guillermo (1976), *Op. Cit.*, p. 7

<sup>65</sup> Panaia, Marta (1985), *Op. Cit.*; Panaia Marta (Comp.) (2000) *Construcción. Productividad, empleo e integración regional*, Buenos Aires: EUDEBA

<sup>66</sup> Panaia, Marta (2004) *El sector construcción: Un proceso de industrialización inconcluso*, Buenos Aires: Nobuko

relaciones con el espacio urbano. Por ejemplo, Norma Lanciotti ha indagado sobre el proceso de formación del mercado de tierras y la emergencia de rentistas que se convirtieron en empresarios en la ciudad de Rosario en la provincia de Santa Fe. La autora estudió la elaboración de estrategias, basadas en la movilización de vínculos parentales, étnicos y políticos, los patrones de inversión y el origen de los agentes económicos.<sup>67</sup> De forma similar, Mónica Bartolucci mostró para Mar del Plata la formación de una pequeña burguesía urbana que especulaba con la propiedad inmueble, predominantemente de origen italiano, analizando los mecanismos particulares que permitieron un grado de acumulación suficiente y, por ende, la movilidad social del sector entre 1900 y 1935.<sup>68</sup>

Más allá de estos pocos casos, las investigaciones relacionadas a la historia urbana provienen mayoritariamente del campo de la arquitectura. Todavía resulta una deuda de la historiografía poder sumergirse en este plano trascendiendo las preocupaciones más ligadas a aquella disciplina donde los interrogantes e hipótesis se congregan hacia otros horizontes. Si bien podemos encontrar algunas observaciones sobre el mercado inmobiliario, la arquitectura pública y el espacio urbano, falta una mirada amplia que condense los aspectos económicos, el rol de los actores, el mundo empresarial, las tipologías, la evolución del sector construcciones y las lógicas comerciales de compra/venta de propiedades.

La cuestión del hábitat, la cultura de habitar y la construcción de viviendas por iniciativa pública fue el centro de varias investigaciones sobre el caso de Buenos Aires. Dentro del plano nacional, las preocupaciones sobre la construcción y la arquitectura, las características y el “consumo” de los “departamentos modernos” como mercancías se encuentran, por ejemplo, en los trabajos de varios arquitectos devenidos en historiadores como Anahí Ballent y Francisco Liernur, por una parte, y Rosa Aboy, por otra.<sup>69</sup> Estas investigaciones pertenecen al campo de estudio de la historia de la arquitectura y la vivienda, en el que se recuperan diferentes dinámicas en torno a las representaciones sociales, culturales y políticas alrededor de “la casa” como objeto en sentido amplio, además de aspectos técnicos, estéticos y arquitectónicos. Asimismo, integran una mira polifacética en torno a pensar la relación entre vivienda, ciudad y territorio junto a cómo han ejercido influencia las políticas habitacionales del Estado y la iniciativa privada. En un plano latinoamericano, y en un enfoque similar, podemos nombrar un trabajo colectivo realizado

---

<sup>67</sup> Lanciotti, Norma (2009) *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario, 1880-1914*, Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral

<sup>68</sup> Bartolucci, Mónica (2001) “De artesanos a empresarios. La formación del pequeño empresariado de la construcción en Mar del Plata, 1900-1935”, *Estudios Sociales*, año XI, N° 20, pp. 183-197

<sup>69</sup> Ballent, Anahí y Liernur, Jorge Francisco (2014), *Op. Cit.*; Aboy, Rosa (2007). Tesis de Doctorado en Historia: *Vivir con Otros. Una historia de los edificios de departamentos en Buenos Aires, 1920-1960*, Universidad de San Andrés.

por arquitectos acerca de la historia de la arquitectura y la ciudad en siete países distintos en forma comparativa.<sup>70</sup>

En diálogo con aquella perspectiva, la temática del crédito y el financiamiento de la vivienda urbana en Argentina durante la primera etapa de industrialización sustitutiva se encuentra presente en los trabajos de Jorge Gilbert y Juan Lucas Gómez, por un lado, junto con los de Horacio Gaggero y Alicia Garro o Rosa Aboy, por otro. Aunque todavía resulta un tópico de gran vacío historiográfico, en el primer caso los autores han estudiado la evolución general del mercado hipotecario en las décadas de 1930 y 1940. Así, antes del peronismo y en el ámbito privado, aunque de forma limitada, se registró cierta expansión de créditos para el acceso a la casa propia por parte de sectores de asalariados gracias al rol de las sociedades de ahorro y préstamo conocidas en la época como compañías de Crédito Recíproco.<sup>71</sup> Mientras que en el segundo, ha sido analizado el rol del Banco Hipotecario Nacional durante los dos primeros gobiernos peronistas y la nueva redistribución de ingresos en materia urbana. Así, se observaron los planes oficiales de vivienda en algunos barrios y los imaginarios atados a esta obra de gobierno.<sup>72</sup>

En este plano, efectivamente el tema de las políticas habitacionales del peronismo ha sido revisitado en varias oportunidades donde se examinó la incidencia del Estado en el hábitat urbano, las lógicas provinciales, los entramados políticos y los contextos socioeconómicos particulares.<sup>73</sup> Sin embargo, en todas ellas el eje no estuvo puesto en la actividad de la construcción sino en la intervención pública sobre el espacio específicamente, lo que conllevó a interrogantes muy diversos.

Acerca de las preocupaciones sobre la vivienda para el plano local, la historiadora Talía Pilcic ha indagado sobre la explosión inmobiliaria y la expansión social en la ciudad de Mar del Plata entre 1948 y 1979 a partir de las consecuencias que produjo la Ley de Propiedad Horizontal. La autora intentó observar y analizar también el imaginario social configurado respecto de la ciudad moderna y el conjunto de representaciones y prácticas sociales que se generaron a partir de la construcción de edificios en altura. En ello prestó especial atención

---

<sup>70</sup> Sambricio, Carlos (ed.) (2012) *Ciudad y vivienda en América Latina 1930-1960*, Madrid: Lampreave

<sup>71</sup> Gilbert, Jorge y Gómez, Lucas (2019) “Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945”, *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, N° 11, Año 11, pp. 163-203

<sup>72</sup> Gaggero, Horacio y Garro, Alicia (1996) *Del trabajo a la casa. La política de vivienda del gobierno peronista, 1946-1955*, Buenos Aires: Biblos; Aboy, Rosa (2005) *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales 1946-1955*, Buenos Aires: Fondo de cultura Económica

<sup>73</sup> Ortiz Bergia, María José (2014) “Casas para los trabajadores. Los planes estatales de vivienda social en la Córdoba peronista”, *Coordenadas. Revista de Historia local y región*, pp. 273-296

a una serie de edificaciones que marcaron el rumbo de la época en un estudio anclado más en la historia social y urbana que económica.<sup>74</sup>

Salvo esta última excepción, una vez más fueron los arquitectos locales los que más han ahondado sobre los cambios urbanísticos suscitados en Mar del Plata convirtiéndose en los estudios pioneros.<sup>75</sup> Desde un punto de vista interdisciplinar algunos investigadores han privilegiado una mirada más amplia sobre tendencias de largo plazo y las condiciones del crecimiento urbano que ha marcado la evolución del caso marplatense.<sup>76</sup> Particularmente, los tópicos más recurrentes fueron el “pintoresquismo”, el “chalet” de estilo local y la “propiedad horizontal”. Esta tesis se ocupa de dialogar, asentir, debatir y hasta criticar varias de aquellas conclusiones en cada uno de los capítulos. En ellas ha primado una mirada más bien técnica y cualitativa (recuperando mayormente dimensiones materiales) que contextual u holística.

En el interior del país una veta de estudio, lateralmente vinculada a la problemática de esta tesis, se ha desarrollado en torno a la Arquitectura como campo de acción y ejercicio profesional. En este sentido, más allá de sus propios itinerarios personales, las arquitectas Cecilia Raffa (Mendoza), Silvia Cirvini (Mendoza), Jimena Cutruneo (Rosario) y Ana Lía Chiarello (Tucumán) comparten una misma preocupación acerca del rol de los profesionales y su incidencia en el debate de ideas en la producción del espacio urbano. Además, han trabajado la creación de diversas asociaciones representativas, trayectorias individuales, planes urbanos, la historia de la arquitectura, la cultura de la ciudad y las diversas tipologías, entre otras cuestiones.<sup>77</sup>

En resumen, frente a las aproximaciones citadas sobre la ciudad, la vivienda y el mercado inmobiliario, la historiografía debería ahondar más sobre el particular y avanzar hacia estudios interdisciplinarios. Sin dudas, estos temas han logrado un relativo desarrollo

---

<sup>74</sup> Pilcic, Talía (2014) Tesina de Licenciatura: *Una nueva imagen de la ciudad. La explosión inmobiliaria y la expansión social entre 1948 y 1979*, Universidad Nacional de Mar del Plata

<sup>75</sup> Gómez Crespo, Raúl Arnaldo y Cova, Roberto Osvaldo (1982) *Arquitectura marplatense. El pintoresquismo*, Resistencia: Editorial del Instituto Argentino de Investigaciones de Historia de la Arquitectura y del Urbanismo

<sup>76</sup> Cycopardo, Fernando (ed.) (1998). *Mar del Plata. Ciudad e Historia*. Buenos Aires: Alianza; Cycopardo, Fernando (ed.) (2001) *¿Qué hacer con la extensión? Mar del Plata, ciudad y territorio, siglos XIX-XX*, Buenos Aires: Alianza Editorial; Bruno, Perla (2019). *Una historia de balnearios. Urbanismo y nuevas fundaciones en el litoral marítimo bonaerense, 1920-1940*, Mar del Plata: EUEM; Zuppa, Graciela (2009) “La construcción de la imagen de la ciudad. Mar del Plata y la apropiación del espacio frente al mar”, *Études caribéennes*, N° 13-14, pp. 1-15

<sup>77</sup> Raffa, Cecilia (2019) “Arquitectos, política y ciudad. Mendoza entre 1932 y 1943”, en: Menazzi, Luján y Jajamovich, Guillermo (comps.) *Saberes urbanos. Profesionales, técnicos, funcionarios y agencias estatales en la producción de ciudad* (pp. 43-76), Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani; Cirvini, Silvia Augusta (2004) *Nosotros los arquitectos. Campo disciplinar y profesión en la Argentina moderna*. Mendoza: Zeta Editores; Cutruneo, Jimena Paula (2015) *Arquitectos y mercado inmobiliario: vivienda e innovación tipológica. Rosario, 1920-1948*. Rosario: UNR editora; Chiarello, Ana Lía (2015) “El tipo chalet californiano en la Arquitectura doméstica del noroeste argentino. Tucumán y Salta, 1930-1950”, *Revista de Historia Americana y Argentina*, Vol. 50, N° 2, Mendoza (Argentina), Universidad Nacional de Cuyo, pp. 185-214

desde la perspectiva de la investigación urbana, por ejemplo, en la geografía y la sociología desde donde extraemos ciertos interrogantes.<sup>78</sup> Aquí, sobre todo en las indagaciones recientes, se ha mirado el rol de los desarrolladores inmobiliarios, los entramados públicos y privados en las transformaciones del espacio, las estrategias de los empresarios en la obra pública para periodos como la dictadura militar y los albores del siglo XXI.<sup>79</sup>

Sin embargo, no se ha estudiado la problemática en espacios turísticos donde prima una dinámica muy particular en torno a las operaciones inmobiliarias y al desarrollo de una actividad de la construcción dependiente de aquella. Por todo ello, nuestro trabajo parte desde la perspectiva de la historia económica y empresarial teniendo en cuenta discusiones del campo de estudio en torno al turismo, haciendo dialogar varias disciplinas.<sup>80</sup> Como vimos, hablar de la historia de la construcción resulta un objeto de estudio muy disperso y donde convergen múltiples aristas, actores y ramas de actividad (integradas entre sí, pero cada una con su propia lógica), que se conjugan sólo para la realización de un mismo tipo de producto, aunque están atravesadas por diferentes factores.

#### *Los estudios urbanos y las particularidades locales: Mar del Plata y la urbanización del ocio*

La relación entre el mercado inmobiliario y el turismo, pensado como industria del ocio, ha sido estudiado en diferentes latitudes, aunque resulta todavía algo novedoso en nuestro país. En este sentido, la oferta de alojamiento (más allá de la hotelería y de los campings) se ha materializado en la posibilidad de acceso de ciertos sectores sociales a “segundas viviendas” en ambientes cercanos a la costa, a lagos o a montañas. En distintos espacios y momentos históricos se han desatado los denominados “booms turísticos inmobiliarios” que hablan de un uso estacional de las mismas, principalmente durante la temporada estival, en zonas donde se ha valorizado velozmente el suelo para esos fines. Ello es dable observar en los casos español, mexicano y brasilero estudiados de forma interdisciplinar.<sup>81</sup>

---

<sup>78</sup> Yujnovsky, Oscar (1984) *Claves políticas del problema habitacional argentino (1955- 1981)*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires; Yujnovsky Oscar y Clichevsky, Nora (1978) “El sector concentrado de la construcción en la Argentina”, *Revista Latinoamericana de Planificación*, Vol. XII, N° 47-48, pp. 49-63

<sup>79</sup> Menazzi, Luján (2013) “Ciudad en dictadura. Procesos urbanos en la ciudad de Buenos Aires durante la última dictadura militar (1976-1983)”, *Scripta Nova*, Barcelona, vol. XVII; Socoloff, Ivana (2015) “Capital inmobiliario-financiero y articulaciones público-privadas: consideraciones a partir del centro comercial Abasto de Buenos Aires” *Revista Ciudades. Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana*, México, pp. 10-19

<sup>80</sup> Sobre turismo, ver: Pastoriza, Elisa (2012) “Nuevos objetos de la historia: los estudios turísticos en una perspectiva comparada”, *Anuario IEHS*, N° 27, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, pp. 323-330

<sup>81</sup> Sobre todo, para el caso español existen diversos estudios sobre balnearios de la costa mediterránea y cantábrica, y la relación con el mercado inmobiliario. Por ejemplo, vale nombrar a: Navalón García, Rosario

Históricamente, una serie de actores sociales vinculados a los sectores productivos y comerciales han aprovechado las ventajas comparativas del lugar de pertenencia para el desarrollo de negocios inmobiliarios y de aquellos relacionados a la construcción. Asimismo, diversos inversionistas externos al medio pudieron insertarse exitosamente en los diferentes eslabones de la industria y aprovechar estas condiciones. Por ello, la propia dinámica del negocio urbano creó un régimen de acumulación basado en la rentabilidad del suelo.

Dentro de la Argentina, el caso de Mar del Plata resulta paradigmático ya que su proceso de urbanización, principalmente en la línea litoral, estuvo directamente vinculado al polo de desarrollo turístico y, desde temprano, a la formación de un mercado inmobiliario con una lógica particular. Durante el siglo XX, tanto la iniciativa privada como la pública intervinieron de forma activa (material y simbólicamente) sobre ese paisaje configurando el perfil del balneario ante la sociedad argentina. La oferta de alojamientos, la naturaleza y la estética de las construcciones, la edificación turística y la estructura ocupacional de las viviendas estuvieron condicionadas por la demanda de los veraneantes. De este modo, la ciudad pudo brindar variadas ofertas para las distintas capas sociales (élites, clases medias y clase obrera), a veces coetáneamente y contradictoriamente, que pudieron disfrutar de sus atractivos naturales.

El primero en analizar lúcida y críticamente la industria del turismo, el consumo y el mercado inmobiliario en Mar del Plata en perspectiva nacional fue el sociólogo Juan José Sebreli. En uno de sus trabajos más tempranos, la clave de lectura utilizada entrañaba un juicio de valor realmente negativo sobre un fenómeno que estaba en pleno esplendor y que era coetáneo a su punto de vista: el turismo de masas en la década de 1960, epíteto de lo que el autor llamaba “ocio represivo”.<sup>82</sup> A tal respecto indicaba que

---

(2003) “Desarrollo turístico y mercado inmobiliario en la Comarca del Bajo Segura (Alicante). En: Trigal, Lorenzo (Coord.) *La ciudad: nuevos procesos, nuevas respuestas* (pp. 263-274), Universidad de León, Asociación de Geógrafos Españoles, León; Rovira Soto, María Trinitat (2008) “Formas urbanas y espacios turísticos. Modelos de desarrollo en el litoral mediterráneo” En: Hernández, Luis y Parreño, José (Coords.), *Tecnologías de la Información Geográfica para el Desarrollo Territorial* (pp. 167-182), Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la ULPGC, Las Palmas de Gran Canaria; Vallejo, Rafael y Larrinaga, Carlos (Dir.) (2018) *Los orígenes del Turismo en España. El nacimiento de un país turístico, 1900-1939*, Madrid: Silex Editorial; También en México se ha estudiado el fenómeno de las “segundas residencias”: Gili Fernández, Mercé (2003) “Las viviendas de segunda residencia. ¿Ocio o negocio?” en *Scripta Nova*, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Vol. VII, N° 146(052). Disponible en: [http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(052\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(052).htm) [consultado 02/11/19]; Hiernaux, Daniel (2005) “La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano”, *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, vol. IX, núm. 194 (9). Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-05.htm> [consultado 02/11/19]

<sup>82</sup> Sebreli, Juan José (1970) *Mar del Plata. El ocio represivo*, Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo



“ninguna ciudad como Mar del Plata puede mostrar tan claramente la locura del capitalismo argentino: lejos de ampliar la capacidad productiva, invirtiéndose en la infraestructura y en la industria de base, el excedente económico de la sociedad argentina es consumido en gastos suntuarios por las clases altas y gran parte de la clase media, siendo uno de estos gastos, la inversión inmobiliaria en Mar del Plata, destinada exclusivamente al turismo”<sup>83</sup>

Dentro de esta línea claramente polémica, que ya había ensayado para el caso de Buenos Aires unos años antes, el libro (de gran éxito editorial) posee una continuidad natural con aquel esquema de interpretación marxista existencialista.<sup>84</sup> Para él, Mar del Plata era la réplica y la prolongación de Buenos Aires, una “mercancía” y una “ciudad suntuaria” donde

“se gastan fortunas en levantar enormes edificios que permanecerán desocupados la mayor parte del año en tanto gran parte del país, incluida la de Mar del Plata, viven en malas condiciones [...] la paradoja de que en la ciudad donde más se construye existe una alarmante crisis de vivienda [...] las altas torres (construidas) serán vistas algún día en una futura y posible sociedad racional, como grandes monumentos de la inutilidad y el desperdicio, una lujosa dilapidación de energías para nada”<sup>85</sup>

El énfasis del autor en la industria de la construcción y la propiedad horizontal le servía para su objetivo más patente: la crítica despiadada a la clase media argentina y sus prácticas. En este argumento, en una sociedad capitalista alienada y esquizofrénica se establece una manipulación de las verdaderas necesidades y de la libertad individual. Así, existe un goce erótico que se canaliza hacia el turismo por el ritual de las vacaciones y por el disfrute de las mercancías de la industria del ocio.

Por lo demás, el libro trabaja con una serie de hipótesis y argumentos sobre la historia de Mar del Plata que, en parte, han sido ampliamente superados por la historiografía después de cincuenta años de su publicación. Pese a ello, el análisis del fenómeno inmobiliario, y su relación con el ocio, resulta muy sugestivo porque llama la atención y analiza el proceso con sus contradicciones internas. De esta manera, pone el foco en las fuerzas que dieron origen a uno de los sucesos más conocidos de la sociedad argentina del siglo XX. Además, lo hacía tempranamente, cuando justamente la visión contemporánea era la contraria, por ende,

---

<sup>83</sup> *Ídem*, p. 101

<sup>84</sup> Sebreli, Juan José (1964) *Buenos Aires, vida cotidiana y alienación*, Buenos Aires: Siglo XX

<sup>85</sup> *IbÍdem*, p. 103-104

rescatamos algunos aspectos de su ensayo viéndolo, menos como antecedente bibliográfico que, como fuente histórica.

Décadas más tarde, una veta de estudio importante sobre la historia de la ciudad y el trasfondo social del fenómeno turístico nacional provino de la mano del trabajo conjunto de Juan Carlos Torre y Elisa Pastoriza a partir de la década de 1990, que continúa hasta hoy en día.<sup>86</sup> También, estos aportes (sobre todo los de Pastoriza) animaron a comparar el desarrollo local con el derrotero que habían seguido otros balnearios de similares características en el continente europeo, donde el caso argentino marcaba la pauta por “la concentración en el tiempo de procesos que en aquellos se dieron en forma más pausada”.<sup>87</sup>

Desde el campo de estudios del turismo, el trabajo mayormente empírico fue realizado por Pastoriza que junto con su obra de síntesis, nos ha permitido conocer diversos aspectos de la historia del balneario ubicándola como tópico y problemática en la historiografía argentina.<sup>88</sup> Así, ha estudiado el desempeño de las asociaciones privadas de fomento local, los trabajadores en vísperas del peronismo, el rol del socialismo, los cambios en la década de 1930 y las continuidades con el gobierno de Perón, las políticas de turismo social en los años cuarenta y cincuenta, la irrupción de la hotelería sindical, entre otros temas, marcando la agenda de investigación a futuro. De este modo, la historia del balneario logró ubicarse como tópico y problemática en la historiografía argentina.

Ahora bien, estas colaboraciones están asentadas en una serie de supuestos con la hipótesis principal de que los cambios sociales de la historia del país se materializaron en ningún otro lado y con tanta fuerza como en Mar del Plata. Los autores la ven a modo de un prisma o lente, a través del cual se han refractado los logros de la Argentina, pero también, sintomáticamente, sus contradicciones. En definitiva, la ciudad es tomada como un termómetro de diferentes procesos históricos. No obstante, esta idea ya se encontraba presente desde temprano en los discursos públicos y privados, aun antes de la famosa frase de Perón que declaraba en su visita oficial en el año 1954, a saber, que “Mar del Plata es la síntesis de la patria”.

Otra hipótesis central, es la de Juan Carlos Torre (y repetida en trabajos posteriores), en tanto, a lo largo del tiempo la atracción del veraneo marplatense ha estado acompañado

---

<sup>86</sup> Torre, Juan Carlos (1995) “Mar del Plata una utopía argentina”, *Punto de Vista*, N° 51, pp. 23-24; Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (2019), *Op. Cit.*

<sup>87</sup> Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (1999) “Mar del Plata, un sueño de los argentinos”, en Devoto, Fernando y Madero, Marta (eds.), *Historia de la vida privada en la Argentina* (pp. 49-78), Buenos Aires: Taurus

<sup>88</sup> Pastoriza, Elisa (2008) “El turismo social en la Argentina durante el primer peronismo. Mar del Plata, la conquista de las vacaciones y los nuevos rituales obreros, 1943-1955”, *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*, Recuperado de: <http://journals.openedition.org/nuevomundo/36472> [consultado 10/01/20]; Pastoriza, Elisa (2011) *La conquista de las vacaciones. Breve historia del turismo en la Argentina*. Buenos Aires: Edhasa

de la promesa de igualdad social: un “ethos igualitario” particular y argentino que se distingue dentro Latinoamérica. De esta manera, lo manifestó en su primer artículo: “Vista en perspectiva, Mar del Plata condensa, quizás mejor que nadie, la eficacia de una de las principales fuerzas movilizadoras de los argentinos en este siglo, la pasión por la igualdad social”.<sup>89</sup>

Posteriormente, el capítulo que conjuntamente escribieron ambos autores sobre “la democratización del bienestar” para la colección *Nueva Historia Argentina* sintetizaba esta visión general acerca de la sociedad argentina del siglo XX.<sup>90</sup> Continuaban con la tesis de la presencia de una tendencia (diacrónica e identitaria del país) hacia una sociedad móvil, que en un largo camino había experimentado ciertos hitos democratizadores. Diversas variables que hablarían de un “país cada vez más vertebrado” y de “un nuevo episodio de la integración social de la Argentina”. En un plano evolutivo, piensan en una serie de procesos transformadores que se dieron a través de los años, marcados por tendencias de largo plazo, que harían, por ejemplo, del peronismo un pasaje más dentro de aquel telón de fondo.

Siguiendo con el argumento, más que la novedad, el desarrollo del “turismo de masas” puesto en práctica por el primer peronismo cobró especial relevancia dentro de la “democratización del bienestar” con nuevas iniciativas y una envergadura mayor. Desde 1945, el aguinaldo y las vacaciones pagas fueron fuertes incentivos para el aprovechamiento del ocio de los trabajadores junto a la construcción oficial de colonias de vacaciones y los pasajes subsidiados. En este compendio, el balneario más popular del momento sobre la costa atlántica, Mar del Plata, aparecía en un lugar central del análisis. En tanto, la posibilidad de “ser propietario” de un departamento en la costa para uso estival por parte de la clase media argentina, también fue un punto resaltado en sus trabajos.

En síntesis, estas perspectivas ampliaron el objeto de estudio insertando problemáticas de largo plazo e interrogantes claves para entender la historia social de la Argentina. Asimismo, Mar del Plata es vista como metáfora del país, un laboratorio donde se pueden observar problemas, tensiones y procesos claves. En un reducido espacio temporal, la ciudad visualiza la presencia de diferentes clases sociales (élite, clases medias, multitudes y los obreros), en parte reflejo de las aspiraciones de movilidad social. En este caso, la presente investigación se ubica entre la postura más crítica del “ocio represivo”, vislumbrando sus límites, y la agenda historiográfica impulsada por Torre y Pastoriza.

---

<sup>89</sup> Torre, Juan Carlos (1995), *Op. Cit.*, p. 23

<sup>90</sup> Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002) “La democratización del bienestar” en: *Nueva Historia Argentina Los años peronistas* (1943-1955), Tomo VIII, pp. 257-313, Buenos Aires: Sudamericana



**Capítulo II.**  
**Mar del Plata:**  
**de la arquitectura de veraneo**  
**a la arquitectura turística**

Universidad de  
**San Andrés**

«Digamos, eso sí, que el desarrollo mismo de la ciudad deja mucho que desear; por razones diversas ella se ha extendido demasiado tierra adentro y ha olvidado estirarse a lo largo de la costa; el resultado ha sido que la ciudad carece de playas, que sus veraneantes tienen que ir a buscarlas a kilómetros de distancia y que ese crecimiento urbano de acuerdo al infaltable cuadrículado ha determinado que su arquitectura, en general, sea arquitectura “de ciudad”. Da pena lo que de Mar del Plata ha hecho el clásico urbanismo desordenado e inorgánico, sobre todo imaginando lo que hubiera podido ser desarrollada como ciudad lineal recostada sobre el mar. Convergamos que Mar del Plata, con todos sus defectos, “se defiende” arquitectónicamente»

*Nuestra Arquitectura*, N° 55, febrero de 1934, p. 219

## Las lógicas de urbanización

La localidad de Mar del Plata fue fundada en el año 1874, dentro de una porción de las tierras privadas que poseía la familia Peralta Ramos en el sudeste de la provincia de Buenos Aires (a casi 400 km. en línea recta con Capital Federal). Frente al mar, en la desembocadura del Arroyo Las Chacras, funcionaba un establecimiento saladeril que se convertiría en el primer eje de desarrollo de la zona. Posteriormente, pioneros como los Luro, Peralta Ramos y otras familias de la alta sociedad argentina vislumbraron la posibilidad de establecer un balneario de aguas templadas al estilo europeo de Biarritz, Trouville, Deauville (Francia) y San Sebastián (España), aprovechando el vasto litoral marítimo. Paulatinamente, a partir de las postrimerías del siglo XIX, la región comenzó a especializar su función como destino turístico privilegiado.<sup>91</sup>

Foto 2. Orígenes de Mar del Plata

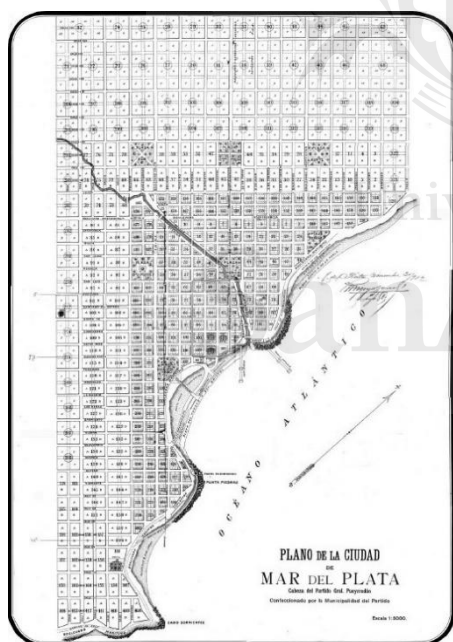
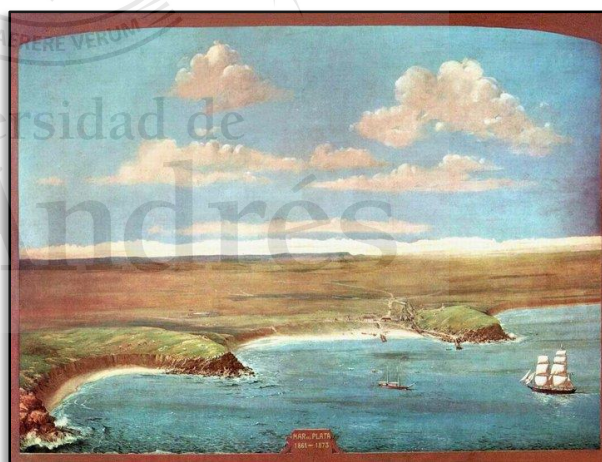


Figura 1. Mar del Plata, año 1874



Mural Coppini (1913). Bahía Bristol

(Fuente: Fototeca Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili)

<sup>91</sup> Varios autores han estudiado el tema, ver: Cova, Roberto (1973-1974) "Historia de la ciudad que nos construyeron", *Revista Planteo. De Mar del Plata hacia el país*, N° 1-6; AA.VV. (1991) *Mar del Plata. Una historia urbana*. Buenos Aires, Fundación Banco de Boston; Pastoriza, Elisa y Zuppa, Graciela (2010) "Tras las huellas históricas del Partido General Pueyrredón". En AA.VV. *Memoria e Historia. Las Actas de la Corporación Municipal, 1881-1886*. Mar del Plata. Edit. MGP; Pastoriza, Elisa (2011), *Op. Cit.*; Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (2019), *Op. Cit.*

La llegada del ferrocarril primero, en 1886, y varias décadas después la pavimentación de la ruta 2, que agilizó la vinculación con la capital del país, potenciaron un desarrollo en este sentido, consolidando un derrotero urbano vinculado al ocio dentro de la Argentina. Habiendo abandonado su lugar como pueblo de frontera, siguieron una acelerada expansión edilicia ligada al veraneo y una arquitectura afín. Más que la playa, lo importante de aquella sociabilidad inicial eran los paseos, los lugares de esparcimiento, las villas de veraneo, la ostentación, los clubes y las ramblas. Sin embargo, la propia dinámica local fue también diversificando las actividades económicas, los servicios y la sociedad misma, convirtiéndose en un polo de atracción para la llegada de nuevos habitantes.

La ciudad atravesó diversos periodos en los que mutó no sólo el perfil del visitante sino también el lugar simbólico que ella ocupó a nivel nacional como manifestación de procesos sociales más generales. La evolución histórica desde la predilección de las familias notables de la sociedad porteña a instalar sus villas de veraneo, pasando a una apertura hacia las nuevas capas medias y, más tarde, al advenimiento de las masas en vacaciones expresó una verdadera resignificación social y política.<sup>92</sup>

Los estudios históricos locales (en principio, los diletantes y, más tarde, los académicos) tomaron en cuenta estos tres perfiles de veraneantes para dividir la evolución de la localidad a través del tiempo. Así, desde fines del siglo XIX hasta 1930 se configuró la denominada “villa balnearia” caracterizada por un ocio distinguido que gozaron las principales familias acomodadas del país. La segunda etapa se desarrolló desde la década de los treinta hasta fines de los cincuenta por la transformación del destino en una “ciudad turística” moderna donde entró a jugar un cambio de perfil socio-económico ligado a la clase media y, posteriormente, el auge del turismo social. Finalmente, la década de 1960 marcó la consolidación de un “balneario de masas” signado por una apertura a todas las capas sociales, preferentemente, a los obreros, el apogeo turístico, el consumo y la hotelería sindical.<sup>93</sup>

Cualquier estudio que se emprenda sobre el particular no debe soslayar el peso determinante de la evolución turística en el desarrollo urbano, el crecimiento vegetativo, el nacimiento de industrias y de otras actividades económicas o sociales. En el cuadro 2.1 y en el gráfico 2.1 se vislumbran dos de las variables de mayor relevancia para nuestro estudio y, específicamente a las que prestaremos especial atención: la relación entre el número de habitantes estables y el arribo de turistas.

---

<sup>92</sup> Ver los trabajos de Pastoriza y Torre al respecto; Pastoriza, Elisa (dir.) (2009) *Un mar de memoria. Historias e imágenes de Mar del Plata*, Buenos Aires: Edhasa

<sup>93</sup> La óptica no profesional se encuentra en: Cova, Roberto (1973-1974), *Op. Cit.*; Mientras que la caracterización “académica” se puede ver en: Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (2019), *Op. Cit.*

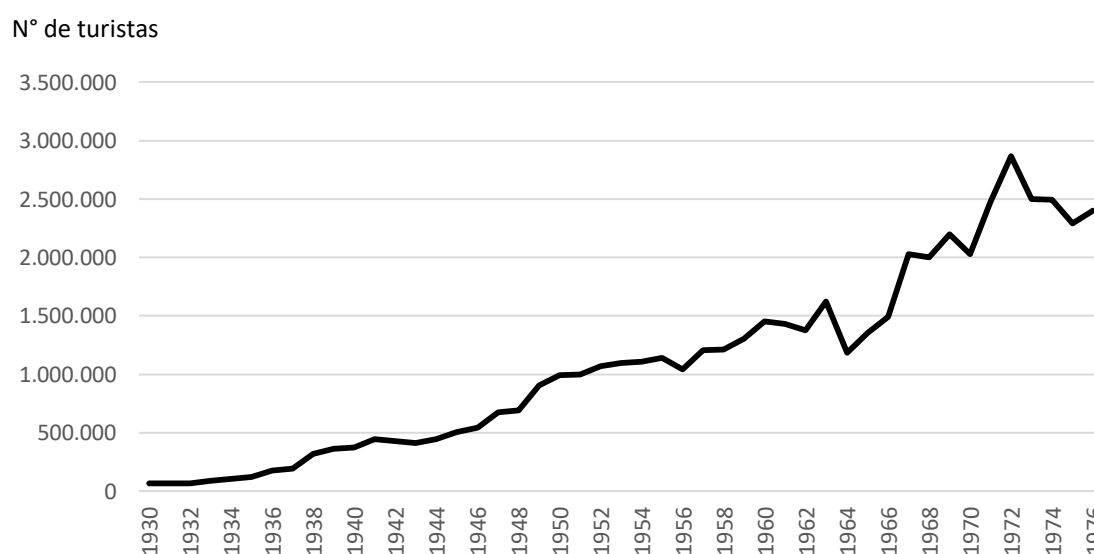
En ellos observamos una tendencia histórica de la ciudad, a saber, la divergencia entre la población itinerante y aquella permanente. Estas asimetrías determinaron derroteros urbanos contrapuestos que se hicieron sentir en desarrollos edilicios heterogéneos, en una ocupación del espacio dispareja y en un acceso a la propiedad desigual. Si bien podemos ver un aumento censal sostenido en el Partido de Gral. Pueyrredón a lo largo del siglo, las cifras del turismo marcaron aceleradamente su propio itinerario duplicando o triplicando a la población residente y dejando huellas profundas en el trañín de todo el año.

**Cuadro 2.1 Población y densidad media (habitantes por km2) en el Partido de Gral. Pueyrredón, según censos nacionales desde 1895 hasta 1991**

Años	Total del Partido	Varones	Mujeres	%varones	%mujeres	Mar del Plata	Tasa anual	Densidad de Mar del Plata
1895	8.175	-	-	-	-	5.187	-	65,3
1914	32.940	-	-	-	-	27.611	-	347,4
1947	123.811	64.904	58.907	52	48	114.729	-	1443,5
1960	224.824	112.434	112.390	50	50	211.365	4,6	2659,3
1970	323.350	159.300	164.050	49	51	305.293	3,7	3841,1
1980	434.160	211.875	222.235	49	51	414.696	3	4984,9
1991	532.845	258.408	276.437	48	52	502.310	1,8	6319,9

**Fuente:** Municipalidad de Gral. Pueyrredón. Secretaría de Desarrollo Productivo. Departamento de Información Estratégica

**Gráfico 2.1 Movimiento de turistas registrados por temporada en Mar del Plata**



**Fuente:** Municipalidad de Gral. Pueyrredón. Secretaría de Desarrollo Productivo. Depto. de Información Estratégica, año 1991

Al respecto, a grandes rasgos en el gráfico 2.1 la línea ascendente que se evidencia desde 1930 alcanzó récords al final del periodo. En los años posteriores, la tendencia nos muestra un repliegue del círculo virtuoso dando paso a la época llamada de crisis de la “ciudad de masas” hacia la década de 1990.<sup>94</sup>

Este desarrollo impactó directamente en el perfil que adquirieron ciertas actividades económicas enlazadas a las demandas de la ciudad turística. La naturaleza de los servicios ofrecidos se modificó y adaptó a las necesidades de la primera hora. Si bien la actividad portuaria tuvo su propio desarrollo, nos referimos en especial a la hotelería y a la construcción. Ambas pueden ser consideradas como variables esenciales de la actividad turística y en las que resulta llamativo el gran impulso local que manifestaron los distintos engranajes que las fueron integrando.

El perfil de la ciudad fue cobrando una identidad particular que definió su atractivo y su desarrollo dentro de la provincia de Buenos Aires. El sostenido aumento de la población del partido fue de la mano de una fuerte estacionalidad y complejización de las actividades económicas. Así, se fue gestando una dinámica propia y específica del mercado de trabajo destinada a perdurar: la primavera se vinculó a la intensificación de la actividad pesquera y al último pico anual de la construcción, mientras que en el verano, como es lógico, obtenían preponderancia los servicios de hotelería, el comercio y la gastronomía.<sup>95</sup> Por su parte, la construcción y sus derivados hegemonizaban el trajín socio-económico durante el otoño y el invierno.

Claro está que la realización de obras de carácter general no sólo acompañaba y activaba servicios para los turistas, sino que permitía el crecimiento de la localidad, renovaba la infraestructura y hacía girar la rueda maestra de la cadena productiva del trabajo. Numerosos sectores se alineaban a la intensa actividad que arrastraba consigo, preferentemente entre los meses de marzo a noviembre, cuando la edificación pública y privada transformaban anualmente el paisaje urbano. Rápidamente, la construcción se fue definiendo como un factor inherente a la naturaleza misma del balneario evidenciando una simbiosis, pero también cierta dependencia.

Podríamos sostener que los cambios urbanísticos que experimentó Mar del Plata en el casco céntrico durante el siglo XX corrieron, en buena parte, de la mano de los requerimientos que el turismo demandaba. En primer término, resultó clave el rol del estado

---

<sup>94</sup> Ver, Cicalese, Guillermo (2002) “La Crisis del Turismo masivo en la ciudad de Mar del Plata, 1976-1987”. En: Bartolucci, Mónica (edit.) *Mar del Plata. Imágenes urbanas, vida cotidiana y sociedad* (pp. 111-136), Mar del Plata: Ed. UNMDP

<sup>95</sup> Esta imagen del mercado de trabajo urbano en: Favero, Bettina (2013) *La última inmigración. Italianos en Mar del Plata (1945-1960)*, Buenos Aires: Imago Mundi, p. 85



provincial para intervenir (y legislar) sobre el área litoral, destruyendo y construyendo estructuras a su arbitrio en un espacio temporal amplio. Por otro lado, a grandes rasgos las diversas tipologías alcanzadas en el ámbito privado, y que llegaron a ser hegemónicas en el medio, estuvieron determinadas por la demanda y los gustos del visitante. La construcción privada se alimentó de estos procesos y fue ahí donde anidó su despegue como actividad casi prioritaria.

En síntesis, intentaremos evidenciar la simbiosis virtuosa, pero, finalmente, dependiente, de la construcción con respecto al turismo. Si bien, la primera tuvo un desarrollo específico en el sector público y privado, su mayor despliegue devino de su asociación con la característica principal del balneario como receptora de visitantes en cada etapa de su evolución. Es cierto que el crecimiento urbano no guardaba relación con la expansión vegetativa de la población, pese a la radicación de contingentes de migrantes europeos, internos y de países limítrofes. Estas variables ubican a Mar del Plata como una ciudad de excepción dentro del país, como intentaremos demostrar, ya que su patrón y potencial de crecimiento imprimieron otros tiempos a la evolución general.

En el presente capítulo abordaremos el proceso de constitución de un “mercado inmobiliario del ocio” a partir de la lógica económica que impuso el turismo. En este sentido, indagaremos sobre las características, las funcionalidades y el peso simbólico de los tipos de construcciones que signaron una primera época de eclosión de metros cuadrados. Comenzaremos sintetizando la evolución edilicia desde principios del siglo XX con el fin de dilucidar un desarrollo y un funcionamiento de largo plazo. No obstante, el foco de atención estará puesto a partir de la década de 1930, donde comenzaron a operar ciertas variables de peso, que nos llevan a considerar la etapa como “boom horizontal”, entre los años 1937 y 1948. Dicha época estuvo signada por:

- una actividad artesanal local que da paso a una de tipo industrial;
- la consolidación de un gremio y de un campo profesional específico;
- un crecimiento de emprendimientos individuales que se transformaron en empresas familiares;
- un estilo arquitectónico ecléctico dominante;
- una edilicia experimental y desordenada;
- una cadena de trabajo virtuosa y un sindicalismo fuerte;
- una fuerte intervención pública directa sobre la “postal turística”, aunque débil para controlar y guiar la expansión urbana;
- el fracaso de proyectos urbanísticos oficiales;

- una evolución singular en el abanico de ciudades argentinas;
- una tendencia a perdurar, las asimetrías entre una “ciudad turística” y otra “permanente”;
- una expansión de la construcción de edificios para hoteles y de casas de renta frente a un estilo con nomenclatura propia de baja altura;
- una febril subdivisión y loteo en un mercado de tierras elástico.

Con el concepto de “arquitectura del veraneo” me refiero a todas aquellas construcciones aledañas a la costa que sirvieron en una primera época, vale decir desde finales del siglo XIX hasta el primer tercio del siglo XX, para la especialización de Mar del Plata como balneario elitista y centro receptor de visitantes. Cabrían dentro de esta categoría los hoteles y alojamientos tradicionales, clubes y sedes de esparcimiento e interacción social (oferta de ocio), paseos, residencias, fincas, villas de recreo, chalets, jardines, plazas, ramblas, entre otros.

En cambio, la “arquitectura turística” se inscribe en un proceso social de “democratización” más general y ligada a una industria del ocio particular.<sup>96</sup> En este sentido, más allá de los estilos arquitectónicos propiamente dichos, hubo dos tipologías hegemónicas desde los años treinta vinculadas al consumo de clase media: en primer término, el “chalet” (unifamiliar) siendo el más característico el de “estilo Mar del Plata” entre 1930-1950; y, posteriormente, el edificio en altura en propiedad horizontal (multifamiliar) a partir de 1948. No obstante, una tercera tipología supuso la edificación de las “casas de renta” (edificios de alquiler) de altura intermedia y superpuesta en el tiempo entre ambas. Enseguida, nos ocuparemos de la primera y la tercera, dejando para el capítulo siguiente las transformaciones acaecidas bajo una nueva modalidad de construcción.

## II.1. El nacimiento de un “mercado inmobiliario del ocio”

Desde finales del siglo XIX Mar del Plata se instaló por definición como un destino turístico privilegiado en la costa atlántica argentina. La misma traza urbana que había sido establecida para la explotación agropecuaria del saladero (que producía el cuero, la grasa y la carne) se convirtió en pocas décadas en el principal “balneario aristocrático” del país. Desde el inicio del balneario fuertes capitales externos a la ciudad se dirigieron a incentivar la edificación tanto pública como privada, dejando como legado en este caso mansiones individuales de las denominadas clases pudientes argentinas. Su distribución siguió el viejo

---

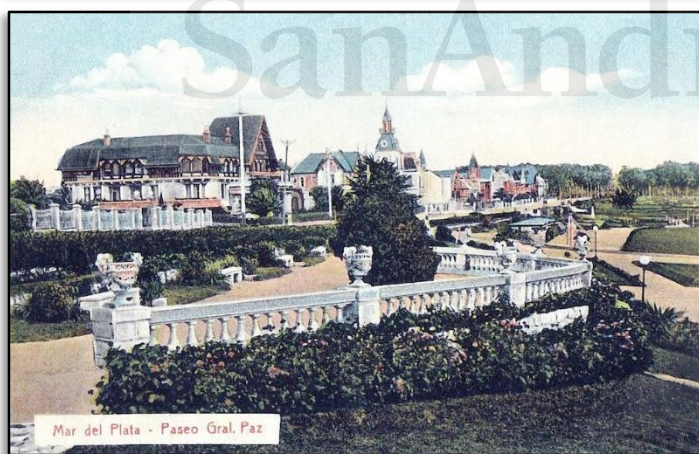
<sup>96</sup> Ver: Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002) “La democratización del bienestar”, *Op. Cit.*; Pastoriza, Elisa (2011), *Op. Cit.*

damero y la ubicación estuvo moldeada por la presencia de dos lomas (Santa Cecilia y Stella Maris), con sus pendientes que se adentran en el mar trazándose las explanadas.

Al poco tiempo este conjunto de villas veraniegas particulares creó un paisaje urbano señorial relativamente homogéneo, aunque con estilos diversos deudores de proyectos grandilocuentes, sensibilidad europea y arquitectos extranjeros.<sup>97</sup> Cada uno estaba rodeado de grandes parques y una importante ornamentación, marcando el status y prestigio social de sus dueños, que disfrutaban sus lugares de descanso y admiración del paisaje durante largos meses de verano. En general, en los lotes se privilegiaba la cercanía a la costa, dejando de lado los accidentes geográficos y la funcionalidad natural. Según varios expertos, estos llamados “errores urbanísticos” fueron las condiciones donde ya se montó la expansión un tanto caótica de la ciudad turística y de la permanente.<sup>98</sup>



Foto 3.  
Postales coloreadas del Paseo  
Gral. Paz y la arquitectura  
pintoresquista en Mar del Plata



(Fuente: Fototeca Archivo Museo  
Histórico Municipal Roberto  
Barili)

<sup>97</sup> En 1917 el principal martillero de la zona y empresario diversificado del país, Rodolfo Peracca publicaba un libro en forma de folletín mostrando las nuevas construcciones en el balneario. Peracca, Rodolfo *Mar del Plata y sus progresos*, Buenos Aires, 1917 (fuente en poder del autor). En este sentido, fue uno de los individuos que monopolizó una porción amplia del mercado de compra, venta y alquileres en las primeras décadas del siglo XX. Teniendo numerosos chalets en su poder, promocionaba el turismo y el progreso alcanzado por Mar del Plata en los círculos más prominentes del país. Su estudio inmobiliario instalado en Buenos Aires, con filial en esta ciudad, hizo grandes negocios al lotear terrenos y venderlos en subastas caracterizadas por un montaje teatral. *La Capital* (Mar del Plata), 25 de mayo de 2011

<sup>98</sup> Diferentes urbanistas han volcado sus ideas en este sentido a lo largo del tiempo

En este proceso de expansión urbana ya se fue configurando desde temprano un mercado urbano inclinado, histórica y preferentemente, al ocio con características singulares. En primer término, el fenómeno estuvo estrechamente ligado a una oferta y demanda de corte elitista donde este tipo de construcción, una rambla de tipo francesa junto al mar y otros espacios recreativos fueron la principal expresión material. La llamada *Belle Époque* estuvo signada por la corriente del pintoresquismo manifestándose los estilos vasco, inglés, tudor, normando, suizo, mediterráneo, al igual que en varios barrios porteños y del gran Buenos Aires (Belgrano, Caballito, Flores, Olivos, San Isidro, Tigre) tema que ha sido estudiado profusamente por la historia de la arquitectura local.<sup>99</sup>

A partir de 1920, la atracción por la ciudad se intensificó y también con fines turísticos, se sumó una emergente y pujante clase media alta, conformada por profesionales y comerciantes, que provocó un importante cambio del tejido urbano. Estas nuevas camadas de habitantes temporarios hicieron construir casas de menor tamaño que las palaciegas casonas de la “aristocracia”, aunque poseían rasgos del pintoresquismo de la primera hora. Con todo, las villas y estos chalets en amplio repertorio estilístico fueron cubriendo una gran zona hacia el centro y sur de la ribera o en los barrios más selectos creados para tal fin.

Al calor de estos cambios, durante décadas se fue conformando una ciudad que fue arrogada por el “veraneante propietario”, en la que la renovación edilicia pareció una obsesión estética e identitaria que se puso a prueba en cada temporada.<sup>100</sup> Esta lógica dominó las transformaciones del parque habitacional y el crecimiento urbano de la zona central de la ciudad más allá de los tipos arquitectónicos de moda, de la tecnología empleada en cada caso y de las clases sociales que pudieron adquirir un inmueble bajo estos parámetros.

Gracias a este sólido proceso de desarrollo edilicio, fue surgiendo un circuito económico local dentro de la construcción, con cadenas de trabajo y de aprendizaje en un rubro todavía artesanal. A la vez, la participación de destacados profesionales extranjeros fue fructífera para incentivar la promoción de arquitectos e ingenieros locales que se incorporaron al oficio en la siguiente década. Éstos retomaron aquella fuente de inspiración popularizando un género de edificación en sí mismo y con nomenclatura propia, que definió un patrón urbano a imitar de baja altura.

En síntesis, en poco tiempo se crearon las bases materiales y simbólicas que hicieron posible el desenvolvimiento de una lógica a perdurar en torno a la compra, venta, alquiler, remates de lotes y subdivisión de propiedades, en pos de un mercado inmobiliario dinámico

---

<sup>99</sup> Sobre las características de las corrientes pintoresquistas en Mar del Plata ver, Gómez Crespo, Raúl Arnaldo y Cova, Roberto Osvaldo (1982), *Op. Cit.*

<sup>100</sup> “La ciudad”, *Mar del Plata Anuario*, Asociación de Propaganda y Fomento, N° 1, 1932

con piedra angular en la demanda turística. A la vez, determinados actores se especializaron competitivamente en estas oportunidades que superaban con creces a las que podían provenir de la denominada “ciudad permanente”. Con el fin de ahondar en este proceso, exploraremos los inicios de la actividad de la construcción para identificar a los actores junto con sus lógicas de acción y las oportunidades que ofreció el mercado urbano.

Foto 4. Mar del Plata en la década de 1910



(Fuente: Sociedad Fotográfica Argentina de Aficionados, Colección César Gotta, 1915)

## II. 2. Inmigrantes, artesanos y oficio: la construcción del campo profesional

Los cimientos de la industria de la construcción en Mar del Plata se vincula con el proceso inmigratorio que vivieron la ciudad y el país desde finales del siglo XIX.<sup>101</sup> Prontamente, al igual que otras localidades, se convirtió en un polo de atracción para los

---

<sup>101</sup> La ciudad experimentó dos momentos de fuerte aceleración de la tasa de crecimiento de la población dada por la afluencia de inmigrantes: una entre 1895 y 1914 (inmigración masiva) y otra entre 1938-1947 (sobre todo posguerra). Según el censo de 1914, el porcentaje de población extranjera era poco más del 47% de los cuales los españoles representaban un 49% y los italianos un 38%. Al respecto ver, Da Orden, María Liliana (1987) “La incidencia de la inmigración española e italiana a la Argentina en el Partido de Gral. Pueyrredón 1880-1919”, *Trabajo de investigación*. Universidad Nacional de Mar del Plata, p. 141; AA.VV. (1991), *Op. Cit.*; Bartolucci, Mónica y Pastoriza, Elisa (2006) *Recuerdos en común, italianos en Argentina 1880-1960, Sant’ Angelo in Vado- Mar del Plata*, Mar del Plata: Ediciones Suárez; Da Orden, María Liliana (2005) *Inmigración española, familia y movilidad social en la Argentina moderna. Una mirada desde Mar del Plata*, Buenos Aires: Biblos; Favero, Bettina (2013), *Op. Cit.*; Álvarez, Adriana y Reynoso, Daniel (2002) *Historia del Centro Vasco Denak-Bat: Mar del Plata*, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

inmigrantes en busca de trabajo. De las corrientes más relevantes, sería la italiana la que impactó de forma directa en los principios de la actividad, ya que de entre sus filas surgirían los llamados *pioneers*.<sup>102</sup> En su mayoría, estos sujetos sociales trajeron consigo la profesión de albañil y una cultura del trabajo que marcaría un perfil particular destinado a persistir. El predominio itálico fue común en otras ciudades como Rosario o Buenos Aires, como lo demuestran diferentes investigaciones.<sup>103</sup>

**Cuadro 2.2 Población del Partido de General Pueyrredón e influencia inmigratoria (1895-1960)**

Año	Población total	Extranjeros	% de extranjeros sobre el total	Nº y % de italianos sobre total
1895	8.175	3.220	40%	1.288 - 15%
1914	32.940	15.495	47%	5.929 – 18%
1947	123.811	26.070	21%	s/d
1960	224.824	40.270	18%	s/d

**Fuente:** Censos Nacionales de 1895, 1914, 1947 y 1960.

Bartolucci, Mónica y Pastoriza, Elisa (2006) *Recuerdos en común, italianos en Argentina 1880-1960, Sant' Angelo in Vado- Mar del Plata*, Mar del Plata: Ediciones Suárez

No obstante, los más antiguos maestros albañiles (y horneros) habían sido de origen vasco y algún suizo, aunque rápidamente fueron superados en número y en permanencia por los italianos (y algunos españoles).<sup>104</sup> Hacia las vísperas de la Primer Guerra Mundial una oleada provenía predominantemente de la región prealpina y de Las Marcas (albañiles y picapedreros).<sup>105</sup> De ahí en adelante, se configuraron redes sociales mediante las cuales arribaron también parientes y amigos contribuyendo a ensanchar el desarrollo local, ya que estos paisanos formaron parte de las cuadrillas de obreros. Cabe destacar que la importancia de este grupo radica en que en su mayoría supieron convertirse en dinamizadores del circuito económico urbano y en agentes sociales al formar parte de varias asociaciones.<sup>106</sup>

<sup>102</sup> También lo harían en la actividad de la pesca asentándose en lo que más tarde se convertiría en el barrio del puerto. Para un panorama de este complejo proceso ver, Favero, Bettina y Portela, Gerardo (2005) *Más allá de la Avenida Cincuentenario: el barrio del Puerto, 1920 – 1960*, Mar del Plata: Ed. Suárez

<sup>103</sup> Lanciotti, Norma, *Op. Cit.*, p. 231

<sup>104</sup> Cova, Roberto Osvaldo (1981) “Historia de lo construido en Mar del Plata desde el Saladero a la Ruta 2”. *Revista Arquitectura*. Asociación de Arquitectos de Mar del Plata. 1981

<sup>105</sup> Khatchikian, Miguel y Murray, María Cristina (1996) “La inmigración italiana a Mar del Plata”, *Revista Faces* Nº 3, Universidad Nacional de Mar del Plata. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, p. 47

<sup>106</sup> Sobre estrategias de movilidad social ascendente y su relación con los italianos constructores, ver. Bartolucci, Mónica (2009) *Pequeños Grandes Señores. Italianos y estrategias de ascenso social, Mar del Plata 1910-1930*, Buenos Aires: Prometeo

En este proceso varios italianos (e hijos de éstos) crearon sus firmas después de haber aprendido el oficio en obras a cargo de sus compatriotas, compartiendo experiencias, conocimientos y las reglas propias del gremio. De esta forma, el(los) oficio(s) de la construcción se fue constituyendo en la matriz por excelencia de la vida urbana fuera de temporada. Asimismo, muchos supieron aprovechar las potencialidades de ciertos conocimientos en albañilería, yesería o carpintería que traían desde su país de origen, ampliando a su vez los propios saberes de acuerdo a la forma de edificar en la localidad. Mientras que algunos de ellos se habían desempeñado brevemente en Buenos Aires, adquiriendo el título correspondiente, y/o en otras ciudades de la provincia para radicarse en la prometedora Mar del Plata.

Algunos constructores también se habían formado como ayudantes o socios menores de los arquitectos extranjeros o porteños que habían diseñado las villas veraniegas de la clase dirigente argentina en el llamado ciclo “pintoresquista”.<sup>107</sup> En una coyuntura de expansión urbana y movilidad social pudieron exitosamente constituir sus propias empresas, en las cuales ellos mismos iniciaron en el rubro a otros paisanos y/o parientes que estaban en un plano inferior.<sup>108</sup> Lo cierto es que esta práctica fue moneda corriente desde principios de siglo, y lo fue todavía algunas décadas más adelante, en pos del mantenimiento de una confianza, continuidad y familiaridad en la administración interna de cada emprendimiento.

Si bien en Capital Federal existían pequeñas y medianas firmas, el sector patronal de la construcción se encontraba dominado por las grandes empresas, la mayoría de ellas extranjeras, que controlaban la construcción y la fabricación de los materiales.<sup>109</sup> En cambio, en Mar del Plata, como también en Rosario, se había dado un desarrollo específico de pequeñas y medianas empresas que habían evolucionado desde las primeras décadas del siglo XX. La industria era sensible a las fluctuaciones económicas, por lo que los protagonistas con experiencia idearon una serie de prácticas y estrategias tendientes a mantener dinámicos sus activos, mitigar el dramatismo y adaptarse a las nuevas condiciones.

---

<sup>107</sup> El pintoresquismo fue un estilo arquitectónico de raigambre europea con reminiscencias provenzales y medievales, de acento regionalista y folclórico, que adoptaron las familias más acomodadas del país y la dirigencia vernácula en diferentes ciudades del país hacia fines del siglo XIX. La estética resaltaba el marco paisajístico por lo que se utilizó con diferentes fines turísticos, recreativos o descanso en ambientes suburbanos a partir de diversas tipologías (tudor, vasca, suizo, normanda). Ver: Cova, Roberto Osvaldo (1982), *Op. Cit.* Algunos de los arquitectos que trabajaron en Mar del Plata fueron Walter Basset- Smith, C. Camus, Luis Broggi, Guillermo Harper, Carlos Nordmann, Louis Faure Dujarric, entre otros.

<sup>108</sup> Pastoriza, Elisa (1993), *Op. Cit.*, p. 65

<sup>109</sup> Ceruso, Diego (2010) *Comisiones internas de fábrica, Op. Cit.*, p. 58; Entre las principales empresas se encontraban: Geopé, Polledo y Cía., Christiani y Nielsen, Wayss & Freytag, Arie y Maiserra, Siemens Baunion y Migone. Algunas de ellas tenían sus filiales en Mar del Plata.

En 1914, la Oficina Técnica Municipal comenzó a registrar y conceder patentes a los constructores de primera y segunda línea y a Directores de obra idóneos. Ello seguía un patrón de toma de exámenes (oral y escrito) a fin de año en los cuales los aspirantes debían mostrar el conocimiento del oficio. La “parte práctica” consistía en la preparación de un anteproyecto de construcción según la escala pedida. La comisión evaluadora era nombrada por el Departamento de Obras Públicas, y sus integrantes salían de las filas de técnicos reconocidos, ingenieros y arquitectos. En 1920, se reglamentaron los exámenes de antecedentes mediante obras ya construidas, merced a lo cual los artesanos aventajados pudieron ir configurando sus propias empresas y diseñar y dirigir sus propias obras. Muchas personas venían de desarrollar la profesión en otras localidades y pedían la homologación ante las autoridades, no obstante, ello no les evitaba pasar por la instancia evaluatoria.

Una década más tarde estas prácticas se siguieron profesionalizando: por un lado, se recibieron los primeros arquitectos locales<sup>110</sup> y, por el otro, la gestión conservadora creó la Escuela de Artes y Oficios (donde se formaban en el oficio denominado Maestro Mayor de obras) y el Instituto de Cultura Popular (que contaba con materias destinadas a iniciar a los alumnos en dibujo técnico y lectura de planos), conformando una currícula mayormente sistemática de formación de la profesión. Por otra parte, a fines de los años cuarenta también egresaron constructores nacionales y de obras sanitarias de la Escuela de Capacitación Obrera. Y para el año 1952, fue suprimido definitivamente el examen de constructor que se daba ante la Municipalidad: ahora para actuar en la zona se debía tener título de técnico Constructor o de Maestro Mayor de Obra, emitido por alguna Escuela Industrial de la Nación.

Tras algunos intentos anteriores, el *Reglamento General de Construcciones* del año 1937 fue uno de los primeros instrumentos imprescindibles para ordenar el ejercicio de la actividad. Se discriminaban las competencias profesionales de constructores, ingenieros, arquitectos y maestros mayores de obras. Además, sistematizaba algunas ordenanzas municipales y decretos provinciales de ordenamiento urbano (alturas, superficies, fachadas, derechos de edificación, planos, trámites, inspección).<sup>111</sup> La tardía sanción del corpus terminó de reforzar el proceso de profesionalización del sector acaecido en la época.

Una de las prerrogativas oficiales era nombrar a una comisión examinadora compuesta por tres profesionales inscriptos (ingenieros, arquitectos o miembros de la

---

<sup>110</sup> Los primeros arquitectos marplatenses se graduaron en torno a la década de 1930: José Vicente Coll (1910-1964), Gabriel Barroso (1907-1963), Auro Tiribelli (1908-2006), Raúl Camusso (1915-2000) y Còrsico Picolini (1908-1981).

<sup>111</sup> *Reglamento General de Construcciones del Partido de Gral. Pueyrredón. Nuevas Ordenanzas y Decretos Vigentes/ Leyes más usuales*, Recopilación Ing. Nino Ramella, Edición Publicidad Hecfe, año 1944



Comisión de Urbanismo) al efecto de tomar examen a los aspirantes a constructores de obras. En todo este proceso, el Centro de Ingenieros y Arquitectos de Mar del Plata tuvo principal intervención. Asimismo, el derecho de examen y registro de firma de constructor le deparaba un costo al solicitante

¿Quiénes conseguían edificar según este *Reglamento*? Los ingenieros civiles, los arquitectos inscriptos, los constructores con patente profesional, los técnicos constructores o los maestros mayores de obras egresados de institutos provinciales y nacionales. El máximo presupuesto que podía construir un empresario constructor con su sola firma era de \$18000 y de \$20000 para los maestros mayores de obras.<sup>112</sup> Las obras de mayor valor al indicado debían contar con la dirección técnica de un ingeniero civil o de un arquitecto, por lo que los individuos recurrían a la formación de sociedades (amicales y parentales), muchas veces efímeras, con el fin de realizar obras más importantes y de mayor envergadura. Esto les permitía participar de proyectos grandes, ahorrar en gastos, disminuir los riesgos y acumular capital no sólo económico sino político y simbólico.

En resumen, existieron distintos dispositivos particulares que permitieron un grado de acumulación suficiente y, por ende, la movilidad social del sector. Los actores pudieron adaptarse a las nuevas situaciones y aprovechar las oportunidades emergentes de la expansión económica que vivía la ciudad desde principios de siglo, actuando también como agiotistas en el mercado de tierras, siendo contratistas de obras para terceros, formando sociedades o realizando préstamos de firmas.<sup>113</sup> Todas actividades que se relacionaban con el rubro, sobre todo el sector inmobiliario.

La creación de sociedades fue uno de los mecanismos que tuvieron a mano estos sujetos destinadas a aumentar el patrimonio empresarial y su capacidad operativa. Efectivamente, fueron las empresas familiares las que constituyeron la mayoría de los emprendimientos del rubro en función de las posibilidades de crecimiento y expansión que la industria ofrecía en los primeros tiempos.<sup>114</sup> Y, a su vez, las relaciones de paisanaje y los acuerdos informales surgidas de las redes sociales de cada individuo (en continuidad con las usadas en el proceso inmigratorio) definieron la configuración interna de los mismos, cumpliendo un rol determinante en las uniones empresariales. Encontramos dentro de este panorama que los vínculos parentales y amicales se transformaron en dispositivos clave para ingresar al campo económico aumentando la capacidad de crecimiento. Al rastrear los apellidos del oficio, se observa que la mayoría eran de origen italiano (80%).

---

<sup>112</sup> El presupuesto habilitaba la construcción de chalets pequeños o casas de una sola planta.

<sup>113</sup> Bartolucci, Mónica (2001), *Op. Cit.*

<sup>114</sup> *Ídem*, p. 84

Los intereses de cada individuo en el sector de la construcción y la capacidad personal para aprovechar las oportunidades económicas del cuentapropismo pusieron en juego mecanismos parentales directos e indirectos, amicales y políticos para crecer y escalar posiciones dentro de cada rama. Esto se evidenció en la capacidad de ahorro y en la lograda obtención de la matrícula de constructor, que les permitió firmar sus propios planos, coronando años de trabajo y esfuerzo.<sup>115</sup>

Dentro del ejercicio del oficio existían prácticas informales y arreglos de palabra. La más usual fue la llamada prestación y/o comercialización de firmas. Se trataba de una costumbre habitual en diferentes ciudades del país que generaba lazos de solidaridad y reciprocidad entre los profesionales e idóneos. Los constructores matriculados facilitaban su firma profesional mediante un “favor” (a algún conocido/ compatriota) o “negocio” (a cambio de una suma de dinero) certificando un plano u obra de un tercero, pero sin intervenir en ella.

**Cuadro 2.3 Cantidad de profesionales del ramo construcción en Mar del Plata, años seleccionados**

Año	Nº de constructores (matriculados)	Nº de arquitectos	Nº de ingenieros
1912	10	0 (extranjeros)	0
1927	47	0	2
1945	181	10	31

**Fuentes:**

*Anuario de la construcción moderna*, año 1927;  
Expediente Municipalidad de Gral. Pueyrredón. Dirección de Obras Públicas. N° 81 (año 1942);  
Centro de Ingenieros y Arquitectos de Mar del Plata Registro de Socios Año 1945.

El conjunto de estos mecanismos informales descansó en un clima de cooperación grupal que ayudó a sortear obstáculos legales y a aprovechar las óptimas condiciones económicas, y, de este modo, posibilitar el ascenso dentro del rubro. Por su parte, la formación de sociedades seguía un patrón quasi legal que otorgaba diversas funciones, derechos y obligaciones para los firmantes. El ahorro y la inversión constituían los eslabones por excelencia para poner en funcionamiento la cadena de trabajo.

Ahora bien, el mercado urbano de tierras era un terreno elástico donde erigir nuevas construcciones y donde consumir las aspiraciones de los emprendimientos que se creaban.

<sup>115</sup> Entrevista realizada por Bartolucci (2001) a Armando Scheggia, hijo de Luis y gerente de la firma Scheggia Hnos., en 1996. *Archivo de la Palabra y la Imagen*, Fondo Grupo Historia y Memoria, Cehis, UNMDP

Evidentemente, en un principio fue el estímulo de la ciudad turística el que posibilitó su conformación, pero también el emplazamiento de nuevos barrios diversificó la demanda de trabajos. Por otro lado, desde los años treinta los planes de la gestión comunal y provincial buscaban urbanizar la ciudad cubriendo los espacios baldíos, realizando tareas de parquización, veredas, alumbrado y obras sanitarias. En conjunto, el proyecto público y la iniciativa privada dieron a la localidad un perfil dinamizador, sobre todo en el radio céntrico, pero también con sus propias contradicciones sociales que se iban materializando conforme a la expansión urbana.

### II.3. Constructores, anexos y trabajadores: los inicios del gremio

Desde principios del siglo XX, el sector de la construcción había crecido de modo considerable a la par de una intensa incorporación de mano de obra, en razón a la escasa introducción de tecnología y maquinaria que permitiera reemplazar o limitar el trabajo obrero en las obras y empresas del ramo. Al igual que en Capital Federal se carecía de una legislación o cobertura social que protegieran a los trabajadores de la actividad.<sup>116</sup> En este marco la industria presentaba además de una alta movilidad laboral, una dispersión de los lugares de trabajo y una estacionalidad propia de la ciudad balnearia. Así, el gremio debía emprender una compleja tarea de organización y preparación para bregar por mejores condiciones.<sup>117</sup>

La realidad dentro del mundo del trabajo en general era bastante penosa. El problema de la vivienda era uno de los flagelos más importantes en cuanto a costo, higiene y salubridad. Los alquileres eran relativamente caros y las habitaciones (casas de madera y zinc), donde vivía cada familia o trabajador, presentaban serias deficiencias sanitarias. Mientras que los patrones fueron los primeros en adquirir un automóvil a partir de su difusión, el principal medio de movilidad del trabajador era la bicicleta con la cual se trasladaban desde su casa de obra en obra. El transporte fue una de las cláusulas a sopesar en los distintos convenios laborales. Sobre todo, la realización de obras fuera del ejido urbano requería por parte de los patrones hacerse cargo del traslado de los obreros y hasta de la manutención. Por su parte, el ingreso monetario de cada obrero giraba en torno al jornal mínimo de subsistencia, por lo que elegían emplearse en diferentes rubros simultáneamente.<sup>118</sup>

---

<sup>116</sup> Para el caso de Buenos Aires ver: Ceruso, Diego. *Op. Cit.*, 2010.

<sup>117</sup> Para una reconstrucción de las sucesivas luchas obreras por mejores condiciones en el gremio de la construcción, ver: Dorado, Gustavo, González, Lucas y Spadari, Oscar (2013) *Entre Bibliotecas y andamios. Orígenes del movimiento obrero en Mar del Plata 1890-1930*, Mar del Plata: Ediciones Suárez

<sup>118</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 1 de enero de 1938

Todas estas problemáticas fueron una constante en la historia de la ciudad. Sin embargo, al aumentar la capacidad de la industria en forma progresiva, junto a la fuerza gremial como correlato de los diferentes conflictos por mejores condiciones durante las décadas de 1920 y 1930, los trabajadores de la construcción fueron obteniendo conquistas en sus condiciones de trabajo y los mejores jornales de la región.<sup>119</sup>

Las posibilidades dadas por la demanda continua de construcciones para el periodo estival trajeron como correlato la instalación temporaria de obreros de zonas rurales y pueblos cercanos (“peonada golondrina”). Sin poseer preparación alguna, se empleaban informalmente, y, muchas veces, por debajo de los jornales vigentes, en tareas de colocación, preparación de material, pintura, trabajos pesados y otros quehaceres. Así, entre los meses de marzo y noviembre la actividad se convertía en la principal fuente de trabajo y en la rueda maestra de la economía local. Justamente, el pico anual se registraba en primavera y la entrega de propiedades se materializaba a pocas semanas del inicio de la temporada estival.

---

**Cuadro 2.4 Cantidad de obreros por actividad económica en Mar del Plata, año 1938**

---

Gremio	Cantidad
Construcción y anexos	2675
Pescaderos y saladeros	1200
Lavaderos	304
Panaderos y molinos harineros	271
Talleres mecánicos y anexos	233
Herrerías y zinguerías	206
Muebleros, colchoneros y talabarteros	117
Astilleros y aserraderos	102
Canteras	108
Gráficos	60
Fábricas de alpargatas	58
Fábricas de jabón	12
<b>Total</b>	<b>5346</b>

**Fuente:** *La Capital* (Mar del Plata), 1 de enero de 1938. Informe de la Municipalidad a la Comisión Provincial de Vivienda Obrera (no se incluyen operarios de industrias)

---

Resulta importante señalar que la dinámica intrínseca del rubro hacía que se fuera renovando la mano de obra y que, a través del tiempo, mediante un proceso de retroalimentación, se fuera formando paulatinamente “el obrero de la construcción”. Así, en cada obra existía una cadena de conocimientos del oficio que se iban generando en la práctica

---

<sup>119</sup> Sobre la década de 1930 ver, Pastoriza, Elisa (2008), *Op. Cit.*

mediante el aprendizaje de peones, albañiles y capataces. Esto explica que fuera apareciendo personal calificado con diferentes competencias capaces de adquirir las nuevas técnicas y desempeñarse en cada proyecto. El nivel de rotación era elevado y el de productividad muy variado. La nacionalidad de los mismos también fue cambiando a lo largo del tiempo: de la prevalencia de italianos y argentinos durante varias décadas, se vislumbró la presencia de provincianos del interior del país y, más tarde, inmigrantes provenientes de países limítrofes.<sup>120</sup>

Sin embargo, este escenario pretendidamente “profesionalizado” distaba de ser tan favorable para todo el conjunto, dadas las características de las labores que se realizaban. Desde los inicios, cada una de ellas se ejecutaba a mano, por ejemplo, la extracción de piedra en canteras localizadas en los márgenes de la ciudad, la excavación de fosos y sótanos, parte del traslado de cargas pesadas, manipulación de sustancias calientes, entre otras. Además, existían riesgos de accidentes en el lugar de trabajo (caídas, derrumbes, quemaduras, golpes), evidenciando la falta de medidas de prevención, sobre todo en cuestiones básicas como la preparación de andamios.<sup>121</sup>

Otro elemento que cruza esta realidad es el perfil que adquirió la lógica del mercado laboral de la construcción. Al igual que en otros itinerarios urbanos, las relaciones de paisanaje fueron muy fuertes en el proceso migratorio, y un soporte en la obtención de empleo en el lugar de llegada para las personas relacionadas. Las redes sociales jugaban un rol esencial por lo que el vínculo étnico tuvo un papel clave a la hora de conseguir y permanecer en el trabajo. Como mencionábamos, los mismos constructores alojaban y estimulaban la llegada de gente de su pueblo de origen a la cual les reservaban un puesto en sus emprendimientos. En este sentido, aquella situación creaba una cierta relación “paternal” entre el patrón y sus obreros que se mantenía por años. De esta forma, se establecía un vínculo de confianza laboral y de acuerdo de palabra, en el que el constructor contaba con su propia cuadrilla o “quinta” que lo acompañaba en todas aquellas obras que tomara. El conjunto de mecanismos de relación fue configurando desde un primer momento características particulares en la relación obrero-patronal.

---

<sup>120</sup> Algunas de las categorías que se perfilaron, de mayor a menor jerarquía, en las décadas siguientes fueron: Oficial albañil, Medio oficial albañil, Aprendiz, Peones cancheros/andamistas/camioneros, Peón práctico, Oficial frentista, Medio oficial frentista y Aprendiz frentista.

<sup>121</sup> Todos los años en la época de mayor auge en los trabajos de construcción se producían robos de materiales en las obras con ciertos destrozos. Por lo tanto, más tarde surgió la figura del “sereno”. Asimismo, en construcciones de altura se debió lamentar un gran número de muertes.

---

**Cuadro 2.5 Mar del Plata. Estructura ocupacional de la construcción según oficios, año 1937**

---

<b>Oficio</b>	<b>Cantidad</b>
Carpinteros	304
Electricistas	60
Pintores	700
Albañiles	1300
Muebleros	37
Herreros	126
Horneros	100
Mosaistas	30
Canteristas	108
Carpinteros techistas	80
Zinquería	80
Aserraderos	90
<b>Total</b>	<b>3015</b>

**Fuente:** “Informe del Intendente José Camusso a la Comisión Provincial de la Vivienda Obrera”, *Boletín Municipal*, Año XIX, N° 84, junio de 1937.

---

Hasta mediados de la década de 1930 las organizaciones gremiales (patronales y obreras) se estructuraban por rama de actividad, es decir, por “oficios”. Así existía una pluralidad de agrupaciones que defendían sus intereses y derechos pero que, dada su dispersión, no lograban encauzar una fuerza potencial con real peso. Evidentemente, el mundo de la construcción poseía en gran medida un tinte artesanal al componerse, por un lado, de estructuras patronales simples: los llamados “anexos”; y, por otro, asociaciones obreras que se clasificaban siguiendo el mismo canon de acuerdo a su especialidad o labor en las obras (carpinteros, frentistas, colocadores, albañiles y peones, techistas, pintores, plomeros, yeseros, picapedreros).

La parte patronal se articuló en torno a la Sociedad de Empresarios Constructores de Obras de Albañilería, que contaba en su seno con una serie de actores importantes del momento.<sup>122</sup> Dentro de esta lista, la mayoría eran hombres italianos, o hijos de éstos, llegados a la Argentina durante la época de la inmigración masiva en el cambio de siglo. Cabe destacar que se trataba de los nombres más relevantes en capacidad y tamaño en cuanto a construcciones se refiere, denominados en su mayoría como “constructores de primera

---

<sup>122</sup> Antonio Ruffa (italiano), Leónidas Lesignoli (italiano), Alula Baldassarini (italiano), Pedro Besozzi (italiano), Arnaldo Genga (italiano), Fernando Lemmi (italiano), Anselmo Gáspari (italiano), Ferruccio Bianchi Boldrini (italiano), Hércole Porini, Fernando Montecchia (italiano), Miguel Manelli (italiano), Juan Lemmi (italiano), Martín Marco (español), Adolfo Peruzzotti, Miró y Casademount, Amábile Levis (italiano), José Pablo Fontana (argentino), Mauricio Cremonte (italiano), José Aronna (argentino), Pílade Lemmi (italiano), Ángel Rosa Donati, Francisco Donati, Antonio Domenich, Alberto Lambertini y Arturo Lemmi (argentino). *La Capital* (Mar del Plata), 3 de setiembre de 1920

categoría”. Habían levantado innumerables chalets durante la *Belle Époque* y diversas construcciones tanto para la población visitante como para la permanente, ensanchando el radio urbano. Además, fueron los casos paradigmáticos en los que podemos hablar de movilidad social ascendente al convertirse en personajes relevantes del universo social marplatense.

Por otro lado, los llamados sectores afines a la construcción habían crecido al calor de la demanda de obras en general y de la necesidad de éstos en la actividad laboral. Así, empezaron a proliferar talleres dedicados a la carpintería, aserraderos y casas de venta de materiales, a la par de numerosos hornos de ladrillos emplazados en las afueras del casco urbano. Otro rubro básico fue la extracción de insumos primarios, capaz de cubrir la demanda de obras privadas y, sobre todo, públicas. En este sentido, Mar del Plata contaba con una gran riqueza geológica permitiendo la explotación de canteras (caliza) y la extracción de arena de las playas (Punta Mogotes, Puerto, Barrio Alfar, Chapadmalal, Gral. Alvarado, Mar Chiquita o de ultramar).<sup>123</sup> En consonancia, se fueron instalando también las primeras fábricas de mosaicos, herrerías y algunos talleres de propiedad familiar en la llamada zona de quintas y/o en los límites del centro comercial.

Desde las décadas de 1910 y 1920 se fueron definiendo los diferentes rubros de la actividad de forma artesanal según las características de su especialidad en las obras, agrupándose de manera dispersa dadas las posibilidades del momento. Particularmente, estos pequeños patrones y cuentapropistas constituyeron diversas asociaciones que participaron de algunas huelgas enfrentadas colectivamente a la parte obrera.<sup>124</sup> Todas ellas fueron, en mayor o menor medida y tras ciertas dificultades, cooptadas por el Centro de Constructores y Anexos a partir de 1935. Así, el camino hacia la conformación de una entidad patronal única fue complejo poniéndose a prueba en los diferentes conflictos obreros y en las estrategias de defensa colectiva.

---

<sup>123</sup> No obstante, dada la característica eminentemente turística de la ciudad y la necesidad de goce de las playas por parte de los veraneantes, en muchas ocasiones el gobierno de la Provincia (quién concedía los permisos de extracción) restringía la recolección de arena acarreado problemas en el abastecimiento casi constante que requería la industria. Por lo tanto, el material se encarecía o bien presentaba deficiencias notables al extraerse de la orilla del mar y poseer un elevado porcentaje de salitre y humedad (debiéndose recurrir al polvo de piedra o de ladrillo para mejorar su consistencia). Frente a esta situación se comercializaba desde los partidos vecinos, con un costo superior.

<sup>124</sup> Entre ellas la Asociación de Patrones Carpinteros, la Sociedad de Patrones de Hornos de Ladrillos, la Sociedad de Empresarios Pintores, la Sociedad de Constructores de Obras Sanitarias, la Sociedad de Empresarios Electricistas, la Sociedad de Empresarios Yeseros, la Sociedad de Fabricantes de Mosaicos.

Como contraparte, el proceso gremial hacia una estructura central por oficio dentro de los trabajadores siguió un camino similar dada su dispersión.<sup>125</sup> Así, encontrábamos a varias agrupaciones de distinto color político (socialistas, anarquistas y sindicalistas), aun dentro de la misma rama y también dentro de cada obra, que seguían la tradición de organizarse por oficio. Cuando la corriente comunista obtuvo la conducción del movimiento obrero, en los años treinta, este proceso tendió a confluir en una entidad única que finalmente adquirió forma con el peronismo.<sup>126</sup>

Evidentemente, la experiencia y el grado de corporativización que se estaba gestando en el campo gremial (patrones y trabajadores) se pusieron a prueba y fueron madurando acorde al grado que alcanzaron los conflictos obreros durante toda la década de 1920 donde el anarquismo tuvo una fuerte presencia.<sup>127</sup> Desde 1925 se normalizaron las relaciones obrero-patronales poniendo orden y organicidad. El reconocimiento de importantes jornales, los más altos de la región, por ambas partes, marcó una tradición destinada a perdurar. Sin embargo, en la práctica existieron ciertas estrategias por parte de algunos empresarios que les permitieron bajar costos y/o pasar por alto ciertas reivindicaciones que ellos mismos habían firmado.<sup>128</sup>

En síntesis, la actividad artesanal estaba dando paso hacia una actividad de tipo industrial. Este sector económico en expansión se convertía en el ámbito laboral más dinámico de la ciudad al absorber una gran oferta de mano de obra local y encendía el mecanismo de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante por parte de los sectores implicados en la actividad. Si bien los intereses patronales se estaban distanciando de los empleados, claro está, la capacidad de presión de las entidades obreras puso un freno al trabajo a destajo.<sup>129</sup>

Las diferencias presentes entre patrones y obreros se hicieron visibles conforme se fueron complejizando las relaciones sociales, las desigualdades y los intereses dentro y fuera de las obras. Paralelamente, en las páginas de la prensa local (*La Capital* y *El Trabajo*)

---

<sup>125</sup> Esta idea se encuentra en: Da Orden, María Liliana y Pastoriza, Elisa (1991) “La formación de una ciudad moderna” en: AAVV. *Mar del Plata. Una historia urbana*. Buenos Aires. Fundación Banco de Boston, pp. 183 y subs.

<sup>126</sup> Como ejemplo de estos sindicatos y sociedades, muchos de vida efímera, mencionamos a la Sociedad de Obreros Picapedreros y Anexos, Sociedad de Obreros Albañiles y Anexos, Sociedad de Albañiles y Peones, Sociedad de Resistencia de Albañiles y Peones, Sindicato de Carpinteros y Similares, Sociedad de Carpinteros, Sindicato de Cloaquistas y Plomeros, Sindicato de Obreros Electricistas, Sindicato de Obreros Yeseros, Sindicato de Obreros Ladrilleros, Sindicato de Pintores y Anexos, Sindicato de Obreros Mosaistas, entre otros.

<sup>127</sup> Ver, Dorado, Gustavo, González, Lucas y Spadari, Oscar (2013) *Entre Bibliotecas y andamos. Op. Cit.*

<sup>128</sup> *El Trabajo*, 5, 6, 7, 13 y 27 de septiembre de 1929

<sup>129</sup> El sistema de trabajo a destajo consistía en pagar al trabajador por tareas o por labores realizadas y no por día o mes. Esto traía para la patronal una reducción de costos y mayor productividad ya que la remuneración iba acorde a lo que el obrero hacía efectivamente. Se empleaba en trabajos de albañilería, mampostería, contrapisos, colaciones, revestimientos, revoques y estructuras de hormigón armado.



diputaban la opinión y el espacio público dentro de una sociedad relativamente pequeña. El juego de equilibrio entre una diversidad de tendencias ideológicas y una situación de amplia movilidad social posibilitó la modificación del cuadro gremial descrito, proceso que fue cambiando con el correr del tiempo. De a poco, fueron convergiendo en instituciones únicas que buscaron representar íntegramente a sus miembros, logrando reunir beneficios otrora impensados.

Según Elisa Pastoriza, la asociación de los trabajadores de la construcción prontamente elevó su status a uno de los gremios locales potencialmente más fuertes y con mayor capacidad de negociación al obtener los mejores convenios colectivos de trabajo. Por ejemplo, en 1946 el poderoso Sindicato Obrero de la Construcción, bajo dirigencia comunista, llegó a contar con 12.000 adherentes, en una ciudad de 114.000 habitantes.<sup>130</sup> Sin embargo, en este camino existieron luchas orgánicas y reconfiguraciones internas de las distintas agrupaciones de trabajadores, que complejizaron el panorama y la unidad de acción frente a la capacidad de organización de los empresarios y los reclamos frente al Estado.

En síntesis, hemos intentado resumir e introducir los aspectos destacables del panorama gremial marplatense del primer tercio del siglo XX. La temática descripta merecería un análisis en sí mismo por la cantidad de aristas puestas en juego, cuestión que superaría los objetivos propuestos en esta tesis. Empero, volveremos sobre el particular ya que las negociaciones y los conflictos dentro de este marco impactaron de manera determinante en el accionar de los empresarios y anualmente en la evolución del sector. Inmediatamente, dirigiremos nuestra atención hacia las décadas de mayores cambios urbanísticos, profesionales, institucionales, sociales y edilicios. Estas condiciones transformaron el “balneario” dando paso a una “ciudad turística”, siendo el terreno donde se abrieron nuevas oportunidades de negocios para los sujetos tradicionales de la actividad y para los recién llegados. A la vez, se materializaron determinados estilos arquitectónicos que sellaron la identidad de Mar del Plata a nivel país, definiendo un itinerario singular.

---

<sup>130</sup> Ver: Pastoriza, Elisa (2008) “Ciudad y memoria social: los que construyeron Mar del Plata. Militancia obrera y proyectos gremiales comunistas en vísperas del peronismo”, en: Álvarez, Norberto, Rustoyburu, Cecilia y Zuppa, Graciela (org.), *Pasado y presente de la Mar del Plata social* (pp. 101-122), *Coloquio I*, Mar del Plata: EUDEM.

## II.4 El “boom horizontal” (1930-1948)

“Hablar de la fiebre constructiva en Mar del Plata, es sentar el contenido de un axioma. El índice de la construcción, se eleva por una serie de factores inherentes a la naturaleza misma del balneario, sobre el que se ha posado la atención del mundo oficial, la preferencia de los apellidos ilustres, y las fortunas más sólidas”.<sup>131</sup>

Desde las primeras décadas del siglo XX, la rama de la construcción se fue convirtiendo en el eje económico de la vida del invierno del balneario. Entre 1900 y 1930 la inversión de grupos capitalistas privados le había configurado un perfil suntuoso. A continuación, el Estado provincial y nacional invirtieron fuertemente en infraestructura (ramblas, paseos, parques, plazas y edificios públicos) junto a una serie de agentes locales que fueron complejizando su desempeño industrial. En general, los resultados ponderables fueron el corolario tanto de la acción pública como del ejercicio individual. Esta serie de cambios adquirió ímpetu en la década de 1930 de la mano del crecimiento económico y de una expansión urbana que se consolidó por esos años.

La conformación de la localidad como una ciudad moderna implicó un complejo proceso social que abarcó una suma de variables. Paulatinamente, el tejido urbano fue cambiando su fisonomía con el desarrollo de la villa veraniega y la consolidación del poblado. Así, los chalets y villas de la élite de la primera etapa coexistieron con otros emplazamientos menos lujosos ante el arribo de los inmigrantes: se modernizaban la organización política y la estructura social. Si bien la ciudad manifestaba en su tejido societal y urbano los fenómenos generales que se estaban produciendo en la sociedad argentina toda, prontamente se evidenció un perfil particular.

La importancia de los años 1930 radica en que los cambios urbanísticos y sociales se aceleraron, tanto por vía pública como privada, transformando el rostro urbano con importantes consecuencias. A la demolición de la rambla tradicional de estilo francés y el desmantelamiento de otras estructuras en los caminos costaneros dentro de la jurisdicción provincial como el paseo Gral. Paz, le siguió la construcción de la Rambla Casino (1938-1939) bajo proyecto del arquitecto Alejandro Bustillo<sup>132</sup>, del complejo Playa Grande (1938) y

---

<sup>131</sup> *La construcción marplatense*, órgano oficial del Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, N° 12, Número extraordinario, diciembre de 1937

<sup>132</sup> El complejo Rambla-Casino-Hotel Provincial (éste último inaugurado en 1946) fue proyectado y diseñado por el arquitecto Alejandro Bustillo (1889-1982), hermano del Ministro de Obras Públicas de la provincia de Buenos Aires durante la gobernación de Fresco (José María) y del Director de Parques Nacionales (Exequiel). Fue autor de distinguidas obras por todo el país como el Banco Nación (1929), el Hotel Llao Llao en Bariloche

del nuevo Palacio Municipal (1938). Particularmente, la pavimentación de la ruta 2 (tramo Dolores-Mar del Plata) en 1938 permitió una conexión directa con la capital del país facilitando el tráfico de visitantes.<sup>133</sup> El proyecto conservador provincial consistía en convertir a la “villa balnearia” en una “ciudad turística”, más abierta a distintos sectores sociales.

**Figura 2. Ruta nacional N° 2 (Buenos Aires-Mar del Plata)**



**Fuente:** Elaboración propia

(1935-1939), el Monumento a la Bandera de Rosario (1957), otros edificios públicos emblemáticos, estancias y residencias, marcando un estilo dentro de la arquitectura nacional. Vocablo “Bustillo, Alejandro” en: Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando (2004) *Diccionario de Arquitectura en la Argentina. Estilos, obras, biografías, instituciones, ciudades*. Buenos Aires: Grupo Agea, p. 218

<sup>133</sup> Mar del Plata se encuentra a una distancia de 415 km. de Capital Federal por camino pavimentado. La ruta 2 comprende 370 km. en total, mientras que el tramo Dolores-Mar del Plata unos 205 km.

El aumento de la inversión formaba parte de una política oficial de fomento a la obra pública a orillas del mar. El plan económico lanzado por los gobiernos conservadores (nacional, provincial y municipal) instrumentaron una serie de medidas públicas que transformaron la ciudad: “caminos”, “urbanización de calles” y “urbanización de playas y costas”.<sup>134</sup> En este sentido, las obras de infraestructura y desarrollo turístico entraron en sintonía con la ampliación de la intervención estatal emprendida por el gobierno nacional, buscando generar respuestas a la crisis de la economía agroexportadora y del modelo liberal. Los gobiernos conservadores impulsaron a Mar del Plata como un destino turístico más abierto a otras capas sociales, facilitaron los accesos a través de las rutas y fomentaron la construcción privada.

El impulso oficial a la obra pública se apoyaba en la férrea convicción de su capacidad de creación de puestos de trabajo “desde el modesto peón del horno de ladrillos hasta el obrero técnico que coloca las instalaciones eléctricas, que fabrica puertas y herrajes, o el yesero artífice; todo eso constituye un engranaje que moviliza una enorme cantidad de jornales”.<sup>135</sup> Las gestiones del gobernador bonaerense Manuel Fresco (1936-1940) y de José Camusso (intendente/ comisionado entre 1934 y 1940) adquirieron una íntima relación, aunque sin perder su especificidad, sobre todo en lo que hace a las preocupaciones en torno al nuevo perfil de la localidad (ampliando el turismo a otra capas sociales) y a las formas de su materialización.<sup>136</sup>

Este proceso potenció la construcción en el ámbito privado que iría *in crescendo* durante la década de 1930 y la siguiente, cuando ya se efectivizó una fiebre de loteos y de especulación inmobiliaria. Ello fue posible gracias a la radicación de importantes martilleros de Buenos Aires y a la participación de agentes sociales locales provenientes de los sectores prósperos vinculados al rubro que poseían sus propios emprendimientos en el mercado de tierras de la zona.

---

<sup>134</sup> Pastoriza, Elisa (2011) *La conquista de las vacaciones. Op. Cit.* p. 107

<sup>135</sup> Fresco, Manuel (1940) *Política económica, financiera e impositiva de mi gobierno.* Bs. As.: Talleres Damiano, p. 207

<sup>136</sup> Pastoriza, Elisa (1996) “Mar del Plata en los años 30: entre la regresión política y el progresismo social” en: Melón Pirro, Julio César y Pastoriza, Elisa (editores) (1996) *Los caminos de la democracia: alternativas y prácticas políticas, 1900-1943* (pp. 178-189, Mar del Plata: Biblos

**Figura 3. Plano Catastral de Mar del Plata, Intendencia José Camusso, año 1936**  
(Elaboración propia en base a original)



(Fuente: Mapoteca Archivo Municipal Roberto Barili)

**Referencias:**

- |   |                 |
|---|-----------------|
| 1 Playa Bristol                           | ■ Avenida Luro  |
| 2 Rambla Bristol (Futura Rambla Bustillo) | ■ Avenida Colón |
| 3 Estación Ferrocarril Norte              |                 |
| 4 Estación Ferrocarril Sur                |                 |
| 5 Playa Varese                            |                 |

En el plano local la tipología del chalet característico a base de piedra, con tejas coloniales, llamado estilo “Mar del Plata” dominó el periodo 1930-1950 en diferentes barrios de la ciudad. En paralelo, se difundió otro género de construcciones (viviendas, hoteles, casas de renta y otras) denominado “moderno” con una fachada particular de estilo naviero o marítimo con ventanas que mantenían el efecto y barandas de metal que bordeaban balcones y terrazas. Por último, comenzaron a emplazarse los primeros edificios de departamentos que se utilizaban para renta o alquiler y pertenecían a un sólo dueño (persona o sociedad).

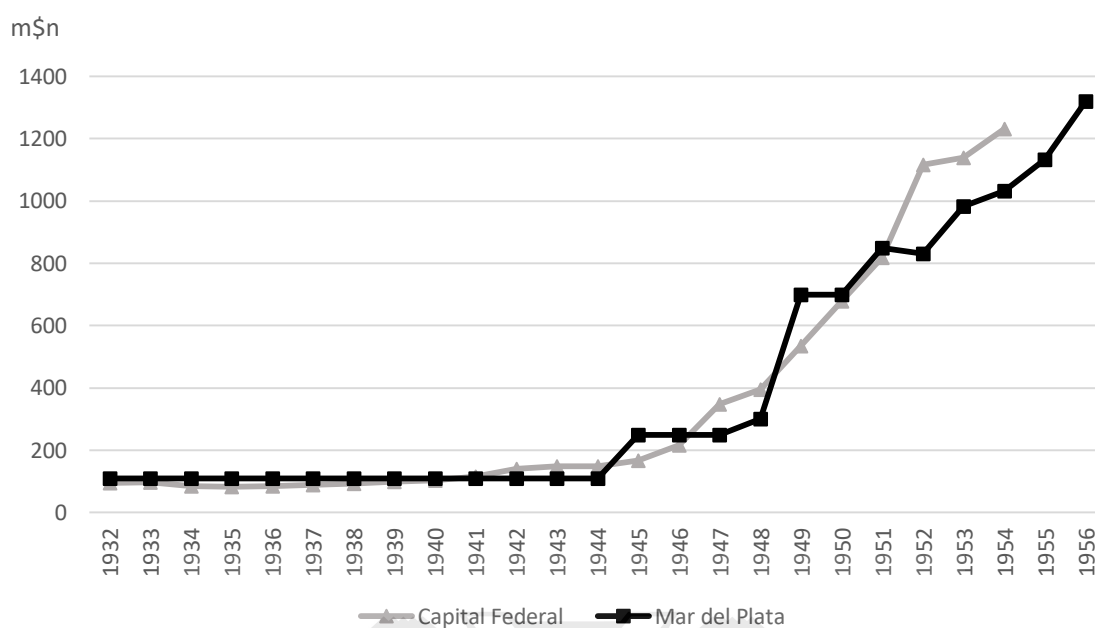
**Cuadro 2.6 Estadística comparativa de la construcción privada en Mar del Plata entre 1921 y 1949**

Año	Nº de permisos otorgados	Superficie (m <sup>2</sup> )	Importe aproximado (m\$ <sub>n</sub> )	Número índice de crecimiento
1921	s/d	22.099,74	s/d	100
1922	s/d	30.006,76	s/d	136
1923	s/d	41.026,51	s/d	186
1924	375	36.742,41	3.984.836,23	168
1925	422	47.115,25	5.054.134,78	214
1926	533	59.939,00	5.651.366,83	272
1927	577	78.230,66	6.060.168,78	356
1928	577	75.978,07	5.891.940,98	346
1929	478	65.587,44	5.077.431,91	298
1930	338	42.130,55	3.539.431,26	191
1931	377	38.639,20	2.766.868,65	174
1932	288	24.412,84	1.931.449,56	111
1933	318	26.397,71	1.777.508,30	119
1934	372	37.941,05	2.683.862,90	173
1935	490	58.061,31	3.832.319,54	264
1936	562	58.108,72	4.267.127,86	264
1937	625	107.006,55	11.770.720,50	485
1938	953	120.774,23	13.285.165,30	545
1939	1186	134.466,61	14.791.327,10	608
1940	1284	152.079,3	16.728.726,30	690
1941	1527	175.564,6	19.312.109,30	798
1942	1627	221.805,0	24.398.546,70	1000
1943	2263	237.696,6	26.235.660,56	1080
1944	2686	291.035,5	s/d	1320
1945	2445	249.464,06	s/d	1130
1946	2426	293.744,39	s/d	1330
1947	2401	244.947,43	s/d	1120
1948	2538	276.402,65	s/d	1210
1949	2544	362.006,09	s/d	1260

**Fuente:** *La construcción marplatense*, Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata y Boletines municipales

Como se observa en el cuadro, desde los años veinte la actividad fue experimentando una tendencia expansiva, si bien fluctuante, que se cortó con el impacto de la depresión económica. Desde 1929 las superficies totales decayeron hasta por lo menos 1935, habiéndose recuperado exitosamente en 1937, cuando en el mes de julio se registró una primera expresión de la fiebre constructora, llegándose a más de 100.000 m<sup>2</sup> en concepto de permisos nuevos de construcción. Cifra que se doblaría en un lustro y se triplicaría en una década, batiendo toda expectativa de los agentes económicos.

**Gráfico 2.2 Evolución del precio del m<sup>2</sup> en la ciudad de Mar del Plata y Capital Federal (1932-1956)**



**Fuentes:** Boletines Municipales del Partido de Gral. Pueyrredón (1930-1943); *Mar del Plata Edilicia*, Centro de Constructores y Anexos, año II, N° 2, diciembre de 1952, p. 18

Capital Federal: Cuesta, Eduardo Martín y Gómez, Juan Lucas (2019) "Salarios, vivienda y género en Argentina, 1912-1955", 9° Congreso CEISAL, Bucarest (Rumanía), 1 al 3 de julio

Por su parte, según las estadísticas municipales el precio del m<sup>2</sup> se mantuvo constante en toda la década de 1930 a un valor estimado en \$110 m/n (gráfico 2.2). Esta cifra revela algunas deficiencias en la toma de datos por parte de las agencias oficiales ya que no encuentra variaciones en su evolución, cuestión que llama la atención en comparación con otras ciudades del país. Según los actores del momento, desde el primer lustro de los años cuarenta los costos y dicho precio comienzan a incrementarse, elementos que se traslucen en la estadística recién hacia 1945 donde la cifra alcanza los \$250 m/n. Por su parte, el registro establece una fuerte alza en 1949 que llega a duplicar los valores de los años anteriores con \$700 m/n. y \$850 m/n al iniciar la siguiente década. El aumento que observamos en los siguientes años replica la tendencia de Capital Federal, evolucionando de forma similar y siguiendo la tendencia en todo el periodo.

La opinión pública manifestaba que en Mar del Plata se construía una ciudad por año, dado que la actividad de la construcción crecía sin cesar aun en tiempos de la Segunda Guerra Mundial. El conflicto bélico había generado escasez y alza de los materiales en paralelo a la baja de inversiones en muchas regiones del país. No obstante, aquí se radicaban capitales

valorizándose los bienes inmuebles y produciendo mayores posibilidades rentísticas.<sup>137</sup> Por ende, las operaciones inmobiliarias y la actividad de la construcción fueron en progresión ascendente a diferencia de otras ciudades.

Era el balneario de moda, la revista *Ciudades y Turismo* afirmaba que “Mar del Plata es el perfume más caro del país y no debe ofrecérselo en frascos de vinagre”.<sup>138</sup> Esta frase aludía al esfuerzo que se había hecho, y que se debía hacer, en materia de construcciones e infraestructura para el conjunto de visitantes. La preocupación se limitaba a debatir acerca de la naturaleza del progreso edilicio y el estilo arquitectónico más conveniente a ponderar. Por otra parte, según el censo de la industria de la construcción realizado por la Unión Argentina de Asociaciones de Ingenieros, en 1940 Mar del Plata ocupaba el primer lugar con respecto a la inversión por habitante.

Desde 1943 a 1948 la actividad fue realmente febril. El crédito bancario, la importancia que había adquirido la ciudad, la radicación de comercios y el afincamiento de nueva población generaron el despegue. Desde que abriera sus puertas en 1945 en Mar del Plata, el Banco Hipotecario Nacional (junto al Banco Provincia) incentivó la toma de préstamos individuales con destino a la construcción de viviendas individuales nuevas o ampliaciones y refacciones en unidades ya existentes.

**Cuadro 2.7 Movimiento de préstamos del Banco Hipotecario Nacional en Mar del Plata (1945-1948)**

Años	Solicitudes Número	Importe	Préstamos Número	Escriturados Importe	Préstamos (n° y \$)
1945	42	1.061.600	6	131.700	1198 32.107.300
1946	761	22.440.000	313	8.692.000	1405 38.316.300
1947	808	27.233.900	671	18.696.900	1987 55.143.700
1948	1493	64.008.000	991	38.429.700	2842 90.370.100

**Fuente:** *Mar del Plata Edilicia*, Año 1, N° 1, septiembre de 1951, p. 10. Centro de Constructores y Anexos

Antes de la sanción de la ley de propiedad horizontal (1948), la denominada “perla del Atlántico” ya contaba con características especiales en cuanto a construcciones se refiere, evidenciado por las estadísticas oficiales.

<sup>137</sup> En 1943 el gobierno nacional dictó un decreto de expropiación de todos los materiales para la construcción y enseres para su manipuleo, solo para obras públicas. El cemento Portland era difícil de conseguir, al igual que el combustible, los cuales habían aumentado en un 100%. Según la Ley 12591 los artículos de primera necesidad, junto a estos materiales, no podían subir más allá del promedio de venta. Además, otro decreto del Poder Ejecutivo de la Nación limitaba las importaciones de algunos artículos entre los que se encontraban los materiales de construcción y materias primas para los mismos.

<sup>138</sup> *Ciudades y Turismo*, N° 58-59, año 1947, p. 6



**Cuadro 2.8 Relaciones entre superficies edificadas y población en localidades de la provincia de Buenos Aires (excluido Gran Bs As). Años 1947, 1948 y 1949**

Localidad	Población urbana	Superficie cubierta en m <sup>2</sup>			m <sup>2</sup> /habitante		
		1947	1948	1949	1947	1948	1949
Azul	31.878	13.666	17.449	19.374	0,429	0,547	0,607
Bahía Blanca	97.325	52.158	70.930	73.390	0,535	0,727	0,754
Bragado	28.648	8.365	16.858	10.757	0,292	0,588	0,375
Chivilcoy	22.178	9.908	14.413	17.613	0,447	0,65	0,794
<b>Gral. Pueyrredón (MdP)</b>	104.947	244.947	349.130	362.005	2,343	3,34	3,44
Junín	36.667	21.152	30.921	25.666	0,577	0,843	0,699
Luján	261.446	193.203	199.154	193.933	0,739	0,762	0,741
La Plata	24.296	23.765	36.425	48.019	0,978	1,499	1,97
Mercedes	21.679	13.532	17.273	27.462	0,624	0,797	1,26
Necochea	21.792	24.022	33.216	33.650	1,093	1,512	1,54
Olavarría	26.763	19.481	35.523	26.946	0,728	1,327	1,01
Pergamino	30.904	11.828	15.608	28.356	0,383	0,505	0,917
San Nicolás	24.829	17.913	25.315	28.845	0,721	1,02	1,16
Tandil	41.719	36.619	45.299	42.797	0,878	1,086	1,02
Tres Arroyos	31.550	s/d	17.725	17.170	s/d	0,562	0,544
Zárate	34.221	15.013	10.304	21.899	0,439	0,439	0,639

Fuente: *Construcciones*, Cámara Argentina de la Construcción, N° 56, marzo de 1950, p. 461

Por ejemplo, si relacionamos la cifra total de superficies edificadas con respecto a la población urbana veremos que el índice resultante (2,3 m<sup>2</sup> por hab. para 1947; 3,3 m<sup>2</sup> para 1948 y 3,44 m<sup>2</sup> de 1949) sobrepasa a las demás ciudades de la provincia y a partidos bonaerenses en pleno crecimiento como La Matanza, San Isidro o Vicente López. Como contrapartida, en Capital Federal los coeficientes rondaban el 0,5 m<sup>2</sup> (1947) y el 0,3 m<sup>2</sup> (1948); en Rosario se daba un máximo de 0,79 m<sup>2</sup> por habitante en 1948. Esto se explica por la característica de ciudad balnearia, en la cual residía una población flotante cada año, que hacía triplicar o cuadruplicar en este sentido a cualquier importante localidad del país.<sup>139</sup>

Por otra parte, a nivel nacional las cifras arrojadas se asimilaban a las de ciudades importantes como Mendoza y Rosario. En el cuadro 2.9 se puede observar el total de metros cuadrados construidos en relación con Mar del Plata. Así, mientras que en los últimos años de la década de 1930 Rosario la sobrepasó ágilmente; entre 1942 y 1946 cambió el panorama y la localidad bonaerense repuntó evidenciando cifras superiores.

<sup>139</sup> Después de Mar del Plata, el índice de metros cuadrados por habitante era elevado en las localidades de Guaymallén (Mendoza), Villa María (Córdoba) y el Gran Buenos Aires.

---

**Cuadro 2.9 Comparación de las superficies construidas en las ciudades de Mar del Plata y Rosario entre 1938 y 1948**

---

Años	Superficie en m <sup>2</sup>	
	Mar del Plata	Rosario
1938	120.77,23	193.215
1939	134.466,61	247.951
1940	152.079,3	194.847
1941	175.564,6	238.265
1942	221.805,0	210.496
1943	237.696,6	230.569
1944	291.035,5	222.492
1945	249.464,06	206.339
1946	293.744,39	255.273
1947	244.947,43	279.952
1948	276.402,65	368.374

**Fuente:** *Construcciones*, Cámara Argentina de la Construcción, N°50, julio de 1949, p. 70

---

Como premisa general, la evidencia empírica nos permite afirmar que la tendencia general marcada por los índices de la construcción presenta a Mar del Plata como un caso atípico. Por lo que podemos entrever, lo que marcó diacrónicamente la diferencia fue la relación resultante (coeficiente) entre el número de habitantes estables y la cantidad de obras ejecutadas: resultado de la simbiosis entre la construcción privada, el turismo y el “mercado inmobiliario del ocio”. Idea que retomaremos a lo largo de la primera parte de la tesis. Asimismo, debemos sumar otras variables provenientes de la legislación, la acción oficial y los ciclos económicos que marcaron el termómetro de la industria. Existieron distintos elementos que tendieron a signar el pulso y las oportunidades para los agentes involucrados durante el periodo que estudiamos.

#### *La identidad local: El “chalet marplatense” frente al estilo moderno*

El “boom horizontal” de la obra privada se materializó en torno a determinados tipos edilicios que marcaron la identidad de Mar del Plata en la primera mitad del siglo XX. Los cambios suscitados a nivel social dieron paso a una fisonomía habitacional (simbólica y materialmente) de clase media. Las nuevas construcciones en “el gran balneario argentino”

aparecieron sistemáticamente durante las décadas de 1930 y 1940 en las revistas especializadas del periodo.<sup>140</sup> A través de sus páginas vemos desfilar residencias privadas, chalets de veraneo, casas habitación (más negocio o consultorio), residencias modernas de una o dos plantas, chalets californianos de tipo económico, canadiense, vasco, colonial, entre otras, como objetos de nuevo consumo. En este sentido, las tendencias fueron dos: el “chalet Mar del Plata” y las “casas modernas”.

En estas décadas el “chalet” de mediana escala marcó el modelo predominante de vivienda permanente y turística, dejando como correlato un paisaje urbano relativamente uniforme. Sin embargo, dentro del mismo existieron variantes y estilos diversos de acuerdo a la impronta profesional, los gustos y la capacidad económica de los comitentes y las corrientes arquitectónicas de moda, entre otras. Quienes se han ocupado del particular han sido en su mayoría arquitectos locales que han estudiado los aspectos formales, morfológicos, estilísticos y funcionales de los mismos.<sup>141</sup>

Como han marcado dichas investigaciones, durante estos años se condensaron patrones y tradiciones que habían signado el periodo anterior. En este sentido, bajo otras dimensiones, en el conjunto de las nuevas casas individuales se vislumbra la influencia del pintoresquismo junto a su vertiente relacionada con el “chalet californiano”, debido a que compartían algunas características con el así llamado *ranch style house* originado en California (Estados Unidos). De esta manera, el perfil exterior estuvo relacionado con las residencias veraniegas construidas durante las primeras décadas de la “villa balnearia”, aunque en otra escala.<sup>142</sup>

Al mismo tiempo, se recuperaba la tradición iniciada por el ingeniero italiano Alula Baldassarini en la década anterior, quien hizo escuela en la ciudad gracias a la gran cantidad de obras proyectadas. Las construcciones “a lo Baldassarini” llegaron a conformar por su abundancia e importancia la expresión paisajística local, y un modelo a seguir, con la utilización de materiales característicos: tejados, madera oscura y frente de piedra local.<sup>143</sup>

---

<sup>140</sup> En Buenos Aires, *Nuestra Arquitectura, Arquitectura Gráfica y Revista de Arquitectura* o, de tirada masiva, *Casas y Jardines*; a nivel local, en la revista mensual del CCyA, *La construcción Marplatense* y en *La Revista de Mar del Plata*

<sup>141</sup> Para un relevo de las características de los chalets ver, Cacopardo, Fernando (2003) *La modernidad en una ciudad mutante. Vivienda, sociedad y territorio en Mar del Plata, 1874-1950*, CEHAU, Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, UNMDP; Cova, Roberto Osvaldo (1990) *Casas compactas en Mar del Plata 1877-1989*, UNMDP, Facultad de Arquitectura Urbanismo y Diseño Industrial, Departamento Ed. Secretaría de extensión, Series Nuestras Arquitecturas N° 1; Sáez, Javier (1998) “La máquina promiscua. El estilo Mar del Plata y la formación del espacio doméstico entre 1935 y 1950” en: *Mar del Plata. Ciudad e Historia* (pp. 271-309), Buenos Aires: Alianza; Torres Cano, Manuel y Romero, Laura (2008) “Arquitectura y construcción de los chalets marplatenses. Cambio social, estética y construcción de viviendas en Mar del Plata, entre 1915 y 1945”. *Revista de arquitectura: I+A Investigación + Acción*, FAUD, UNMDP, Año 12, n° 11, pp. 33-59

<sup>142</sup> Gómez Crespo, Raúl; Cova, Roberto (1982) *Arquitectura Marplatense...*, *Op. Cit.*, pp. 108 y subs.

<sup>143</sup> El Ingeniero italiano Alula Baldassarini (1887-1975) ha dejado rastros de su vasto trabajo en Mar del Plata entre los años 1916 y 1938 en alrededor de cincuenta obras, de las cuales varias se han demolido o transformado.

En resumen, el tipo de construcción rústico e híbrido resultante conquistó una nomenclatura propia que se conoce como “estilo Mar del Plata”, aunque también se puede encontrar en menor cantidad en otros balnearios bonaerenses como Miramar y Necochea.<sup>144</sup> Según Anahí Ballent, era un género de marcado carácter mediterráneo, o más bien serrano, que se adaptó a un ambiente de mar, evidenciando en la época una interpretación muy laxa entre lenguaje y paisaje.<sup>145</sup> El fenómeno adquirió una densidad notable en amplios barrios de la ciudad y aun fuera de Mar del Plata. A la vez, rápidamente se convirtió en un objeto material y simbólico de movilidad social anhelado también por profesionales, comerciantes e industriales del ámbito local.

Gracias a la difusión del automóvil y al mejoramiento de la accesibilidad al balneario, el descanso en los hoteles tradicionales había dado paso a la moda de poseer un chalet en la costa, sea para el ocio o el retiro. En este caso, el tamaño de las habitaciones estaba supeditado a la clase de vida de los balnearios y lugares de veraneo. La funcionalidad también se adaptaba a las posibilidades del momento ya que solían servir para vivir en invierno y alquilar en verano. De este modo, los bienes eran demandados por los continuos visitantes, por lo que ingresaron fácilmente al mercado inmobiliario de compra/venta y renta.

Empíricamente, los medianos y pequeños constructores locales (en solitario o en asociación) se especializaron en este modo de edificar en serie (de uno o dos niveles), para terceros y como proyectos propios, dada su idoneidad y experticia con los materiales tradicionales empleados en la ciudad. En este plano, existía una coyuntura eficiente para posibilitar la construcción, la venta y el alquiler de estas viviendas individuales. De hecho, el Reglamento de Construcciones de 1937 facilitaba el protagonismo de los mismos.

---

Sus villas de veraneo sobre conceptos pintoresquistas para las principales familias del país tienen un lugar central dentro del patrimonio arquitectónico local representando la identidad de los frentes de las residencias a base de piedra (“a lo Baldassarini”). Por ejemplo, la Villa el Torreón (1917), la “Villa Presidente Quintana” (1917), la ampliación de la “Villa Ortiz Basualdo” (1918-1919), su residencia personal “La Marina” (1925), “Villa Regina” (1927), “Villa Suzuki” (1928), “La Cenicienta” (1928), Villa Surula (1938), entre otras. Ver: Vocablo “Baldassarini, Alula” en: Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando (2004) *Op. Cit.*, pp. 114-115

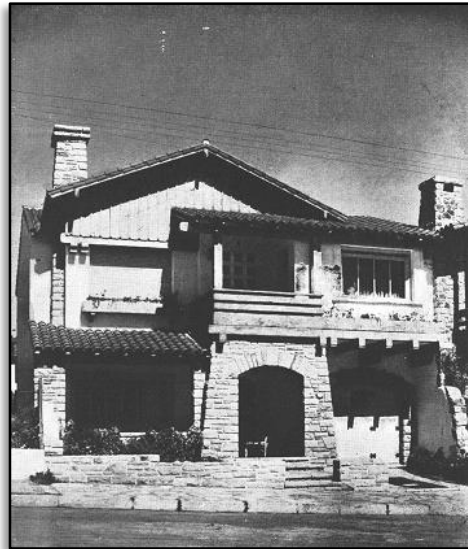
<sup>144</sup> *Revista de Arquitectura*, N° 257, mayo de 1942, p. 197

<sup>145</sup> Ballent, Anahí (2014) “Entre el mercado y la obra estatal. Itinerarios del chalet californiano”, en: Ballent, Anahí y Liernur, Jorge Francisco, *La casa y la multitud... Op. Cit.*, p. 445

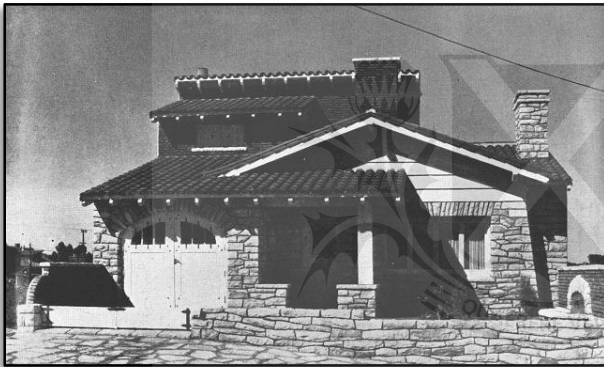
Foto 5. Ejemplos de Chalets en el llamado “estilo Mar del Plata”



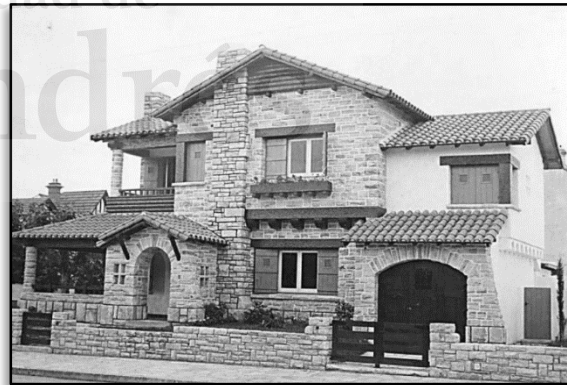
Año 1938, Arq. Auro Tiribelli



Años 1941-1942  
Arq. Auro Tiribelli



Año 1938  
Arq. Córscico Piccolini



Año 1940  
Arq. Gabriel Barroso



(Fuente: *Nuestra Arquitectura, Revista de Arquitectura y Arquitectura Gráfica*)

Asimismo, los constructores (en gran parte asociados al Centro de Constructores y Anexos) recibían los encargos directamente de los clientes y eran éstos los que solicitaban al profesional (arquitecto o ingeniero) la confección del proyecto. De esta manera, la obra figuraba a nombre de la empresa constructora que ya tenía un prestigio, mientras que la firma técnica quedaba en un segundo lugar.<sup>146</sup> Para los arquitectos noveles, ésta fue una verdadera preocupación ya que en esa primera época, “no había idea en líneas generales sobre las tareas del arquitecto y estaban invertidos los conceptos, tanto que ellos muchas veces nos traían los trabajos”.<sup>147</sup>

Paulatinamente el rol de la primera camada de jóvenes arquitectos marplatenses en el campo disciplinar y práctico fue de real trascendencia: Córscico Piccolini (1908-1981), Auro Tiribelli (1908-2005), Gabriel Barroso (1907-1963), José Vicente Coll (1910-1964), y, por último, Raúl Camusso (1915-2000). Tras años de dominio y ejercicio de la actividad por parte de profesionales porteños en la ciudad, aquellos se desempeñaron fuertemente en la edificación privada proyectando las obras paradigmáticas del periodo. En su mayoría se habían formado en Córdoba y crecieron profesionalmente al amparo de este proceso dejando cada uno su impronta personal.<sup>148</sup> Estos proyectistas reprodujeron en masa un estilo aceptado socialmente donde cada gremio dejó su rastro, gracias a la puesta en práctica de múltiples conocimientos, saberes y técnicas propias de un oficio familiar y artesanal que se transmitía por generaciones (albañilería, carpintería, yesería, herrería, picapedreros).

Según el arquitecto Javier Sáez, quién estudió profundamente el tema, pese a su gran seducción y fuerte aceptación social, eran edificaciones de “producción baja” y “marginales” desde el punto de vista de la valoración arquitectónica del campo específico. Gran parte de ellas eran obras nuevas, pero otras fueron ampliaciones y remodelaciones de casas preexistentes (por ejemplo, de “casas chorizo”). Su estilo fue característico por conllevar el uso de tejas coloniales y techos a dos aguas, terminaciones rústicas en revoque blanco y “piedra Mar del Plata”, un porche, una chimenea (podía ser decorativa, sin tiraje), aleros “hachados” y la existencia de un pequeño jardín o de un retiro al frente. En esta línea, el estilo Mar del Plata fue una “máquina promiscua”, un experimento doméstico exitoso, un elemento de consumo donde se superponía un valor de uso, un valor de cambio y un gran valor simbólico.<sup>149</sup> El autor tiene una mirada negativa y es bastante preciso acerca de sus

---

<sup>146</sup> Así contaba sus primeros pasos el arquitecto Raúl Camusso (hijo del ex intendente de los años treinta) en: Bartolucci, Miguel Ángel, “Reportaje al Arq. Raúl Camusso”, *Arquitectura*, Año IV, N°7, 1985, p. 54

<sup>147</sup> *Ídem*, p. 55

<sup>148</sup> Ver: Torres Cano, Manuel (2014) “Estudios sobre la arquitectura pintoresquista en Mar del Plata. Lenguaje y materialidad en la obra de Córscico Piccolini”, *Revista I+D*, Año 17, N° 16, Mar del Plata, pp. 111-125; Erviti, Claudio y Torres Cano, Manuel (2019) “Alberto Córscico Piccolini”, *Anales del IAA*, Vol. 49, N° 1, pp. 43-58

<sup>149</sup> Sáez, Javier (1998) “La máquina promiscua...”, *Op. Cit.*, pp. 274 y subs.

críticas acerca de la funcionalidad como vivienda práctica, cuestiones básicas que, manifiesta, pasaban desapercibidas para las familias que alquilaban y/o pasaban sus vacaciones en ella. La “impericia proyectual” se encuentra en la multiplicación de espacios incómodos y mal distribuidos (subdivisiones), la poca funcionalidad de los ambientes, las fachadas escenográficas, una ventilación reducida, la poca disponibilidad de luz solar, los sistemas térmicos deficitarios, un incorrecto dimensionamiento de las superficies, entre otros elementos.<sup>150</sup> Es que, frente a un exterior ambicioso, grandilocuente y “pintoresco”, los interiores pecan de algunas paradojas.

A la luz de estas contribuciones, creemos oportuno afirmar que de forma masiva los “chalets de estilo Mar del Plata” fueron soluciones arquitectónicas al afán especulativo que originó el loteo entre medianeras tanto para turistas como para la naciente clase media local. Aunque algunos se construyeron en terrenos de dimensiones respetables, el diseño estándar y un paisaje horizontal repetitivo caracterizaron un tejido residencial modesto con reminiscencias pintoresquistas. Su elección trascendió las fronteras económicas logrando diversa apropiación en los sectores de la ciudad más exclusivos y en otros más populares.

“La arquitectura de Mar del Plata tiene sus características distintivas. [...] Ya se ve que las teorías absolutas rara vez reflejan con exactitud la cambiante complejidad de la vida; y mientras las ciudades ven el auge cada vez mayor de las líneas rectas del modernismo, ahí está Mar del Plata, con casas levantadas por los mismos arquitectos, que son de los mismos propietarios y en la que parece imponerse, casi sin excepción, la arquitectura pintoresca [...] Residencias privadas que, en buena parte, permanecen cerradas durante la estación fría”.<sup>151</sup>

Indudablemente, su aspecto físico lograba armonizar con el entorno y con las villas de élite que se habían emplazado en las décadas anteriores, siguiendo una línea estética, un conjunto de materiales exhibidos y una altura similares. Pese a sus defectos desde el punto de vista funcional, la nueva y particular arquitectura de techos rojos se adoptó como representativa y característica de la ciudad. Múltiples sectores sociales se apropiaron de ella durante décadas, siendo sinónimo de la buena construcción, del trabajo y del sacrificio, del “sueño de la casa propia”, de la posibilidad de poseer una segunda propiedad frente al mar. Finalmente, estas residencias no formaron una unidad total sino una tendencia general bien marcada dentro del paisaje urbano que distinguió a Mar del Plata de otras ciudades del país.

---

<sup>150</sup> *Ídem*, p. 301

<sup>151</sup> *Nuestra Arquitectura*, N° 139, febrero de 1941, p. 38

Simultáneamente, al amparo de la expansión urbana y la diversificación de las actividades comerciales e industriales en Mar del Plata, dichas necesidades físicas y prácticas fueron encauzadas mediante otro tipo de edificación. Por consiguiente, el “movimiento modernista”, en boga en la época, se reflejó en la edificación tanto privada como pública influenciando la práctica de los arquitectos vernáculos. Según Roberto Cova, sobre todo en la obra del arquitecto Córscico Piccolini, principal exponente local del fenómeno, existió un híbrido, algo de “yacht style”, “art déco” y “estilo internacional”. En este sentido, primaba una estética naviera con muros lisos, revoques blancos, techos planos o con pequeñas pendientes, ventanas horizontales, barandas metálicas y ojos de buey.<sup>152</sup>

El denominado “estilo moderno” se convirtió en el nuevo estándar manifestándose en estructuras en el radio céntrico, y aun fuera de él, en las principales arterias con funciones específicas: hoteles, clínicas, comercios, estudios profesionales, casas de renta, edificios públicos, oficinas, estaciones de servicio, clubes deportivos y viviendas particulares.<sup>153</sup> Contrariamente al género rústico local mayoritario, estas construcciones poseían una estética coincidente con su funcionalidad y frentes en tonalidad blanquecina. Claro está, gozaban de otro lenguaje formal con respeto de las líneas rectas y escasa ornamentación, junto a un racionalismo propio de la moda de la arquitectura internacional.<sup>154</sup>

“Ya no más casas altas de puertas y ventanas, de habitaciones oscuras y elevados cielorrasos. Ya no abiertos corredores, ni piezas en tiro de fusil, siguiendo *sine qua non* la línea medianera, ni viviendas orientadas si era posible hacia el sureste, porque tenían que mirar hacia el mar. Ahora el cielorraso bajo, la ventana apaisada, la puerta de una hoja, la calefacción central, la luz difusa y el color armonioso, son otros tantos elementos que caracterizan la construcción local. [...] Hay lugares donde los edificios de esta clase son insustituibles. Allí donde debe estar la casa de renta estará el moderno, como lo estará también en los grandes hoteles y en los edificios del radio céntrico y particularmente comercial”.<sup>155</sup>

---

<sup>152</sup> Cova, Roberto (1981) “El arquitecto Córscico Piccolini, obra/recuerdo”, *Revista de Arquitectura de la Asociación de Arquitectos de Mar del Plata*, Año I, N° 3, p. 38

<sup>153</sup> Ver: Erviti, Claudio, Zagorodny, Ana y Lecce, Hernán (2018) “Fragmentos Modernos: Obras de A. Córscico Piccolini y A. Tiribelli, 1934-1940”, *I Encuentro Internacional. Ciudades, Territorio y Patrimonio Cultural*, Mar del Plata, 28 a 30 de junio, FAUD - UNMDP

<sup>154</sup> Ver, Vocablo “moderna (arquitectura) en: Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando (2004), *Op. Cit.*, p. 141; Liernur, Jorge Francisco (2001) *Arquitectura Moderna en la Argentina del siglo XX. La construcción de la modernidad*. Buenos Aires, Fondo Nacional de las Artes

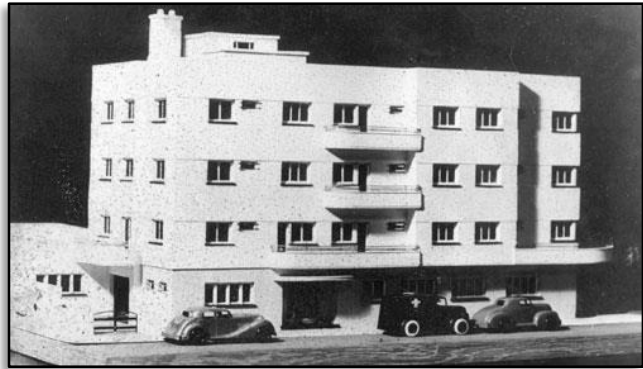
<sup>155</sup> “Arquitectura moderna en Mar del Plata”, *Mar del Plata Anuario*, Asociación de Propaganda y Fomento, Año VII, N° 7, 1939, p. 60



Foto 6. Algunos ejemplos de uso de la arquitectura moderna en Mar del Plata



Local y vivienda en planta alta



Clínica Pueyrredón, año 1943



Hotel Hurlingham, año 1938



Viviendas particulares, década de 1930



(Fuente: *Nuestra Arquitectura, Revista de Arquitectura y Arquitectura Gráfica*)

Los edificios en altura bajo la modalidad de “casas de renta” marcaron un paradigma urbano en la ciudad de Buenos Aires y en las principales ciudades del país durante la década de 1930 y la siguiente.<sup>156</sup> En consonancia, Rosa Aboy afirma que la irrupción de este innovador producto inmobiliario trajo como correlato un tipo de domesticidad diferente y otras formas de habitar: el “departamento moderno”. Ello provocó inmediatamente una reconfiguración de identidades de clase, de consumos y prácticas evidenciando una nueva cultura de habitar y una redefinición de la domesticidad sobre todo para las clases medias.<sup>157</sup>

A todas luces, pese a la gravitación de esta etapa para la historia de Mar del Plata, y del hecho en sí, hasta la actualidad ello no ha atraído el interés de investigaciones o reflexiones provenientes de los arquitectos e historiadores locales como sí lo han hecho en torno a otros procesos históricos vinculados con las transformaciones edilicias. Entonces, enseguida proponemos un acercamiento empírico y analítico en un terreno huérfano con la posibilidad de ofrecer al lector nueva información y rever algunos puntos sobre los cuales descansan ciertas ideas previas.

En esta ciudad turística el fenómeno no adquirió características monumentales, pero sí proliferó de forma considerable durante esas mismas décadas en el casco céntrico y en distintos barrios del tejido urbano bajo diversas modalidades. Con respecto a esta última zona, las casas de renta se esparcieron en el damero urbano de forma aleatoria pudiendo armonizar con el cariz edilicio allí existente. En este sentido, fueron construidas en dos y tres plantas con fachadas de corte academicista, moderno o, bien, mantenían la identidad local con el uso de piedra y ladrillo a la vista. Desde el aspecto inmobiliario, allí primaba una demanda de vivienda permanente por sobre la estacionaria haciendo frente en forma relativa al problema de acceso a la vivienda.

Por otra parte, en ciertos sectores la nueva construcción en vertical, predominantemente en estilo moderno, marcó una ruptura con el entorno, alterando la homogeneidad de chalets (y comercios) de baja altura que definían la pauta arquitectónica y que proliferaban por doquier. No obstante, la materialidad externa (calibre constructivo, dimensiones, materiales, frentes y balcones) de las casas de renta se asemejaba a los edificios

---

<sup>156</sup> Ver: De Larrañaga, María Isabel, López Martínez, Sergio y Petrina, Alberto (2017) *Arquitectura moderna en Buenos Aires (1928-1945). Un estudio de la casa de renta*, Ministerio de Cultura, Presidencia de la Nación, CABA: Octubre Editorial; Vocablo “Casa de renta” en: Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando, *Diccionario de Arquitectura en la Argentina*, Op. Cit., pp. 37-40

<sup>157</sup> Aboy, Rosa (2014) “Departamentos para las clases medias: organizaciones espaciales y prácticas de domesticidad en Buenos Aires, 1930”. En *E.I.A.L. Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol. 25 N° 2, Tel Aviv, University, Instituto de Historia y Cultura de América Latina, pp. 31-58

que se construían por esos años destinados a hoteles que, próximos a la costa, también estaban imprimiendo cambios urbanísticos importantes. De todos modos, recordemos que ya la inauguración de la nueva Rambla en el año 1941 con su particular estilo imponía la regla para las nuevas construcciones sobre la costa, proponiendo cambios en la fisonomía de la ciudad toda.

Estos dos fenómenos (casa de renta y edificios de hoteles) produjeron interesantes transformaciones al acervo edilicio tradicional perfilando una ciudad, podríamos decir, con características “modernas”. De esta forma, el balneario pintoresquista iba mutando su esencia, aunque los cambios más drásticos y apresurados eclosionaron en el periodo siguiente. Consideramos a esta etapa como de transición y nexo entre el denominado “horizontalismo europeo” y el “verticalismo americano”, en el cual paulatinamente (y prácticamente) se iba abandonando el proyecto de una “ciudad jardín”, el respeto a la topografía y el paisaje, con sus parques públicos y jardines privados, pensado como condición del ocio. Todo parece indicar que los intereses privados iban por arriba de los planes públicos, y que éstos finalmente no pudieron controlar su desarrollo.

La oferta de ocio que año a año renovaba Mar del Plata iba en línea con sus edificios, así lo pensaban los actores de la construcción en plena década de 1940:

“Aquí tratamos de impulsos vitales, de lo que es símbolo de fuerza y de vigor en nuestro turismo, el incipiente turismo argentino que se está haciendo grande de manera asombrosa. Lo hemos visto crecer este año, sobre todos en las playas del Atlántico. Y al terminarse aparentemente la temporada continúa sin solución de continuidad el trabajo de renovación y de engrandecimiento para la temporada futura [...] esa labor se relaciona estrechamente con la construcción de obras, puesto que son ya numerosos los nuevos establecimientos hoteleros y comerciales que habrán de construirse, aparte de los chalets y casas de renta”<sup>158</sup>

Por otro lado, la prestigiosa revista *Nuestra Arquitectura*, al igual que la *Revista de Arquitectura* y *Arquitectura Gráfica*, mensualmente mostraba las novedades en construcciones realizadas en el país dedicando amplias páginas a Mar del Plata durante las décadas de 1920, 1930 y 1940. Publicitando profesionales, casas de veraneo, nuevos hoteles y edificios de renta, evidenciaba el acelerado proceso de transformaciones urbanísticas que imperaba:

---

<sup>158</sup> *La construcción marplatense*, Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, febrero de 1942 (N° 62), p. 3

“En los últimos años se está acentuando en Mar del Plata una transformación determinada por varios factores: la facilidad de las comunicaciones con la Capital Federal y la zona del litoral del país hace crecer de año a año el volumen del turismo; ello ha originado la necesidad de alojamientos para los veraneantes, parte del cual se satisface con los nuevos hoteles, mientras una considerable proporción va a alojarse a casas individuales. Este crecimiento y el de la población permanente, junto con otras influencias paralelas ha determinado un aumento grande del precio de los terrenos y está apareciendo, como consecuencia, la edificación en altura en las zonas más valiosas de la ciudad”<sup>159</sup>

Esta etapa resulta clave ya que profesionalmente se puso a prueba toda una cadena de trabajo de contratistas, subcontratistas y obreros que paralelamente ya venía creciendo con las construcciones de chalets y otros edificios urbanos. Cabe destacar, la participación de la primera generación de arquitectos locales y destacados profesionales foráneos.<sup>160</sup> Los mismos importaron las características del movimiento moderno o racionalismo impregnando las nuevas formas edilicias en el llamado “estilo náutico” francés en esquinas o entre medianeras. También, resulta preciso afirmar que un gran número de las casas de renta existentes, con su variante “de pasillo”, fueron demolidas en el periodo posterior o reconvertidas inmediatamente bajo el impacto de la ley de propiedad horizontal de 1948, posibilitándose su venta en unidades separadas.

Las nuevas casas de departamentos se construyeron en base a estructuras de hormigón armado que era la tecnología de punta de época, generalmente, de dos a ocho pisos, en los cuales podían instalarse comercios, consultorios o estudios profesionales en la primera planta. Los expedientes de construcción y otras fuentes consultadas indican que fueron levantados por particulares o pequeños ahorristas pertenecientes a una clase media local o externa próspera (comerciantes, profesionales, empleados jerárquicos, inversionistas) que se utilizaban para alquilar en verano o todo el año. Considerablemente, los comitentes podían ser asiduos visitantes del balneario que encargaban los proyectos a arquitectos porteños, pero primaba la participación de contratistas/ constructores del medio concedores del oficio.

---

<sup>159</sup> *Nuestra Arquitectura* N° 201, abril de 1946, Buenos Aires, p. 118

<sup>160</sup> Entre los profesionales no marplatenses podemos mencionar a los arquitectos Sánchez Lagos y De La Torre y el Ing. Rodolfo Cervini que habían proyectado el famoso edificio Kavanagh; el Arq. Valentín Brodsky reconocido por realizar el Alvear Palace Hotel, entre otros.

De hecho, múltiples actores dentro de la industria de la construcción invirtieron su capital en este tipo de emprendimientos. Las pequeñas y medianas empresas familiares, es decir, los apellidos tradicionales de la actividad se lanzaron a generar negocios y oportunidades inmobiliarias aparte de sus labores profesionales, como lo hacían paralelamente con los chalets de “tipo Mar del Plata”.<sup>161</sup>

La evidencia empírica demuestra que la capacidad de llevar adelante este tipo de proyectos de vivienda colectiva se debía menos a la posibilidad de tener los recursos económicos necesarios, que a las estrategias informales puestas en juego para garantizar la concreción de los trabajos. Las relaciones de amistad, parentesco y profesionales que mantenían entre sí los pocos arquitectos, el gremio de constructores, los diferentes grupos de subcontratistas (sectores anexos) y las casas de materiales para la construcción resultaron determinantes para reducir los costos de inversión y construcción. Así, aparecía la promesa y trueque de trabajo, el fiado, el intercambio de palabra y de saberes técnicos, la confianza y tradición familiar, la “fuerza” del apellido, el conocimiento del mercado, entre otros. Lógicamente, desde un principio la inserción de cada empresa familiar en el campo fue clave en una comunidad laboral relativamente pequeña de manera que estos vínculos perduraron con más fuerza en la siguiente etapa.

A continuación, analizaremos una serie de edificaciones del tipo señalado con la intención de brindar al lector un estudio acerca de la naturaleza de los ejemplos paradigmáticos del periodo. A este tenor discriminamos dos formas existentes que tuvieron gran repercusión en el medio y, a la vez, evidenciaron por momentos dos funcionalidades diferentes. Sin embargo, resulta lógico que ambas definitivamente lograron moldear la cultura del habitar temporario y la oferta de veraneo a los visitantes. Sobre todo, en el segundo caso la mayoría de las construcciones buscaban reunir e integrar las ventajas de la vivienda estival con las comodidades que podía ofrecer un hotel en las inmediaciones del mar.

---

<sup>161</sup> En este plano podemos nombrar a: Sartora (constructor), Scheggia (constructor), Tiribelli (casa de materiales para la construcción), Bartolucci (yesería), Fiorentini (yesería), Còrsico Piccolini (arquitecto), Auro Tiribelli (arquitecto), Antonio Oresanz (carpintería de obra), entre otros.

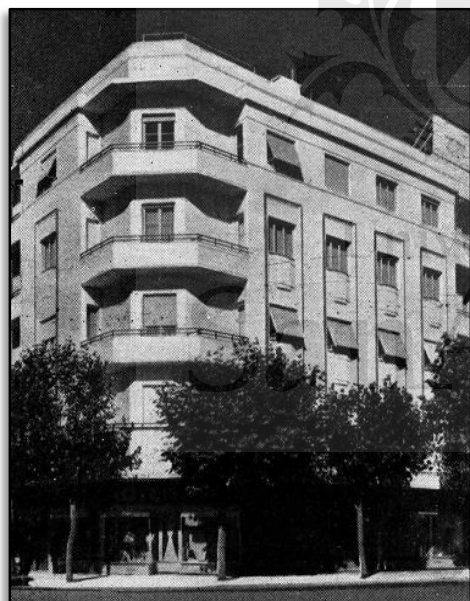
Foto 7. Ejemplos de edificios de renta en Mar del Plata en “estilo moderno”



Edificio de renta, año 1938



Edificio de renta, año 1940



Edificio Seymon, año 1942



Edificio Stantien, año 1943

(Fuente: *Nuestra Arquitectura, Revista de Arquitectura y Arquitectura Gráfica*)

En estos ejemplos (supra) localizados en el centro de Mar del Plata observamos la recurrencia del estilo moderno que imitaba el efecto náutico en esquinas y medianeras con el uso de muros blancos, techos rectos, balcones con barandas metálicas, ventanas horizontales y esquinas planas. Se trataba de desarrollos similares a los edificios de departamentos de Buenos Aires, aunque en una escala relativamente algo más pequeña, proyectados por

arquitectos profesionales locales y porteños, pero edificados por constructores y personal vernáculo. No obstante, también es dable advertir, casos eclécticos y experimentación en un terreno donde se conjugan diferentes materiales y estilos arquitectónicos, como podemos advertir debajo. Por su parte, las plantas bajas estaban reservadas para local comercial o profesional al situarse en puntos estratégicos del casco urbano y/o en arterias principales.

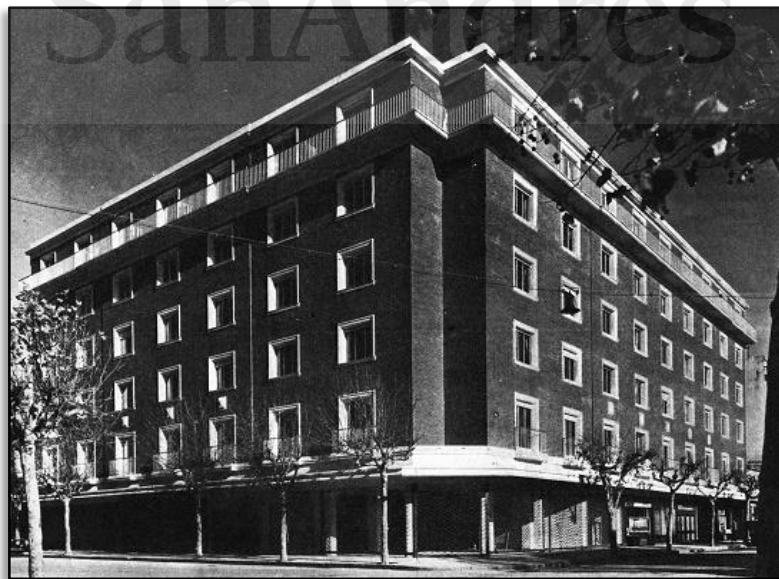
**Foto 8. Edificio Fiorentini, año 1943**



(Fuente: Archivo privado *Luis Fiorentini SRL*)

Universidad de

**Foto 9. Edificio Luis Di Pasqua, año 1949**



(Fuente: *Revista de Arquitectura*)

En cambio, como veremos a continuación, resalta la importancia de otros conjuntos edilicios (hoteles y casas de renta) emplazados en los puntos de mayor atractivo del balneario y con vista al mar. En este sentido, los objetos proyectados en el radio de influencia de la Rambla Casino respetaron la altura y la estética, hija del academicismo francés, que el Arq. Alejandro Bustillo había impregnado sobre el paisaje cercano al mar en esos años (1938-1941).

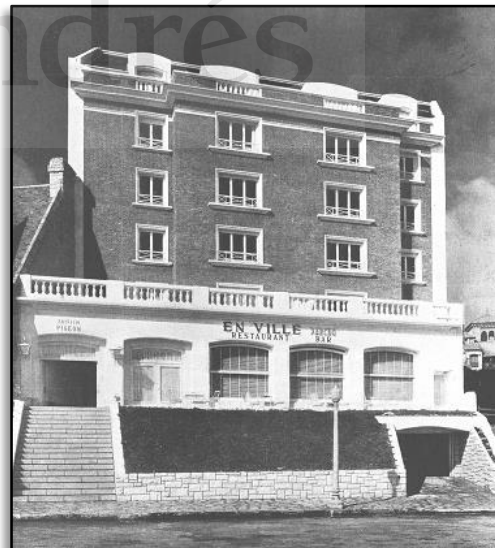
**Foto 10. La estética de Bustillo en edificios de renta de la época**



**Complejo Rambla Casino, Arq. Alejandro Bustillo (1938-1939)**



**Edificio Manuel Guerrero, año 1945**



**Edificio Pigeón, año 1945**

(Fuente: *Nuestra Arquitectura*)



Sin dudas, el impacto urbano de la nueva Rambla Casino había sido enorme alentando nuevas construcciones dentro de la línea marítima y zona adyacente bajo un mismo género. Ello parecía pertenecer a una identidad local con el uso de materiales característicos que se utilizaron finalmente en hoteles, edificios de renta de la época y, posteriormente, en los primeros edificios de propiedad horizontal. La composición y arquitectura de estas fachadas estuvieron determinadas por cuatro elementos básicos: la piedra blanca “Mar del Plata”, una mampostería de ladrillos comunes a la vista, material imitación piedra de grano grueso para las pilastras, mochetas y cornisas y una carpintería de madera dura (peteribí) para las puertas, ventanas y marcos.<sup>162</sup> El mismo criterio aparecía en la existencia de escalinatas de piedra blanca (que recuerdan a las obras de Playa Grande), el revoque amarillento imitación piedra, mansardas en pizarra negra o pintadas de estilo inglés, cortinas de enrollar, terrazas, entre otros.

El hecho no resultaba aleatorio ni azaroso ya que la regulación provincial de los conservadores Ley N° 4739 del año 1939 sobre “Urbanización de playas y riberas de la provincia” (incorporado al *Reglamento General de Construcciones* de 1937, bajo la Ordenanza Municipal del 1° de diciembre de 1939 “Edificación con frentes a la Avenidas Costaneras”), estipulaba en su “Artículo N° V”:

“En el Partido de Gral. Pueyrredón, sin perjuicio de lo establecido en los artículos anteriores, todo edificio que se construya con frente a las Explanadas Norte y Sud y a los caminos y al Faro y a Miramar, deberá ser de piedra y ladrillo, sólo o combinados, en la parte visible de sus muros de fachadas, con techos de fuerte pendiente de teja o pizarra, con o sin terrazas - tipo chalet o cottage- dentro de un estilo adecuado y en concordancia con las condiciones especiales del lugar”<sup>163</sup>

Dicha “ley de riberas” estuvo vigente hasta el año 1957, cuando la nueva reglamentación provincial (Decreto-Ley 3758/56) pautó el ejercicio de las atribuciones municipales en su área de influencia, devolviendo finalmente las facultades de actuar y legislar sobre ese espacio a la comuna. A nivel local, y en materia de edificación, se dictó la Ordenanza N° 305 que establecía ciertos parámetros de construcción para las zonas residenciales y los caminos costaneros.<sup>164</sup> Tal cometido era esperado por los actores

---

<sup>162</sup> *Nuestra Arquitectura*, N° 190, mayo de 1945, pp. 155-156

<sup>163</sup> *Manual del Constructor: Reglamento General de Construcciones del Partido de Gral. Pueyrredón. Nuevas Ordenanzas y Decretos Vigentes Leyes más usuales*, Recopilación Ing. Nino Ramella, Edición Publicidad Hecfe, año 1944, p. 103.

<sup>164</sup> *Boletín Municipal*, Municipalidad de Gral. Pueyrredón, Año XXXIII, N° 227, Julio de 1957, pp. 266-267

económicos y profesionales (constructores, arquitectos, hoteleros e inversores) como una larga aspiración y reivindicación, no sólo de la defensa de la autonomía municipal en esta materia, sino del potencial desarrollo edilicio y libre juego de las operaciones inmobiliarias frete al mar.<sup>165</sup> De hecho, los primeros edificios en propiedad horizontal que se edificaron en la década de 1950 tuvieron que seguir aquel viejo patrón, lo que explica la existencia de un tipo de fachada y altura similar a la de la Rambla Casino.

Más allá del uso de los elementos señalados (piedra y ladrillo) y la “estética bustilliana” por disposición reglamentaria, éstos se venían empleando por mucho tiempo para las fachadas de los chalets de estilo local marcando un perfil propio en el paisaje urbano más allá del radio costero. Asimismo, las casas de renta y los primeros edificios de propiedad horizontal del periodo posterior, ribereños o no, siguieron respetando una elección tradicional en los profesionales del rubro.

La comodidad y el confort de los departamentos de renta variaban de un proyecto a otro dependiendo de la función que se les encomendaban en diferentes zonas de la ciudad. En los barrios la realidad parece variopinta con la existencia de unidades pequeñas y numerosas distribuidas en dos o tres plantas y la inexistencia de ascensores. Las construidas en torno a la estación norte del ferrocarril parecen tomar función de habitación temporaria o vivienda permanente más que turística. Como contrapartida, los alquileres ofrecidos cercanos a los centros de esparcimiento (plazas, playas, centro, Rambla y Casino) privilegiaban el veraneo unifamiliar con residencia del dueño o del encargado en la planta baja.

Los diarios y revistas de época publicitaban los departamentos de dos y tres ambientes “confortables” y “chiches” totalmente amueblados para uso en temporada (descanso y veraneo). En general, los nuevos ya se arrendaban antes de totalizar su construcción y eran ocupados al día siguiente de ser inaugurados. Manifiestamente, la entrega de la llave se daba antes del comienzo de la temporada por la necesidad de habitación estacional.<sup>166</sup>

Durante varios años la casa de departamentos en altura fue una alternativa y una inversión rentable para particulares y sociedades debido a su bajo costo de mantenimiento y a la gran demanda externa. La llegada de turistas ascendía a niveles récords generando temporadas de gran éxito que se superaban unas a otras. De hecho, encontramos que el número de construcciones bajo este sistema, aunque con fluctuaciones, no decayó en toda la

---

<sup>165</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 23 de junio de 1957

<sup>166</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 20 de julio de 1947

década de 1940 y principios de la siguiente. Tampoco, las medidas tomadas a nivel nacional desde el año 1943 en materia de locaciones urbanas tuvieron un impacto inmediato en la ciudad de Mar del Plata,<sup>167</sup> pero sí, vale decir, perjudicaron a algunos empresarios familiares que vieron comprometerse seriamente su patrimonio a largo plazo, provocando la reacción de los dueños agrupados en la denominada Asociación de Bienes Raíces y Fomento Local, creada en 1934.<sup>168</sup>

Las ciudades turísticas parecían correr por otros carriles en materia de reglamentación que muchas veces no se cumplía de manera absoluta. Por ejemplo, el Decreto Ley N° 1580 conocido como de “congelamiento de alquileres y desalojos” (1943) a nivel nacional repercutió de forma negativa sobre la rentabilidad privada generando una gran desconfianza, aunque no desalentó inmediatamente las inversiones.<sup>169</sup> En 1944 la Cámara de Alquileres de la Provincia de Buenos Aires mediante largas gestiones logró la omisión temporaria de la norma para las nuevas construcciones que se emprendieran en territorio bonaerense. El objetivo de la medida fue fomentar las construcciones nuevas, estimulando la inversión de capitales con destino a renta que en varias ciudades venía decreciendo.<sup>170</sup>

En un estudio detallado, la misma cámara informaba que en Mar del Plata, como así también en otras ciudades de veraneo de la costa, los alquileres seguían aumentando durante la temporada “infringiendo las restricciones de precios vigentes” por lo que instaba a elevar los contratos de locación para su estudio y aprobación. A la vez hacía un valioso diagnóstico de la situación:

“Visto el informe presentado [...] y considerando que la práctica de alquilar por temporada, cada año más difundida en Mar del Plata, priva a la población permanente del uso de un número considerable de viviendas reservadas exclusivamente por sus propietarios para locación de turismo, que con ese motivo se acentúa el desequilibrio demográfico y de la habitación disponible, problema que se agrava por el elevado valor locativo”<sup>171</sup>

---

<sup>167</sup> “En materia de construcciones Mar del Plata marca un récord”, *La Capital* (Mar del Plata), 7 de octubre de 1943

<sup>168</sup> De hecho, en 1948 se realizó un Congreso de la Propiedad Inmobiliaria organizado por la Asociación de Bienes Raíces de Capital Federal con motivo de hacer frente al “daño causado a los propietarios”. *La Capital* (Mar del Plata), 27 de agosto de 1948

<sup>169</sup> Así lo demuestra el caso de Buenos Aires: Ballent, Anahí (2014) “Casa colectiva., monobloque, propiedad horizontal...”, *Op. Cit.* p. 470; Oszlak, Oscar (1991) “Transformaciones en el Mercado de Vivienda Urbana”, en: Oszlak, Oscar (1991) *Merecer la Ciudad: Los pobres y el derecho al espacio urbano*, Buenos Aires: Hymánitas

<sup>170</sup> La medida pudo ser mantenida durante casi tres años, volviéndose al estado anterior. La cámara tomó esa medida amparándose “en el abuso cometido por los propietarios” llevando los precios a niveles extremos “incompatibles con los objetivos perseguidos por el decreto N° 1580”. *La Capital* (Mar del Plata), 8 de agosto de 1944 y 13 de junio de 1946

<sup>171</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 22 de noviembre de 1944

A la vez, remarcaba que la crisis de vivienda en la ciudad era casi extrema para la población de escasos recursos por tener que vivir en pésimas condiciones ya que la mayor parte del año había escasez de habitación y los precios eran excesivos. Según el informe, “miles de inmuebles” disponibles eran retirados voluntariamente de la oferta, incluso en invierno, permaneciendo desocupados deliberadamente porque quedaban reservados solamente para fines turísticos.<sup>172</sup> En este sentido, toda la capacidad locativa dependía de la exigencia de alojamiento para visitantes, evidenciando a todas luces el dominio de un mercado inmobiliario destinado al ocio.

La prensa local afirmaba que los propietarios sólo se movían por un interés comercial, económico y especulativo de forma de recuperar su inversión. Además, las casas se escrituraban sin ocupantes con la participación de martilleros y escribanos. Por su parte, en 1948 la Cámara de Alquileres de la Provincia volvía sobre el asunto ya que los decretos sobre alquiler prolongaban su cumplimiento a medias. De tal forma, exigía informes a la policía, escribanos, martilleros y rematadores sobre todo inmueble que estuviera en contravención.<sup>173</sup> Sin embargo, la controvertida situación de viviendas desocupadas fue una continuidad durante el periodo, tendencia que creció con la propiedad horizontal y nunca desapareció.

La nueva Ley N° 13581 de alquileres del peronismo (1949), junto con la de Propiedad Horizontal (1948), trajeron como correlato que la nueva construcción de casas de renta disminuyera en número paulatinamente. Aunque todavía en los primeros años de los cincuenta se presentaron numerosos expedientes de construcción de este tipo. A largo plazo, la renta dejó de ser la vía principal de canalización de capitales hacia la construcción ya que las medidas de congelamiento de precios se actualizaron una y otra vez, hasta que la última dictadura militar instalada en 1976 decidió su cese.<sup>174</sup>

Ante el abanico de posibilidades que facilitó la nueva legislación, inmediatamente una gran cantidad de departamentos ya existentes y edificios enteros fueron reconvertidos a propiedad horizontal con objetivo de venta individual, aprovechando la demanda externa. Lo mismo ocurrió con varios hoteles del casco urbano en los siguientes años, debiéndose acondicionar sus interiores y funciones comerciales al nuevo perfil inmobiliario.<sup>175</sup> En una ciudad veraniega, el alquiler siguió teniendo un gran peso dentro de la oferta general de la plaza inmobiliaria y resultó una estrategia utilizada por las empresas familiares del sector, paralela a la comercialización en cuotas mensuales.

---

<sup>172</sup> *Ídem*

<sup>173</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 16 de abril de 1948

<sup>174</sup> Numerosas empresas familiares fueron perjudicadas a largo plazo por los congelamientos de precios.

<sup>175</sup> La inexistencia de cocinas individuales e incineradores de basura por piso trajeron una serie de problemas y la necesidad de emprender refacciones internas.

## II.5. Obras, reglamentos, instituciones y obreros

### *La débil reglamentación urbana del “boom horizontal”*

La “urbanización del ocio” desató una fiebre constructiva durante las décadas de 1930 y de 1940 deudoras de una imprevisión y una especulación adyacente sobre el damero litoral y allende. Según varios expertos en la materia, ello desencadenó desde temprano un proceso de centralización sobre el área balnearia y “una congestión de iniciativas individuales sin estar coordinadas bajo directrices generales”, con múltiples construcciones compactas y continuas, sin reglamentaciones organizadas y un buen uso del espacio libre para la población permanente.<sup>176</sup> Perspectivas ya observables en los años treinta, una continuidad llevada a su cenit en el periodo siguiente.

Este diagnóstico negativo sobre el gran desarrollo de la edificación se volvió a repetir una década más tarde en revistas especializadas del panorama nacional y en la prensa periódica local. Varios de los principales urbanistas argentinos como Ernesto Vautier, Carlos María Della Paolera, Antonio Vilar y otros ponían su ojo sobre Mar del Plata. En algunos de ellos, podía verse una especie de añoranza del pasado y del proyecto de una “ciudad jardín” que no estaba siendo impulsado.

“Esa fiebre de construcciones nuevas que, en el fondo, es un reconocimiento de las bondades de Mar del Plata como ciudad de descanso, se realiza al acaso de los loteos, sin un plan de urbanización así sea elemental (excepto el aplicado a la costa por el Gobierno [provincial], en los terrenos que le pertenecen) y ha de llevar a una enorme aglomeración de viviendas que podrían ser todo lo hermosas que se quiera, pero en un futuro cercano se encontrarán formando parte de una verdadera urbe, carente de los espacios abiertos, de los arbolados, de las provisiones de circulación y comunicación, etc., que hubieran podido incluirse en un plan de conjunto bien estudiado. Diremos, de paso, que sabemos que existe un estudio sobre plan regulador y de extensión de la ciudad, pero como no se aplica, viene a ser algo así como el remedio que ha recetado el médico y que queda en el frasco, porque el enfermo se niega a tomarlo”<sup>177</sup>

---

<sup>176</sup> Arq. Ernesto Vautier “La urbanización del ocio”, *Revista de Arquitectura* N° 3, año XXII, marzo de 1936, pp. 99-100 y 140

<sup>177</sup> *Nuestra Arquitectura*, N° 4, abril de 1943, p. 190

En otros, la perspectiva moderna echaba por tierra la “mala arquitectura” y el desorden edilicio que no podía ser controlado por una débil o inexistente reglamentación. Así, el prestigioso arquitecto Antonio Vilar aseguraba:

“No creo aventurado decir que entre las casas que se vienen haciendo en Mar del Plata hay muchas, acaso demasiadas, arquitectónicamente malas, por lo menos en su aspecto exterior que es lo que pertenece a la comunidad. Unas lo son por ignorancia casi total en la materia; otras por exceso de vanidad o por ser ostensiblemente importantes para su fin (derroche de mal gusto, en esta época) y otras, por esa desatinada rusticidad artificial que ha entrado como una epidemia y que además de ser contraria a la lógica, a la belleza y a la buena arquitectura, agrava la desarmonía ya endémica del conjunto y de cada obra en sí”<sup>178</sup>

No obstante, la costa atlántica parecía ser un campo de experimentación y de exhibición donde destacados arquitectos nacionales y extranjeros dejaron sus huellas en aquella misma época. Obras emblemáticas e icónicas de la arquitectura moderna para la posteridad como el Parador Ariston (1947-1948) del arquitecto húngaro Marcel Breuer; la “Casa sobre el Arroyo” (1943) del arquitecto Amancio Williams; el “Palacio Árabe” (1940) de Valentín Brodsky, entre otras indican que Mar del Plata cumplía un rol particular dentro del concierto de ciudades argentinas.

Ahora bien, históricamente el tema del ordenamiento y reglamentación urbana suscitó una serie de problemas que arrastraban años de desactualización legal en el plano local. Los intentos y los llamados de atención en pos de la elaboración de un *Plan Regulador* integral y de diferentes comisiones de urbanización se fueron dilatando con el tiempo.<sup>179</sup> Por ejemplo, en el año 1932 el reconocido ingeniero Carlos María Della Paolera había instalado ciertas bases de un planeamiento urbano y un perfil hacia el cual derivar en torno a una “ciudad balnearia jardín” de esparcimiento para el turismo.<sup>180</sup> Si bien su propuesta fue importante para la época con la construcción de algunos barrios parque, la difusión de ideas entre las asociaciones intermedias y el aprovechamiento de espacios verdes, la propia dinámica edilicia produjo paulatinamente el abandono de tales recomendaciones.

---

<sup>178</sup> Arq. Antonio Vilar, “Algo sobre las casas de veraneo en Mar del Plata”, *Revista Nuestra Arquitectura*, N° 166, mayo de 1943, p. 240

<sup>179</sup> Cacopardo, Fernando y Nuñez, Ana (2001) “La extensión urbana: trazado y gestión, entre 1874-1950” en: ¿Qué hacer con la extensión? *Op. Cit.*, p. 88

<sup>180</sup> Ver: Bruno, Perla Ana (1997) “Mar del Plata en los años 1930. El plan ¿ausente?”, En: Mazza, Carlos (editor) *La ciudad de papel. Análisis histórico de Normativas y Planes Urbanos para la ciudad de Mar del Plata, 1885-1975* (pp. 24-40), Mar del Plata: FAUD- UNMdP

Otro tipo de dispositivos más básicos y prácticos fueron los reglamentos de construcciones que se habían dictado sucesivamente en los años 1907, 1933 y 1937 a los que se sumaron modificaciones en la década siguiente. Estos instrumentos coordinaban empíricamente aspectos particulares del urbanismo tales como alturas, superficies, estéticas, fachadas, ejecución de obras, tramitación de permisos, alcances profesionales, derechos de construcción, planos, demoliciones, entre otros. El *Reglamento General de Construcciones* de 1937 fue el que estuvo vigente por más tiempo hasta 1987, no obstante, mediado por la sanción de ordenanzas, medidas circunstanciales, reglamentos efímeros (1973), modificaciones, actualizaciones y el *Código de Ordenamiento Territorial* de 1979.<sup>181</sup>

Sin embargo, sistemáticamente este conjunto de medidas pudo ser transgredida en la práctica. Por ello, tiempo después, aquella necesidad de un plan orgánico general se hizo patente, tomando impulso por encargo de la Asociación de Propaganda y Fomento, el Centro de Constructores y Anexos, y la posterior creación de una “Comisión de Urbanismo” dentro de la Municipalidad.<sup>182</sup> Así, en 1944 la primera entidad tenía preparado un “Plan Regulador” que, tras tres años de estudio, habían confeccionado dos reconocidos urbanistas: el arquitecto Ángel Guido y el ingeniero Benito Carrasco.<sup>183</sup> El primero de ellos opinaba de la siguiente manera: “Se corre el peligro de convertir a esta ciudad, tan generosa en sus árboles, en sus flores y en su aire liviano, en una masa monoblock de piedra y mampostería”.<sup>184</sup>

Los anteriores ejemplos nos sirven para vislumbrar una realidad anárquica denunciada tanto por prestigiosos urbanistas, como por asociaciones intermedias y profesionales del medio en todo el periodo. Continuamente, la prensa local, además de celebrar los récords de metros cuadrados construidos, denunciaba en paralelo el desorden edilicio y la virtual falta de control por parte de inspectores y de las oficinas de la Municipalidad. En sí, el problema consistía en una serie de factores entrelazados, como: la escasez de unidad de acción y planificación entre los sucesivos gobiernos locales y provinciales; relacionado a ello, la superposición de diferentes jurisdicciones en torno a la

---

<sup>181</sup> Sisti, Jorge Daniel (1997) “La explosión de la ciudad. Normativa urbano-edilicia de Mar del Plata, 1937-1975”. En: Mazza, Carlos (editor) *La ciudad de papel... Op. Cit.* p. 122-123

<sup>182</sup> La Asociación de Propaganda y Fomento (APyF) funcionó entre 1928 y 1950, trascendiendo la labor de la Comisión Pro Mar del Plata de la década anterior. Trabajando en coordinación con los representantes de las fuerzas económicas interesadas en el crecimiento local y el estímulo turístico (hoteleros, comercios, ferrocarriles, transporte, constructores), desplegó sus actividades por diferentes ámbitos en pos de abrir el balneario a nuevos sectores sociales en ascenso. Véase: Pastoriza, Elisa y Piglia, Melina (2012) “Asociaciones civiles, empresas y Estado en los orígenes del turismo argentino”, *Anuario IEHS*, Vol. 27, Tandil, pp. 393-415

<sup>183</sup> Reconocidos urbanistas argentinos que confeccionaron planes similares, juntos o en solitario, en Concordia, Mendoza, Córdoba, San Juan, Salta, San Miguel de Tucumán y Rosario. Ver: Méndez, Patricia (2012) *Experiencias de urbanismo y planificación en la Argentina 1909-1955. Biografías de los protagonistas*, Buenos Aires: CEDODAL, Centro de Documentación de Arte y Arquitectura Latinoamericana

<sup>184</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 11 de mayo de 1944

zona de la costa; la contradicción en las resoluciones y pareceres sobre determinadas obras emanadas por las distintas administraciones por la falta de un Código de Edificación o un Plan Regulador; desmanes edilicios, el dictado de suspensiones de construcciones (y de constructores) que eran revocadas y no mantenidas en el tiempo.<sup>185</sup> Quizás mucho de ello tenga que ver con la alternancia política y la sucesión discontinua de comisionados al frente del poder comunal durante esas décadas.

En resumen, existía una interpretación *sui generis* del existente Reglamento de 1937 por parte de los constructores, arquitectos, idóneos e ingenieros que actuaban en la ciudad, sumado a la escasa regulación municipal de ese proceso en la práctica. Entonces, debido a la carencia de una verdadera reglamentación, en la primera mitad del siglo XX comenzaron a proliferar hoteles, edificios de altura bajo la modalidad de renta y comercios por doquier sin una planificación determinada en una mixtura de estilos.<sup>186</sup> De hecho, varias casas de renta y hoteles se construyeron “por excepción”, aprobadas por el Consejo Deliberante, ya que superaban las alturas pertinentes (no totalmente definidas en el corpus).<sup>187</sup>

Todavía en 1957 el Centro de Constructores y Anexos criticaba duramente, además del “vetusto Reglamento de Construcciones vigente”, la normas provinciales por “lesionar gravemente la autonomía municipal y obstaculizar el desarrollo edilicio de la ciudad” produciéndose un movimiento burocrático de los expedientes y superposición de jurisdicciones con respecto a las construcciones proyectadas en la costa.<sup>188</sup> Entonces, se dictó la mencionada Ordenanza N° 305, medida controvertida en la cual la Comisión de Urbanización Municipal reglamentaba las construcciones con frente a calles y caminos costeros a la vez que ampliaba las áreas residenciales.<sup>189</sup> Sin embargo, no resultó óbice para el pedido y concesión de excepciones en los siguientes años.

En definitiva, la falta de unidad de acción y de un plan de desarrollo claro generaron una manera de operar dentro del mercado por parte de los agentes involucrados. Además, la velocidad de los cambios urbanos hizo que las normas sean superadas en la práctica. Esta realidad estuvo atravesada por un fenómeno de gran especulación con tierras y de venta a precios exorbitantes.<sup>190</sup> Vale decir, que la actividad de los martilleros durante la década de

---

<sup>185</sup> Rufino Inda: “La forma arbitraria con que se construye en Mar del Plata”, *La Capital* (Mar del Plata), 30 de octubre de 1944

<sup>186</sup> Por otro lado, verbigracia la explotación de canteras se hacía hasta entrados los años cuarentas sin reglamentación alguna dentro del ejido urbano. Otro tanto ocurría con la realización de mezclas y de descargas de material en plena vía pública aun en plena fiebre de la propiedad horizontal.

<sup>187</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 2 de noviembre de 1944

<sup>188</sup> Acta 728 (10 de junio de 1957), Libro de Asambleas Ordinarias, Archivo Privado del CCyA

<sup>189</sup> Acta 736 (4 de setiembre de 1957), *Ídem*, *La Capital* (Mar del Plata), 31 de julio de 1957

<sup>190</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 1940-1950



1940 y la siguiente fue febril, subdividiendo, loteando, abriendo barrios e insertando baldíos y zonas alejadas del conjunto urbano.<sup>191</sup> Vale notar su gran margen de acción para expandirse en un mercado de tierras elástico. Por otro, ya en este tiempo las grandes quintas solariegas fueron despojándose paulatinamente de sus parques, reduciéndose a los espacios que ocupaban la finca principal y el jardín aledaño, donde se construyeron nuevos inmuebles.

*Las instituciones de la construcción: las cámaras representativas del empresariado*

El ritmo de actividad impuesto durante la década de 1930 trajo una serie de cambios en una época de transición en el pasaje de una actividad artesanal de idóneos a una industrial y profesionalizada. En este plano, resulta perceptible el desarrollo de importantes emprendimientos familiares de contratistas y subcontratistas dentro del rubro y la intervención de una primera generación de profesionales locales, sumado a la existencia de una sociedad más compleja y problemática con un Estado oscilante y sindicatos fuertes. Las condiciones de modernización económica fueron las que aceleraron el proceso de institucionalización del gremio, favoreciendo la creación de tres de las asociaciones profesionales/cámaras empresariales más representativas de la industria a nivel local:

**Cuadro 2.10 Asociaciones profesionales de la construcción en Mar del Plata hasta 1950**

Nombre	Año de fundación	Nuevo nombre	Refundación		Asociación profesional	Año
Centro de Ingenieros y Arquitectos	1934	Centro de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores	1960	Asociación de Arquitectos (1968)	Colegio de Arquitectos de la Prov. de Buenos Aires- CAPBA	1986
				Centro de Técnicos Industriales (196)	Colegio de Ingenieros de la Prov. de Buenos Aires- Distrito II	1988
Centro de Constructores y Anexos	1935	vigente	vigente			
Delegación de la Cámara Argentina de la Construcción	1949	Subdelegación de la Cámara Argentina de la Construcción	1976/ vigente			

**Fuente:** elaboración propia en base a Archivo Privado del Centro de Constructores y Anexos, prensa periódica, publicaciones periódicas del Centro de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores; Archivo Privado del Colegio de Arquitectos; Archivo Privado del Colegio de Ingenieros

<sup>191</sup> El Centro de Martilleros de Mar del Plata fue fundado el 31 de octubre de 1939, contando con 160 asociados en la década posterior. *La Capital* (Mar del Plata), 50° aniversario, 25 de mayo de 1955

En principio, el Centro de Ingenieros y Arquitectos de Mar del Plata se fundó en 1934 a iniciativa de una camada de ingenieros y arquitectos recibidos por esos años en Buenos Aires y en Córdoba.<sup>192</sup> Todos estos profesionales universitarios se destacaron en el ámbito de la obra privada y pública durante largo tiempo, particularmente, en la proyección y construcción de los chalets “tipo Mar del Plata”, el “Estilo Internacional” y, posteriormente, bajo el régimen de propiedad horizontal.

Desde sus inicios, la nueva asociación se volcó a regularizar la práctica profesional y la actividad edilicia a nivel local, interviniendo sus miembros como expertos en comisiones de trabajo dentro de la Municipalidad y como peritos en la aplicación del Reglamento de Construcciones. Además, se interesó por diversos temas de agenda urbana y social de la ciudad como la creación de una Usina Popular (Cooperativa de Electricidad Mar del Plata).<sup>193</sup> Asimismo, en 1945, se formó la “Subcomisión de Estética y Urbanización” interesándose y advirtiendo a la opinión pública sobre los problemas urbanísticos de Mar del Plata.<sup>194</sup>

Pese a su rango profesional, su injerencia se vio acotada empíricamente por la dinámica de trabajo y el rol soberano del gremio de los constructores impuesto en la arena económica y pública. Éstos fueron los que realmente detentaron el poder gremial durante todo el periodo al entablar relación directa con los clientes; al firmar convenios colectivos con los sindicatos, y ser reconocidos como parte negociadora por éstos últimos y por el Estado; al convertirse en interlocutores de los problemas urbanos y participar de cualquier campaña pública en favor de la ciudad; al integrarse en una estructura provincial y nacional (circunstancialmente y convenientemente), conservando todo un nivel de autonomía de acción; al contar entre sus filas con los principales agentes económicos del sector; al aglutinar pequeños, medianos y grandes empresarios del rubro, profesionales (ingenieros y arquitectos), idóneos y toda una gama de rubros anexos (yesería, hormigón armado, pintura, electricidad, fabricantes, obras sanitarias, casas comerciales, carpintería, herrería, horneros, concesionarios y colocadores); al ganar una representatividad, un prestigio y un lugar simbólico dentro de la sociedad.

En este sentido, el Centro de Constructores y Anexos (en adelante, CCyA) desde 1935 se convirtió en la principal asociación patronal, ostentando un rol rector en la industria y con respecto a relación de fuerzas con las otras dos entidades existentes.<sup>195</sup> Más allá de la

---

<sup>192</sup> Entre los 16 socios fundadores que firmaron el acta inaugural podemos nombrar: del primer grupo, a Julio Rateri (1897-1968), Félix Rabino (1898-1971) y Gregorio Sás; del segundo, a Auro Tiribelli, Córscico Piccolini y Gabriel Barroso. *La Capital* (Mar del Plata), 31 de julio de 1974

<sup>193</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 9 de agosto de 1934

<sup>194</sup> Libro de Actas de Comisión Directiva, N° 1, Archivo privado del Centro de Ingenieros de Mar del Plata.

<sup>195</sup> De hecho, el CCyA prestaba su edificio reiteradamente para la realización de reuniones y asambleas del Centro de Ingenieros y Arquitectos o de otras entidades.

acción individual y corporativa de la dirigencia, ello se explica también por la importancia que alcanzó la obra privada en la ciudad y el grado de desarrollo de las empresas familiares dentro de la economía urbana.<sup>196</sup> Su creación no fue sólo una respuesta defensiva frente a la capacidad de acción del movimiento obrero y del Estado, sino también un estímulo de la propia actividad, la modernización del oficio y la defensa de intereses que tuvieron su propio desarrollo independiente.<sup>197</sup>

Con la nueva entidad los protagonistas se autoproclamaron definitivamente como “empresarios”, volcando en el espacio público su verdadero perfil emprendedor, potencial organizativo y la carrera de ascenso socioeconómico.<sup>198</sup> Paralelamente, realizaron una labor destinada a lograr un mayor y mejor entendimiento entre el capital y el trabajo aumentando el rendimiento y la productividad.<sup>199</sup> Las estrategias que idearon los sujetos intervinientes se encaminaron a moderar el conflicto social erigiéndose hasta como árbitros en las reivindicaciones gremiales y las internas sindicales entre anarquistas y socialistas.<sup>200</sup> Durante la década de 1930, y parte de la siguiente, firmaban anualmente acuerdos de jornales y convenios colectivos con las distintas organizaciones obreras de albañilería y de los restantes gremios. Más tarde, algunos de sus miembros participaron de las paritarias nacionales al estar asociados a la Federación de Entidades de la Construcción.

A partir de su gestación, el CCyA tuvo un rol de primer orden que perduró a lo largo de todo el siglo XX, y aún sobrevive como una de las corporaciones más importantes de la ciudad. Pese a las relaciones amicales y laborales que unían a los miembros del CCyA con la

---

<sup>196</sup> “El progreso de MdP ha sido causa también del progreso rápido de los constructores y de las empresas constructoras que aprovecharon el momento de expansión explosiva de la ciudad”. Acta 1222 (28 de noviembre de 1973). Asamblea de Comisión Directiva, Archivo Privado del CCyA

<sup>197</sup> En forma paralela, por todo el país se fueron erigiendo agrupaciones bajo la forma de sociedades de “constructores” y “anexos” (algunos aglutinarían también a arquitectos y/o ingenieros) también de obra privada. Verbigracia, el Centro de Empresarios Constructores de Obras y Anexos de La Plata (1905), la Sociedad de Constructores y Anexos de Lanús, la Sociedad de Ingenieros, Arquitectos, Constructores y Anexos de Lomas de Zamora (SIACA), el Centro de Constructores de Córdoba, la Sociedad de Constructores de obras de Quilmes, la Sociedad de Ingenieros y Arquitectos de Concordia, el Centro de Constructores de Avellaneda, el Centro de Constructores de General Alvear, el Centro de Constructores y Anexos de Tucumán, la Sociedad de Ingenieros, Arquitectos, Constructores y Anexos, la Sociedad de Ingenieros, Arquitectos y Constructores de Obras y Anexos de Rosario. Todo ello lo hemos trabajado anteriormente en nuestra tesis de maestría en Historia ya citada.

<sup>198</sup> En 1938 el número de los asociados activos era 221 (51 constructores y un total de 170 de anexos). La disparidad entre los conjuntos era elocuente, máxime dado que la identidad de quienes manejaban las riendas correspondía a un pequeño número. Para 1945, habiéndose formado nuevas secciones, la cantidad de socios alcanzó un total de 79 para la categoría de constructores y 148 empresarios de las otras ramas (inscriptos por firma comercial). Fuente: Registro de Socios, Archivo Privado del Centro de Constructores y Anexos

<sup>199</sup> “Nuestro centro está llamado a intervenir en defensa de los legítimos derechos de los obreros. El Centro está interesado en proporcionar a los obreros de la construcción un standard de vida relativamente cómodo, pero que tampoco puede ser de una marcada superioridad al que existe en otras localidades de tanta o más importancia que la nuestra. Los obreros deben tener en cuenta, que en su afán desmedido de mejorar sus condiciones no perturben el desarrollo normal de la construcción”. Acta 142 (28 de marzo de 1938). Reunión de la CD con la FOOSC. Archivo privado del CCyA

<sup>200</sup> Actas de Asambleas (1935-1945), Archivo privado del Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata

asociación de Ingenieros y Arquitectos, no existió un entendimiento entre ambas. A pesar de ello, en la década de 1940 ciertos profesionales universitarios (algunos hijos de constructores) decidieron entrar a formar parte llegando incluso a presidir la comisión directiva. Los elencos dirigenciales pretendían contar con la representación de toda la tecnicatura y maestros de la construcción para obtener mayor fuerza potencial en el universo social.<sup>201</sup>

La última entidad en formarse durante este periodo fue la “delegación Mar del Plata de la Cámara Argentina de la Construcción”, bajo la directriz de miembros activos del CCyA, en 1949 (si bien funcionaba extraoficialmente desde el año anterior).<sup>202</sup> No obstante, las relaciones formales entre ellas no fueron del todo compatibles. Por un lado, el radio de acción era diferente ya que la CAMARCO reunía a los empresarios de la obra pública, mientras que el Centro a los de obra privada, aunque había muchos nombres en común. Los puntos en discusión en el fondo las unía, pero, indudablemente, el CCyA tuvo superior margen de acción en el terreno local al no estar supeditada a una organización nacional como la “delegación” local, por lo que conseguía ser más influyente y representativa. Si bien las relaciones eran frecuentes, al intercambiar información y estadísticas (entre socios que eran de ambas entidades), las gestiones llevadas a cabo en conjunto fueron escasas y por momentos hasta contraproducentes.<sup>203</sup>

La “delegación” estaba formada por pequeños y medianos empresarios de la obra pública si se los compara con sus pares a nivel nacional, aunque eran apellidos y familias importantes de la industria local.<sup>204</sup> En este periodo, la mayoría había crecido con la materialización de distintas obras de urbanización en el casco urbano y en la periferia junto a otras realizaciones en el sudeste bonaerense como caminos, pavimentaciones, puentes, aceras, cercos, desagües, cloacas, alumbrado público, saneamiento, plazas, escuelas y otros edificios institucionales municipales o provinciales.<sup>205</sup>

---

<sup>201</sup> Por el contrario, en Buenos Aires la CAMARCO sí tuvo una “relación simbiótica” con el Centro Argentino de Ingenieros (CAI). Ver: Schvarzer, Jorge e Itzcovitz, Victoria (1989) *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: la Cámara Argentina de la Construcción (1960-1985)*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración

<sup>202</sup> La comisión directiva quedaría formada por, presidente-delegado: Raúl Sartora (Sartora e Hijos); Secretario: Alberto Firpo (Rumbo Constructora, Financiera e Inmobiliaria); Tesorero: Arturo Lemmi (Arturo Lemmi) e Hijos); Vocales: Federico Saldarini (Saldarini y Cía. SRL), Carmelo Pulichino y Enrique Tedesco (Pagano Hnos. y Cía. SA). *Revista Construcciones*, Cámara Argentina de la Construcción, N° 54, noviembre de 1949, p. 356

<sup>203</sup> El momento cúlmine de la ruptura de relaciones tuvo lugar en el año 1962 por discrepancias en la firma del convenio nacional de la industria de la construcción.

<sup>204</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 6 de noviembre de 1949

<sup>205</sup> Entre las empresas familiares más importantes podemos destacar a Lemmi y Sartora. Por ejemplo, Arturo Lemmi había creado varias firmas especializadas en la obra pública como “Empresa Pavimentadora de la Provincia de Buenos Aires”, la “Corporación General de Obras Públicas, Financiera y Comercial” y “Arturo Lemmi y Hnos. Puentes y Caminos”. Por su parte, “Sartora e Hijos S.A” desarrolló múltiples realizaciones durante décadas antes de especializarse en la actividad agropecuaria en los años setenta.

En las siguientes décadas, el radio de acción creció pudiendo licitar obras de una naturaleza e infraestructura mayor en Mar del Plata, y aun en diferentes partes del país. Así, tras sobrevivir dos lustros, su organización se fue diluyendo por cuestiones personales, formales y de funcionamiento. En todo el periodo el CCyA logró contar entre sus filas con los empresarios más importantes de la obra privada y pública a la vez.<sup>206</sup> En el año 1976 logró rearmarse en otro contexto bajo una óptica dirigenal diferente, sin embargo, como “subdelegación”, y con su propia sede social que se inauguró, posteriormente, en 1987.<sup>207</sup> Más allá de estos intentos, lo que dominó el panorama gremial de todo el extenso periodo en Mar del Plata fue la esfera privada y no su contraparte de la esfera pública. Así, lo afirmaban los mismos actores:

“Hace años existió una delegación, pero languideció por razones que no vienen al caso [...] Todos sabemos que Mar del Plata se ha desarrollado a través de la obra privada y en ese aspecto es mucho lo que se ha hecho a través del Centro de Constructores. Pero ahora se dan otras circunstancias y es el momento de la obra pública. Para eso debemos estar preparados y ordenados”<sup>208</sup>

#### *Los sindicatos y el plano gremial (1930-1950)*

La conquista de una representación gremial por parte de patrones y obreros en la industria de la construcción fue contemporánea. Los sindicatos no encontraron cierta unidad hasta la llegada del peronismo al poder, aunque ya con anterioridad habían ensayado importantes tendencias hacia la centralización.<sup>209</sup> En este sentido, el potencial organizativo y la presión de lucha por mejores condiciones laborales provenían de un historial de movilización activa de las corrientes comunista, socialista y anarquista durante las primeras décadas del siglo. Ellas resultaron muy fuertes en Mar del Plata, disputándose el control de cada especialidad dentro de la compleja y variopinta actividad de la construcción.

Podemos trazar un cuadro acerca de las organizaciones y asociaciones que actuaron en la ciudad con diferentes representaciones en las décadas de 1930 y 1940. Aunque, es dable

---

<sup>206</sup> Por otra parte, en los años sesentas por Ley N° 6868 (1964) se creó el Consejo Técnico del Constructor de Obras No Universitario formado por siete miembros. Este organismo era el que concedía los carnets habilitantes a los Maestros Mayores de Obras y Constructores. Sin embargo, su accionar atravesaría diversos reveses.

<sup>207</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 11 de setiembre de 1976.

<sup>208</sup> Discurso del presidente (Ing. Caielli) en la inauguración de la Subdelegación de la Cámara Argentina de la Construcción dentro de la Convención Anual de la institución, *La Capital* (Mar del Plata), 11 de setiembre de 1976.

<sup>209</sup> El panorama gremial en la construcción fue analizado por: Pastoriza, Elisa (1993) *Los trabajadores de Mar del Plata en vísperas del peronismo*, Buenos Aires: Ceal

precisar que no todas funcionaron al mismo tiempo, dadas las pujas gremiales, las internas sindicales y las divisiones del movimiento obrero ante determinados conflictos desatados. Empero, hemos reconstruido la presencia de las siguientes agrupaciones en pugna, que nos dan un marco de acción alrededor de cada rama y de vinculación con los empresarios.

**Cuadro 2.11 Mar del Plata. Organizaciones dentro del gremio de la construcción (1930-1943)**

Entidades patronales	Entidades obreras	
	<i>Comunistas</i>	<i>Socialistas/ Anarquistas</i>
Centro de Constructores y Anexos (CCyA) <sup>210</sup>	Federación de Sindicatos de la Construcción (FOSC) <sup>211</sup>	Unión Obrera Local (UOL) <sup>212</sup>
	Sindicato Obrero de la Construcción -SOC- (1941) <sup>213</sup>	
Secciones anexas (incorporadas al CCyA)	Ramas	
Empresarios Constructores de obras	Sociedad de Albañiles y Peones	
Sociedad de Empresarios Electricistas	Sindicato de Obreros Electricistas	
Propietarios de Hornos de ladrillos	Sindicato de Obreros Ladrilleros y Sección Cementista del SOC	
Sociedad de Empresarios Carpinteros	Sindicato de Carpinteros y Similares/Sindicato de la Madera y Anexos	
Sociedad de Constructores de Obras Sanitarias	Sindicato de Obreros Cloaquistas y Plomeros	
Sociedad de Empresarios Pintores	Sindicato de Pintores y Anexos	
Sociedad de Empresarios Yeseros	Sindicato de Obreros Yeseros	
Empresarios de Hormigón Armado	Sindicato de Cementistas Autónomos (Anarquista)	
Sociedad de Fabricantes de Mosaicos	Sindicato de Obreros Mosaistas	

**Fuente:** Elaboración propia a partir de *Actas de Asambleas* del CCyA (1935-1945) y Convenios Colectivos de Trabajo

Las décadas de 1930 y 1940 estuvieron signadas por un conjunto de conflictos, luchas gremiales y divisiones dentro del movimiento obrero que terminaron con un claro protagonismo de la dirigencia comunista.<sup>214</sup> En continua puja con la poderosa corriente

<sup>210</sup> Afiliada a la Asociación de Entidades Profesionales de la Construcción de la Provincia de Buenos Aires y, posteriormente, a la Federación Argentina de Entidades de la Construcción (1953).

<sup>211</sup> Adherida a la FONC (Federación Obrera Nacional de la Construcción), creada en 1936.

<sup>212</sup> Representaba a una serie de gremios autónomos (anarquistas y socialistas): mosaistas, electricistas, albañiles, plomeros, pintores, carpinteros, entre otros. La UOL fue intervenida en 1947. Entrevista a Héctor De los Reyes (ex secretario general del gremio de la construcción), realizada por la Mg. Elisa Pastoriza, 1998, Archivo de la Imagen y de la Plata, CeHis, Universidad Nacional de Mar del Plata

<sup>213</sup> Adherido a la FONC y a la CGT

<sup>214</sup> Los pormenores en la relación entre empresarios y dirigentes obreros de diversa orientación fueron analizados en mi tesis de maestría.

anarquista del gremio de la llamada “obra blanca”, la denominada “Sociedad de Albañiles y Peones” y, más tarde, el Sindicato Obrero de la Construcción (SOC), fueron los que negociaron los convenios sobre condiciones de trabajo y jornales mínimos directamente con la patronal nucleada en el CCyA. El principal logro de este último consistió en instituirse como organismo mediador por excelencia en los conflictos laborales suscitados en la actividad a partir de su reconocimiento como parte y árbitro por los sindicatos.<sup>215</sup> Como contrapartida, por acuerdo de palabra los constructores debían contratar indefectiblemente a obreros que estuvieran afiliados y reconocer sus entidades.

A partir de las negociaciones, estadísticas y discursos oficiales se puede advertir que los salarios pagados promediaban los más altos entre los que percibían los gremios locales, así como también en toda la provincia de Buenos Aires.<sup>216</sup> Además, la organización era tan fuerte que cada seis meses lograban una actualización de los salarios de acuerdo al aumento del costo de vida. Las peticiones sumaban la jornada de ocho horas, el descanso dominical y el sábado inglés, el seguro obrero, la abolición del trabajo a destajo, la contratación preferente de trabajadores locales, los jornales mínimos, el cobro en las obras y en horario de labor, entre otros. Al mismo tiempo, patrones y obreros exigían reconocer oficialmente a la institución que representaban: los primeros tenían predisposición a negociar cada año otorgando grandes beneficios mientras que los segundos recurrían a las medidas de fuerza escalonadas si no se lograban mejoras.

Otras tensiones del periodo se trasladaron al plano de las empresas no marplatenses que actuaban en el medio ya que se negaban a cumplir con las disposiciones establecidas en los contratos vigentes en el plano local. Ello desató una serie de conflictos obreros en las obras públicas más grandes del momento como la construcción de la nueva rambla (Huelga del Casino, 1938-1939) y otras de saneamiento (Huelga del Desagüe, 1941). Todas ellas fueron mediadas por el aludido Centro de Constructores con actos públicos, según consta en la prensa de la época.<sup>217</sup>

Más allá de las estructuras y las organizaciones en pugna, en la práctica dentro del universo de ramas de la construcción había empresarios que contrataban a los mismos obreros por su cuenta en diferentes obras (sea por productividad y confianza), y éstos aceptaban una reducción del jornal para continuar trabajando. Tal situación era denunciada constantemente por los contratistas más pequeños ya que generaba una competencia desleal.

---

<sup>215</sup> La mediación para destrabar algunos conflictos vino de la mano del CCyA, por ejemplo: huelga de pintores (1935); conflicto picapedrero (1939); electricistas (1940); desagüe (1941); huelga de las bicicletas (1943); sanitarios (1946)

<sup>216</sup> Aspecto remarcado por Elisa Pastoriza en: *Los trabajadores de Mar del Plata... Op. cit.*, pp. 32 y 65

<sup>217</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 1938-1941

Ello hablaba de un entendimiento informal entre los empresarios y los obreros, trascendiendo los límites de la negociación de las entidades que representaban a cada uno. Además, existía una gran porción de trabajo golondrina que los sindicatos no podían controlar y en el que se pagaban salarios más bajos.

La firma de los distintos convenios operaba en torno a la capacidad de presión de cada parte y a la posibilidad de debatir propuestas y contrapropuestas. A la vez se sucedieron conflictos menores con determinados empresarios y subcontratistas que no cumplían los pliegos de condiciones firmados. Ello podía desembocar en la mediación inmediata del CCyA o agravarse, trayendo como correlato la solidaridad del gremio y desatándose una huelga en las ramas restantes. Por otra parte, es importante observar que varios sindicatos eludieron sistemáticamente la intervención del Departamento Nacional del Trabajo. Era corriente que aquella oficina oficial fallara a favor del empleador, por lo que elegían negociar directamente con la patronal.

**Cuadro 2.12 Evolución de jornales en la industria de la construcción en Mar del Plata (1935-1950)**

Desde	Hasta	Oficial	½ Oficial	Peón
1/07/1936	30/04/1938	8,00	7,00	6,00
1/05/1938	30/06/1940	9,00	8,00	7,00
1/07/1940	15/08/1942	9,00	8,00	6,20
16/08/1942	31/01/1946	9,90	8,80	6,82
1/02/1946	30/04/1947	11,70	10,40	8,25
1/05/1947	30/04/1948	14,50	13,00	11,00
1/05/1948	31/10/1948	23,05	20,72	18,62
1/11/1948	30/04/1949	26,95	24,80	22,95
1/05/1949	31/10/1949	30,20	27,75	25,70
1/11/1949	31/10/1950	34,10	1,35	29,05

**Fuente:** Elaboración propia en base a *Boletín Informativo del CCyA* (1935-1950), Archivo Privado del CCyA

La misma capacidad de mantener “condiciones normales de trabajo” estimulaba rápidamente la concreción de obras en plazos cortos, el pedido reiterado de permisos a la municipalidad y el aumento de la capacidad de ahorro de los empresarios, ayudada por la disponibilidad de capital privado y estatal, que invertían en la construcción como fuente de recursos. En este plano, los sindicatos lograban conseguir importantes jornales y los mejores convenios, que se correspondían no sólo con su capacidad de movilización, sino también



con las condiciones particulares en que se desarrollaba toda la actividad.<sup>218</sup> A la vez, los constructores podían trasladar los mayores costos a los propietarios sin dificultad alguna.

Un caso paradójico fue el de los “colocadores de mosaicos”. Se trataba de un oficio no reglamentado y en el que se subcontrataba mano de obra. En vísperas de firmarse los convenios pertinentes, anualmente se discutía dicha situación legal y previsional: la duda consistía en si debían ser registrados en los libros en calidad de “trabajadores en relación de dependencia” o ser inscriptos individualmente en el Registro Nacional de la Industria de la Construcción (1969) como “contratistas” o “patrones”. Recién en el año 1970, con el cambio de reglamentación se confirmó su calidad de “obreros”, ocasionando grandes problemas de índole previsional.

Cabe destacar que el sector patronal contaba con diferentes mecanismos para morigerar los variopintos beneficios otorgados. En principio, desde el año 1936 la clasificación del personal logró ser impuesta como modo de organización y esquema de cobro del jornal. Ello significaba el control empresario de la suba de los salarios que percibían los obreros ya que pocos entraban dentro de ellas, en especial en las categorías más altas. Por otro lado, un trabajador cumplía diferentes roles en cada obra realizando tareas de todo tipo donde le indicara el capataz. En tercer lugar, los constructores contaban con su propio “grupo de confianza” que lo acompañaba a lo largo de los años. En último término, cuando los sindicatos pretendieron imponer la figura del “delegado de obra” se despertó una férrea oposición de la patronal, logrando negociar una “comisión de control” elegida entre los obreros en el mismo lugar de trabajo.<sup>219</sup>

Los métodos de presión y negociación fueron madurando conforme los tiempos cambiaban y los dirigentes obreros asumían distintos grados de fervor político. Los sindicatos contaron con un gran poderío y con un impresionante grado de movilización en este periodo. Así lo demuestra la cantidad de conflictos acaecidos y las huelgas generales desatadas gracias a la coordinación y a la representatividad de las que gozaban los líderes. Por lo que pudimos cotejar, estas organizaciones todavía en 1941 se negaban a aceptar el arbitraje del Departamento Nacional del Trabajo dado que los patrones nucleados en el Centro de Constructores aceptaban la mayoría de sus reivindicaciones en torno al aumento de jornal. Las contrapropuestas del empresariado no hacían más que considerar los pedidos e introducir alguna cláusula corporativa.<sup>220</sup>

---

<sup>218</sup> Los jornales no sobrepasaban, sino que se mantenían promedio, al costo de vida.

<sup>219</sup> Acta “109” (13 de julio de 1940)- LIBRO II- Asamblea extraordinaria de constructores, Archivo privado del CCyA

<sup>220</sup> En este sentido, el director de la delegación local del Departamento de Trabajo de la Nación “retaba” al Centro por la facilidad en que accedía a la reforma y aumento de las condiciones de trabajo presentada por los

En los primeros años de la década de 1940 el panorama gremial fue avanzando hacia una estructura sindical única por industria dejando atrás la organización alrededor de los “oficios”.<sup>221</sup> La conciliación de antaño evolucionó hacia métodos más complejos y de demostración de fuerza. Se percibe un cambio y una maduración en la forma de presionar junto con la utilización de diversos medios coercitivos y de acción en el lugar de trabajo, cambiando el tenor de la relación con la entidad patronal. En estos casos, ante las amenazas de paralización de los trabajos era el propio CCyA el que solicitaba la intervención inmediata del Departamento Nacional del Trabajo (o, tiempo después, con la llegada del peronismo, de la Secretaría de Trabajo y Previsión) y bregaba con su propia mediación por la resolución de los conflictos.

Elisa Pastoriza ha estudiado todo el proceso organizativo del gremio de la construcción en estas décadas, focalizando su relación con el peronismo, afirmando que: “En una ciudad en construcción como lo era Mar del Plata de los cuarenta, esta actividad involucraba a un tan vasto sector del mundo del trabajo, al punto que cualquier conflicto del gremio incidía al conjunto del universo laboral.”<sup>222</sup> La denominada “huelga de las bicicletas” desatada en noviembre de 1943, estudiada por la autora, paralizó la ciudad por una suma de causas. La inmediata fue la respuesta a una resolución del comisionado de turno de establecer una patente al principal medio de transporte de los trabajadores.<sup>223</sup> No obstante, los sindicatos no aceptaban la aplicación de la nueva ley N° 4548 de asociaciones profesionales, lo que generó represión, encarcelamiento de dirigentes e intervenciones de las sedes.

Finalmente, la riña entre anarquistas y comunistas continuó moderándose, primero con el decreto de 1943 sobre Personería Gremial; segundo, con la política obrera abierta desde el golpe de estado de ese año; en último lugar, con la llegada del peronismo al gobierno en 1946. En esta coyuntura, en 1947 el SOC (Sindicato Obrero de la Construcción) hizo su entrada a la CGT oficialista acompañado el cambio de línea dentro del PC, visto como una traición por la corriente anarquista.<sup>224</sup>

---

obreros, siendo que las mismas sobrepasaban con creces a las de las demás localidades. Criticaba además la política de acercamiento y mejoras sociales de la entidad ya que los convenios firmados eran puestos como antecedentes por los obreros en toda la provincia en sus demandas con los patrones, creando así diversas situaciones. Acta 235 (25 de julio de 1941). Archivo privado del CCyA

<sup>221</sup> Para ver el proceso de unificación, ver Pastoriza, Elisa. *Los trabajadores de Mar del Plata... Op. Cit.*

<sup>222</sup> Pastoriza, Elisa (1993), *Op. Cit.*, p. 117

<sup>223</sup> El nuevo Comisionado Coronel Teodolindo Linares, surgido del golpe de 1943, había establecido un gravamen para la patente de las bicicletas (principal medio de transporte de los obreros y medio de trabajo). Esto generó una huelga general que duró 18 días y hasta se tuvo que suspender la tradicional fiesta de inauguración de la temporada estival. Para una mayor profundidad ver: Pastoriza, Elisa (1993), *Op. Cit.*, pp. 54 a 57.

<sup>224</sup> *Ídem*

Durante el peronismo los convenios fueron difíciles de firmar. A ello se agregó la serie de decretos y leyes laborales que trastocaron la mentalidad empresarial. Paralelamente a las negociaciones los empresarios denunciaron desde temprano un “estado de alerta en la industria” y “una anarquía en las obras”. Según la patronal, se estaban desarrollando empíricamente varias situaciones irregulares como el ascenso arbitrario de categorías de obreros sin justificación, extralimitaciones de delegados, abandono de trabajos, falta de competencia y poca productividad de la mano de obra (sobre todo los de la Bolsa de Trabajo) y la complicidad entre los sindicatos y la Secretaría de Trabajo local.<sup>225</sup>

Bajo otras razones, en abril de 1949 tuvo lugar la intervención de la sede local de la Unión Obrera de la Construcción por orden de la dirigencia nacional de la UOCRA fundamentado “en el estado de anarquía, desorganización y disociación de todo punto de vista contrario a los métodos sindicales”, decisión amparada por la CGT local.<sup>226</sup> Por consiguiente, se suscitaron algunos paros “ilegales” intermitentes por fuera de la organización sindical oficial y al margen de los interventores organizados por antiguos dirigentes comunistas que se oponían a la medida. Al poco tiempo, los principales líderes fueron detenidos y acusados de asociación ilícita por preparar los movimientos huelguísticos.<sup>227</sup> A razón de estos acontecimientos, los líderes obreros tradicionales de la actividad, que habían sido protagonistas durante los años treinta y cuarenta, fueron desplazados de la conducción.

El problema de la aplicación de innumerables convenios para las diferentes localidades del país, y dentro de ellas los de cada rama por separado, no fue saldado ni siquiera a través de la realización de Paritarias Nacionales y de la confección de un Convenio Nacional de Trabajo, reglas generales que organizaron los convenios y estandarizaron las subas de salarios anuales desde 1952. De esta manera, los empresarios familiares locales tuvieron que enfrentar disposiciones cambiantes y un nivel de conflictividad agravado por las divisiones dentro del movimiento obrero.

Justamente, lo que permitió la defensa de sus intereses durante este periodo fue la unidad mantenida dentro de las filas del CCyA. Esta entidad reunió la representatividad de la mayoría de las empresas del sector actuando unificadamente y centralizando las estrategias de acción corporativa durante gran parte del siglo XX. En este contexto, las diversas conquistas de los trabajadores no alteraron su rentabilidad en medio de la gran demanda de obras y en un mercado con características excepcionales.

---

<sup>225</sup> Actas de Asamblea, Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, 1943-1950

<sup>226</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 11 de abril de 1949

<sup>227</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 16 de junio y 19 de julio de 1949

**Cuadro 2.13 Conflictos obreros en la industria de la construcción en Mar del Plata (1935-1950)**

Causas	Rama	Parte	Duración	Resolución	Año
Aumento de jornales	Pintores	Sociedad de Empresarios Pintores	2 meses	Mediación del CCyA	1935
Aumento de jornales	Carpinteros	Sociedad de Empresarios Carpinteros	s/d	Mediación del CCyA	1936
Contratación de personal ajeno	Colocadores de mosaicos/albañiles	Arturo Lemmi	s/d	Mediación del CCyA	1938
Huelga del Casino/ Convenio colectivo	Albañiles	Cía. Gral. de Construcciones SA	9 meses	Mediación del CCyA	1938-1939
Aumento de jornales	Picapedreros	s/d	s/d	Dpto. del Trabajo	1939
Aumento de jornales	Electricistas	Sociedad de Empresarios Electricistas	s/d	Mediación del CCyA	1939
Pliego de condiciones (delegado de obra)	Albañiles y peones	CCyA	s/d	Dpto. del Trabajo	1940
Huelga del Desagüe	Sanitarios	Ways y Freitag	s/d	Dpto. del Trabajo	1941
Aumento de jornales	Carpinteros	Sociedad de Empresarios Carpinteros	s/d	Mediación del CCyA	1942
Ley de Asoc. Profesionales/ "Huelga de las bicicletas"	Huelga general	Estado Municipal	18 días	Mediación del CCyA/ Interventor provincial	1943
Aumento de jornales	Canteristas Chapadmalal	s/d	s/d	s/d	1943/1945 /1948
Jornales/ Incumplimiento de obligaciones patronales	Albañiles	CCyA	s/d	s/d	1945
Pago de aguinaldo	Sanitarios	Empresarios Sanitaristas	s/d	Mediación del CCyA	1946
Aumento de jornales	Electricistas	Sociedad de Empresarios Electricistas	s/d	Mediación del CCyA	1947
Convenio Colectivo	Huelga general	CCyA	20 días	Arbitraje Secretaría de Trabajo y Previsión	1947
Convenio Colectivo	Pintores	Sociedad de Empresarios Pintores	60 días	s/d	1947
Intervención de la UOC	Huelga (ilegal)	Interna sindical/ Estado	3 días	Prisión para organizadores	1949
Incumplimiento del laudo arbitral	Huelga general	CCyA y CAMARCO	1 mes	Intervención Ministerio de Trabajo y Previsión	1950

**Fuentes:** Elaboración propia en torno a: *La Capital* (Mar del Plata) y *El Trabajo* (1930-1950); Archivo Privado del CCyA, Libros de Actas de Asambleas

## **Capítulo III.**

### **Mar del Plata vertical (1948-1990s)**

«Ahora... Mar del Plata padece de una “crisis de gigantismo”. A su natural expansión horizontal ha seguido ahora una fiebre del crecimiento vertical. Nuestro balneario ha abandonado sus estilos tradicionales. Ya no imperan el normando, el vascongado, el Tudor o el californiano. Atraviesa una crisis de honda evolución que está transformando su fisonomía. Mar del Plata se verticaliza. Ha comenzado a crecer en altura poblándose de edificios altos, de perfiles rectos y ciudadanos con formas híbridas. El urbanismo marplatense sufre actualmente una distorsión que amenaza acabar con la unidad que le dio estilo y características propias.

Edificios altos, apretados los unos contra los otros. Una infinita multitud de ventanas abiertas y sedientas de la brisa marina. Reina ahora la propiedad horizontal»

*(El Hogar, año 1952, p. 59)*

## Breves comentarios sobre la economía argentina durante el “boom de la construcción”

En el radio de poco más de cuatro décadas la Argentina experimentó las ilusiones y los desencantos de una economía en desarrollo y semiindustrializada. El país encaró un largo proceso de sustitución de importaciones encontrando límites para su consolidación. Las cambiantes políticas económicas implementadas por los sucesivos gobiernos democráticos y de facto se mostraron infructíferas para equilibrar el sostenido déficit del balance de pagos generado por la escasez de divisas, la necesidad de importaciones y el creciente endeudamiento externo.

En el largo plazo, el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo no durables había generado un desarrollo interno de despegue industrial. Según Claudio Belini, el aliento al mercado interno por parte del primer peronismo marcó un cambio en la orientación con respecto a las décadas previas, aunque no se tradujo en una política industrial tendiente a buscar la autarquía nacional. Finalmente, la diferencia entre objetivos y realidades, que se pudo constatar en los planes quinquenales, acusó un desorden y una ausencia de políticas sectoriales y una baja capacidad del Estado para disciplinar el capital.<sup>228</sup>

Las políticas expansivas de la demanda permitieron sostener el pleno empleo mejorando las condiciones de vida de las clases urbanas, bonanza que marcó los primeros años de gobierno y que encontró un primer límite en la crisis del año 1949.<sup>229</sup> En este sentido, se encuentran la protección social (jubilaciones, salud), el acceso a la vivienda propia (facilitado por el congelamiento de alquileres, la ley de propiedad horizontal y los créditos del Banco Hipotecario Nacional), la educación, el acceso al ocio, el consumo de bienes, entre otros. La tesis de la “democratización del bienestar” sostiene que los sujetos que pudieron aprovechar mejor estas políticas fueron las clases medias.<sup>230</sup>

El final del primer mandato de Juan Domingo Perón estuvo marcado por un estancamiento del sector agrícola y un desequilibrio de la balanza comercial que se revirtió desde 1953. El avance de la industria robusteció al sector obrero organizado y, paralelamente, al empresariado nacional fortaleciendo su nivel de presión ante el Estado en los siguientes años.<sup>231</sup>

---

<sup>228</sup> Belini, Claudio (2009), *Op. Cit.*, p. 11

<sup>229</sup> Rougier, Marcelo (2012) *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Buenos Aires: Sudamericana, p. 107

<sup>230</sup> Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002), *Op. Cit.*

<sup>231</sup> Belini, Claudio y Korol, Juan Carlos (2012), *Op. Cit.*, p. 154

El periodo que va desde 1955 a 1966 estuvo caracterizado por una sucesión de los denominados ciclos de expansión y contracción (*stop and go*). Las políticas fiscales, monetarias y crediticias de corte ortodoxo aplicadas por los diferentes gobiernos no pudieron controlar las crisis periódicas del sector externo y de la balanza de pagos (1955, 1958 y 1962) con la caída del producto y un proceso de devaluación de la moneda.<sup>232</sup> El proyecto industrial desarrollista impulsó el despegue de los rubros básicos y de las ramas estratégicas con una fuerte inversión del capital extranjero. Si bien la industria creció, en esos años los crecientes costos y los atrasos tecnológicos no pudieron forjar un sector manufacturero eficiente.

Entre 1963 y 1974 la economía creció a un promedio del 5% anual, aunque con fluctuaciones, delineando una “primavera económica” que se tradujo en una ampliación del consumo a nuevos sectores de la población y en una consolidación del mercado interno. Pablo Gerchunoff y Lucas Llach estimaron que en este decenio la inflación arrojó un promedio del 29,2%, una de las más altas del mundo para el momento. Sin embargo, la relativa distensión de los desequilibrios en las cuentas externas y de las consecuencias de los ciclos de *stop and go*, permitieron un crecimiento y un dinamismo de la macroeconomía.<sup>233</sup>

Desde principios de los setenta el contexto internacional estuvo marcado por los efectos de la crisis del petróleo. En la Argentina los tiempos políticos se aceleraron con la inestabilidad de los gobiernos, el factor militar, el aumento de la violencia y la polarización social. Los índices de actividad económica fueron excepcionales produciendo una etapa de recalentamiento hasta 1975. Asimismo, el país entró en recesión con aumento de la inflación y un deterioro de las cuentas externas: en ese año el déficit fiscal alcanzó el 12,4% del PBI.<sup>234</sup> El “Rodrigazo” paralizó la economía con un ajuste violento de los precios y tarifas, disparando la inflación y generando un desabastecimiento de una gran cantidad de productos.

La dictadura militar que asaltó el poder en 1976 tomó un nuevo rumbo apostando a la integración de la economía en el mercado mundial. La política financiera aperturista marcó un quiebre histórico por el abandono de un modelo de industrialización como principal vía de desarrollo. Las consecuencias fueron el incremento de las importaciones, el auge de la especulación financiera, la destrucción del tejido industrial nacional y un endeudamiento externo sin precedentes. La guerra de Malvinas en 1982 y la crisis de la deuda latinoamericana impactaron de forma negativa en una economía ya dolarizada y muy debilitada. Los siguientes años estuvieron atravesados por la inestabilidad, una crisis de la producción y una distribución del ingreso regresiva que impactó de manera negativa en todos los sectores.

---

<sup>232</sup> *Ídem*, pp. 190-191

<sup>233</sup> Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (1998), *Op. Cit.*, p. 310

<sup>234</sup> *Ídem*, p. 147 y 349

### III. 1. El segundo boom edilicio para turismo

“El veraneante encuentra cada año distinta a “su” Mar del Plata. Su Mar del Plata que se eleva vertiginosamente y le pertenece, ciertamente. Él le ayuda a subir”<sup>235</sup>

“Mar del Plata es el exponente y magnífico espejo en el que se refleja la potencialidad económica e industrial de la Nación Argentina. Y precisamente se ha recibido una nueva modalidad de edificación que va a modificar la actual fisonomía de la ciudad: la Segunda Fundación de Mar del Plata”<sup>236</sup>

En la presente sección nos ocuparemos de analizar un fenómeno por demás complejo, atravesado por diversas e innumerables variables y con su propia especificidad. Particularmente, se trata de un recorte temporal extenso, signado por diferentes procesos políticos y coyunturas económicas con su peso. Asimismo, intentaremos colocar el caso de Mar del Plata dentro del itinerario seguido por otras ciudades argentinas con el fin de entrever sus particularismos y sus semejanzas. En este sentido, entablaremos un diálogo con la bibliografía existente acerca del tema, aspirando también a cubrir un vacío historiográfico acerca de determinados factores que contribuyen a entender la problemática.

Dicho esto, a través de un denso material empírico en la primera parte prestaremos atención a aquellos elementos que incidieron sobre el mercado inmobiliario y la actividad de la construcción local, a saber, las políticas de vivienda, la legislación y reglamentación urbana, la actividad económica general, los agentes y operadores involucrados, la morfología edilicia y los estilos arquitectónicos. A la vez, dividiremos el estudio en subtemas basándonos en una periodización interna para encontrar lógicas diferentes entre el despegue y el ocaso de un sistema de acumulación en el ámbito privado. En la segunda parte, indagaremos acerca de la confección y materialización de planes públicos de vivienda permanente con el fin de entrever matices y contradicciones en el desarrollo urbano general. Por último, en una tercera instancia abordaremos los sobresaltos del fin del ciclo y la posterior crisis del sistema.

A la postre, parte de las problemáticas y las conclusiones que aparecen a lo largo del escrito se complementan con el estudio micro sobre casos de empresas familiares que se encuentra en la segunda parte de la tesis. En estos ejemplos descubrimos regularidades y características comunes que nos ayudaron a reconstruir el contexto histórico y la evolución general del sector.

---

<sup>235</sup> *La Revista de Mar del Plata*, Año III, mayo de 1958, N° 5, p. 4

<sup>236</sup> Ing. Alberto López Viguerie, secretario de Obras Públicas de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón. Septiembre de 1951, *Mar del Plata Edilicia*-Año 1-N° 1, 1951, p. 3



En las décadas centrales del siglo XX, Mar del Plata experimentó transformaciones edilicias sustanciales y aceleradas llevando la lógica del “mercado inmobiliario del ocio” a su apoteosis. La fisonomía del centro y la postal turística tradicional mutaron para siempre al construirse cientos de edificios de departamentos y demolerse gran parte de las antiguas residencias veraniegas y una gran cantidad de estructuras bajas (chalets, hoteles, casas de renta y locales) sobre las arterias más importantes y las zonas adyacentes a la costa. Así, se empezó a hablar de una “segunda fundación” de la ciudad por las grandes transformaciones acaecidas.

El “boom horizontal” del periodo anterior abrió paso al “boom vertical” en las siguientes décadas. El despegue se dio gracias a la posibilidad de construcción masiva de viviendas multifamiliares mediante el sistema de propiedad horizontal. La ley N° 13.512 fue sancionada en 1948 y su puesta en vigencia marcó un punto de inflexión en el uso y ocupación del suelo, facilitando el acceso a la propiedad de viviendas (antiguamente de alquiler) a diferentes dueños en un mismo piso o plano. De este modo, la norma potenció las construcciones en la ciudad a niveles inesperados. Tal fue la repercusión del proceso que en reiteradas ocasiones se llegó a afirmar en diarios locales, y de tirada nacional, que “Mar del Plata era la ciudad que más construía en el mundo” por sobre San Pablo, Nueva York o Tel Aviv.<sup>237</sup> Este increíble desarrollo marcó una época dorada de actividad plena, de “euforia inmobiliaria”, de crecimiento urbano y poblacional por causas netamente económicas, pero también culturales.

El caso demuestra que la actividad de la construcción se potenció inmediatamente con las nuevas oportunidades que ofrecía el sistema. La ciudad fue el primer destino de importantes capitales asentados en la ciudad de Buenos Aires que pudieron reproducirse de forma ampliada hacia la construcción para turismo. Ello la diferenció del concierto de localidades argentinas donde el primer efecto fue tímido y, en gran medida, posterior. De este modo, localmente las consecuencias de la famosa ley pueden ser ya vislumbradas de manera resonante durante la década de 1950, y, aun antes de la caída del peronismo. Enseguida volveremos sobre este punto ya que conlleva una discusión con la bibliografía específica.

Por su parte, junto a los cambios operados en la oferta, la demanda actuó como una fuerza de mercado clave para evidenciar una nueva etapa de transformaciones urbanas. La

---

<sup>237</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 3 de octubre de 1958; *La Nación* (Buenos Aires), 6 de febrero de 1965; *La Razón* (Buenos Aires), 5 de marzo de 1965; *El Atlántico* (Mar del Plata), 4 de mayo de 1971

atracción por la compra de nuevos inmuebles en la costa atlántica devino de una conducta económica específica de las clases medias argentinas en esa coyuntura. Como explica el economista Eduardo Corso, el impacto del deterioro de los activos de reserva socialmente establecidos desde décadas atrás como las cédulas hipotecarias (principal instrumento de ahorro de largo plazo en moneda local hasta el momento) y los títulos públicos (de bajo retorno), sumado a la presión inflacionaria y la desestimación de los plazos fijos o tenencia de moneda extranjera, hizo que la inversión en inmuebles comenzara a tomar forma como una opción no financiera de reserva de valor y protección de los ahorros.<sup>238</sup> El mercado se abrió primero en Mar del Plata y ahí se destinó una gran porción del ahorro nacional: en palabras del autor, un “shadow banking” de la sociedad argentina.<sup>239</sup>

Poder veranear en Mar del Plata significaba para los crecientes grupos sociales medios de la Argentina todo un símbolo: el acceso a las vacaciones en familia, otrora privilegio de una elite restringida, y el atractivo del Casino más importante del país. De ahí que empezara también una sostenida demanda de departamentos y la posibilidad de acceder a una vivienda frente al mar ya desde fines de los años cuarenta y antes de ser sancionada la ley. Se trató de un fenómeno nacional, los departamentos fueron un bien de consumo dirigidos a los miles de visitantes que llegaban cada año y que estaban en condiciones de comprar: la oferta era el mar, el sol, la playa y el casino. Justamente, la edificación visibilizó el mito de “ciudad feliz” como horizonte progresista abierto a todos los públicos. Así como el chalet de estilo local había generado anteriormente un “mito” y un valor simbólico para sus propietarios, los departamentos llevaron esta lógica casi irracional a su cénit. El progreso social de las clases medias en ascenso podía ser ahora materializado y visibilizado.

Para resumir el argumento, tres fueron los factores claves e interrelacionados para desatar el primer “boom de la construcción” a nivel nacional en dicha ciudad. En principio, desde el punto de vista normativo la sanción y la reglamentación de la Ley de Propiedad Horizontal cambió los patrones de ocupación del suelo, permitiendo la explotación vertical de los metros cuadrados a construir y a vender. Ello fue acompañado de una política oficial de créditos bancarios baratos destinados a la edificación y a la compra de inmuebles, que más tarde se fue perdiendo en pos de la financiación estrictamente privada; en segundo lugar, en momentos en que otras alternativas de reserva de valor se encontraban desdibujadas, el

---

<sup>238</sup> Corso, Eduardo (2014) “Un repaso por la historia de las opciones de ahorro del sector privado argentino”, *Colectivo Económico*. Disponible en la web: <https://colectivoeconomico.wordpress.com/2014/04/04/un-repaso-por-la-historia-de-las-opciones-de-ahorro-del-sector-privado-argentino/> [consultado 19/12/19]

<sup>239</sup> Corso, Eduardo (2014) “Mar del Plata, nuestro “shadow banking” junto al mar”, revista electrónica *Alquimias Económicas*. Disponible en: <https://alquimiaseconomicas.com/2014/09/30/mar-del-plata-nuestro-shadow-banking-junto-al-mar/> [consultado 19/12/19]

público comenzó a demandar bienes fijos con el fin de proteger sus ahorros. Ahora bien, ambas cuestiones podrían haber desatado el proceso en cualquier otra localidad del país y, sin embargo, en aquellas tardó una década en producirse.

El tercer componente es de índole local, así como nacional. La atracción turística de Mar del Plata por sobre otros destinos sedujo la intervención de los agentes económicos relacionados a los negocios inmobiliarios. En la costa encontraron una mayor rentabilidad, menores barreras reglamentarias, la disponibilidad de lotes (nuevos o por subdivisión de los existentes) y un precio del metro cuadrado (por momentos) inferior que en Buenos Aires. Además, el balneario se estaba convirtiendo en una “ciudad de masas” para el imaginario argentino, reconocido por el discurso del propio presidente Juan Domingo Perón en 1954.

“Hace diez años visité Mar del Plata y en ese entonces era un lugar de privilegio, donde los pudientes del país venían a descansar los ocios de toda la vida y de todo el año. Han pasado diez años. Durante ellos esta maravillosa síntesis de toda nuestra patria, aglutina en sus maravillosas playas y lugares de descanso al pueblo argentino y, en especial, a sus hombres de trabajo que necesitan descansar de sus sacrificios. Nuestro lema fue cumplir también aquí. Nosotros no quisimos una Argentina disfrutada por un grupo de privilegiados, sino una Argentina para todo el pueblo argentino (...) En cuanto a la situación social bastará decir que aquí del noventa por ciento de los que veranean en esta ciudad de maravilla son obreros y empleados de toda la patria”.<sup>240</sup>

#### *Algunos comentarios generales*

Este proceso consolidó a Mar del Plata como “mercancía edilicia de la Argentina”. Como vimos, Eduardo Corso ubica el fenómeno sintéticamente dentro de la historia monetaria del país, pero sin evidenciar otros factores. Paralelamente a los récords de construcción y a la especulación, la ciudad creció espasmódicamente sin una auténtica regulación orgánica, planificada y organizada que encauzara la iniciativa privada, a lo que se sumaron ciertas excepciones reglamentarias. Pese a la gran cantidad de m<sup>2</sup> construidos, el déficit habitacional local se acrecentó en los siguientes años. En las líneas que siguen prestaremos atención a los alcances, logros, controversias y limitaciones de este proceso.

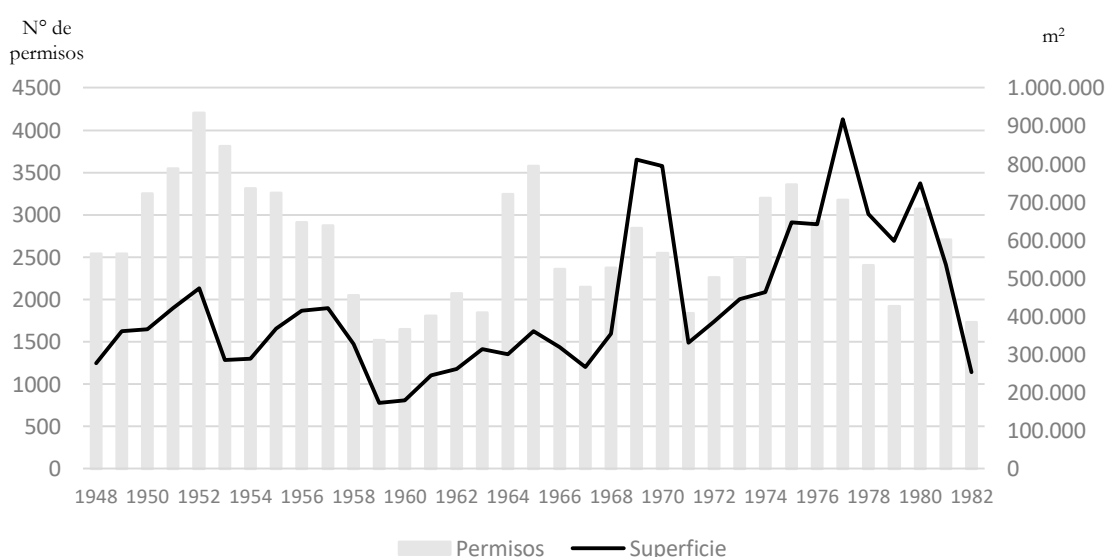
---

<sup>240</sup> Reproducido en: Pastoriza, Elisa (2002) “Turismo social y acceso al ocio: el arribo a la ciudad balnearia durante las décadas peronistas (Mar del Plata, 1943-1955), en: Pastoriza, Elisa (ed.) *Las puertas al mar: consumo, ocio y política en Mar del Plata, Montevideo y Viña del Mar*, Buenos Aires: Biblos, p. 93

En resumidas cuentas, lo que hubo fue una mezcla casi total de las construcciones estacionales y permanentes sin seguir un patrón de sustentabilidad arquitectónica. Sin embargo, este proceso de valorización inmobiliaria trascendió el radio céntrico, manifestándose en la gran cantidad de loteos que se realizaron en los sectores alejados y en la periferia: lo que dio nacimiento a nuevos barrios donde se instalaron la clase media baja y los trabajadores. Asimismo, dada la avanzada de la propiedad horizontal, y la forma en que la clase media argentina podía acceder a la propiedad, el sector hotelero tradicional sufrió una drástica depresión. Ello estuvo acompañado de otra competencia como lo fue la de la hotelería sindical de los años sesenta.<sup>241</sup>

El alto rendimiento económico de estos bienes generó el protagonismo de las empresas familiares locales ligadas a la construcción y de un conjunto de financistas porteños, junto a las inmobiliarias y los martilleros del medio, lo que generó una gran cadena de trabajo para los diferentes gremios. Este proceso consolidó trayectorias de antaño y también permitió la entrada de nuevos actores que crecieron exponencialmente al amparo de esta forma de acumulación. A la vez, ello se complementaba con una gran masa de trabajadores locales, y provenientes de distintos puntos del país, junto a toda una logística de infraestructura y gestión: transporte, corralones de materiales, fábricas de componentes y distribuidores. Los rubros tradicionales fueron perdiendo su componente artesanal en pos de una sistematización del trabajo en unidades independientes, pero repetitivas.

**Gráfico 3.1 Mar del Plata. Resumen de la construcción privada (1948-1982)**



**Fuente:** Anuarios estadísticos “Construcción”, Municipalidad de Gral. Pueyrredón, años 1948-1982

<sup>241</sup> Ver: Castellucci, Daniela (2016) “Estado municipal y alojamiento turístico: conflictos y resoluciones. Mar del Plata en los años sesenta y setenta”, *XI Jornadas de Investigadores en Historia*, Mar del Plata, 16-18 noviembre

Los índices alcanzados en construcciones realizadas entre los años 1948 y 1980 fueron espectaculares y no se volvieron a repetir. Si bien el ciclo distó de ser rectilíneo y uniforme, con la presencia de discontinuidades y contramarchas, sí definió ciertas fluctuaciones con expansiones y contracciones que materializaron una época con similares características de nivel de actividad. En otras palabras, la explosión edilicia sin precedentes que tuvo lugar sobre todo en una primera etapa de la década de 1950, continuó con fluctuaciones y buen ritmo en la siguiente, quebrándose momentáneamente con el fenómeno del “Rodrigazo” y revitalizándose hasta principios de los años ochenta.

Ahora bien, las investigaciones locales de arquitectos e historiadores sobre el tema han concluido que entre 1950 y 1970 se dio un “boom de construcciones” en la ciudad de Mar del Plata sin mayores precisiones. Es más, algunos llevan el análisis hasta 1979, ya que es el año donde se asiste a un cambio de la reglamentación urbana.<sup>242</sup> Tomando estos registros, los estudios de síntesis a nivel nacional han reiterado tales aseveraciones.<sup>243</sup> Al mismo tiempo, se han homogeneizado las conclusiones y ciertas afirmaciones caracterizando el periodo como una totalidad o ponderando realidades al conjunto, cuando en verdad sólo aparecieron en contextos particulares, en décadas específicas, como estrategias circunstanciales o, bien, no resultan aplicables a todas las coyunturas. En este sentido, la existencia y la acción de las empresas, formas de comercialización, inmobiliarias, sujetos sociales, en más de tres décadas no fue unitaria ni impávida. Máxime cuando hablamos de una industria muy fluctuante y de una economía nacional con real incertidumbre.

Por todo ello, hemos decidido dividir el estudio pormenorizado de la propiedad horizontal en tres etapas. La primera (1948-1960) estuvo caracterizada por el despegue y un efecto expansivo inmediato; seguidamente, entre 1960 y 1975 la actividad se sostuvo provocando un boom inmobiliario; la tercera (1975-1990s) estuvo condicionada por la crisis del sistema, por una reconversión y una mayor especulación.

El fin de esta denominada “edad de oro” puede ser explicado por varios factores yuxtapuestos, de la mano de un cambio de rumbo en la política económica del país y el nuevo contexto socio-cultural. Por un lado, la “euforia inmobiliaria” se fue apagando lentamente

---

<sup>242</sup> Bartolucci, Miguel Ángel (2015) “La Mar del Plata moderna. El hábitat de propiedad horizontal como la “modernidad triunfante” sobre la “vanguardia”. *CAPBA*. N° 15, pp. 162-171; Fernández Wagner, Raúl (1995) “La propiedad horizontal. Del boom de los 60 a la potencial crisis”. *La Capital* (Mar del Plata), Suplemento Especial. Mar del Plata 121° aniversario; Sisti, Jorge (2007) “¿Fue sólo especulación? Descripción y análisis de la aparición de nuevos tipos edilicios y la transformación del tejido de Mar del Plata entre 1950 y 1970” *Actas XI Congreso de historia de los pueblos de la Provincia de Buenos Aires*. Instituto Cultural de la Prov. de Buenos Aires; Rizzo, María de las Nieves y Granero, Melecia (2016) “La propiedad horizontal en Mar del Plata 1948- 1979. Los proyectos, las obras y las empresas”, *Revista Investigación + Acción*, N° 19 (1) 8, pp. 11-26

<sup>243</sup> Vocablo “Mar del Plata” (Pastoriza, Elisa y Cacopardo, Fernando). En: Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando (2004), *Op. Cit.*, I-N, pp. 111-112

desde principios de los años setenta cuando ya se percibieron signos de agotamiento del ciclo virtuoso que funcionaba casi de manera automática. En buena medida, se fueron alterando las variables que le daban origen como la caída del poder adquisitivo de la clase media y, por lo tanto, de la demanda; la desaparición paulatina de los inversores afectado por las altas tasas de interés dando un golpe al circuito productivo; la dolarización del mercado inmobiliario; y la pérdida de la preminencia turística de la ciudad de Mar del Plata frente a la “aparición” o puesta en boga de otros balnearios hacia el norte de la costa atlántica o fuera del país, como Punta del Este o el sur de Brasil. Por último, la actividad, entrelazada con el turismo, creció tanto más que la llegada de veraneantes saturando el mercado y decayendo de forma abrupta junto con la crisis del turismo masivo.

### III. 1.1 El impacto de la ley de propiedad horizontal: Mar del Plata y el país (1948-1960)

#### *Una discusión con la bibliografía*

“Los distintos pisos de un edificio o distintos departamentos de un mismo piso o departamentos de un edificio de una sola planta, que sean independientes y que tengan salida a la vía pública directamente o por un pasaje común podrán pertenecer a propietarios distintos, de acuerdo a las disposiciones de esta ley. Cada piso o departamento puede pertenecer en condominio a más de una persona”.<sup>244</sup>

La ley 13.512 denominada de “propiedad horizontal” fue sancionada durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón en septiembre del año 1948 y reglamentada por Decreto Nacional 18.734 en agosto del año siguiente.<sup>245</sup> La misma facilitó la densificación del núcleo urbano, el acceso a la propiedad de viviendas (antiguamente de alquiler) y la proyección de la actividad contractual privada.<sup>246</sup> No se trataba de un tipo particular de construcción sino de una figura jurídica que se incorporaba al Código Civil, como ya lo habían hecho otros países, de forma de economizar costos de transacción y de administración. El sistema para adquirir una casa-habitación, al hacer posible la adquisición por unidades independientes de valor más reducido, fue creando un incentivo poderoso para

---

<sup>244</sup> Ley 13512/48 de Propiedad Horizontal, Artículo N° 1.

<sup>245</sup> Dentro del contexto latinoamericano, Argentina sancionaba tardíamente una legislación de división horizontal de la propiedad, aunque con diferencias, ya presente en otros países como Brasil (1928), Chile (1937 y ampliada en 1968), Uruguay (1946) y Colombia (1948).

<sup>246</sup> Se amalgamaban dos derechos: el de dominio sobre cada piso o departamento y de condominio en varias partes indivisas del edificio (escaleras, hall de entrada, terrazas, jardines, galenas, pórticos, puerta de entrada, ascensores, portería, servicios, incineradores de residuos). *Construcciones*, Cámara Argentina de la Construcción. N° 70, marzo de 1951, p. 576

la construcción de edificios de departamentos ya que permitió la integración de su costo total con el aporte de varios interesados. De este modo, se regulaba la división y organización de un inmueble en un plano horizontal mediante un reglamento de copropiedad.<sup>247</sup>

En realidad, vino a reglamentar y a legislar una situación ya presente, y en tensión, relacionada al problema de la vivienda en la Argentina.<sup>248</sup> De esta manera, en las décadas siguientes garantizó el acceso a la propiedad a nuevos sectores sociales de acuerdo a los diferentes niveles en que se sistematizó la norma, por ejemplo, en propiedades de una sola planta o en barrios alejados. Empero, paulatinamente en los principales cascos céntricos del país se materializó una inusitada especulación de tierras que modificó el plano catastral original y conllevó la concreción de operaciones inmobiliarias de envergadura que modificaron el entorno socio-espacial.

La puesta en práctica del nuevo régimen desató una euforia constructiva con diferentes ritmos en las principales ciudades argentinas. En este sentido, el resultado más evidente se materializó en el aumento desmesurado de la construcción de edificios de departamentos en altura durante los “años del desarrollismo” hasta por lo menos el “Rodrigazo” (1975), caracterizado por una demanda del consumo propio de las clases medias. Por otra parte, también vale destacar que la política del Banco Hipotecario Nacional fue de suma importancia para la consecución de planes de vivienda económica donde intervinieron diversos sindicatos, cooperativas, mutuales, entes oficiales y otras entidades intermedias en la construcción de complejos habitacionales.<sup>249</sup>

Por ejemplo, en Rosario, ciudad ligada al comercio exportador, se suscitó también un auge de la construcción privada seguido de un “boom inmobiliario” en la década de 1960 en el área central, orientada a sectores de ingresos altos y medios.<sup>250</sup> Por contraste, en Capital Federal el proceso siguió similares derivaciones, pero, claro está, con otro ritmo dado el tamaño del mercado. En este caso, el despegue de nuevas obras de forma masiva le siguió a un periodo de estancamiento (1950-1957), donde primó un proceso de subdivisión de departamentos ya construidos bajo la modalidad de renta.<sup>251</sup>

---

<sup>247</sup> Ley 13512/1948 de Propiedad Horizontal. Disponible en:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/45000-49999/46362/norma.htm>

<sup>248</sup> Germani, Gino (1955) *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires: Raigal; Aboy, Rosa (2008) “Arquitecturas de la vida doméstica. Familia y vivienda en Buenos Aires, 1914- 1960”, *Anuario IEHS* 23, pp. 355-384

<sup>249</sup> Ballent, Anahí (2014) “Instituciones y planes, del Banco Hipotecario Nacional al Fondo Nacional de la Vivienda”. En Liernur, Jorge Francisco y Ballent, Anahí. *La casa y la multitud. Op. Cit.* (pp.285-317); Gargantini, Daniela (2003) “Breve revisión histórica de la política habitacional argentina”, *Documento de Trabajo*, Serie Arquitectura, Editorial de la Universidad Católica de Córdoba

<sup>250</sup> Lanciotti, Norma, Lavih, Abraham, Brizuela, Florencia y Kofman, Marco (2020) “Mercado inmobiliario en Rosario: Ciclos económicos y políticas públicas, 1916-1966”, *Anuario centro de estudios económicos de la empresa y el desarrollo*, N° 13, pp. 17-37. Recuperado de: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/CEEED> [consultado 1/06/20]

<sup>251</sup> Aboy, Rosa (2007) *Vivir con Otros, Op. Cit.*, p. 239

Todo este impacto en la ejecución de obras y en la inversión inmobiliaria marcó un parteaguas en la historia urbana de la Argentina. Por todo ello, el tópico ha sido tratado por la historiografía específica, junto a importantes estudios urbanos realizados por arquitectos y sociólogos. Estos especialistas han trabajado temáticas relacionadas con las políticas públicas en torno a la vivienda, la edificación privada, la producción estilística y material, la historia de la vida cotidiana, el consumo, el mercado inmobiliario, la estética, la cultura de habitar, entre otras.<sup>252</sup>

En general, dichos trabajos se circunscriben a la ciudad de Buenos Aires manifestando los cambios acaecidos en el parque habitacional y en el mercado urbano de la principal urbe del país. Las posibilidades que brindaba la norma generó la entrada de nuevos agentes y la consolidación de las empresas tradicionales de la actividad, quienes lograron aprovechar un alto rendimiento económico en la producción del espacio urbano.<sup>253</sup> El correlato de este fenómeno fue la concentración de un nuevo tipo de edificación en altura en las zonas céntricas y en diferentes barrios (Recoleta, Barrio Norte, Palermo, Belgrano y Caballito).<sup>254</sup>

Siguiendo esta línea, pese al cambio de legislación las diversas disposiciones adoptadas por el peronismo en los años siguientes impidieron que este impacto fuera inmediato. En este sentido, el “boom de la construcción” se registró tras el alejamiento de esta fuerza política, es decir, recién en la década del ‘60 y los primeros años del ‘70.<sup>255</sup> En esa especie de transición del primer lustro de los ‘50 primó la reconversión de edificios preexistentes (antiguamente de renta), más que la nueva edificación, por lo que “no parece haber tenido como efecto práctico un aumento de la inversión por parte del capital privado”.<sup>256</sup>

Esta idea está presente en la mayoría de los trabajos, compartida como premisa general del desarrollo urbano argentino. Sin embargo, el registro empírico y la incidencia que tuvo dicha reglamentación estuvo acotado al caso porteño. Es necesario entonces, una

---

<sup>252</sup> Yujnovsky, Oscar (1984) *Claves Políticas del Problema Habitacional Argentino, 1955-1981*, Buenos Aires: GEL; Torres, Horacio (2006) *El Mapa Social de Buenos Aires (1940-1990)*, Serie Difusión N° 3. Buenos Aires: FADU; Contreras, Leonel (2005) *Rascacielos porteños. Historia de la edificación de altura en Buenos Aires (1580-2005)*, Buenos Aires: Gobierno de la Ciudad; Ballent, Anahí (2014) “Casa Colectiva, monobloque, propiedad horizontal. Desplazamientos y Cruces de modelos en la habitación colectiva”, en: Liernur, Jorge Francisco y Ballent, Anahí. *La casa y la multitud. Op. Cit.* (pp.461-487)

<sup>253</sup> Torres, Horacio (2006), *Op. Cit.*, p. 17

<sup>254</sup> Aboy, Rosa (2010) “Ciudad, espacio doméstico y prácticas de habitar en Buenos Aires en la década de 1950. Una mirada de los departamentos para las clases medias”, *Mundo Nuevo, Nuevos Mundos*, p. 4 [En ligne], Débats, mis en ligne le 23 mars 2010, consulté le 18 juillet 2019. URL:

<http://journals.openedition.org/nuevomundo/59215;DOI:10.4000/nuevomundo.59215>

<sup>255</sup> Ballent Anahí y Liernur, Jorge Francisco (2014), *Op. Cit.*, p. 490

<sup>256</sup> Aboy, Rosa (2007) “Vivir con Otros...”, *Op. Cit.*, p. 90



historia de la propiedad horizontal en Argentina que preste atención a otros contextos y a la movilidad de sus actores en el interior del país.

El estudio del caso de Mar del Plata, su patrón de crecimiento y naturaleza urbana, permiten visualizar un fenómeno con otra velocidad y ritmo muy diferente al resto de las localidades argentinas. La condición de ciudad turística impuso una lógica distinta en el mercado de trabajo, en las transacciones inmobiliarias, en el rol de los actores, en la función de los objetos construidos, en la movilidad de inversores y en la valorización del suelo. Ello obedecía a su lugar geográfico privilegiado en la costa atlántica, su cercanía con respecto a la capital del país y la funcionalidad urbana que había imperado por décadas, como venimos afirmando. Es más, el fenómeno también se extendió rápidamente a los balnearios vecinos como Necochea o Miramar, aunque en menor grado.

Asimismo, comparativamente Mar del Plata ilumina un caso excepcional: el impacto del nuevo régimen de construcción fue inmediato mientras que en otras importantes aglomeraciones urbanas fue tardío. Como referencia se ha tomado la caída del peronismo, sin embargo, como afirma Rosa Aboy, el análisis de la vivienda y las formas de vida deben trascender una cronología basada estrictamente en los cambios políticos.<sup>257</sup> De hecho, se manifiesta una constante edilicia de larga duración, más allá de la influencia o no de las políticas económicas coyunturales de los diferentes gobiernos nacionales o provinciales.

En síntesis, el caso local permite relativizar las tesis mencionadas ya que desde 1949 se inauguraron nuevos edificios a lo largo del litoral, manifestando un importante dinamismo de las inversiones privadas, en línea de continuidad con el periodo previo. La década del '50 experimentó cambios inmediatos en materia edilicia registrándose un "boom" que superó (en retrospectiva) el volumen de edificación de los años sesenta, comúnmente vistos como el periodo paradigmático de masificación y consumismo por la bibliografía general citada.

#### *La construcción de "horizontales" en la década de 1950: el "primer boom" del país*

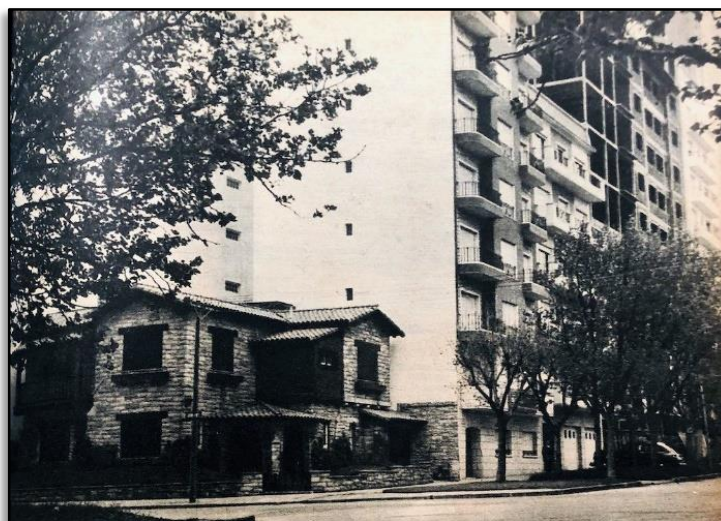
"He aquí un capítulo de la historia bíblica: el pequeño David en pugna con el gigantesco Goliat. Choque de dos estilos, de dos "modos" y palmaria demostración de irracionalidad urbanística. Esta hermosa residencia veraniega de piedra, madera y teja (los tres elementos básicos de la llamada arquitectura regional) soporta en la conjunción de dos hermosas y populares avenidas marplatenses, la vecindad monumental de varias casas de pisos que, a manera de enormes pantallas, interceptan para siempre la luz solar y el tonificante aire de yodo"<sup>258</sup>

---

<sup>257</sup> Aboy, Rosa (2010), *Op. Cit.*, p. 2

<sup>258</sup> "Mar del Plata se "verticaliza": La ciudad trepa a las nubes en una sucesión infinita de ventanas", *El Hogar*, año 1952, p. 57

Foto 11. El inicio de la propiedad horizontal en Mar del Plata



(Fuente: Fotografía *El Hogar*, año 1952, p. 56)

Al comparar las cifras registradas por las estadísticas oficiales en Mar del Plata con otras localidades, la relación resultante (coeficiente) entre el número de habitantes estables y la cantidad de obras ejecutadas resulta sugestivo (cuadro 3.1). Mientras que importantes centros como Rosario y La Plata se mantenían en un promedio de 1 m<sup>2</sup>/hab. y en Capital Federal el coeficiente era muy bajo dada su densidad de población, Mar del Plata cuadruplicaba las cifras por el destino de las construcciones y la demanda externa de departamentos.

Cuadro 3.1 Cantidad de m<sup>2</sup> construidos por habitante en distintas ciudades de la Argentina

Año/ciudad	Mar del Plata	Rosario	Capital Federal	La Plata
1948	3,3 m <sup>2</sup>	0,79 m <sup>2</sup>	0,3 m <sup>2</sup>	0,82 m <sup>2</sup>
1952	4 m <sup>2</sup>	1,04 m <sup>2</sup>	0,5 m <sup>2</sup>	0,96 m <sup>2</sup>
1955	3,55 m <sup>2</sup>	0,95 m <sup>2</sup>	0,39 m <sup>2</sup>	1,35 m <sup>2</sup>
1957	4,05 m <sup>2</sup>	s/d	0,37 m <sup>2</sup>	s/d

Fuente: *Construcciones*, Cámara Argentina de la Construcción, 1948-1960

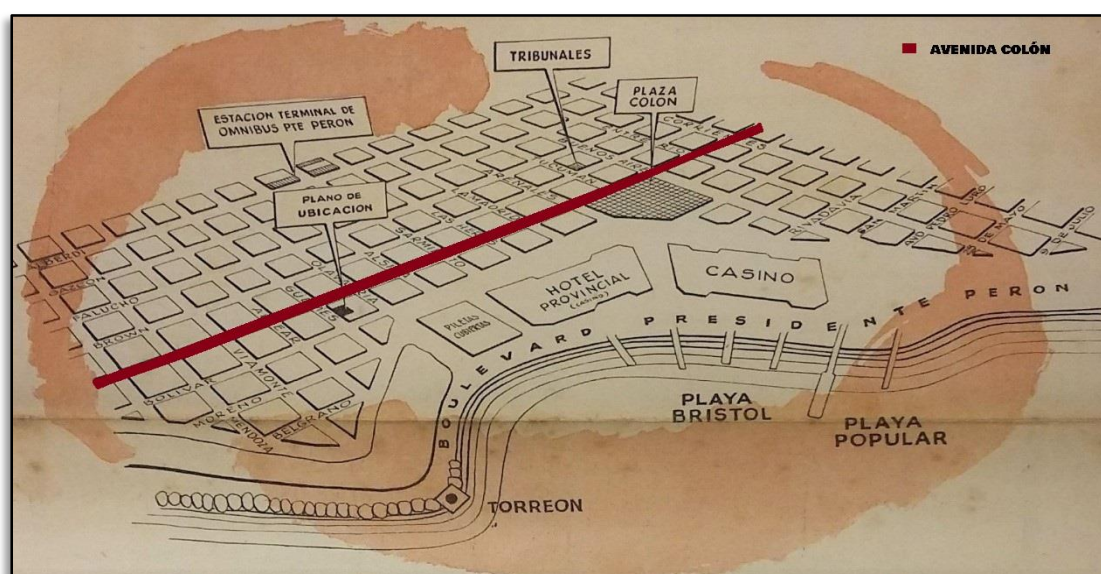
La cantidad de turistas arribados tuvo un crecimiento exponencial: desde los 504.517 de la temporada 1945-1946, se contabilizó el triple para fines de los años cincuenta. En este sentido, podemos entrever una simbiosis significativa, pero cierta dependencia, entre la construcción privada, el turismo y un “mercado inmobiliario del ocio” que fue el más importante del país. No sólo ello, existieron periodos que no se sintonizaron con el

comportamiento general del sector a nivel nacional en cuanto a la permanencia de un nivel sostenido de actividad.

Al igual que en otras ciudades varios edificios construidos con función de renta fueron inaugurados, otros convertidos y muchos vendidos bajo el nuevo sistema, ya que resultaba más redituable, al disponer de unidades independientes, de una o más plantas, pudiendo contrarrestar el congelamiento del precio de los alquileres establecidos por la política oficial. En este plano, los derechos individuales de propiedad estaban “más claros” al poder ejercer de forma exclusiva el uso privado, la hipoteca, renta o venta del inmueble.<sup>259</sup>

Paralelamente, los nuevos edificios fueron poblando las zonas más versátiles en un mercado urbano elástico donde todavía el verticalismo de las edificaciones no era una pauta en una ciudad poblada de chalets. Pese a la existencia previa de varios conjuntos de renta y hoteles con altura de ocho a diez pisos, los nuevos edificios marcaron rápidamente una transformación del perfil urbano y de la postal marplatense. Este proceso generó la valoración del suelo en ciertas zonas aledañas (claro está) a la costa, al Casino, al Hotel Provincial, a “la Bristol” (el balneario más popular), a la Terminal de Ómnibus y a las playas Chica, Varese y Grande (sector más predilecto). Estas fueron las franjas más dinámicas de transacciones comerciales, constituyendo la referencia señalada en la publicidad para los vendedores y compradores a lo largo y a lo ancho del país.

Foto 12. Mar del Plata. Plano de ubicación y referencias en la publicidad (año 1952)



(Fuente: Archivo Arq. Raúl Camusso, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires, Distrito IX)

<sup>259</sup> Coloma, Germán (2001) “Breve Análisis Económico de la Propiedad Horizontal”, *CEMA Working Papers*: Serie Documentos de Trabajo N° 186, Universidad del CEMA, p. 7. URL: <https://ucema.edu.ar/publicaciones>

Los cuadros siguientes sobre la evolución de la actividad nos permiten rever el fenómeno a la luz de otra evidencia empírica. El primero, más tradicional, se relaciona con los permisos otorgados por la municipalidad y en el segundo hemos reconstruido la cantidad anual de edificios inaugurados en el mismo periodo. Como se puede observar, los picos se advierten en los bienios 1951-1952 y 1956-1957, cada uno seguido de una contracción que devuelve la dinámica con altos y bajos. La información compendiada en el cuadro 3.3 complementa la estadística sobre superficies edificadas (cuadro 3.2) que no discrimina la vivienda unifamiliar (individual) de la multifamiliar (colectiva).

**Cuadro 3.2 Mar del Plata. Estadística comparativa de la construcción privada (1949-1960)**

Año	Permisos otorgados (obras nuevas y refacciones)	Superficie (m <sup>2</sup> )	Importe por m <sup>2</sup> (\$)	Importe aproximado (m\$ <sub>n</sub> )	Costo en pcia. de Bs. As.
1949	2544	362.006,09	700	s/d	100
1950	3252	366.307,40	700	210.772.555	126
1951	3549	421.730,44	850	358.470.871	152
1952	4207	473.038,78	831,14	455.180.867	208
1953	3812	285.015,74	982,12	271.934.658	213
1954	3314	289.712,16	1032,45	295.491.332	230
1955	3258	368.470,99	1132	417.738.659	241
1956	2911	415.748,61	1320,26	553.389.638	335
1957	2871	422.369,73	s/d	699.255.733	367
1958	2051	327.597,95	s/d	617.772.604	530
1959	1518	172.997,50	s/d	471.033.780	963
1960	1647	179.786,35	s/d	668.775.513	1077

Fuente: *Anuarios Estadísticos*; Dirección de Obras Privadas, Municipalidad de Gral. Pueyrredón (1949-1960)

**Cuadro 3.3 Cantidad de edificios nuevos construidos en Mar del Plata (1948-1960)**

Año	Cantidad de edificios construidos	Promedio anual de plantas (altura)
1950	19	7
1951	25	7
1952	50	8
1953	36	9,5
1954	10	8
1955	20	9,5
1956	47	9,6
1957	80	10
1958	67	10
1959	60	9,6
1960	62	10,8

Fuentes: Elaboración propia en base a expedientes de construcción (Archivo de Obras Privadas-Municipalidad de Gral. Pueyrredón); Estadísticas del Centro de Constructores y Anexos; publicidades y avisos clasificados *La Capital* (Mar del Plata), *La Nación*, *La Prensa* y *El atlántico* 1948-1960; archivos de empresas; entrevistas orales; revistas especializadas, entre otras.

El último cuadro muestra, a diferencia del registro de “superficie construida” o a construir (cuadro 3.2), la realidad efectiva (no futura ni posible) del fenómeno, por lo que resulta más certero a la hora de analizar las variaciones temporales. A la vez, se centra en un tipo particular de construcción como son los “edificios” (a partir de tres plantas). Sin embargo, no hay que perder de vista que el resultado material proviene de una acción llevada a cabo por los actores (inversores, inmobiliarias, empresas constructoras, subcontratistas y trabajadores) con anterioridad al momento de presentar el expediente de obra (permisos, planos, certificados, firmas profesionales). Generalmente, ello sucedía dos o tres años (incluso más) antes de la inauguración de la obra. Por ende, el nivel de actividad manifiesta también el horizonte de expectativas que tenían los protagonistas en ese instante al empezar el trámite y encargar la construcción.

El análisis de ambas series permite comprobar el despegue inmediato del nuevo régimen en Mar del Plata. Recién en el bienio 1969-1970 se registraron cifras más elevadas que las citadas aquí. Los contextos fuera de Buenos Aires nos permiten dimensionar mejor un proceso histórico no unitario ni coherente en sí mismo. Para sostener tales afirmaciones, profundizaremos sobre las lógicas de funcionamiento del mercado inmobiliario en estos primeros años.

#### *Las operaciones inmobiliarias, el uso de la publicidad y los activadores del sistema en los años cincuenta*

“El costo de la cuota es inferior a un veraneo. Asegure las suyas, son limitadas”<sup>260</sup>

Históricamente, la costa atlántica vislumbró un rol singular en el abanico de destinos turísticos nacionales, permaneciendo en el horizonte de posibilidades de los argentinos. En este sentido, el veraneo en Mar del Plata había permeado en la sociedad desde la predilección de las clases altas, los grandes apellidos y presidentes en la *Belle Époque*; más tarde, en la cultura de masas y, sobre todo, en el consumidor medio y metropolitano de la ciudad de Buenos Aires. Principalmente, a él se dirigían los estímulos sensoriales de la publicidad a mediados del siglo XX (mar, aire fresco, naturaleza, calor), el gusto, la moda y aquellos valores asociados al ocio (descanso, tiempo libre, vacaciones, relax) que liberarían de los dramas propios de las grandes urbes.<sup>261</sup>

---

<sup>260</sup> Publicidad de Hogareña SA, década de 1950. Colección personal del Arq. Raúl Camusso, Archivo Colegio de Arquitectos de Mar del Plata

<sup>261</sup> Junto a los diarios, las revistas más leídas generaban imágenes sobre “la ciudad feliz” (*Caras y Caretas*, *Tía Vicenta*, *Rico Tipo*, *Panorama*, *Siete Días*, *Patoruzú*), generando un amplio repertorio de placeres para los lectores.

Múltiples sectores sociales se sintieron interpelados por la promoción del balneario, vale el ejemplo de la llegada de los obreros a partir del peronismo y, en forma masiva, en tiempos de la hotelería sindical en la década de 1960.<sup>262</sup> No obstante, la posibilidad de tener una propiedad frente al mar como segunda residencia para fines de descanso y veraneo fue un rasgo socioeconómico y cultural estrictamente constitutivo de las clases medias a partir de la década de 1950, destinado a perdurar. Los edificios de departamentos como bienes de consumo modelaron aspiraciones de época que sólo podía alcanzar una franja social que estuviera en condiciones materiales de hacerlo. Prontamente, se transformaron en objetos deseados y necesarios para mantener y ostentar un determinado estilo de vida.<sup>263</sup>

Las estrategias publicitarias de venta de departamentos resultan una valiosa fuente para analizar el boom constructivo e inmobiliario desatado rápidamente. Desde la hora cero de la década de 1950 los avisos de venta de edificios a construir en Mar del Plata comenzaron a inundar las páginas de la prensa. Ello es dable observar en los diarios de Buenos Aires (*La Nación*, *Clarín*, *La Prensa*, *La Razón*) y en una serie de revistas destinadas a un público de clase media (*El Hogar*, *Mundo Argentino*, *La Revista de Mar del Plata*).

Foto 13. Publicidades de venta de edificios en la prensa porteña



(Fuente: *La Nación*, 30 de diciembre de 1950; 1 de diciembre de 1951; 3 de diciembre de 1952)

Sobre la publicidad y los hábitos de consumo en Argentina, ver: Rocchi, Fernando (1998) "Consumir es un placer: La industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado", *Desarrollo Económico*, N° 148, pp. 533-558; Rocchi, Fernando (2017) "La sociedad de consumo en tiempos difíciles: el modelo estadounidense y la modernización de la publicidad argentina frente a la crisis de 1930", *Historia Crítica*, N° 65, pp. 93-114.

<sup>262</sup> Pastoriza, Elisa (2011), *Op. Cit.*

<sup>263</sup> De hecho, existen numerosos casos en los que los compradores manifestaban que en su lugar de origen alquilaban la vivienda donde residían. Fuente: Lista de compradores, Archivo de empresas familiares.

El importante diario *La Nación*, de larga tradición en las notas estivales sobre Mar del Plata, además de la tradicional columna “Perfiles Marplatenses”, en los meses previos al comienzo del verano publicaba avisos inmobiliarios de forma sistemática e ininterrumpida. Por otro lado, los folletos de promoción circulaban por inmobiliarias y otros medios de difusión de todo el país. Todos estos elementos produjeron poderosas imágenes que resultaron ser exitosas al provocar la compra inusitada y eufórica de una franja social que demandaba estos bienes.

Los avisos correspondían a inmobiliarias e inversionistas reconocidos en el ámbito porteño y en ellos se remarcaba el veraneo, el descanso y el ocio en el ambiente formado por la playa, el casino y el sol. El lenguaje utilizado y las comodidades ofrecidas apuntaban a un público lector que podía conocer ciertas referencias comunes a asiduos visitantes o a quienes escuchaban hablar de “la Bristol”, “el Hotel Provincial”, “el Casino Central”, “la Plaza Colón”, entre otras. La tenencia de una propiedad fija en Mar del Plata superaba la oferta de alojamiento tradicional basada en la hotelería en sus diversas modalidades u otras formas de alquiler como casas particulares o departamentos de renta.

Las posibilidades de ofrecer esta serie de coordenadas geográficas para fines turísticos tuvieron como correlato la valorización del suelo y una demanda espontánea de venta de terrenos o propiedades en sus proximidades. Así, los inversionistas foráneos y locales se lanzaban a conseguir las zonas más codiciadas para los negocios inmobiliarios donde la retribución sería más segura e inmediata ya desde la realización del pozo de obra. Veamos quiénes fueron los protagonistas de un lado y del otro.

Los inversores e inmobiliarias que ya tenían gran radio de acción en Buenos Aires fueron los primeros en ver la oportunidad de hacer negocios en Mar del Plata bajo el régimen de la propiedad horizontal. Algunos ya venían desempeñándose en la ciudad con sucursales de las casas matrices y como intermediarios entre dueños, martilleros y otros profesionales. El resto de las firmas contaron con una estructura preexistente que permitió su instalación en la ciudad convirtiéndose en “horizontalistas”.

El contrato profesional para la materialización de los proyectos fue heterogéneo. En principio, las inmobiliarias podían contratar a terceros (porteños o marplatenses) para el diseño del edificio, mientras que ellas se encargaban de la venta de las unidades.<sup>264</sup> En segundo lugar, ciertas empresas edificadoras, estudios de arquitectos e ingenieros

---

<sup>264</sup> Mandelbaum, Weksler y Goldvarg SRL, Borenszajn, Gicovate y Cía. SRL, Vilas y Etchegoyen, Gvirzhtman y Canel, FACILP SRL, SyBA SRL, Bengen Hnos., Inmobiliaria Matbov, Dolmen Inmobiliaria, Safaro Inmobiliaria, Livingston SRL, Alford SRL, Vipro Inmobiliaria, AADESA (Administración Argentina de Edificación SA), Pustelnik. Fuente: *La Nación*, *La Prensa*, *La Capital* (1948-1960)

reconocidos en Capital Federal llevaron adelante numerosas realizaciones durante la década de 1950.<sup>265</sup> El conjunto señalado contrató para los trabajos a las empresas constructoras familiares locales, que ya venían desarrollándose desde décadas atrás.

Los actores externos al medio local fueron los primeros promotores y los que aportaron las formas novedosas de comercialización. La venta se realizaba en pesos “en cuotas” a “precios fijos e inamovibles” y, en ocasiones, “al costo” con un interés del 6 o 7%. Por ejemplo, la firma *Berner y Berner S.A. Inmobiliaria, Constructora y Financiera* (adquirente de Bernardo Berner, Villafañe y Berner) fue una de las originales empresas desarrolladoras de la propiedad horizontal en Capital Federal y Mar del Plata. En esta última, sus edificios fueron paradigmáticos ofreciendo el siguiente plan en cuotas trimestrales y semestrales para un edificio del centro: 20% al firmar el boleto de compra-venta; 50% en cuotas mensuales del 5% cada una hasta el momento de la posesión; 30% en hipoteca a 1 año de plazo con el 8% de interés.<sup>266</sup> En ocasiones, existía un 5% de descuento por pago al contado y la financiación de un 25% por un préstamo bancario aunque, vale decir, que la firma hipotecaba los departamentos a largo plazo a través del banco El Hogar Argentino.

**Foto 14. Primer edificio en PH construido en Mar del Plata, (Año 1949, *Berner y Berner SA*)**



(Fuente: Archivo Arq. Raúl Camusso, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires, Distrito IX)

<sup>265</sup> Aisenson, Guillermo A. Peña, Berner y Berner SA, Dunayevich, Raichberg y Cía. SRL, Edificadora Levinton, Viñals y Aspesi, Solari y Lorderbaum SRL, A. Ringach y Cía., Dezeta S.A, Diez Hermanos, Inmobiliaria Maral, Marbec, Caszganiga y Cía. Fuente: Publicidades en *La Nación*, *La Capital* (1948-1960)

<sup>266</sup> Publicidad *Berner y Berner SA*, Año 1950. Archivo Arq. Raúl Camusso (colección privada), Centro Documental CAPBA IX, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires Distrito IX, Mar del Plata



*Berner y Berner SA* poseía un capital de \$5.000.000 y promovía la construcción junto con la venta de departamentos, desde la misma sanción de la ley 13.512, que ellos consideraban como una “obra patriótica”, afirmando ser “los primeros promotores”.<sup>267</sup> Desde 1948 anunciaban en diarios nacionales y locales su acción desplegada, incluso antes de estar reglamentada la ley. Mientras que un año después finalizaron su primer edificio en el balneario, al cual seguirían otros en los años posteriores, construidos por Federico Saldarini y Cía. Cada inauguración era seguida por los diarios locales como todo un acontecimiento.<sup>268</sup>

Foto 15. Folletos publicitarios de edificios, década de 1950



(Fuente: Archivo Arq. Raúl Camusso, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires, Distrito IX)

A esta firma la siguieron otras tantas oriundas de Buenos Aires, dado que en Mar del Plata era rentable y había menos exigencias edilicias. Así, se radicaron rápidamente las siguientes empresas: *Administración Argentina de Edificación S.A.* (1948),<sup>269</sup> *Inmobiliaria Mandelbaum* (1950), *Guillermo A. Peña* (1950), *Guibert y Cía. SRL* (1950), *Bengen Hnos.* (1952), *Maral Inmobiliaria* (1956)<sup>270</sup> y *Edificadora SyBA SRL* (1956)<sup>271</sup>, entre otras. La mayoría actuó

<sup>267</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 26 de noviembre de 1949

<sup>268</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 24 de diciembre de 1951

<sup>269</sup> Fue de las primeras empresas en fomentar la venta en propiedad horizontal con departamentos ya construidos (reconvertidos bajo casas de renta) y nuevos en la ciudad en el año 1948.

<sup>270</sup> *Edificadora Maral Inmobiliaria SA* fue una famosa sociedad fundada en 1956 por Marcos Scherman (contador) y Alberto Shalom (arquitecto). De número correlativo, los “Maral” (Marcos-Alberto) superaron la cantidad de sesenta, la mayoría en Mar del Plata, pero otros también en Capital Federal y Punta del Este, que se siguen construyendo aún hoy en día. Entrevista a Alberto Shalom (fundador y propietario de “Edificadora Maral”), agosto de 2016.

<sup>271</sup> Formada por Jaime Schmulevich, Modorqueo Bogoslavsky y Hersch Ber Albus Entre sus realizaciones destacan los edificios “Atlantic”, “Roxy”, “Normandie”, “SyBA”, entre otros.

durante varias décadas identificándose con su propia marca, aun hasta la actualidad, y dentro del periodo se agregaron otras en un número considerable.

Al respecto, los fundadores de *Maral Inmobiliaria* recordaban que:

“Desde el comienzo nos interesó el tema de la construcción y pensamos que esta ciudad marítima podría concentrar a los usuarios ya que el polo de atracción de esos momentos era el Casino. Por su parte el tipo de vivienda se refería a departamentos de 1, 2 o 3 ambientes, mientras que las viviendas en Buenos Aires se diversificaban mucho”<sup>272</sup>

Frente a los planes de financiación de estas empresas, la actividad tuvo varios alicientes dados por la facilidad de préstamos, en primer término, los otorgados por el Banco Nación, el Banco Provincia y, esencialmente, el Banco Hipotecario. No obstante, la conducta no fue lineal de acuerdo a los vaivenes de la política económica, financiera y crediticia durante los distintos gobiernos democráticos y de facto.

Por ejemplo, en 1958 un informe parlamentario del diputado Isaac Breyter (UCRI) sobre la actuación del Banco Hipotecario Nacional llegaba a la conclusión de que los créditos otorgados por tal entidad, y que estaban destinados a resolver el problema de la “vivienda permanente”, en Mar del Plata habían sido utilizados casi exclusivamente para levantar residencias y habitaciones de veraneo y renta contrariando así su misión social.<sup>273</sup> Pese al contexto político de proscripción del peronismo y de crítica a su gestión, el testimonio da cuenta de un fenómeno por demás interesante.

---

<sup>272</sup> Entrevista a los socios fundadores de *Maral Inmobiliaria S.A.*: *Clarín*, 13 de marzo de 1987

<sup>273</sup> *La Prensa*, 16 de septiembre de 1958

Foto 16. Folletos publicitarios de edificios en venta, década de 1950

**edificio antegril**

Mar del Plata

**GALERIA COMERCIAL**  
Y MAGNIFICOS DEPARTAMENTOS  
FRENTE AL CASINO  
BUENOS AIRES 1863/77

**EDIFICIO GRAN CASINO**  
MAR DEL PLATA  
PROPIEDAD DE MARGOL S.R.L.

Departamentos en Venta  
EDIFICIO "EDICOM"  
**AVENIDA COLON 2154/56**  
(4) BUENOS AIRES Y ENTRE RIOS - MAR DEL PLATA

Entre 1958

PLANO DE UBICACION

En venta aquí:  
**VILAS Y ETCHEGOYEN**  
Sig. del Enero 1938

PROYECTO Y DIRECCION:  
INGENIERO  
**EDMUNDO A. FISHER**

CONSTRUYE:  
EMPRESA  
**RIVERA Y GARCIA**

VENDE - ADMINISTRA - GARANTIZA

**VILAS & ETCHEGOYEN**  
Organización Inmobiliaria  
SGO. DEL ESTERO 1938

UN SELLO DE GARANTIA EN TODO NEGOCIO INMOBILIARIO

Frente al Mar...

Esquina BOLIVAR Y GUEMES sobre la playa

EN MAR DEL PLATA DEPARTAMENTOS EN PROPIEDAD HORIZONTAL

A construirse por administración a precio de costo.

Aquí está su mejor oportunidad en MAR DEL PLATA

**edificio SANTAMARIA**

DE \$60.000 (INCLUIDOS LOS GASTOS)

**CONDICIONES DE VENTA**

- 40% al contado al tomar posesión del departamento.
- 30% a 30 días de plazo.
- 30% a 90 días de plazo.
- 1% título para cada departamento (pago fijo y definitivo)

**VENDE DIRECTAMENTE SU PROPIETARIO**

- Para mayor garantía de su operación vende directamente su propietario

**ESTA IMPORTANTE OPERACION**

- LE DA LAS SIGUIENTES VENTAJAS:
  - 1º Mayor seguridad.
  - 2º Alquiler permanente a por temporada.
  - 3º Realizar una venta provechosa para Ud.

VENDE DIRECTAMENTE SU PROPIETARIO  
**ALFREDO A. LUSARDI**  
QUILBO 2849 - RIOJA 888 - COLON  
TEL. 21043 - MAR DEL PLATA

**EN MAR DEL PLATA**  
Todo el confort moderno

EN UN ESPLENDIDO DEPARTAMENTO EN PROPIEDAD HORIZONTAL

LA MEJOR UBICACION DE MAR DEL PLATA  
CONSTRUIDOS PARA USTED  
**ALFREDO A. LUSARDI**

(Fuente: Archivo Arq. Raúl Camusso, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires, Distrito IX)

Como mencionamos en los capítulos previos, a esa altura Mar del Plata ya contaba con una importante industria de la construcción formada por un nutrido grupo de contratistas y subcontratistas locales que habían experimentado una movilidad social ascendente desde la época del “boom horizontal”. Indudablemente, pese a la capacidad financiera de los nuevos inversionistas, y el impulso dado en los primeros años, fueron las firmas constructoras locales las que protagonizaron el ciclo en estas décadas centrales del siglo XX. En general, se trataba de pequeñas y medianas empresas basadas en una organización familiar y cuasi artesanal, que, como ya señalamos, analizaremos en la segunda parte de la tesis.

El conjunto de dichas empresas familiares estaba conformado por una veintena de apellidos ligados a la actividad desde las décadas previas. Estas generaciones, de padres e hijos, transformaron sus emprendimientos en empresas de gran peso dedicados exclusivamente a levantar edificios en altura. Paralelamente, al amparo del circuito económico fueron desarrollándose los demás rubros (gremios anexos) y el sector de compra-venta de propiedades. En este sentido, a lo largo del tiempo hicieron su entrada agentes inmobiliarios locales y externos que incidieron fuertemente en el ámbito privado.

La promulgación de la ley de propiedad horizontal cambió la órbita y proyección de la mayoría de estas empresas locales al ampliar inusitadamente su radio y volumen de acción de manera versátil. Desde temprano se reconvirtieron al negocio levantando edificios multifamiliares por encargo y propios, en asociación con otros gremios. Estas sociedades circunstanciales entre gremios (constructores y anexos) fueron corrientes, resultando muy eficaces y eficientes a la hora de emprender obras de magnitud donde cada uno aportaba su experiencia, parte del capital y mano de obra al proyecto global. De esta manera, se minimizaban los riesgos, se lograba controlar los costos y se aceleraban los ritmos de construcción. Así, bajo esta modalidad, varias firmas y rubros se hicieron fuertes en el mercado. Aunque existieron otros, dos ejemplos paradigmáticos de este proceso fueron: *SEMAR SRL* y *GAMEC SRL*.

La primera, *SEMAR SRL* (Sociedad de Empresas Marplatenses de la Propiedad Horizontal), conformó desde 1949 una cadena completa de trabajo entre profesionales y gremios de obra (construcción, proyecto y dirección, yesería, obras sanitarias, electricidad y gas, pintura, carpintería), es decir, que estaban representadas como eslabones las diferentes ramas de actividad (contratistas y subcontratistas),

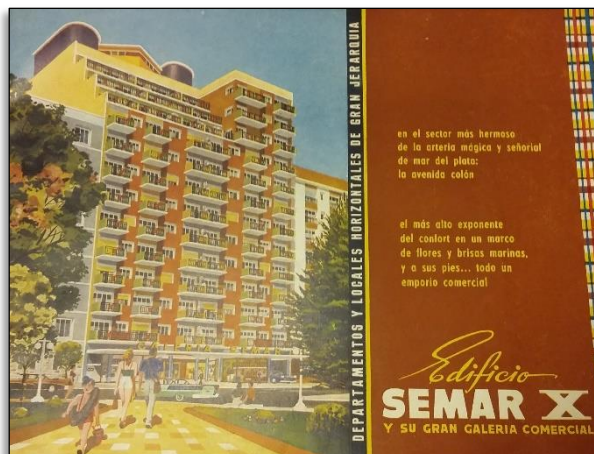


Foto 17. Publicidad Edificio SEMAR X

lo que permitía una vinculación natural y eficaz desde la confección del proyecto hasta las terminaciones interiores. Cada uno desarrollaba su especialidad y cobraba por el trabajo realizado, posteriormente distribuían la retribución por la venta de los departamentos o ellos mismos se quedaban con algunos. Dentro de ella existían “socios inversionistas” (locales y porteños) y uno de los constructores paradigmáticos como Nicolás Dazeo.

La segunda, *GAMEC SRL* (Gremios Asociados Marplatenses Empresa Constructora), fue una de las firmas más importantes que llevó a cabo algunos horizontales propios mediante asociaciones de hecho entre diversos integrantes de la albañilería y otros rubros como la yesería y casas de materiales para la construcción. Las etapas y las labores de cada gremio eran coordinadas por la empresa contratista (Luis Scheggia y Hno.) y los edificios se entregaban antes del verano, ya que habitualmente los compradores eran externos al medio. La comodidad de los ambientes era variada, aunque se pensaba en unidades de temporada para ser utilizadas dos o tres meses.



Foto 18. Publicidad Edificio Gamec

Cada una de estas sociedades será abordada en profundidad en los capítulos respectivos de empresas familiares con el fin de analizar distintas estrategias de despegue económico en un mismo contexto histórico. Ambas fueron el punto de partida para lograr nuevos campos de acción, proyectos propios y contactos comerciales con los cuales estos empresarios se afianzaron en el mercado en los siguientes años.

Los empresarios familiares ya actuaban como agentes inmobiliarios antes de la moda de la propiedad horizontal. Un conjunto apreciable de ellos había invertido anteriormente

con capital propio en tierras, chalets y casas de renta. Ahora, la estructura de estas sociedades permitía la relación directa con el cliente mediante la instalación de una oficina en Buenos Aires y un puesto de ventas en la misma obra. La estrategia de integrar varias sociedades al mismo tiempo era paralela al desarrollo de la actividad dentro de cada familia empresaria.

Gracias a este proceso, a posteriori, sobre todo el grupo de los “constructores” y los “yeseros”, conjuntamente e independientemente, desarrollaron sus propias marcas en un mercado donde sus apellidos ya eran conocidos por los consumidores gracias a los contactos que habían establecido durante años. Las sociedades profesionales y amicales entre ambos gremios fueron frecuentes desde estos primeros años, desarrollando edificios propios como el caso de *Nardacchione-Silva/Luis Fiorentini e Hijos SA*, por un lado y el de *Luis Scheggia SRL/Bartolucci SRL*, por el otro.

Los primeros formaron una relación comercial de más de tres décadas de duración. Desde los años cincuenta trabajaron para terceros en los mismos edificios entablando un vínculo profesional y amical. Prontamente, en conjunto financiaron y construyeron múltiples horizontales en las zonas más privilegiadas de la ciudad. En la década de 1960 crearon sus propias marcas de forma independiente, aunque siguieron invirtiendo y colaborando en sociedad por años en varios proyectos. Así, la constructora Nardacchione y Silva levantó los denominados “Narsil” mientras que los Fiorentini edificó los “Neptuno” (marca que todavía sigue en vigencia).

Los segundos comparten una historia similar a la anterior, aunque, la relación profesional comenzó en la época de la construcción de chalets donde confluían cada uno con su especialización (ver capítulo V). El trabajo conjunto generó la unión comercial de dos familias tradicionales de la actividad que cooperaron para erigirse en las principales firmas de la ciudad. Particularmente, desde 1957 financiaron grandes estructuras de departamentos para la temporada estival lo que les permitió continuar con sus propios negocios de forma separada en los siguientes años.

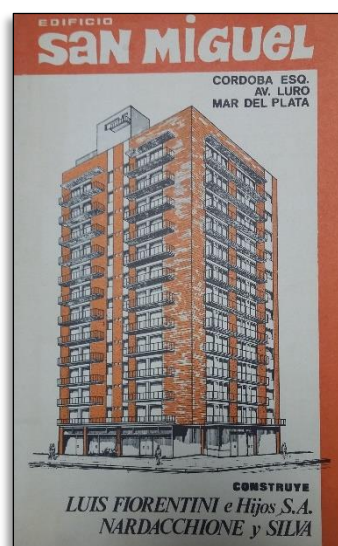


Foto 19. Publicidad Edificio San Miguel



Foto 20. Edificio Scheggia-Bartolucci SRL

Paralelamente a estas firmas, resalta el nivel de desarrollo de determinados individuos provenientes del ámbito comercial, ajenos al rubro de la construcción, que erigieron múltiples edificios en propiedad horizontal en esta misma década. Entre ellos cabe destacar los ejemplos que enumeramos a continuación. Se trata de los casos más acabados de empresarios diversificados que invirtieron en el negocio del momento, aunque existieron también otros casos.

En primer término, encontramos a *ANFIO SRL*. En 1956 dos de los socios de *SEMAR SRL* decidieron formar paralelamente su propio emprendimiento. Adelmo Antoniucci (1914-1995), comerciante y relacionado con el negocio de plantas y flores, y Felipe Fiorentini, hijo de una familia de yeseros ya mencionada (*Luis Fiorentini e Hijos*) y múltiple inversor, desarrollaron doce edificios propios hasta 1979 con el nombre de “Anfio”. Mientras que, desde 1959, *Antoniucci Hnos.* (Adelmo, Celeste y Miguel Alberto) emprendieron cinco horizontales propios con la denominación de “Adela” (madre de los hermanos). Ambas sociedades mantuvieron un contrato profesional y amical con los constructores Carlos De Roni y José Leofanti.

En segundo lugar, podemos nombrar a *SACOA* (Sociedad Anónima Constructora de Obras y Afines). En 1949 la firma *Cofimar SA* proyectó la construcción de la primera galería comercial en propiedad horizontal en pleno centro de Mar del Plata. Al poco tiempo, vendió el terreno y el comienzo de obra a una nueva sociedad, formada por comerciantes y personalidades destacadas del ámbito privado. El Pasaje Sacoa (1949-1952) con sus once plantas y locales en su interior se transformó en punto de referencia del balneario. La obra fue dirigida por el Ing. Rateriy y concretada por Domingo Fiorentini

y Hnos., éste último era uno de los accionistas, dueño de la mueblería del mismo nombre y en el futuro se convirtió en uno de los mayores empresarios del sector.



Foto 21. Publicidad Edificio Anfio X

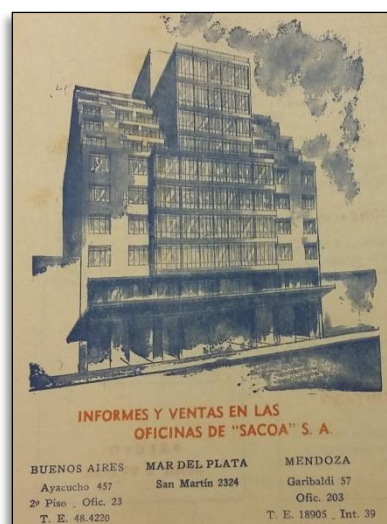


Foto 22. Publicidad Edificio SACOA

En tercer lugar, resalta el caso de *Tekton Constructora, Inmobiliaria y Financiera SC* (Elíades, Criezis y Cía.), la cual fue desde 1956 una de las primeras sociedades que desarrolló y vendió departamentos en propiedad horizontal promoviendo la realización, por ejemplo, de un corredor edilicio frente al símbolo del turismo nacional: la Playa Bristol.<sup>274</sup> Su fundador fue Demetrio Elíades, comerciante local de origen griego y creador de la famosa casa de Alfajores Havanna. En 1957 creó una segunda marca (*DELCO S.C.A.*, posteriormente S.A.), y las siglas parecían indicar el ascenso individual alcanzado. Uno a uno y con financiación propia, los gigantes de cemento fueron poblando la ciudad y convirtiéndose en exponentes del nuevo modernismo arquitectónico. En total fueron siete horizontales que transformaron el paisaje urbano de la ciudad y la postal tradicional de la ribera. La mayoría de ellos fueron en formato “torre” con una elevación sustancialmente mayor al promedio de horizontales levantados en todo el radio urbano (10 a 12 pisos) y un diseño innovador para el medio local: el Banco Popular Argentino (torre) en 1957; le siguieron el “Palacio Edén” (1958), “Galería Florida” (1959-1961), “Portofino” (1961), “Cosmos” (1964) y el “Demetrio Elíades” (1969), conocido como edificio “Havanna”.<sup>275</sup>

Además de los inversores porteños y de las empresas familiares y comerciantes marplatenses, resulta necesario destacar también la participación de profesionales abocados a la realización de los proyectos como ingenieros y arquitectos. Éstos podían ser vernáculos o foráneos, pero la mayoría logró insertarse e integrarse en el gran abanico de posibilidades que el mercado ofrecía. Algunos crearon sus propios emprendimientos y otros supieron trabajar para las firmas de Buenos Aires más importantes, generando un circuito de operaciones muy flexible. Entre los que se convirtieron en desarrolladores, invirtiendo y proyectando edificios en estos años, y los siguientes, cabe mencionar al ingeniero Blanco,<sup>276</sup>



Foto 23. Publicidad Edificio Banco Popular Argentino

<sup>274</sup> Se trata de un cuerpo de cuatro edificios contiguos, a pocos metros de la confitería Havanna, que asimilan el estilo francés y color de la insigne Rambla Casino. Paralelamente, en la misma manzana inauguraba el edificio “Ópera” de 11 pisos con una fachada análoga y dos cuerpos sobre “la Florida marplatense”. Los departamentos se destinaron al veraneo, siendo un negocio muy eficaz y eficiente, en momentos en que las playas céntricas y el Casino eran el punto nodal del ocio.

<sup>275</sup> A la muerte de Elíades, en 1970 el contador José Mugetti junto a Jorge Lombardo (ex intendente) y personal de DELCO SA formaron la “Compañía Marplatense de Construcciones” convirtiéndose en una de las empresas más grandes del sector.

<sup>276</sup> Desde principios de los años cincuenta el Ing. José Blanco desarrolló ocho edificios bajo el nombre “Blanco” en las arterias más importantes de la ciudad, en su mayoría, realizados por Bolgeri e Hijo.



el arquitecto Natalio Shulz (ver capítulo VI), la firma Soprano (ingeniero)-Buchbinder<sup>277</sup>, el tándem Miconi (ingeniero) y Costantino<sup>278</sup> y el arquitecto Méndez Torrecilla,<sup>279</sup> entre otros.

Por ejemplo, un edificio requería un 30% de capital propio y dejaba alrededor de un 70 % de utilidades, mientras que la venta se hacía en cuotas mensuales al igual que las promociones y planes lanzados por las firmas de Buenos Aires. Las cuotas posteriores a la posesión servían para financiar la siguiente obra, que ya se encontraba en construcción al mismo tiempo en otro lote de la ciudad. La reproducción de la rueda productiva era en cadena, automática y continua, donde el ritmo de trabajo no disminuía.<sup>280</sup> Todavía los planes de ventas no incluían las 100/150 cuotas que serían comunes en los sesenta y setenta.

#### Foto 24. Edificios de profesionales



Ing. Blanco/ Edificio “Blanco I” (año 1952)



Edificio circular (Arq. Méndez Torrecilla)

(Fuente: Fototeca Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata)

<sup>277</sup> El Ing. David Soprano Galea e Israel Buchbinder formaron una sociedad amical y de negocios muy dinámica desde fines de los cincuenta. Juntos desarrollaron una docena de edificios hasta el año 1983, y por su cuenta Soprano Galea trabajó para terceros proyectando y dirigiendo múltiples horizontales. Entrevista a Arq. Rosana Soprano (hija de David), noviembre de 2018

<sup>278</sup> En 1959 el ing. Nando Miconi (graduado en 1948 en La Plata) integró junto a Emilio Costantino una de las firmas más importantes que desarrolló los edificios “Atenas” (inclusive el número 18) y “Akros” (I y II) hasta su retiro. La sociedad de hecho *Edificadora Atenas* fue una de las paradigmáticas del periodo por el nivel de obra y el éxito de negocios gracias a la venta fácil y a la autofinanciación que permitía el sistema. Entrevista a Mirta (empleada administrativa de IMASA Construcciones), octubre de 2018

<sup>279</sup> El arq. Alberto Méndez Torrecilla construyó varios edificios en propiedad horizontal como “El presidente” (torre circular), “Gral. Pueyrredón”, “Costa Brava”, “Galería Terminal”. También constituyó “Viviendas Mar y Sierras SA”, una institución de ahorro y préstamo para la vivienda en la que participaron entre otros Leonello Sartora, Héctor Tiribelli, Abraham Magnanelli. Y creó el Centro Informativo de la Construcción (CIC) en el año 1966, institución privada que fomentaba la realización de jornadas, muestras, exposiciones y el intercambio de información entre todos los rubros intervinientes de esta industria. Fuente: *CIC*. Publicación bimestral del Centro Informativo de la Construcción, Año I, N° 1, noviembre-diciembre 1966

<sup>280</sup> Por ejemplo, ofrecían un plan de financiación sin interés durante el plazo de construcción y un 9% de interés anual a partir de la toma de posesión. Naturalmente, el comprador podía tomar un crédito hipotecario por su cuenta en instituciones públicas o privadas.

### III. 1. 2. El “verticalismo horizontal” y el culto del progreso (1960-1975)

#### *La experiencia de la modernidad*

“Todo lo sólido se desvanece en el aire. El dinamismo innato de la economía moderna, y de la cultura que nace de esta economía, aniquila todo lo que crea a fin de crear más, de seguir creando de nuevo el mundo infinitamente”<sup>281</sup>

Socavando  
en un sitio,  
golpeando  
en una punta,  
extendiendo y puliendo  
sube a la llamarada construida,  
la edificada altura  
que creció  
para el hombre<sup>282</sup>

El horizonte de expansión y de crecimiento de la “primavera económica” de los años sesenta trascendió las barreras de la costa atlántica y de la Argentina. La “experiencia de la modernidad”, al decir de Marshall Berman, cubrió a toda la cultura occidental en el llamado boom económico que, tras la segunda guerra mundial, duró un cuarto de siglo. El optimismo de las previsiones y el afán de progreso trazaron los llamados “años dorados” del capitalismo. La expansión y las posibilidades de negocios eran tales que “un solo edificio bien situado podía hacerlo a uno multimillonario prácticamente sin coste alguno”.<sup>283</sup>

La actividad de la construcción fue una de las fuerzas arrolladoras de esta modernidad. Ciudades grandes y pequeñas de todo el mundo fueron transformadas a pasos agigantados. Los bloques de departamentos fueron el principal signo de estos cambios, no por su novedad sino, por la masividad y la rapidez con que se convirtieron en el nuevo paradigma de vivienda. Según Eric Hobsbawm, “probablemente los años sesenta pasarán a la historia como el decenio más nefasto del urbanismo humano”.<sup>284</sup>

---

<sup>281</sup> Berman, Marshall (2011) *Todo lo sólido se desvanece en el aire: la experiencia de la modernidad*, México: Siglo XXI [1982], p. 302

<sup>282</sup> Neruda, Pablo (2015) “Oda al edificio” en *Odas Elementales*, Titivillus [1954], p. 63

<sup>283</sup> Hobsbawm, Eric (2009) *Historia del siglo XX*, Buenos Aires: Crítica, p. 264

<sup>284</sup> *Ídem*, p. 265

Nueva York fue el epítome internacional de las posibilidades de la edificación vertical. Era la “ciudad de las autopistas” de Robert Moses, quien hizo desaparecer todos los vestigios de la vida que existía antes. Justamente, “la idea de modernidad llevaba consigo el deseo de borrar cualquier cosa anterior y de crear un punto de partida nuevo” (un auténtico presente).<sup>285</sup> El “verticalismo americano” dominó la concepción del espacio y la ciudad, siendo el punto de referencia.

El fenómeno se dio también en las ciudades latinoamericanas. En 1954 San Pablo era considerada como “a cidade que mais cresce no mundo”.<sup>286</sup> En la década del ‘60 se convirtió en una metrópolis con más de 2.000.000 de habitantes donde se suscitó una fiebre de construcción en altura seguido de un boom inmobiliario de tipo residencial para las clases medias/ altas.<sup>287</sup> El cambio de fisonomía trajo aparejadas innumerables demoliciones en el casco céntrico, aunque no generó una destrucción total de lo antiguo o lo anterior. Por otro lado, en Buenos Aires se desató un boom de la propiedad horizontal en la misma época.

*Los años sesenta en Mar del Plata: la construcción como un patrón de crecimiento económico*

**Foto 25. Mar del Plata, principios de la década de 1970 (vista aérea)**



(Fuente: Fototeca Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili)

<sup>285</sup> Berman, Marshall (2011), *Op. Cit.*, p. 348

<sup>286</sup> Santos de Matos, Maria Izilda (2005) “A invengao da paulistaneidade: “Da cidade que mais cresce no mundo” a “um so coragao” (Sao Paulo - 1954 e 2004)”, *XXIII Simposio Nacional de Historia*, Londrina. Recuperado de: <http://anais.anpuh.org> [consultado 20/11/19]

<sup>287</sup> Somekh, Nadia “A verticalizagao e o desenho da Cidade de Sao Paulo - 1940-1957: um estudo dos edificios”, s/d. Disponible en: <http://tede.mackenzie.br> [consultado 20/11/19]; Galesi, Rene y Campos Neto, Candido Malta (2005) “Modernismo e Urbanidade: os pioneiros da moradia vertical em Sao Paulo”, *VI Seminario DOCOMO*. Recuperado de: <http://docomomo.org.br> [consultado 20/11/19]. Ver: Souza, Maria Adelia (1994) *A identidade de metropole; a verticalizagao em Sao Paulo*, Sao Paulo: Hucitec; Lores, Ruben (2017) *Sao Paulo Nas Alturas A Revolugao Modernista da Arquitetura e do Mercado Imobiliario nos Anos 1950 e 1960*, São Paulo: Tres Esetelas

“Mar del Plata es uno de los fenómenos urbanísticos más espectaculares conocidos hasta ahora en el país. Es una ciudad que crece minuto a minuto y que viene haciéndolo con un ritmo sostenido desde hace ya una veintena de años. El sólido chalet de piedra, construido al estilo clásico marplatense, que fue motivo de admiración la temporada pasada, ya no existe porque en su lugar hoy se está levantando un edificio de departamentos. El baldío donde hoy se alinean automóviles en improvisada playa de estacionamiento, mañana quizás esté transformada en un tremendo foso para construir los cimientos de una torre rascacielos”.<sup>288</sup>

La tendencia mundial del “progreso” y el auge del consumo tuvo su expresión también en Mar del Plata.<sup>289</sup> Este proceso se complementó con un ideal de la sociedad argentina. Más allá de las consecuencias en el urbanismo, en esta época la actividad de la construcción fue un factor de crecimiento industrial y económico clave para entender, además, las posibilidades de desarrollo del país. Este aspecto no ha sido señalado en las reflexiones sobre la industria nacional en nuestra historiografía.

Entre 1960 y 1975 Mar del Plata se consolidó definitivamente como mercancía y destino de las principales inversiones inmobiliarias fuera de la Capital Federal. Al tiempo que se desataba un “boom edilicio” en todo el país, la primera daba la nota por potenciar un desarrollo excepcional con claras ventajas comparativas. En este espacio temporal se condensaron los paradigmas constructivos, comerciales, empresariales e inmobiliarios que habían aparecido ya con fuerza en la década precedente, alcanzando ahora su apoteosis.

Las cifras récord de los años 1956-1957, cuando se hablaba de que Mar del Plata era la ciudad que más construía en el mundo,<sup>290</sup> fueron superadas en el bienio 1969-1970 sobrepasando los 800.000 m<sup>2</sup>, por diferentes motivos estructurales y circunstanciales que pasaremos a analizar a continuación. En los albores de los sesenta la actividad parecía haber perdido impulso, aunque prontamente recobró su vigor, marcando una época de evolución positiva con la realización de las obras marplatenses por antonomasia: torres y galerías comerciales.

Según Leonel Contreras, “por lo general los edificios que se construyeron en Mar del Plata en la década de 1960 tuvieron más pisos y mayor altura que los que se levantaron en Buenos Aires en la misma época”.<sup>291</sup> Son ejemplo de ello la Galería Rivadavia (1957-1961, 17

---

<sup>288</sup> “Una costa feliz frente a la capital del bullicio”, *La Prensa*, 18 de enero de 1976

<sup>289</sup> Ver: Bartolucci, Mónica (2004) “La Foto en la Bristol. Sociabilidad, circulación y consumo en la década de los sesenta en Mar del Plata”, en: Zuppa, Graciela (ed.) *Prácticas de Sociabilidad en un escenario argentino. Mar del Plata 1870-1970* (pp. 107-128), Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata

<sup>290</sup> *La Capital* (Mar del Plata), Mar del Plata, 3 de octubre de 1958

<sup>291</sup> Contreras, Leonel (2005) *Rascacielos porteños, Op. Cit.*, p. 152

plantas), el Banco Popular Argentino (1957-1962, 25 plantas), la Galería de las Américas (1958-1964, 22 plantas), el Palacio Edén (1958-1960, 25 pisos), la Galería Florida (1959-1961, 25 plantas), el edificio Cosmos (1964, 38 plantas), la Galería Dormar (1967, 21 pisos) y el edificio Demetrio Elíades (1966-1969, 39 pisos).

En estos proyectos, en la mente de los actores involucrados y en la opinión pública general se fue instalando un culto del progreso que no fue puesto en duda hasta entrados los setenta.<sup>292</sup> Una fe material y en plena fiebre consumista que debía sustituir (demoler) lo viejo como paso necesario y suficiente para abrir paso a la modernidad. Esta creencia atravesaba al conjunto social, cuya referencia era el “verticalismo americano”.

Como antes se había valorizado el chalet californiano con una estética rústica, ahora éste podía ser destruido sin más y el departamento pasó ser objeto de deseo y figura inseparable de las nuevas formas de vida. Llama la atención que este elemento estuviera teñido de sentimientos idílicos (imaginario) tan contrarios a su verdadera naturaleza, en tanto, en la mayoría de los casos las unidades poseían escasas condiciones de habitabilidad.<sup>293</sup>

En este sentido, al calor de los tiempos un eslogan de la empresa constructora más importante del momento manifestaba el optimismo y el discurso del desarrollo urbano como premisa del progreso material:

“Se busca el cielo. Es decir, se buscan las alturas para darle a Mar del Plata proyecciones de gran ciudad moderna y rescatarla, en cierta medida, de su romántica estatura de ciudad matizada con chalets y residencias antiguas, orgullo arquitectónico de una etapa de su existencia, pero situación superada por el paso arrollador del progreso”<sup>294</sup>

En este periodo, la gran masa de edificios levantados bajo el régimen de la propiedad horizontal creció en las mismas zonas donde se habían levantado los chalets y las casas de renta, aunque expandiendo el radio hacia el macrocentro. La continuidad de la actividad estuvo precedida por una demanda externa. En tal caso, la evidencia empírica permite vislumbrar que el poder de compra para invertir en la construcción privada provino mayoritariamente del mercado turístico. Por ende, las colmenas de cemento construidas en el radio céntrico, en conjunto, no estaban destinadas al residente marplatense sino al inversor

---

<sup>292</sup> El debate apareció en la prensa en los primeros años de los setenta. *La Nación*, 20 y 27 de enero de 1971

<sup>293</sup> Sobre las apropiaciones de los departamentos ver: Liernur, Jorge Francisco (2014) “AAAdueño. 2amb. Va.Urq. chiche. 4522-4789. Consideraciones sobre la constitución de la casa como mercancía”. En: Ballent, Anahí y Liernur, Jorge Francisco *La casa y la multitud... Op. Cit.* (pp. 581-589)

<sup>294</sup> Publicidad del edificio “Demetrio Elíades”, 1960’. Archivo de DELCO SA

externo y al ocupante temporario. Este dato demuestra la causa del gran número de departamentos desocupados durante todo el año y la cantidad de dueños de inmuebles no marplatenses.<sup>295</sup>

Así, uno de los principales agentes inmobiliarios de la localidad apuntaba, ante la pregunta de “¿Quiénes compran en Mar del Plata?”, lo siguiente:

“Haciendo una clasificación por provincias es válido sostener que las mayores operaciones de venta no provienen de adquirentes radicados en el interior del país. El promedio que nosotros tenemos adjudica un 15% de las compras al interior contra el 85% provenientes de la provincia de Buenos Aires y Capital Federal”<sup>296</sup>

Las inmobiliarias y las constructoras buscaban satisfacer las necesidades de un amplio espectro de compradores no residentes por lo que la oferta privilegiaba las unidades de temporada de uno y dos ambientes.<sup>297</sup> El uso veraniego de los departamentos en propiedad horizontal resultaba la propuesta más dinámica, marcando la pauta de una verdadera “euforia inmobiliaria” que subsumió a otros subsectores dentro de la construcción y a la actividad hotelera.<sup>298</sup> Con el término “euforia inmobiliaria” nos referimos al nivel apoteótico logrado a fines de los años sesenta, y principios de los setenta, donde la posibilidad de vender entre 40 y 50 departamentos diarios se convirtió en una costumbre para las inmobiliarias más selectas. En general, en todo este sistema no intervenían los bancos, los sistemas de financiación estaban aceitados, aunque existieron estafas corrientes en torno al pago de comisiones y derechos de venta.<sup>299</sup>

En síntesis, el 80% de las obras realizadas atendían a las demandas del momento, es decir, para fines de turismo, descanso y veraneo. Muchas empresas se adhirieron a ciertos criterios de construcción de la época, hoy en día vistos como deficientes. Así, se aprovechaba

---

<sup>295</sup> Paradojalmente, 1974 se llevó a cabo en Mar del Plata el I Congreso Mundial de Inquilinos en una ciudad con 40.000 viviendas desocupadas (departamentos, mansiones y chalets de veraneo) que podían albergar a 200.000 personas. En el año 1975 la Unión del Comercio, la Industria y la Producción (UCIP) estimaba que 75.000 unidades habitacionales permanecían desocupadas fuera de la temporada estival. *La Capital* (Mar del Plata), 17 de noviembre de 1980. Archivo Museo Histórico Municipal Robert T. Barili, MdP.

<sup>296</sup> Entrevista a Nannini de la firma Nannini- Barrera, *El Economista*, 14 de noviembre de 1969

<sup>297</sup> “Donde la construcción sigue al turismo”, *El Economista*, 14 de noviembre de 1969

<sup>298</sup> Entre 1957 y 1962 desaparecieron un total de 42 hoteles, sea por demolición o por ser convertidos en propiedad horizontal. *La Capital* (Mar del Plata), 8 de febrero de 1962

<sup>299</sup> También se observan estafas con propiedades en todo el periodo, sobre todo con posibles compradores de Buenos Aires. “Mar del Plata era epicentro de maniobras con propiedades”, *La Capital* (Mar del Plata), 11 de mayo de 1976; Pagani, Clara (1981) *Historia y entretelones de un edificio en propiedad horizontal: departamentos, problemas y demás: una novela verídica con intervención de la justicia en un edificio de la "Ciudad Feliz"*. Mar del Plata: Edición Argentina

por frente y fondo todo el terreno, prácticamente carecían de cocheras y presentaban ciertas características como la inexistencia de puerta de servicio, placares chicos, baños muy pequeños, cocinas reducidas o poca iluminación. Por otra parte, un 20% de los departamentos se destinaba hacia un público más selecto y exigente, presentando, en comparación, un mayor tamaño y calidad. Algunas empresas privilegiaron las llamadas “unidades de temporada”, pero muchos encontraron real oportunidad en los dos casos. Con esto no queremos decir que el 100% de los departamentos se destinaba a la población no permanente. El panorama se complejiza al visualizar que una interesante proporción eran retenidos por la misma constructora como reserva de capital y por los anexos como medio de pago.

Lógicamente, ambas maneras de levantar inmuebles dependían de la ubicación en la que se emplazaban. Por ejemplo, alrededor de la Plaza Mitre o el Parque San Martín se encontraban los ambientes de mayor categoría; en el radio céntrico, en general, el m<sup>2</sup> era más caro por encontrarse cerca de la playa Bristol y el Casino, por lo cual se maximizaba el espacio. A lo largo de la calle Colón los precios iban variando de acuerdo a las cercanías con la Plaza homónima (y, por ende, del mar), llegando costar tres veces más.<sup>300</sup> Por último, un segmento más popular se ubicaba en el barrio de la Terminal de ómnibus y hacia la zona oeste comprendiendo también a los monoambientes del centro.

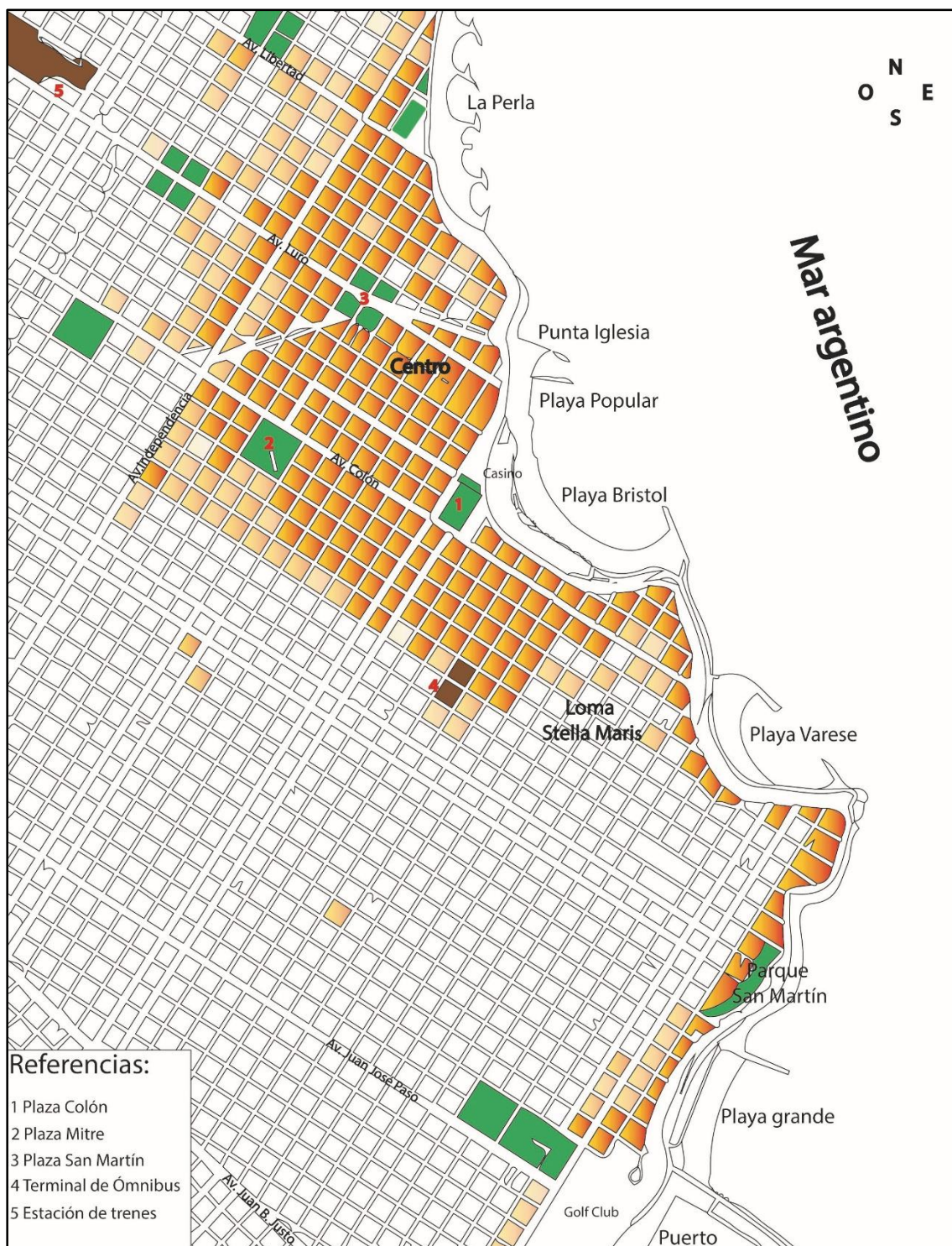
Foto 26. Corredor edilicio a ambas márgenes de la Avenida Colón, año 1969



(Fuente: Fototeca Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili)

<sup>300</sup> “Los precios de los departamentos a estrenar en el radio céntrico”, *El Trabajo*, 19 de diciembre de 1967

Figura 4. Mar del Plata. Construcción de edificios en propiedad horizontal de más de tres plantas (1948-1985)



**Fuente:** Elaboración propia de plano y dibujado. Locación de propiedades en PH a partir de expedientes de construcción privada



La búsqueda de rentabilidad del suelo por parte de los actores económicos tuvo como consecuencia la producción de un corredor especulativo a ambos márgenes, y en las inmediaciones, de la avenida Colón. Sin embargo, la urbanización de esta línea fue desparejada dada la construcción de edificios en diferentes estilos durante más de tres décadas. De hecho, el último trecho cercano a la costa no siguió la tendencia general ya que la efímera legislación no permitió la construcción en esa zona hasta los años setenta. Así, en lo más alto de la loma quedaron algunos edificios de la primera hora, junto a una serie de chalets bajos y estructuras posteriores muy asimétricas.

Sobre todo, en esta zona los departamentos dentro de un edificio entre medianeras y esquina se reservaban con función estival y ajustados a la necesidad del veraneante. Al transformarse en segunda vivienda de uso temporario la calidad de los mismos no fue prioridad, aunque sí parecía estar estandarizada con patrones mínimos de habitabilidad y aprovechamiento (y/o explotación) de las medidas reglamentarias con presencia de retiros. Más tarde, aquellas grandes cantidades fueron caracterizados como “pajareras” o “colmenas de cemento”. Sin embargo, existieron determinadas empresas que se diferenciaban de sus competidores mayoritarios ofreciendo viviendas de buenos materiales, iluminación y un confort particular.

Aquí lo que llama la atención es que el destino de veraneo y vacaciones más importante del país estuvo acompañado de una oferta de alojamiento con una gran densidad y amontonamiento de turistas. Los estilos arquitectónicos del medio siguieron los patrones del modernismo: los rascacielos. Éstos se ubicaron en el centro neurálgico de la actividad urbana, aunque “frente al mar”, reproduciendo las formas de vida del ciudadano acostumbrado al bullicio y a las problemáticas de las grandes ciudades. En este sentido, el principal comprador de departamentos en la costa era de origen porteño. Además, recién en junio de 1969 se sancionó un decreto municipal obligando la construcción de cocheras en edificios ya que el congestionamiento automotor era el gran problema de cada temporada. Para su estímulo, la reglamentación puesta en práctica premiaba al que lo hacía, al permitir superar el límite del factor de ocupación del edificio proyectado.<sup>301</sup>

La ganancia en desarrollo económico e industrial fue en detrimento de la calidad y del trabajo artesanal. El oficio se estandarizó, socavando la especificidad y especialización de los rubros anexos. Asimismo, los gremios tradicionales y artesanales de principios de siglo mutaron, o bien desaparecieron, ya que los procesos fueron variando con cierto grado de tecnificación. En una obra participaban de los trabajos múltiples ramos anexos como

---

<sup>301</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 27 de junio de 1969

pintores, electricistas, hormigón armado, yeseros, ascensoristas, frentistas, techistas, obras sanitarias, gasistas, empresas de movimiento de tierras (excavaciones, nivelaciones y demoliciones), carpinteros, parquetistas, herreros, colocadores de mosaicos, cerámicos y azulejos, instaladores, entre otros. Sumado a ello, intervenían profesionales constructores, albañiles, arquitectos, ingenieros civiles, maestros mayores de obras, técnicos y los servicios subsecuentes de inmobiliarias y administradores.<sup>302</sup>

¿Cómo era el proceso de construcción? Teniendo, en caso ideal, toda la documentación presentada y aprobada por la municipalidad (cuestión a veces pasada por alto), la primera fase la constituía el preparado del terreno (excavación, limpieza y nivelación) y la colocación de las bases de los cimientos.<sup>303</sup> Inmediatamente, la fontanería primaria, los cimientos propiamente dichos y la preparación de andamios. La tecnología más utilizada era el hormigón armado *in situ* y la elaboración de un esqueleto con estructuras de cemento y hierro elevados a gran altura.<sup>304</sup> Rápidamente, se realizaban las paredes exteriores, tabiques interiores y el techo continuando, con la instalación de los revestimientos y tejas. Más tarde, la instalación mecánica (ascensores, tuberías, bombas, calderas, incineradores<sup>305</sup>), eléctrica (cableado, iluminación) y de fontanería. Las terminaciones interiores incluían las aberturas, puertas y ventanas, zócalos, marcos, azulejos, grifería, pisos, yeso y pintura.

Dicho proceso podía llevar un año o dos dependiendo de la magnitud del proyecto junto a otros varios factores.<sup>306</sup> Las torres y galerías se realizaban por partes pudiendo demorar el doble de tiempo. Vale decir que, frente a la escasa reglamentación, las construcciones y demoliciones de gran envergadura que se realizaban en pleno centro de la ciudad bloqueaban el libre tráfico de automóviles y personas al descargar material o

---

<sup>302</sup> Los agentes inmobiliarios denunciaban constantemente la superposición de funciones y el rol jugado por los encargados de los edificios al actuar como intermediarios en la compra/ venta. Por su parte, en agosto de 1960 se creó la Asociación de Administradores de Propiedad Horizontal (desde 1984, Cámara) con el fin de reglamentar la representación de los consorcios de copropietarios. Fuente: Publicación 50º aniversario, Cámara de Administradores de Propiedad Horizontal de la Pcia. de Buenos Aires

<sup>303</sup> Existían empresas especializadas en este tipo de trabajos que luego se convirtieron en constructoras: Ej. *Guarino SA*

<sup>304</sup> Durante la primera década de la explosión edilicia notamos una frecuencia de accidentes y muertes de obreros causados por caídas y derrumbes. Esto se debía a varios factores, como la altura, errores humanos y la falta de medidas de seguridad. Por otro lado, en sí los nuevos edificios no guardaban relación y proporción con las viejas casas existentes, las excavaciones para cimientos, cocheras y subsuelos debilitaban la solidez preparadas para encontrar apoyo en las linderas de poca altura. Las empresas especializadas en excavación y preparación de terrenos debieron proyectar apuntalamientos y medidas de seguridad especiales, aunque la falta de normativa municipal, los descuidos del propio personal y cierta negligencia profesional causaron una serie de siniestros recogidos por la prensa con numerosas víctimas fatales. *La Prensa*, 14 de septiembre de 1958

<sup>305</sup> La prohibición del uso de incineradores comenzó en el año 1979, dejando atrás el problema del hollín en la vía pública ya que dichos artefactos transformaban los residuos domésticos en cenizas y humo hacia el exterior.

<sup>306</sup> El empresario más importante del período, Nicolás Dazeo, afirmaba: “es tradicional que en Mar del Plata se terminen los edificios más rápido que en Buenos Aires. [...] los trabajadores van a su casa al mediodía porque les queda siempre cerca y eso los anima más para la tarea de la tarde, también porque se les paga mejores sueldos y porque el clima marplatense es más propicio para los trabajos al aire libre”. *La Nación*, 6 de febrero de 1965

escombros y realizar las mezclas en la propia vía pública.<sup>307</sup>

En resumen, la edificación local naturalizó la estructura de hormigón entre medianeras de 10 a 12 pisos como el estándar urbano. Desde el año 1957 se incursionó en una tipología de mayor densidad, como los edificios “tipo torre” con basamento, primeramente, como excepción. Más tarde fue utilizado el monoblock para los conjuntos habitacionales de menores recursos (públicos o privados). Además, las galerías comerciales fueron una tipología arquitectónica bastante difundida donde confluían la función comercial, el consumo, el ocio y la vivienda temporal.<sup>308</sup> La mayoría se emplazó sobre la “Florida marplatense” (calle San Martín, posteriormente transformada en peatonal), o cerca de ella, pensadas para la circulación de personas, la instalación de oficinas y locales en entresijos junto a la existencia de paseos de compras y sectores de entretenimiento (confiterías, cines, teatros). Estas expresiones acentuaban la modernidad de la arquitectura siendo atractivos para la inversión y para “solucionar el problema del alojamiento veraniego”, como subrayaban las publicidades de época.

“Para orgullo de Mar del Plata surge un coloso de la arquitectura moderna. Una inversión inmejorable en San Martín, la calle Florida de la ciudad balnearia (...) De esta nueva época, es una expresión la propiedad Horizontal, que es la que hace posible que Ud. sea propietario de un local o departamento”<sup>309</sup>

En cuanto a los estilos de los frentes de los edificios, podemos entrever diferentes épocas y cualidades. La primera docena eran “edificios de estilo”, con una entrada suntuosa y similar a las de las casas de renta de los años previos, con material de revoque símil piedra y predominio de ladrillo cerámico. También, es dable observar la preeminencia de la mampostería de piedra “Mar del Plata” en planta baja. Seguidamente, en el periodo central se comenzó a utilizar el revestimiento granítico de piedra lavada y, posteriormente, una combinación de la piedra con el revestimiento veneciano. De igual forma, los balcones fueron sufriendo cambios a partir del manejo del hierro para las barandas, vidrio y, ulteriormente, la madera para fines de los setentas.

---

<sup>307</sup> *La Prensa*, 28 de julio de 1958

<sup>308</sup> Ver: Erviti, Claudio (2015) “Las galerías comerciales y la modernización de la relación público/privado en el área central. Mar del Plata, 1950-1980”, *Investigación + Acción*, Año 18, N° 17, pp. 33-50

<sup>309</sup> Folleto publicitario Edificio Galería Eves (1960), Archivo Arq. Raúl Camusso (colección privada), Centro Documental CAPBA IX, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires Distrito IX, Mar del Plata

Como venimos advirtiendo, dicha industria presenta un cariz muy fluctuante de acuerdo a la expectativa de los inversionistas y de las empresas que emprenden cada proyecto frente a la inestabilidad de ciertas variables macroeconómicas. Si nos sumergimos en la dinámica anual del sector el análisis general debe ser matizado y comparado en su diacronía. En este sentido, los picos de construcción se originan como respuesta a una coyuntura determinada y cambiante aun dentro de un breve espacio temporal.

Según se puede apreciar en las estadísticas locales, en el primer lustro de la década de 1960 la cifra de permisos de edificación se mantuvo estable sin graves alteraciones ni subidas repentinas. De acuerdo con ello, no presenta un panorama excepcional de nivel de actividad en comparación con otras ciudades del país donde se estaba gestando el inicio de un “boom de construcciones”. Ello puede explicarse por varios factores, mucho tiene que ver la cantidad de expedientes presentados sobre finales del decenio anterior que motivó la concreción de una gran masa de edificios repartida en estos años y que no se reflejan en nuevos permisos concedidos.

Para el periodo 1960-1965, que no son los mejores años para la construcción en Mar del Plata, el índice de m<sup>2</sup> edificados con respecto a la cantidad de habitantes estables continuó manifestando una diferencia sustancial con respecto a otras ciudades del país (Cuadro 3.4). Asimismo, Capital Federal y Rosario marcaron la pauta en torno a volumen de permisos y certificados finales, evidenciando lógicas y desarrollos diferentes, en cada caso, por su propia naturaleza urbana.

---

**Cuadro 3.4 Argentina. Estadística comparativa entre ciudades del país (promedio 1960-1965)**

---

Localidad	Permisos (m <sup>2</sup> )	Cert. Final (m <sup>2</sup> )	Población aprox.	m <sup>2</sup> por hab. construido
Capital Federal	2.118.000	1.448.000	3.100.000	0,48
Rosario	546.000	453.000	630.000	0,72
Santa Fe	62.600	31.000	235.000	0,13
Paraná	32.300	16.600	118.000	0,14
Avellaneda	159.300	74.500	347.000	0,22
Azul	18.300	6.400	34.600	0,18
Olavarría	47.800	24.500	40.000	0,61
Mar del Plata	277.000	282.000	215.000	1,31
Miramar	27.300	6.100	9.500	0,63
Necochea	61.000	13.000	32.000	0,44

**Fuente:** *Series Estadísticas de la Unión del comercio, la industria y la producción (UCIP)* año 1969. Diagnóstico Preliminar del Área Sudeste de la Provincia de Bs As. Cuadernos del Centro de Estudios Urbanos y Regionales, asociado al Instituto Torcuato Di Tella (Buenos Aires, julio de 1967)

---

Pese a la continuidad de un buen ritmo de construcción en todo el decenio, si tomamos en cuenta la cantidad de unidades materiales realmente concretadas podemos afirmar que la cantidad total de edificios en propiedad horizontal que se inauguraron en la ciudad en la década de 1960 fue de alrededor de 354 contra 455 del decenio anterior. Contrariamente a las definiciones que se tienen acerca de los años sesenta como un todo, y sinónimo de masificación del consumo con boom edilicio, a simple vista la década de 1950 pareció más versátil.

Al menos desde lo estrictamente productivo y de la propia dinámica de la construcción los sesenta quedaron atrás con respecto a su antecesora. Ahora bien, frente al número total de horizontales que puede ser sólo un indicativo, las habitaciones que se proyectaban para cada departamento tendieron a reducirse en número, privilegiándose las de un ambiente, ambiente y medio o dos. En otras palabras, se comenzaron a construir más departamentos por piso (reduciendo los espacios) y por edificio, de modo de explotar al máximo el factor de ocupación posible.

La tipología de estos años se convirtió en el estándar de la costa, reproducida también en los balnearios al sur de Mar del Plata como Necochea y Miramar. La existencia de un pequeño baño y una kitchenette (cocina reducida) contiguamente al dormitorio permitían que el precio de los mismos fuera más accesible y vendible.<sup>310</sup> El epítome de esta conceptualización en el plano de la proyección fue la arquitecta Débora Di Veroli, quien trabajó para la empresa de Domingo Fiorentini, una de las más grandes y, al ofrecer en masa este tipo de unidades de temporada en sus edificios propios denominados *Eiffel*.<sup>311</sup>

Di Veroli se convirtió en maestra del cálculo, aprovechamiento y explotación de las medidas mínimas que imponía el reglamento de construcciones vigente. Por ejemplo, logró reducir la superficie del baño (1,50 m. x 2,20 m.) inaugurando el llamado *multifaz* (ducha y bidet) al que se le agregaba el inodoro, un lavatorio y en ángulo un conducto de ventilación.<sup>312</sup> Junto con la *kitchenette* (cocina pequeña), calefón en el baño, balcones reducidos y la pileta de lavadero que daba al pulmón del edificio se lograba reducir al mínimo la independencia de ambientes maximizando el uso de materiales, el costo del m<sup>2</sup>, las superficies cubiertas, la distribución en cada planta y las ganancias inmobiliarias. La circulación en cada piso se daba a través de largos pasillos con múltiples viviendas de reducidas dimensiones a ambos lados. Este modelo tuvo gran éxito ya que, además de venderse rápidamente, fue imitado por otras empresas del rubro en el microcentro y la avenida Colón.

---

<sup>310</sup> Di Veroli, Débora (2006) *Di Veroli, Débora, arquitecta: vida, obra y reflexiones*. Buenos Aires: el autor, p. 33.

<sup>311</sup> Entrevista a Mónica Fiorentini (sobrina de Domingo), abril de 2019

<sup>312</sup> Di Veroli, Débora (2006), *Op. Cit.*

Foto 27. Avenida Colón en los años sesenta



(Fuente: Archivo privado Inmobiliaria Nannini-Barrera)

En el siguiente cuadro mostramos la naturaleza de las edificaciones realizadas en relación a casas particulares y departamentos. En momentos en que la “euforia inmobiliaria” fue más fuerte, la tendencia devino en construir mayor cantidad de monoambientes signados también por ciertas medidas administrativas y para aprovechar el factor de ocupación casi libre reinante. Algunos totalmente agazapados, en contrafrente o al interior (carentes de luz natural y ventilación), levantados en una de las arterias principales de la ciudad.

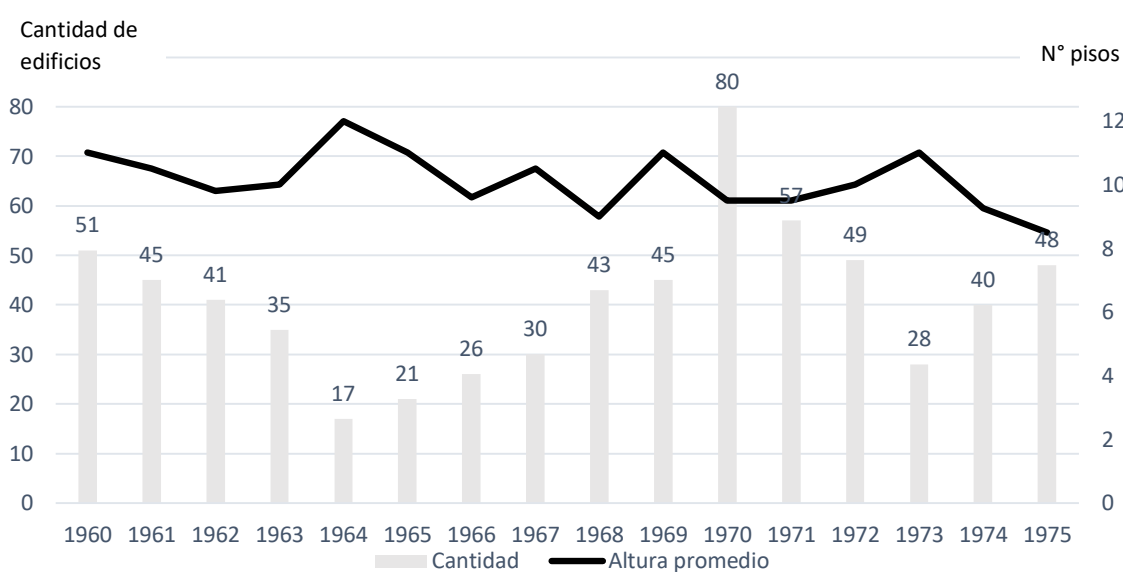
Cuadro 3.5 Mar del Plata. Viviendas unifamiliares y multifamiliares construidas entre 1963 y 1980

Años	Vivienda unifamiliar				Vivienda multifamiliar			
	unidades	Sup.	Habitac.	Hab./unidad.	Deptos.	Sup.	Habitac.	Hab./dpto.
1963	1488	95.667	3.863	2,6	2.758	163.878	5.583	2,0
1964	1985	188.609	5.060	2,5	3.645	196.835	7.425	2,0
1965	1993	120.266	4.052	2,0	1.940	110.859	4.376	2,2
1966	1784	128.175	5.455	3,0	1.172	69.983	2.535	2,1
1967	1128	67.705	2.619	2,3	1.416	58.953	2.343	1,6
1968	1524	101.819	3.336	2,1	1.731	86.987	3.095	1,7
1969	1918	126.325	4.279	2,2	2.812	155.531	5.224	1,8
1970	1639	107.114	3.858	2,3	4.699	267.122	9.019	1,9
1971	1552	146.314	3.736	2,4	3.452	211.160	6.509	1,8
1972	1759	134.656	3.721	2,1	2.762	161.761	5.198	1,8
1973	3133	183.944	5.751	1,8	4.409	271.982	8.840	2,0
1974	5538	364.475	7.686	1,4	2.591	180.385	5.692	2,2
1975	1632	102.880	3.463	2,1	1.927	139.451	4.290	2,2
1976	1319	88.033	2.729	2,1	2.048	153.127	4.985	2,4
1977	926	79.272	2.290	2,5	1.941	123.179	4.786	2,5
1978	667	72.539	2.184	3,3	3.047	250.854	7.643	2,5
1979	669	85.390	2.651	4,0	3.615	291.426	8.503	2,4
1980	1458	198.470	5.704	3,9	4.596	366.683	11.274	2,5

Fuente: Municipalidad de Gral. Pueyrredón, Estadísticas Construcción (Series 1963-1973; 1968-1977; 1976-1980)

En resumen, frente a la relativa disminución de la cantidad de edificios efectivamente levantados, paradójicamente el promedio de altura de los mismos superó la media (aunque también se construyeron muchos de tres plantas). En estos años, las empresas e inversionistas popularizaron la tipología “torre” (algunas con varios cuerpos), como aclaramos supra, que se transformaron en los objetos materiales paradigmáticos de la postal turística y con gran aceptación en la década siguiente: la particularidad de este prototipo de construcción, además de ser más alto que lo normal, es que tiene perímetro libre con un fuste o cuerpo elevado sobre un basamento (optativo) y carece de medianeras o patios internos.<sup>313</sup>

**Gráfico 3.2 Cantidad y altura de edificios nuevos construidos en Mar del Plata (1960-1975)**



**Fuentes:** Elaboración propia en base a expedientes de construcción (Archivo de Obras Privadas de Gral. Pueyrredón); Estadísticas del CCyA; publicaciones y avisos clasificados *La Capital* (Mar del Plata), *La Nación*, *La Prensa* y *El atlántico* 1960-1975; archivos de empresas; entrevistas orales; revistas especializadas.

Las “torres” fueron una expresión superior dentro del sistema de propiedad horizontal, sinónimo de los nuevos tiempos y de sobresalientes métodos de construcción. La adopción del sistema *Outinord*, de origen francés, lograba simplificar el trabajo-tiempo y aligerar costos, dejando atrás las técnicas convencionales y tradicionales que se utilizaban corrientemente. Así, el moldeo del hormigón armado trocándose en la sucesión de equipos de encofrados metálicos permitía levantar losas y muros sin depender de vigas y columnas independientes.<sup>314</sup> Por otra parte, este tipo de construcción acelerada transformaba el

<sup>313</sup> Ordenanza Municipal N° 2351, Boletín Municipal N° 475, noviembre de 1964

<sup>314</sup> “Outinord: última palabra de orden”, *La Capital* (Mar del Plata), 30 de agosto de 1968

producto en pos de una sistematización de los proyectos. Además, reducía la mampostería evitándose el revoque fino y grueso en paredes y cielorrasos.

La primera empresa en explotar esta tecnología de punta en la década de 1960 fue *DELCO S.A.* en sus edificios denominados Palacio Cosmos (“Pepsi”) y Demetrio Elíades (“Havanna”). De la misma manera, fue pionera en la utilización de una grúa- torre con pluma, desconocida en la ciudad para ese entonces, que actuaba como brazo para transportar y elevar distintos elementos desde el suelo hasta los niveles de altura que demandaba la obra.<sup>315</sup> Por otro lado, el sistema *Outinord* fue empleado en los planes de vivienda bajo iniciativa pública (Plan VEA y otros) por la *Cía. Marplatense de Construcciones S.A.*, sucesora de *DELCO*, tras la muerte de su fundador.

**Foto 28. Vista de los dos edificios paradigmáticos de la ciudad, década de 1970'**



(Fuente: Fototeca Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili)

En general, la densidad de las torres superaba con creces lo estipulado en las ordenanzas vigentes (Decreto N° 333 de 1957; Ordenanza N° 2350/2351 de 1964; N° 2727 de 1966; Decreto N° 919 de 1969), por lo que muchas terminaron siendo aprobadas por “excepción”, condición que preveía la reglamentación.<sup>316</sup> De hecho, el edificio más alto y famoso de la ciudad, el “Havanna”, fue admitido bajo esta rúbrica aún sin corresponderse con la autorización oficial acerca de la altura y profundidad del terreno (por lo cual, un año después de inaugurado, las autoridades municipales “se dieron cuenta” tras sucesivas

---

<sup>315</sup> Entrevista a García Abalo, (exemplado *DELCO SA* y *Cía. Marplatense de Construcciones SA*), febrero de 2019

<sup>316</sup> Para un relevo de la normativa urbana en estos años, ver: Sisti, Jorge Daniel (1997) “La explosión de la ciudad. Normativa urbano-edilicia de Mar del Plata, 1937-1975”, *Op. Cit.*



denuncias, que sobraban cuatro pisos).<sup>317</sup> Frente a esta inoperancia y negligencia, también las continuas modificaciones reglamentarias otorgaron amplias licencias a la altura y a los metros cuadrados posibles en el área central y fueron flexibles en su aplicación, puestas bajo la racionalidad empresaria más que bajo una lógica de planificación urbana.

En comparación con otros “booms” de la construcción en la década de 1960, convenimos con ciertos autores que identifican sus condiciones en el bajo costo de los factores de producción del sector (suelo, mano de obra y materiales de construcción); en el costo de oportunidad (tasa de interés negativa y escasez de alternativas de inversión; depósitos bancarios poco rentables; la inversión en inmuebles como refugio de valor).<sup>318</sup> De esta manera, la inversión en ladrillos era segura pudiéndose alquilar los departamentos y obtener una renta por ellos.

**Cuadro 3.6 Mar del Plata. Estadística comparativa de la construcción privada (1960- 1975)**

Año	Permisos otorgados (nuevas y refacciones)	Superficie (m <sup>2</sup> )	Importe calculado por m2 (\$)	Importe total aproximado
1960	1647	179.786	s/d	668.775.513
1961	1808	245.881	s/d	975.275.356
1962	2071	261.862	s/d	1.505.826.946
1963	1845	314.740	s/d	2.191.727.100
1964	3244	301.037	s/d	2.289.931.100
1965	3577	360.932	s/d	1.833.173.545
1966	2358	318.432	s/d	1.810.626.555
1967	2144	267.857	s/d	1.953.131.954
1968	2377	355.023	s/d	s/d
1969	2843	811.842	s/d	s/d
1970	2546	794.870	s/d	s/d
1971	1835	331.627	s/d	s/d
1972	2260	385.973	s/d	s/d
1973	2486	444.725	s/d	s/d
1974	3202	464.468	s/d	s/d
1975	3355	646.301	s/d	s/d

**Fuente:** Revistas *La construcción marplatense* y *Mar del Plata Edilicia*; *Boletines municipales*; Dirección de Obras Privadas (Municipalidad de Gral. Pueyrredón)

Si avanzamos en la exploración observamos que el pico sobresaliente de la década se reveló recién sobre el final, replicando lo acontecido a fines de los años cincuenta (cuadro 3.6). Esto es, el bienio 1969-1970 prevaleció por sobre los demás con motivo de la influencia que tuvieron tres medidas administrativas y coyunturales.<sup>319</sup> Por una parte, la Ordenanza

<sup>317</sup> Así lo manifestaba el comisionado de turno. *La Capital* (Mar del Plata), 10 de abril de 1970. Este y otros casos fueron denunciados reiteradamente como “terrorismo urbano” por la prensa, aunque sin consecuencias.

<sup>318</sup> Del Río, Juan Pablo, Landarg, Federico y Arturi, Diego (2014) “La impronta del mercado inmobiliario en el período neodesarrollista”, *Realidad Económica*, N° 283, IADE, Buenos Aires, pp. 77-101

<sup>319</sup> *Construcción Marplatense*, Año I, N° 2, noviembre-diciembre 1969, p. 24

General N° 89 y la Ordenanza N° 3079 de amnistías para construcciones sin permiso dentro del Partido de Gral. Pueyrredón. En segundo término, el Decreto N° 370/69 determinando medidas mínimas y la construcción de cocinas independientes en departamentos. En tercer lugar, la desgravación impositiva impulsada por el gobierno nacional (Ley N° 11.682) que vencía el 30 de diciembre de aquel año y el Decreto Nacional N° 5376 sobre capitales destinados a construcciones.

Todo este conjunto de elementos motivó una presentación acelerada de permisos de construcción (práctica que se iba a repetir a finales de los setenta), a fin de acogerse a dichos beneficios, lo que representó un aumento de la superficie cubierta con respecto a los periodos anteriores.<sup>320</sup> Se produjo una explosión artificial del volumen de edificación porque los propietarios y los empresarios se vieron obligados a reunir en pocos meses las obras que habían proyectado para dos años o más. Por ende, al año siguiente se inauguraron alrededor de 80 edificios, alcanzando un nivel de actividad plena que acoplaba a 500 empresas y unos 7000 obreros.<sup>321</sup>

Por ejemplo, en 1968 se consumieron en Mar del Plata 400.000 m<sup>3</sup> de arena y 1.691.785 bolsas de cemento, generando escasez al año siguiente.<sup>322</sup> La carencia de este último insumo provocó serias dificultades en momentos en que las obras comenzaban con mayor ahínco por los motivos consignados. De manera tal que su demanda superó el poder de producción, distribución y abastecimiento de las fábricas en torno a Olavarría, ya que Loma Negra proveía a la ciudad en un 95%. El problema, registrado en los diarios de la época, estimuló largas gestiones de las cámaras representativas, de los propios sindicatos y hasta del intendente de turno.<sup>323</sup> Finalmente, un embarque proveniente de Perú de más de 40.000 bolsas desembarcadas directamente en el puerto local por ofrecimiento de Loma Negra, y con compromiso mediante que los empresarios locales adquiriesen la partida y absorbiesen los costos, logró solucionar el problema.<sup>324</sup>

Ante este panorama, los constructores locales trabajaron a pleno de su capacidad productiva durante todo el año. Sin embargo, desde principios de la década de 1970 ya se empezó a notar un exceso de producción de departamentos, alterando sus ventas a causa de la sobreoferta.<sup>325</sup> En otras palabras, mientras que la construcción se activó logrando un auge, el mercado de la vivienda se fue retrayendo lentamente sufriendo algunas alteraciones.<sup>326</sup>

---

<sup>320</sup> *La Prensa*, 18 de octubre de 1969

<sup>321</sup> Entrevista a Eduardo Silva (presidente del CCyA), *La Nación*, 27 de enero de 1971

<sup>322</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 28 de octubre de 1969

<sup>323</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 7, 25 y 30 de setiembre de 1969

<sup>324</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 28 de octubre de 1969

<sup>325</sup> Entrevista a Armando Scheggia, presidente del CCyA, *El Atlántico*, s/d, año 1971

<sup>326</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 13 de julio de 1973

### III. 1.3 Premisas de la evolución edilicia: normas, excepciones y destrucción

En las siguientes páginas, analizaremos algunos tópicos que permiten comprender la naturaleza de la evolución edilicia de Mar del Plata tras la sanción de la ley de propiedad horizontal. Afirmamos que existieron una serie de premisas que actuaron de telón de fondo y como complementos esenciales del proceso histórico estudiado. Este conjunto determinó un perfil específico del campo profesional, una matriz de acción de los agentes involucrados y un avance urbano desequilibrado, cuestiones que caracterizaron las décadas de mayor crecimiento material de la ciudad.

Estos elementos operaron con menor o mayor grado durante el periodo comprendido por esta tesis y algunos se mantienen hasta la actualidad. En principio, nos ocuparemos de las condiciones que viabilizaron la sustitución edilicia y la renovación material del área central de la ciudad. En segundo lugar, indagaremos acerca de la normativa municipal y provincial que facilitaron el desarrollo del sector bajo condiciones de posibilidad bastante laxas. Por último, examinaremos el ejercicio de la arquitectura a través de diferentes testimonios de los protagonistas y referentes de las asociaciones profesionales.

#### *La historia de la construcción es la historia de la destrucción: la piqueta y las demoliciones*

La historia de la edificación en Mar del Plata es también la de la demolición. Ésta es una premisa general, las grandes transformaciones del parque habitacional se dieron por efecto de la mano privada y pública en un reducido espacio temporal. El afán renovador de cada temporada influyó de manera determinante en los actores, agentes inmobiliarios y agencias estatales en vistas a ofrecer “algo nuevo” al turista y al veraneante.

A contrapelo de una visión extendida que hizo mella en la bibliografía y en la memoria pública, la acción de la piqueta demoledora no comenzó en los cincuenta, sino que su puesta en funcionamiento llevaba años de entrenamiento. Antes del vigor del régimen de propiedad horizontal fueron derribadas múltiples estructuras a lo largo de la ribera como correlato de las obras públicas encaradas por el gobierno provincial en las décadas de 1930 y 1940. El caso paradigmático fue el desmantelamiento de la Rambla de estilo francés que había sido inaugurada en 1913: en 1938 el gobernador Fresco ordenó su demolición con el fin de encarar el proyecto de Bustillo. Paralelamente, conforme fue avanzando la construcción privada también fueron tirándose viviendas particulares, casas de altos y bajos, casas de renta, casillas, hoteles, comercios y las conocidas mansiones pintoresquistas de la primera época.

En una mirada amplia, podemos enumerar la desaparición de una serie de emblemas y sitios icónicos que marcaron la primera época del balneario, que incluyeron edificios públicos y paseos<sup>327</sup>, diversos hoteles<sup>328</sup>, un conjunto de villas veraniegas<sup>329</sup> y otras construcciones varias.<sup>330</sup> Con todo, la transformación edilicia comenzada en 1948 fue más radical, provocando la desaparición de la mayoría de las tradicionales villas veraniegas, testimonios de la opulencia de antaño. Los carteles instalados en sus frentes representaron verdaderos certificados de defunción. Por eso, cada expediente de obra de edificio era presentado junto a un plano de demolición, ya que pocos se construían en terrenos vacíos. De hecho, esta actividad era un negocio en sí misma, que involucró sujetos y firmas especializadas. Antes de la desaparición física de las bases y los cimientos, aparecían en escena los martilleros y los remates públicos ofertando el conjunto de muebles, adornos, herrajes, aberturas, ornamentos, sanitarios, cielo raso, cerámicos y hasta escombros, que habían embellecido las fachadas e interiores.

Foto 29. Aviso de demolición y remate de lujosa mansión



(Fuente: *La capital* (Mar del Plata), 11 de julio de 1953)

<sup>327</sup> Antiguo Palacio Municipal, Rambla francesa (1939-1940, Paseo Gral. Paz, Exposición Feria (1944), Playa La Perla (1944), Paseo Jesús de Galíndez (1977-78), Club Mar del Plata, Matadero Municipal, manzana 115 (1999)

<sup>328</sup> "Bristol" y "chalets del Bristol" y "Anexo", "Grand Hotel", "Scaffidi", "Cerutti", "Savoy", "Amistad", "Torreón", "Cabildo", "Solís", "Giaccaglia", "Pinot", "Playa Chica", "Saint James", "Centenario", "Nogaró", "Cantábrico", "Buenos Aires", "Odeón", "Litoria", "Segón", "Igueldo", "Cini", "Brasil", "UHa", "Argentina", "El Pino", "Victoria", "Aymará", "Famille". Fuente: elaboración personal en torno a *La Capital* (1930-1982)

<sup>329</sup> Residencia Casimiro Polledo (1930), "Villa Margarita" (1943), "San Emilio" (1949), "Villa Duggan (1949), "Tornquist" (1954), "Villa Barilari" (1956), Bosch, "Villa Orma" (1961), Residencia White (1961), Mansión Carlos Unzué (1963), "Villa Regina" (1978), residencia de Cesar Gascón (1977), Paz Anchorena (1979), Bellocq, "Villa Christophersen" (Chalet de Zamboni), "Las dos Elenas" (1975), chalet Bideau (1962), Smith (1980), Malaver (1981), Díaz de Vivar (1975), Maison de Madame Ezcurra, Paz (1971), "Villa Carmen" de Gregorio Zuberbuhler (1981), "Villa Amanda" (1977), "Villa María" de Emilio Rodríguez (1990).

<sup>330</sup> Molino Luro (1947), casa de Peralta Ramos (1977), Círculo Italiano (1970), Jockey Club, Banco Provincia, antiguo Solarium (1980). Fuente: elaboración personal en torno a *La Capital* (Mar del Plata) (1930-1982)

Foto 30. Demoliciones en Mar del Plata



Chalet Zuberbühler (1910) antes de su demolición (1981)



Edificio en construcción, año 1952



Chalet Villa María (1906). Demolido en 1990



Demoliciones en el centro y en el Hotel Rotterdam (1970<sup>o</sup>)

(Fuente: Fotos de Familia, Diario *La capital*)

Mar del Plata estaba cambiando y las viejas casonas ya no se correspondían con el mito de la modernidad, el turismo de masas y el discurso del progreso. La proliferación de nuevos horizontales fue paralela a la acción de la “piqueta demoledora” sobre las antiguas casonas (y jardines) de estilo pintoresquista, que habían servido como residencias veraniegas para las familias más acomodadas del país.

El acervo edilicio de la opulencia de la villa balnearia fue reemplazado por el verticalismo americano, transformando sin más el rostro urbano. Esta dinámica pudo ser un corolario de los procesos socio-económicos que estaban viviendo la ciudad y el país: por un lado, una parte de la élite en decadencia y económicamente desmembrada que prefirió vender a bajo costo sus propiedades y/o sus parques (algunas abandonadas) en Mar del Plata, rematándose el mobiliario. En relación a ello, la masificación del turismo y la pérdida del carácter de balneario aristocrático exclusivo, fueron percibidos como una “invasión” por parte de ciertas familias, por lo que prefirieron migrar hacia la zona de Playa Grande o bien a otros destinos que cumplieran sus expectativas. En este sentido, había una facilidad de acceder a los lotes a bajo precio (en algunas zonas) y un beneplácito de la opinión pública - aunque con el recelo de pocos sectores preservacionistas-, en apoyo al “progreso hacia las nubes” y un cambio del histórico rostro de la ciudad. La avenida Colón y su loma fueron la apoteosis de este proceso. Habiendo albergado las villas y los chalets pintoresquistas, mutaron en el espacio más dinámico de edificación en altura.

A muchas de las villas tradicionales se les adjudicó una calidad arquitectónica sin igual, incorporándose dentro de la categoría tardía del “patrimonio urbano” no defendido y perdido. Esta sensibilidad no estaba en la conciencia de los actores ya que recién fue adquirida sobre el último tercio de la década de 1970 y, posiblemente, en el decenio posterior. En esta coyuntura de “crisis de desarrollo”, la opinión pública y, posteriormente, los gobiernos comunales, consideraron retrospectivamente esas residencias demolidas como un “patrimonio arquitectónico” perdido. El paradigma del progreso vertical fue sinónimo de “desarrollo” a lo largo de casi todo el periodo. Recién con las discusiones políticas que tomaron importancia mediática en torno a la edificación del denominado “Bristol Center” (1974), se produjo un quiebre. En ese marco, bajo el gobierno comunal de facto de Mario Russak (1978-1981), aunque seguían las demoliciones, se lanzó un plan de recuperación del patrimonio arquitectónico denominado “MdP Nuevo Impulso” que permitió la adquisición de sólo tres residencias veraniegas emblemáticas.<sup>331</sup>

---

<sup>331</sup> La “Villa Ortiz Basualdo” (1909-1910), expropiada en 1979 para museo; la “Villa Mitre” (1929-1930) donada por la familia propietaria en 1979; y la “Villa Victoria” (1912) comprada en 1981.

Mar del Plata fue una ciudad de la “excepción” en construcciones. Hasta el año 1979, momento en que sancionó el *Código de Ordenamiento Urbano del Partido de Gral. Pueyrredón*, las sucesivas ordenanzas incluidas en el digesto municipal establecieron algunas restricciones al interés privado, pero no alcanzaron a encauzarse en un programa normativo de ordenamiento integral y coherente capaz de guiar el crecimiento urbano. Disposiciones coyunturales, superpuestas y circunstanciales se limitaron a legislar sobre determinados casos, pero fueron fácilmente quebrantados en la práctica por negligencia, falta de control o corrupción estatal. Con el paso del tiempo, aquellas reglamentaciones perdieron vigencia y correspondencia con la realidad. Cabe destacar que el espectro profesional del periodo, diferentes sectores y la opinión pública lo manifestaron abiertamente desde sus propios medios de comunicación.<sup>332</sup>

Todo ello se combinó con la gradual institucionalización del “régimen de excepciones” (discrecionales y arbitrarias) y la decreciente exigencia de los requisitos necesarios para el desarrollo de las actividades durante el auge de la construcción.<sup>333</sup> En paralelo, se fueron generando antecedentes para la justificación de las posteriores amnistías, permisos, concesiones y la adecuación de las obras clandestinas y en contravención. Lo cierto es que, en la práctica, existió una interpretación *sui generis*: primero del Reglamento General de Construcciones de 1937 del periodo conservador que tuvo bastante vigencia, como planteamos en el capítulo anterior.

Más tarde, durante la gestión socialista en 1958 se creó la Secretaría de Obras Públicas y Planeamiento (Ordenanza N° 906) con la finalidad central de llevar adelante un “Plan Regulador” capaz de reglar los cambios urbanísticos acelerados que estaba experimentando la ciudad. Cuando salió a la luz, en 1962, enunciaba una serie de principios que se manifestaron ya obsoletos para aquel presente, siendo sistemáticamente trasgredido y soslayado durante su vigencia.<sup>334</sup>

Este proceso de reglamentación urbana era seguido de cerca por las sucesivas comisiones directivas del CCyA, quienes se permitieron hacer oír sus críticas a las diversas ordenanzas y decretos emitidos por el municipio. Se resumían en torno a factores de

---

<sup>332</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 9 de noviembre de 1970. Lo propio hacían el CCyA, el CETIMA y el Centro de Ingenieros y Arquitectos de Mar del Plata.

<sup>333</sup> La lista resulta larga pero sólo vale recordar la edificación de torres con una altura fijada en zonas donde hubiera sido imposible según la reglamentación vigente: “Edificio Demetrio Elíades”, “Banco Popular Argentino”, “Maral 39”, “Bristol Center”, “Torre Almería”, entre otros.

<sup>334</sup> Los propios autores coincidían en la deformación del Plan tras una década de vigencia por responsabilidad de la Municipalidad “A diez años del Plan Regulador”, *La Capital* (Mar del Plata), 17 de noviembre de 1969

ocupación, iluminación y altura. En especial, el fracaso reiterado en cuanto a la sanción de un plan urbano definitivo para la ciudad y la “inoperancia” de los diferentes organismos creados, de los que el CCyA formó parte activa,<sup>335</sup> generaron un ambiente de desconfianza y reclamos a la Municipalidad por parte de las asociaciones representativas. Recién en 1970 fue conformado el Consejo de la Comunidad con el objetivo de presentar sugerencias y opiniones acerca de las medidas tendientes a mejorar la ciudad, aunque con poco éxito.<sup>336</sup>

La realidad empírica pone en evidencia que históricamente se fue conformando una verdadera “ciudad sin papel”. Esto es, durante las principales décadas en las que tuvo lugar el crecimiento horizontal y vertical del radio urbano, se careció de reglas claras y potentes que establecieran una legislación al calor de los cambios suscitados. En efecto, la marea edilicia estuvo por encima de los mecanismos de control que pudieran trastocar su desenvolvimiento. En otras palabras, la expansión tuvo lugar al margen de los propósitos de la planificación, aunque, vale decir, tampoco reinó la anarquía total ante las medidas mínimas y máximas que se debían respetar en los planos.<sup>337</sup>

Una de las ideas asociadas a este crecimiento desmedido ubica en la escena central al peronismo y, sobre todo, al socialismo marplatense y su responsabilidad como figura protagonista de la política local.<sup>338</sup> Indudablemente, el discurso del “progreso” cundió en todo el espectro ideológico, para lo cual nos remitimos a las estadísticas de los índices de construcción que atestiguan que los aumentos de las superficies edificadas no privilegiaron partidos, gobiernos ni ideologías.

Es relevante destacar que el estallido de denuncias y casos de corrupción, adulteración de expedientes y prácticas ilegales se dieron cita mayoritariamente durante administraciones locales de facto. Entre los años 1970 y 1971 estalló un escándalo político durante el gobierno de Martí Garro (1966-1971) como correlato de un pedido de renuncia de todos los secretarios comunales por parte del Comisionado. Ante ello, el entonces titular de planificación (Ing. Julio Sanguinetti), en abril de 1970 denunciaba ciertos privilegios y excepciones otorgadas a algunas empresas constructoras y anomalías en la adjudicación

---

<sup>335</sup> La Comisión Municipal de Reforma del Reglamento de Construcciones -1955-, la Comisión Municipal de Pavimentos -1956-, la Comisión Municipal de Planeamiento -1958-, el Consejo Municipal de Planificación y Desarrollo -COMUPDE-, la Comisión Permanente de Estudio e Interpretación del Reglamento de Edificación -1972-, entre otras.

<sup>336</sup> Actas de Asambleas del CCyA (1950-1970), Archivo Privado del CCyA

<sup>337</sup> Ver: Guardia, Carlos Enrique (2015) “Imaginario urbano instituido, práctica urbanística y capturas de rentas del suelo. Una mirada crítica sobre el desarrollo urbano y los conjuntos habitacionales del peri-urbano marplatense 1970-1990”, *VII Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*, Barcelona-Montevideo. Barcelona: DUOT; Sisti, Jorge (2007) “¿Fue sólo especulación? Descripción y análisis de la aparición de nuevos tipos edilicios y la transformación del tejido de Mar del Plata, *Op. Cit.*

<sup>338</sup> Zagorodny, Ana (2015) “Imaginario urbano del Socialismo Democrático. Las ideas sobre la ciudad y la arquitectura (General Pueyrredón, 1958-1966)”, *Investigación + Acción*, 18 (17), pp. 51-84

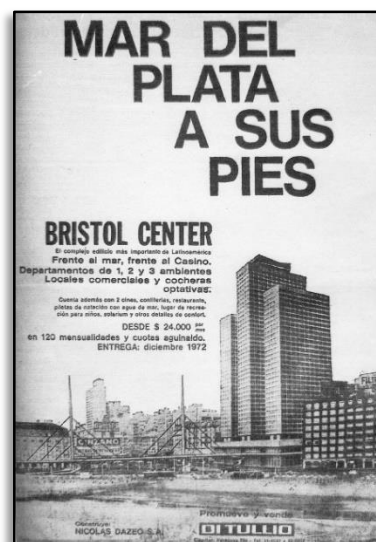


de obras públicas y privadas como el caso de los famosos edificios “Havanna” y “Bristol Center”. El hecho tuvo gran repercusión mediática, por lo que se encaró una investigación judicial. Al año siguiente, el Centro de Opinión y Diálogo (COD) hablaba de la supuesta existencia de una “secretaría de obras privadas paralela” y de una arbitrariedad en la aprobación de expedientes y finales de obra, sobre todo en el correr del año 1969.<sup>339</sup>

Foto 31. Proyectos aprobados por excepción



Caricatura alusiva al momento político



Proyecto Inicial del Bristol Center

(Fuente: *La Capital* (Mar del Plata), 31 de diciembre de 1970 y *El Atlántico*, 11 de febrero de 1969)

Sin embargo, el mayor escándalo político y edilicio en la historia de la ciudad, se suscitó con motivo de la aprobación y realización del “Bristol Center”. Un proyecto que conllevaba la construcción de tres torres, galerías comerciales y puentes en dirección de la rambla en una manzana estratégica del área central, en un lote simbólico muy importante donde había funcionado el viejo y lujoso Bristol Hotel de la *Belle Epoque*, frente al Casino y a la playa más popular.<sup>340</sup> El expediente primero fue aprobado por “excepción” bajo órdenes del comisionado Garro en 1966, cuando ya presentaba algunas controversias e irregularidades en los planos porque iba en contra de las disposiciones del Plan Regulador, careciendo de un estudio técnico de impacto, y denunciado de no haber abonado los derechos de construcción.<sup>341</sup> Asimismo se sumaron otros dos cuestionamientos: primero, el cono de

<sup>339</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 31 de diciembre de 1970 y 31 de julio de 1971. Archivo Museo Histórico Municipal Robert T. Barili, MdP. El COD estaba formado por industriales, constructores, ingenieros, abogados y otros profesionales de la comunidad.

<sup>340</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 11 de febrero de 1969

<sup>341</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 12 de abril de 1970

sombra que se proyectaría sobre la playa a tempranas horas de la tarde por la altura del edificio (puesto en evidencia por un estudio técnico del COMUPDE a partir de la interpretación de la ley provincial N° 7978); segundo, el congestionamiento vehicular y peatonal que provocaría su emplazamiento.<sup>342</sup>

En medio de la controversia, y habiéndose vendido ya una apreciable cantidad de departamentos, en 1972 la obra fue paralizada por el cambio de dueño, presentándose otro proyecto diferente al original por las firmas *Fundar SA* y *Construir SA*, pertenecientes al famoso empresario y banquero David Graiver.<sup>343</sup> El tema tomó gran relevancia pública con el esclarecimiento del caso donde cada sector representativo de la ciudadanía (constructores, ingenieros, arquitectos, urbanistas, sindicatos, diarios, vecinos, agentes inmobiliarios) y del espectro político (concejales municipales, secretarios y el mismo intendente) expresaron su opinión en contra y a favor.<sup>344</sup> Bajo diversas presiones el expediente de construcción fue girado por el entonces intendente socialista, Luis Nuncio Fabrizio (1973-1976) al Concejo Deliberante para su tratamiento, en el que el oficialismo y los federalistas estaban a favor de la aprobación frente al radicalismo y el FREJULI que se oponían.<sup>345</sup>

En una sesión polémica y tras varias interrupciones, desbande general, insultos, agravios, forcejeos, corridas, exhibición y uso de armas de fuego (9 tiros en la sala, aunque sin heridos) y un empate técnico, en plena madrugada el presidente del cuerpo desempató y definió, finalmente, su aprobación. Los acontecimientos ocuparon la primera plana de los diarios locales.<sup>346</sup> Más allá del repudio general y algunas apelaciones que quedaron sin efecto, el proyecto siguió su curso siendo el mayor ejemplo del otorgamiento de condiciones excepcionales por parte del Estado Municipal a los capitales privados en materia de construcciones, pasando por alto la reglamentación vigente y ciertos criterios de planificación urbana.<sup>347</sup>

Al final de la década otro episodio volvió a encender la polémica en torno al control y aprobación de expedientes de obra. En noviembre de 1978 fueron separados trece agentes

---

<sup>342</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 19 de noviembre de 1974

<sup>343</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 28 de mayo, 14 y 20 de octubre de 1974; “Bristol Center, una historia de negligencia, tiros y abandono” *La Capital* (Mar del Plata), 23 de junio de 2015

<sup>344</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 20, 21, 22, 24, 27 y 29 de noviembre de 1974

<sup>345</sup> Ver: Bartolucci, Mónica y Pilcic, Talía (2012) “De la celebración al conflicto. La construcción de las Torres del Bristol Center en Mar del Plata, 1968-1974” en Burlan, Adriano et. Al. (comps.) *Turismo, ambiente y sociedad en nuestras costas* (pp.99-121), Mar del Plata: EUDEM

<sup>346</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 6 de diciembre de 1974

<sup>347</sup> La obra tuvo diferentes problemas para finalizarse durante muchos años. Inmediatamente, en 1975 el Rodrigazo demoró la continuidad de su construcción; posteriormente, en plena dictadura militar los bienes de Graiver fueron expropiados y el empresario muerto bajo dudosas circunstancias, por lo que en 1977 el proyecto quedó trunco y se habilitó sólo una parte. La “torre A” nunca se hizo y las tres primeras plantas del complejo quedaron sin terminar, por lo que quedó en pie una torre de 24 pisos y un hotel con 18 pisos y comercios.

comunales bajo la administración de Mario Russak (1978-1981) a partir de una investigación interna por adulteración de alrededor de 100 expedientes y la “anarquía reinante” en las oficinas de Obras Privadas de la Municipalidad.<sup>348</sup>

La promulgación, recién a fines de los años setenta, de la ley provincial N° 8912 (1977) y el Código local (1979), junto a las deficientes condiciones macroeconómicas del país y microeconómicas de las empresas del rubro, pusieron algún freno momentáneo a aquel panorama confuso. No obstante, entre aquellas normas transcurrieron dos años y el nivel de incertidumbre reglamentaria fue importante. Así lo demuestra la cantidad y naturaleza de los permisos presentados a las oficinas de Obras Privadas de la Municipalidad junto a las obras clandestinas y en contravención documentadas oficialmente.<sup>349</sup> Asimismo, la propia reglamentación municipal también pudo ser eludida en varias oportunidades.<sup>350</sup> En conclusión, como aduce el arquitecto Carlos Guardia

“La fisonomía urbana de Mar del Plata deja entrever que no existió una vocación por una organización consensuada del crecimiento y el desarrollo urbano; sino más bien, una decisión formal de los poderes gubernamentales que ante la oposición consuetudinaria de los actores económicos (ligados al turismo) terminaron claudicando las ambiciones y lineamientos del plan urbano, flexibilizando toda regulación urbanística preventiva”<sup>351</sup>

*Donde la construcción sigue al turismo y no a la arquitectura*

“De la confrontación de los datos ofrecidos por el conjunto de obras documentadas se puede deducir claramente su carácter de producto, directo o indirecto, del particular fenómeno urbano que significa una ciudad crecida alrededor de la especulación turística, sobre la base de patrones de una sociedad de consumo puro enclavada, sin embargo, en una economía de subdesarrollo, con toda la secuela de desorden social e incongruencia espacial que ello significa”<sup>352</sup>

---

<sup>348</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 23 de noviembre y 5 de diciembre de 1978

<sup>349</sup> El comisionado de facto de ese momento Mario Russak reconocía que eran 30 los expedientes ilegales, aunque las mismas cámaras representativas de técnicos e ingenieros afirmaban que superaban los 100. *La Capital* (Mar del Plata), 28 de noviembre de 1978

<sup>350</sup> Las denuncias públicas de las propias entidades como el Centro de Técnicos o el CCyA fueron frecuentes. *La Capital*, noviembre de 1978

<sup>351</sup> Guardia, Carlos (2015), *Op. Cit.*, p. 6

<sup>352</sup> “Mar del Plata. Arquitectura y entorno”, *Summa*, N° 33, enero-febrero de 1971, Introducción, p. 23

En todo el periodo el rol de los arquitectos fue de escasa visibilidad en el desempeño de su función estricta dentro de un proyecto. Salvo algunas excepciones, la mayoría trabajó por encargo y para terceros bajo los requerimientos de los comitentes y de las empresas constructoras. En este plano, la arquitectura como campo profesional de acción y discusión fue subsumida por la lógica de la edificación especulativa imperante en una ciudad balnearia. Realmente, fueron pocas las intervenciones materiales que marcaron la identidad personal de sus realizadores, perdiéndose en el bosque de horizontales. Es más, una gran cantidad fue proyectada directamente por ingenieros sin la participación de arquitectos por lo que el perfil de los mismos adquirió una estética bastante sobria y un lenguaje estricto.

“Mar del plata no ha podido sustraerse de la influencia de Buenos Aires; en la medida en que depende económicamente de ella ha desarrollado una arquitectura de expresiva dependencia, producto de las distintas fases formales que los grupos de diseño de la metrópolis han producido”<sup>353</sup>

Sin dudas, existen pocos casos de prestigiosos arquitectos que marcaron contadas excepciones frente a la pauta del conjunto. Por ejemplo, el más reconocido fue el caso del catalán Antonio Bonet (1913-1989), discípulo de Le Corbusier y exponente de una vanguardia modernista, quien proyectó cinco edificios en total en Mar del Plata. El más reconocido fue el “Terraza Palace” (1957-1960) ubicado en la zona de Playa Grande y apodado “la máquina de escribir” por su porte escalonado.<sup>354</sup> El mismo se distingue por su originalidad, su fachada emblemática y su atipicidad dentro de un paisaje urbano que le es verdaderamente ajeno. El resto, también en estilo moderno, fueron “Galería Rivadavia” (1957-1961), “Xauen” (1958) y dos proyectos truncos: la “Gran Galería Central” (1962) de la cual sólo se llevaron a cabo los sótanos, planta baja y entresijos sin la torre; y, de igual modo, la “Galería de las Américas” (1958-1964) donde se construyó el basamento y el resto no se concretó bajo su dirección. Posteriormente, la empresa *Domingo Fiorentini SA* compró "el espacio aéreo" y construyó la torre que fue proyectada por la mencionada arquitecta Débora Di Veroli.<sup>355</sup>

---

<sup>353</sup> *Ídem*, p. 36

<sup>354</sup> Ver: Sisti, Jorge (2018) “Bonet en Mar del Plata”, *I Encuentro internacional ciudades, territorio y patrimonio cultural*, FAUD- UNMdP, Mar del Plata, 28 al 30 de junio

<sup>355</sup> Di Veroli, Débora (2006), *Op. Cit.*, p. 57

Foto 32. Edificio Terraza Palace (Arq. Antonio Bonet)



(Fuente: Fototeca Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili)

La segunda figura fue la de Alejandro Virasoro (1892-1978), quien trabajó un tiempo en Mar del Plata en la década de 1950, concibiendo múltiples casas, estructuras y pocas viviendas multifamiliares. Sin embargo, en propiedad horizontal fue contratado a efectos de proyectar un edificio típico de la avenida Colón para uso veraniego para la firma *Mondave* (Monsarch, Dazeo y Veramendi) en 1956 y donde claramente no imprimió el estilo característico por el que fue reconocido.

El tercer representante es Juan Dompé, responsable de haber confeccionado los planos de las torres más características de la ciudad para *DELCO SA* y la *Cía. Marplatense de Construcciones SA*. No obstante, desde la década de 1940 había realizado múltiples viviendas particulares en estilo local y tras la sanción de la ley de propiedad horizontal fue el profesional preferido por los primeros inversionistas porteños y vernáculos. Así, el prestigioso arquitecto Rodolfo Livingston (1931- ) afirma que:

“en la década del 50 hubo un fenómeno igual, quedaron apenas algunos chalets entre medianeras” [y lamentó que] “Mar del Plata haya sido fundada varias veces: la primera por Peralta Ramos y la segunda por un señor ‘(Juan Antonio) Dompé’, toda la ciudad estaba llena de carteles de ‘Dompé’ [y bromeó con que] “se le podría hacer un monumento cabeza abajo porque arruinó la ciudad” ya que fue quién comenzó la arquitectura moderna y la propiedad horizontal en la ciudad. Finalmente, se esperanzó con que “con inteligencia se puede conciliar la ciudad de los marplatenses con la ciudad de los veraneantes, así fue antes del fenómeno ‘Dompé’ en la década del ‘40”<sup>356</sup>

---

<sup>356</sup> Entrevista al arq. Rodolfo Livingston en el año 2011. Disponible en la web:

En este relato la crítica de Dompé parece exagerada otorgándole la responsabilidad absoluta cuando, en realidad, fueron los clientes (inversionistas) los que determinaban la funcionalidad de los objetos encargando el proyecto técnico. En este sentido, el ejercicio profesional se adecuó a una racionalidad de oferta y demanda en la que la arquitectura seguía esos patrones. Sin embargo, las torres de Dompé fueron representativas justamente de esta edilicia turística, de la explotación del espacio en altura y de la especulación inmobiliaria.

Salvo el primer ejemplo y algún otro caso menor, los profesionales más representativos no dejaron una huella original de su intervención en el espacio urbano. De hecho, existen una serie de testimonios que nos ayudan a aclarar el panorama, como las palabras del matrimonio Carlos Mariani y María Haydée Pérez Maraviglia, profesionales galardonados a nivel nacional e internacional y que empezaron su actividad en la costa en la década de 1970, cuando las condiciones descriptas ya estaban dadas. No obstante, vale decir que ellos mismos participaron del juego, siendo también actores del negocio urbano.

“una ciudad que estaba en plena fiebre de la construcción especulativa, muy diferente al mundo de nuestra formación. El cliente principal aquí era la empresa constructora, lo importante era la especulación: o sea, la máxima rentabilidad posible, trabajando al límite el código edificatorio, un tipo de código, aparte armado alrededor de los objetivos especulativos. Con nuestro bagaje moderno era como si hubiéramos llegado a otro planeta, corrías el riesgo de quedar fuera de la producción. [...] En aquella época no encontrábamos aquí ningún elemento de moral moderna: la ciudad histórica era alegremente destruida y nadie decía nada; por otra parte, lo nuevo que se construía no participaba de los criterios modernos de proyectación. [...] La dinámica de construcción venía del turismo y esa construcción suponía para los marplatenses la ciudad de otros, algo por lo cual no valía la pena luchar y defender”<sup>357</sup>

La cita resulta muy gráfica acerca de la realidad que atravesaban los arquitectos en el campo profesional y en la arena económica. Un elemento preponderante resulta de la escasa representación de ingenieros y arquitectos dentro de las firmas constructoras. Si bien existió un vínculo amical y técnico entre determinados constructores y arquitectos (sobre todo, un puñado de nombres), éstos últimos no constituían un elemento fuerte en este sistema. Verbigracia, en el año 1966 el presidente del Centro de Ingenieros, Arquitectos y

---

<http://www.treslineas.com.ar/unica-solucion-unirse-protostar-n-542581.html> [consultado 07/05/19]

<sup>357</sup> “Arquitectura de Ideas construidas en Mar del Plata”, Entrevista a los Arqs. Mariani y Pérez Maraviglia, *Arquitectura Sur*, Año 1, N° I, junio 1990, pp. 6 y 7

Agrimensores manifestaba que “la arquitectura no se practica en nuestra ciudad y su zona de influencia, solamente se construye [...]; así las cosas, proyectan y dirigen obras de arquitectura: los constructores, los maestros mayores de obras y los ingenieros civiles”.<sup>358</sup> De tal forma, continuaba indicando que durante el primer semestre de ese año los profesionales que proyectaban más obras eran los constructores (765 obras), seguidos de los maestros mayores de obras (687 obras) y los ingenieros civiles (252 obras) y, por último, sólo 7 arquitectos habían realizado un total de 77 obras. Ello puede explicar también la poca representatividad, capacidad de maniobra y talante que poseía dicha Asociación frente al Centro de Constructores y Anexos.<sup>359</sup>

Sólo unos pocos años más tarde, un grupo de arquitectos locales fue entrevistado por la prensa para indagar y analizar el avance urbano de Mar del Plata reflexionando acerca de sus experiencias profesionales, de la trama urbana legada y de las posibilidades de remediar el desorden edilicio imperante. La discusión estaba planteada en la opinión pública, en las revistas especializadas y en los diarios tanto locales como nacionales.

**- “Arquitecto Botto: ¿usted considera que Mar del Plata es un ámbito ideal para el ejercicio de la arquitectura?**

-Es pésimo, no por las características naturales de la ciudad sino por las características psicológicas del empresario y del habitante marplatense [...] Lo que llamamos costa, está todo perdido”

**- “¿Es fácil construir en Mar del Plata, arquitecto Guth?**

-Considero que no es fácil construir en Mar del Plata [...] Un individuo puede vivir o no en una celda. Pero vivir en un sentido amplio no está resuelto con lo que se está construyendo en Mar del Plata”

- “En este momento la ciudad no está manejada por urbanistas sino por las inmobiliarias. La especulación de la tierra es tal que para que un terreno se torne rentable tiene que atomizarse la superficie con una cantidad de personas” (Arquitecto Montes)

- “Hay una relación muy estrecha entre el fenómeno físico de la construcción y el fenómeno humano que condiciona la construcción. Mar del Plata es el fruto de Buenos Aires [...] Se trata entonces de especular y de reducir al máximo aquello que se destina a la recreación, dándole la mayor apariencia y la menor realización real, es decir, lo que salió de Mar del Plata, porque no hubo una planificación intencionada” (estudiante Torres Cano)

**Fuente:** “La construcción en mesa redonda”, *La Capital* (Mar del Plata), 5 de agosto de 1970

<sup>358</sup> Conferencia pronunciada por el Arq. Ernesto Fagnani en el Rotary Club de Mar del Plata el día 26 de agosto de 1966, *Publicación del Centro de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores*, agosto de 1966, p. 3

<sup>359</sup> Paradójicamente, en 1969 se llevó a cabo en Mar del Plata el Congreso Mundial de Arquitectos y Urbanistas, en una ciudad donde dichos profesionales eran muy débiles.

Los testimonios eran muy elocuentes y negativos acerca del desarrollo histórico de la construcción en la ciudad, poniendo en tela de juicio las visiones optimistas del empresariado e inversionistas acerca del progreso y del eufórico crecimiento material. Al comenzar la década de 1970, en algunos sectores el paradigma del desarrollo se estaba resquebrajando con grandes interrogantes acerca del destino del balneario. Estos arquitectos no sólo eran críticos acerca de su nulo papel en la planificación, sino que analizaban las mismas premisas de la evolución edilicia manifestando que en el fondo se había renunciado a la calidad de vida general de la población con la creencia ficticia de que la ciudad progresaba hacia las nubes.

### III. 1.4. Inversionistas, inmobiliarias y empresas locales

“En Buenos Aires se decía: voy a Mar del Plata a comprar un departamento y la gente venía y hacía cola frente a las oficinas hasta regresar con un boleto de compra-venta o una escritura en la mano. En realidad se compraba cualquier cosa, era la fiebre de la inversión inmobiliaria”<sup>360</sup>

Invertir en propiedad horizontal en las décadas centrales del siglo XX resultó una excelente oportunidad de negocios para amplios sectores de la sociedad. En lo que hace a la construcción de edificios en la costa atlántica significaba, a la vez, montarse sobre la explotación turística, económica y financiera del momento. En las décadas de 1960 y 1970 el espectro de los actores vinculados se amplificó y los constructores locales se convirtieron en protagonistas de la cadena productiva y comercial. Junto a ello, se desarrolló una serie de firmas inmobiliarias específicas que dominaron el mercado de compra, venta y alquiler de propiedades, un fenómeno difuso en la década anterior.

Mar del Plata era reconocida como el destino estival más famoso y anhelado por el turismo de masas, por lo que el cliente buscaba a las empresas e inmobiliarias idóneas del medio. En el amplio espectro de varias décadas, los modos de construcción fueron evolucionando al tiempo que las constructoras y los inversionistas encontraban formas novedosas de ofrecer nuevas unidades. Especialmente sobre el final del periodo surgieron tipologías habitacionales más onerosas y pretenciosas (pisos y semipisos) para segmentos de la población más reducidos, en paralelo a las “construcciones al costo” más baratas. Sin embargo, en general se privilegió el rendimiento económico sobre la calidad arquitectónica y la comodidad de los espacios. La “arquitectura turística” obligaba a la máxima obtención de metros vendibles en cada lote, es decir, en el volumen construible. Por ello, se privilegiaron

---

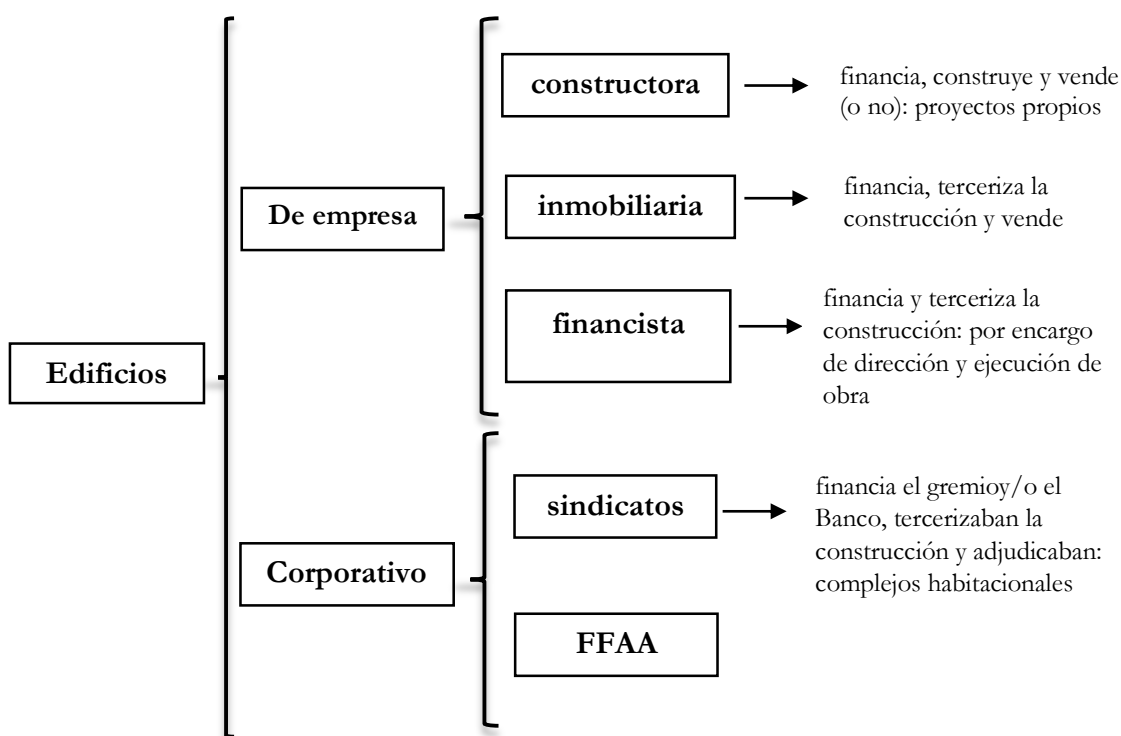
<sup>360</sup> Entrevista al titular de la inmobiliaria Bonfiglio, *La Capital* (Mar del Plata), 13 de marzo de 1981



las tipologías rentables, dando cuenta de una actividad especulativa: se trataba de una respuesta mercantilizada y rápida al endeble código urbano, respondiendo a las condiciones de posibilidad del momento.

Podemos entonces realizar una taxonomía, a manera de “tipos ideales”, de los edificios que se fueron configurando diacrónicamente de acuerdo a su origen, aunque existieron mezclas de todo tipo (gráfico 3.3). En la categoría “edificios de empresa” hemos compendiado y ponderado aquellos de denominación y número correlativo que dieron continuidad en el tiempo y se convirtieron en una marca (comercial y arquitectónica), más allá de su nombre de fantasía. En el caso de las “constructoras” se vislumbra la presencia de las empresas familiares locales más importantes y sus proyectos propios. De aquellas sociedades podían participar profesionales de dentro o fuera del medio junto a otros socios circunstanciales.

Gráfico 3.3 Clasificación de edificios según el origen de la construcción



Fuente: Elaboración propia en base a archivos empresariales, entrevistas orales y prensa

Por otro lado, las “financistas” fueron emprendimientos de negocios y algunas asociaciones efímeras donde participaron capitalistas no marplatenses y/o comerciantes de otros rubros de la ciudad. La propia construcción se subcontractaba a empresarios locales, los cuales podían establecerse incluso como socios de segunda línea. Paralelamente, los

concedores de la actividad como las “inmobiliarias” se acoplaron también a la fiebre de la propiedad horizontal, promoviendo la edificación y tercerizando los trabajos en obra. Finalmente, los empresarios de los rubros denominados anexos, en principio, fueron asociándose con constructores y, posteriormente, financiando viviendas colectivas con capital propio. Cabe aclarar que dicha tipificación responde a motivos explicativos de forma de aprehender el fenómeno de forma sistemática e intentando conceptualizar el dinámico proceso histórico.

#### *Empresas marplatenses y marcas comerciales*

La novedad de los años sesenta fue el desarrollo sistemático y pautado de determinadas marcas comerciales que se tradujeron en una seguidilla de edificios con un mismo nombre de fantasía. Así, cada empresa ideó su propio sello productivo de forma de conservar y mostrar una identidad individual, diferenciando sus productos dentro del mercado y por el cual era reconocida dentro y fuera del medio. De este modo, cada firma esgrimía una historia, una manera de trabajar, un modo de tratar con el cliente y un producto único en su serie que la diferenciaba de sus competidores. Asimismo, toda inmobiliaria sabía con qué tipo de constructora lidiaba y qué “mercancía” ofrecía a su clientela desarrollando diferentes estrategias de comercialización.

Las firmas de Buenos Aires tenían las propias en Mar del Plata que vendían con gran éxito en todo el país: los edificios “Maral”, “Dormar”, “Jachal”, “Luchetti”, “Meir”<sup>361</sup>, entre otros fueron parte de una oferta definida de inmuebles con gran repercusión de venta. Éstos lograron, en algunos casos, una identificación en sus fachadas, halls de entrada y ubicaciones marcando la pauta. Este el caso de los “Maral” que, tras realizar una veintena bajo los patrones clásicos de construcción para turismo, adoptaron de allí en más un conjunto con características especiales y una calidad superior a la media. Por ende, los últimos proyectos de la década de 1970 estuvieron destinados a aquellos consumidores que pagaban un monto adicional, apuntando a una demanda de clase media alta.<sup>362</sup>

En este proceso, las empresas familiares marplatenses del sector dieron un salto cuantitativo y cualitativo en torno a sus propios proyectos. Ya habían ideado diferentes estrategias de inserción y adaptación en el mercado siendo piezas claves de la rueda productiva, sólo que ahora se convirtieron rápidamente en los líderes del ciclo económico y

---

<sup>361</sup> “M.E.I.R.” SCA fue una firma proveniente de Buenos Aires formada por Mario Reichenbach, Joaquín Reichenbach y por los gerentes Samuel Reichenbach y Benjamín Reichenbach. Este grupo inversionista proyectó en la ciudad los edificios “MEIR” hasta el número 17 bajo la construcción de la firma Levis y Hnos.

<sup>362</sup> Entrevista a Alberto Shalom (fundador y propietario de “Edificadora Maral”), agosto de 2016

en los principales beneficiarios. Las ventajas se sintetizaban en torno al conocimiento del mercado, las redes sociales, la estructura, la infraestructura y la tecnología necesaria para construir (en el caso de las constructoras per sé), los contactos comerciales y el personal profesionalizado. Por lo que se manejaban dentro de un circuito aceitado de relaciones de trabajo, ocupando un lugar privilegiado para despegar económicamente dentro de la ciudad.

**Cuadro 3.7 Marcas comerciales de edificios de empresas marplatenses hasta principios de 1983**

Marca comercial (nombre de edificios)	Empresa	Año de inicio	Cantidad de edificios
Semar	Semar SRL	1949	11
Vermida	Veramendi, Miñana y Dazeo	1955	16
Anfio	Antoniucci- Fiorentini	1956	12
San Francisco	Ing. Hugo Gil/Gilcor SCM	1956	8
Eiffel	Domingo Fiorentini y Hnos.	1957	32
Atenas y Akros	Miconi y Costantino	1959	15
Nijocali	Dazeo	1960	41
Teodoro	Levis Hnos.	1960	8
Bellavista	Bellavista Inmobiliaria	1960	13
Guarino	Guarino SA	1961	15
Neptuno	Florentini SRL	1961	20
Gulfi	Pulichino Hnos. y Cía.	1961	18
Narsil	Nardacchione y Silva	1963	4
Adela	Antoniucci Hnos.	1963	5
Olagüe	Veramendi SA	1965	10
Guelmar	Pablo Gueli	1966	2
Nándú y Apolo	Pegoraro Hnos.	1968	8
San José	Leofanti Hnos. y Cía.	1968	2
Navarro	Navarro e Hijos	1968	8
Pilmayquen	Ballerio Hnos.	1969	5
Gigante	Gigante SA	1969	4
Futura	Futura SCA	1969	5
San Juan y Alvarado	Parolari e Hijos SCA	1970	5
Atuel	ECAM SA	1970	6
Marne	Franco Negri	1970	3
Marino	Antonio de Sarro y Cía.	1971	5
Ripalda	Mastrángelo Hnos.	1975	10
Fanal	Fabbri e Hijo	1975	3
Atla	Atlántida Construcciones SRL	1978	4
Vissol	Vissol SRL (Horacio Laurino)	1979	6
Cronos	Eduardo Silva e Hijos SRL	1981	2

**Fuente:** Elaboración propia en base a expedientes de construcción; archivos de empresas, entrevistas orales, publicidades de edificios, entre otras.

En este abanico de firmas locales, que se convirtieron en “desarrolladores” de sus propias marcas, concurrían diversos sujetos: las familias de constructores tradicionales, algunas generaciones de los sectores anexos (yasería, pintura, hormigón armado, ascensores),

profesionales del medio, nuevos contratistas de obra y comerciantes, entre otros. En este sentido, compraban el terreno (o lo permutaban por m<sup>2</sup> a construir), subcontractaban la demolición y empezaban a construir y vender rápidamente.

En general, la costumbre había sido bautizar a los edificios construidos con nombres vinculados al apellido, a algún familiar (padre, madre, hijos), ciudad de origen, apodo o la personalidad de su autor; también en relación con las calles donde eran emplazados; o bien como sumatoria de la primera sílaba de los nombres de los socios del emprendimiento; o nombres de santos, dioses, montañas, reminiscencias indígenas y vientos.

Más allá de los edificios con numeración, es decir, los que conservaban un mote con un orden cronológico, existieron empresas que no siguieron esta costumbre. No obstante, en estos casos era el mismo apellido (colocado en el cartel de obra o tallado en las propias fachadas) el que marcaba su emblema y su lugar simbólico en la oferta edilicia. Como ejemplo de ello podemos nombrar una serie de firmas de la talla de *Bartolucci Constructora SRL*, *Scheggia Hnos. SA*, *Bernasconi Hnos. SRL*, *Rivera y García SA*, *Pasolini Hnos.*, *Sartora e Hijos SA* que fueron muy exitosas, pero que no fueron identificados con una marca en especial, a diferencia de las compendiadas en el cuadro 3.7.

#### *Las inmobiliarias y las nuevas formas de comercialización*

“Hacia el 15 o 17 de agosto comienza el peregrinaje de las familias que quieren un departamento en Mdp y las señoras quieren todo listo antes del 1° de enero”.<sup>363</sup>

Después de la caída del peronismo la inversión estatal en vivienda en la Argentina fue subsumida por otras formas de financiamiento alternativas. De hecho, como se observa en el siguiente cuadro el financiamiento público y bancario decreció considerablemente en el segundo lustro de la década de 1950, manteniéndose en niveles inferiores en la siguiente. Esto es, la participación de créditos de entidades oficiales como el BHN durante el periodo conocido como de “boom de la construcción” en los sesenta fue mínima en todo el país.

---

<sup>363</sup> Entrevista a operadores inmobiliarios. *La Capital* (Mar del Plata), año 1977

**Cuadro 3.8 Financiamiento público y bancario de la inversión en vivienda en Argentina (1966-1968)**  
(por cientos del valor corriente de la construcción residencial, excluido el valor de los terrenos)

Financiamiento	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
<b>Sector público</b>	48.1	41.4	37.2	9.8	12.5	10.3	11.1	11.4	14.4	15.3	16.9	10.7	14.1
I Organismos bancarios	45.9	39.9	31.9	5.5	7.8	6.0	4.8	4.3	7.0	11.9	14.8	9.0	11.0
BHN	39.9	37.5	28.6	3.9	6.9	4.8	4.3	3.9	5.6	6.7	6.8	7.5	5.3
BPBA	6.0	2.4	3.3	1.6	0.9	1.2	0.5	0.4	1.4	5.2	8.0	1.5	5.7
II Otros organismos	2.2	1.5	5.3	4.3	4.7	4.3	6.3	7.1	7.4	3.4	2.1	1.7	3.1
INPS	2.2	1.5	5.3	4.3	4.6	4.1	5.4	4.8	3.7	2.1	1.4	0.9	1.6
CNAP	-	-	-	-	-	-	-	-	0.5	0.1	0.4	0.3	0.3
Otros	-	-	-	-	0.1	0.2	0.9	2.3	3.2	1.2	0.3	0.5	1.2
<b>Financiamiento privado</b>	2.4	6.8	5.6	12.8	8.9	6.9	11.8	13.5	14.6	13.6	13.7	17.9	19.7
I Bancos Comerciales	2.4	6.8	5.6	12.8	8.9	6.0	10.4	8.9	10.1	11.1	12.3	16.9	18.7
II Sistemas de ahorro y préstamo	-	-	-	-	-	0.9	1.4	4.6	4.5	2.5	1.4	1.0	1.0
Total financiamiento público y bancario	50.5	48.2	42.8	22.6	21.4	17.2	22.9	24.9	29.0	28.9	30.6	28.6	33.8

**Fuente:** Altimir, Oscar (1969) “La vivienda en Argentina, aspectos económicos”, *Estudios sobre la economía argentina*, N° 5, Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras de la CGE, Buenos Aires, p. 67

Hacia 1960, en Mar del Plata el rubro inmobiliario alcanzó un desarrollo exponencial y un apogeo sintomático de las oportunidades que venía ofreciendo el mercado, consolidándose así firmas dedicadas con exclusividad a la venta de edificios en propiedad horizontal y alquileres temporarios. Para mediados de la década, la ciudad ya contaba con un total de 109 inmobiliarias afirmadas como actores claves para cubrir la gran consulta y demanda de departamentos durante todo el año.<sup>364</sup>

Los agentes más grandes llegaron a contar con la venta exclusiva de los edificios y con la fidelidad de determinadas empresas constructoras, mientras que los demás ofrecían directamente unidades independientes en diferentes domicilios. El monto de las comisiones podía variar, pero frecuentemente se mantenía un 3% al vendedor y un 2% al comprador. Aunque, paralelamente, la misma constructora podía vender sus propias unidades bajo la figura de una sociedad registrada que llevaba el nombre de fantasía del edificio.<sup>365</sup>

Recordemos que los préstamos baratos fueron un incentivo para la construcción de edificios en los primeros años del decenio de 1950. Sin embargo, alejado el peronismo del

<sup>364</sup> *La Razón*, 22 de noviembre de 1965

<sup>365</sup> Entrevista a W. Jatton (agente inmobiliario local, integrante de la firma Jatton-Martin), febrero de 2017 y a Héctor Barrera (socio fundador de la inmobiliaria “Nannini-Barrera”), enero de 2017

poder esa política fue abandonada. Desde el año 1959 ya existían determinadas organizaciones inmobiliarias que vendían a precios económicos y otorgaban créditos a empleados municipales, bancarios, casineros, las Fuerzas Armadas, el Correo, el Ferrocarril, la Policía Federal, el Ministerio de Educación y Justicia y otras reparticiones oficiales. En este plano, se financiaron horizontales o se compraron edificios enteros o departamentos con ciertas facilidades de las que el público general no disponía.<sup>366</sup> Algunas de estas organizaciones circunstanciales funcionaron a principios de los sesenta como “sociedades de ahorro y préstamo” con capitales privados por la falta de crédito oficial.<sup>367</sup> En este sentido, la ley de bancos impedía otorgar créditos para la construcción en ciudades de turismo.<sup>368</sup> Al mismo tiempo, la coyuntura también fue propicia para ciertos actores, que veían el negocio, ofreciendo grandes planes de financiación e hipotecando las propiedades.

Ahora bien, el puñado de las inmobiliarias locales más reconocidas y populares del periodo que actuaron en el ámbito privado aparecieron en estos años. Entre las más representativas estuvieron: Nannini- Barrera (1960), Coste y Freuler (1963), Álvarez e Iñurrieta, Fraga y Cía. SCA, Di Tullio y otras. quienes lograron captar la atención del público y la mayor cantidad de propiedades. Sobre todo, las dos primeras se convirtieron en las oficinas más prestigiosas de la ciudad:

“Nannini- Barrera”, una de las firmas inmobiliarias marplatenses con más relevancia del periodo 1960-1980 y mayor actividad, estaba formada por los dos socios (Edgardo Nannini y Héctor Barrera). Los slogans característicos publicitados en diarios locales y nacionales fueron: “N-B tiene la llave de su departamento” y “el que no compra ni vende, no asciende”. Su oficina se ubicaba en el centro neurálgico de la propiedad horizontal (Av. Colón), con representantes en Buenos Aires, en las ciudades más importantes del país y en Montevideo y Punta del Este. Rápidamente, se convirtió en intermediario entre las empresas constructoras familiares (*Domingo Fiorentini y Hnos. SA, Pulichino Hnos. y Cía. SCA, Scheggia Hnos. SA, Bartolucci Constructora SA*), inversores y clientes particulares, al acaparar gran parte de la oferta edilicia de la ciudad.<sup>369</sup> Aquel apogeo los llevó a poseer un stand permanente en

---

<sup>366</sup> El caso paradigmático fue la compra de un total de 43 departamentos en el edificio *Eiffel* de “Galería de las Américas” por parte de la Secretaría de Guerra a la firma *Domingo Fiorentini y Hnos. SA*. Aquellas unidades fueron destinadas a oficiales del Comando de Agrupación de Artillería de Defensa Aérea 601. *La Capital* (Mar del Plata), 23 de abril de 1966

<sup>367</sup> *La Razón*, 5 de marzo de 1965 “Mar del Plata crece y crece”. Por ejemplo, podemos nombrar a: Dividendos SA (Antoniucci y otros), SACOA Viviendas SA (Domingo Fiorentini, Franco Negri, Antoñanzas, Felipe Fiorentini y otros), Viviendas Mar y Sierras SA (Méndez Torrecilla, Sartora, Héctor Tiribelli y otros), Guillermo A. Peña y Hno. SA, Buenos Aires Building Society SA, Viviendas Cenit Argentino (Ubaldo Venancio y otros), entre otras.

<sup>368</sup> Entrevista a Nannini (principal inmobiliaria de Mar del Plata), *El Economista*, 14 de noviembre de 1969.

<sup>369</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 20 de enero de 1975 y 11 de julio de 1967

la Exposición Internacional de Ganadería, Agricultura e Industria de la Sociedad Rural en Palermo y conseguir el primer premio en 1967 y en la de Rosario al año siguiente, donde se promocionaban los edificios y las empresas de Mar del Plata.<sup>370</sup> Además, construyeron una serie de edificios propios de gran porte e instalaron una galería de arte en sus oficinas, donde expusieron los artistas más renombrados del país.<sup>371</sup> Por su parte, “Coste y Freuler” fue fundada en el año 1963 por Raúl Coste y Marcos Freuler, alcanzando un gran éxito de ventas gracias a la posesión de exclusividad con los edificios “Maral”, “Wanguard”, “San Francisco” y otros. También destacaron en el rubro de alquileres temporarios.<sup>372</sup>

En torno a las formas de comercialización (tasación y venta), las más frecuentes fueron en moneda nacional y en “documentos” (cheques) que se firmaban para cubrir las cuotas (y/ o mensualidades) “fijas e inamovibles”. Estos “documentos” se convertían en medio de liquidación paralelo para abonar a proveedores y cada empresa poseía una caja fuerte en su oficina donde se guardaban.<sup>373</sup> Además, las propiedades muchas veces tardaban largo tiempo en escriturar, por lo que el dueño permanecía por años sólo con el boleto de compra- venta. Este sistema de cuotas estaba amparado en la ley N° 14.005 (1950) de venta en mensualidades de inmuebles fraccionados en lotes.<sup>374</sup>

La modalidad de “venta de pozo” era famosa, en la que se ponía a oferta el futuro edificio antes de fijar los cimientos.<sup>375</sup> En tiempos de mayor efectividad y eficiencia del mercado inmobiliario esto fue lo que sucedió dada la fácil comercialización en cuotas fijas (sistema francés), permitiendo continuar la obra con gran rapidez y generando ganancias netas. Prontamente, “el departamento” fue adquiriendo fuerza como fuente de inversión y valor de cambio al ser ofrecido por los constructores a cambio de mercadería o trabajos en los mismos a los distintos gremios.<sup>376</sup> Cabe destacar que, la “venta a 150 cuotas” a bajo

---

<sup>370</sup> *El Trabajo*, 10 de julio de 1968

<sup>371</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 10 de febrero de 1974 y entrevista a Héctor Barrera (socio fundador de la inmobiliaria “Nannini-Barrera”), enero de 2017

<sup>372</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 28 de noviembre de 1968

<sup>373</sup> Entrevistas a Ing. Luis Silva (hijo de Eduardo), expresidente del CCyA. Mayo de 2016

<sup>374</sup> En 1972 fue dictada la Ley Nacional N°19.724 de Pre-Horizontalidad. La misma imponía al propietario-vendedor que proyectaba subdividir un edificio por el régimen de la ley 13.512 de Propiedad Horizontal y enajenar sus unidades, que previamente afectara el inmueble a la nueva reglamentación, lo que permitía al eventual adquirente conocer la situación dominial del bien (y sus gravámenes, si los hubiera), los planos, el Reglamento de Copropiedad que regiría el Consorcio, entre otras cuestiones.

Fuente: García Tejera, Mario (2005) *Manual Práctico de Legislación de la Construcción*, Buenos Aires: Ed. Nobuko

<sup>375</sup> Como parte de los trabajos de ejecución de pozos y movimientos de tierras para comenzar cada obra fue usual el hallazgo de restos fósiles y material pétreo en diferentes zonas contiguas a la costa por parte de los obreros. Varias de estas reliquias arqueológicas fueron donadas al museo local (Ej. Biblioteca Municipal y Galería Sacoa) y otras naturalmente hechas por acción misma de las máquinas y del trabajo humano.

<sup>376</sup> Estas unidades eran denominadas como “departamentos de gremio” y muchas de ellas eran ofrecidas a la venta o alquiler durante la temporada. De hecho, los gremios participantes ganaban más vendiendo estas unidades por separado que por el cobro de certificados.

interés, leyenda paradigmática del verano marplatense, fue el punto cúlmine de la confianza en el sistema y de un horizonte de expectativas suficientemente estable. Ello se dio sobre en los años sesenta y principios de los setenta, y no antes. Esto es dable de remarcar ya que las diferentes investigaciones sobre el particular han supuesto que esta práctica se manifestó desde temprano y en todo el periodo.

Aunque resultó la forma de transacción más conocida y acreditada de aquel momento, los planes de financiación y los modos de construcción fueron variando con el tiempo. Evidentemente, las alzas de la tasa de inflación y el aumento del costo del dinero en momentos críticos trastocaron el sistema. En este sentido, el fenómeno del Rodrigazo generó una gran crisis para los intereses y capitales arriesgados por las empresas constructoras, quienes fijaban sus márgenes de utilidad teniendo en cuenta las condiciones económicas imperantes. De hecho, las ventas realizadas antes de 1975, a más de cien cuotas y sin indexar, supusieron cuantiosas pérdidas y quebrantos por el menoscabo del valor de la moneda.<sup>377</sup> En este sentido, la incertidumbre, la inestabilidad y el riesgo alcanzaron niveles desconocidos a partir de ese momento generando un panorama de gran imprevisibilidad.

Una de las maneras en que también se levantaron edificios en propiedad horizontal fue por el régimen de construcción “al costo por administración” y “por consorcio”. Cada condominio se comprometía a aportar una porción del costo total de la obra por mensualidades (materiales de construcción, mano de obra, servicios profesionales, terreno, costo de administración) donde no se producía la venta y no suponía riesgos para la empresa. En consecuencia, el profesional no percibía un beneficio empresario sino el honorario por realizar las tareas de ejecución de la obra. Ello podía resultar por encargo de proyecto por parte de un director de obra, por el dueño o financista o, bien, como proyecto propio para eliminar riesgos. Finalmente, la adquisición de un departamento o varios se daban a precios inferiores a los del mercado.<sup>378</sup>

Si pensamos en los posibles destinatarios finales, existieron tres clientes idóneos: el habitante natural, gente del interior o alrededores de la ciudad y el turista. Ya coincidimos en que este último fue el que tuvo mayor preponderancia para activar el sistema. A grandes líneas, a partir de la evidencia que arroja la gran diversidad de fuentes consultadas se observa que los primeros en acceder de forma mayoritaria a un departamento fueron inversionistas de Buenos Aires que, a su vez lo revendían con grandes ganancias y, desde mediados de los

---

<sup>377</sup> Contrariamente, en parte ello benefició a los compradores ya que la cuota pasó a ser demasiado baja y en momentos irrisoria como el valor de un atado de cigarrillos o una estampilla. Deducciones en torno a las entrevistas realizadas tanto a compradores como a empresarios del sector.

<sup>378</sup> Entrevista a Santiago Cocetta (histórico martillero público- tasador), febrero de 2017



sesenta hasta principios de la década de 1970, personal categorizado o gente de medianos recursos como maestras, pequeños comerciantes, obreros especializados, bancarios y otros ya que con un ahorro se pagaba el anticipo y las primeras cuotas.

Según notifican los empresarios constructores, en el nicho de mercado más popular se estilaba que se unieran dos o tres miembros de una misma familia para poder hacer frente a los pagos. Mientras que la ocupación de las unidades durante la temporada se hacía de manera compartida o alternada. Por otra parte, fue usual que también la farándula porteña, que hacía temporada de teatro en la ciudad, costeara su vivienda frente al mar en la década de 1970.<sup>379</sup>

---

<sup>379</sup> Para la reconstrucción del perfil del comprador se siguió un sinnúmero de fuentes y bases de información como entrevistas orales, listas de clientes de inmobiliarias, nómina de compradores de edificios (Archivos privados de empresas), prensa periódica, entre otras.

## II. 2 La propiedad horizontal en “la otra ciudad”: la vivienda permanente

### III. 2. 1 La producción de viviendas económicas: los planes oficiales

La ciudad de Mar del Plata ha presentado una tensión subyacente hasta hoy que la diferencia dentro de la Argentina. Su historia urbana ha manifestado serias contradicciones en torno al desarrollo del casco céntrico con respecto a los barrios y a su periferia, con dos extremos que parecen desvinculados entre sí: la “ciudad turística” (estacional) y la “ciudad permanente” (de todo el año). Más allá de las contradicciones sociales y económicas que se advierten en cualquier urbe, durante todo el siglo XX experimentó cambios acelerados y un crecimiento espasmódico de acuerdo a sentidos de acumulación diferenciales.

El proceso descrito en la primera parte de este capítulo tuvo como correlato el incremento de las superficies edificadas y el cambio de rostro de la postal turística tradicional. Tras la demolición de gran parte del parque habitacional histórico, los edificios poblaron la ribera y los espacios cercanos al Casino, a la Terminal de Ómnibus, al centro y, por supuesto, al mar. Este conjunto variopinto de cemento posibilitó el acceso a una segunda propiedad por parte de las clases medias del país y consolidó la apuesta de la ciudad de convertirse en el mayor centro receptor de visitantes en temporada.

En conclusión, los metros construidos se dirigieron a la demanda externa mucho más que a la interna. La oferta se orientaba al turista a partir de un uso restricto de los ambientes interiores y las comodidades de los departamentos. Además, la capacidad de compra provenía justamente del mercado turístico: más dinámico y vigoroso para la adquisición de unidades. Por el contrario, el acceso a la propiedad de departamentos por parte de marplatenses y de amplias capas sociales o sectores populares resultó más tardío. De forma generalizada, lo podemos asociar a ciertas oportunidades derivadas de planes oficiales y de la intervención de entidades intermedias a partir de sistemas de ahorro y adquisición.

La relación entre propiedad horizontal y “ciudad permanente” puede reflejarse en el acceso de diversas franjas populares de la sociedad a departamentos, mayormente en zonas periféricas.<sup>380</sup> Aunque hubo otros antecedentes, las políticas públicas de vivienda colectiva a través del Banco Hipotecario Nacional y otros entes de crédito datan de manera extensiva de fines de los años sesenta en todo el país, a las que se sumaron las gestiones del tercer gobierno peronista y de la dictadura militar posterior. Así, se sucedieron una serie de planes

---

<sup>380</sup> Anteriormente, el peronismo había desarrollado una activa política de vivienda social y popular. En Mar del Plata se destacó la construcción de chalets de una planta entre las décadas de 1940 y 1950.

oficiales denominados “Viviendas Económicas Argentinas” (VEA), “Eva Perón”, “17 de octubre” (posteriormente, “25 de mayo”), “PyM” (Provincia y Municipio), “ALBORADA”, entre otros, que tuvieron gran relevancia en grandes ciudades como Buenos Aires, Rosario o Córdoba.

En Mar del Plata, los complejos habitacionales fueron construidos en barrios alejados del centro con mejor o menor comodidad y dependencias, según el caso.<sup>381</sup> Sin embargo, la creciente inflación fue quebrando esas aspiraciones con el cimbronazo del Rodrigazo, aunque los planes, encarados por los diferentes sindicatos mediante el aporte de afiliados y la financiación pública, permitieron el acceso a la vivienda de amplios sectores de trabajadores. Además, el aumento de costos y la escasez de materiales a largo plazo impidieron ser una alternativa segura para las empresas constructoras.

A continuación, abordaremos la puesta en marcha de estos planes de vivienda y su real incidencia en la ciudad durante este periodo. Además, buscaremos desentrañar las características del sistema de edificación y adquisición de unidades a partir de la identificación de los actores y las entidades intervinientes. Ulteriormente, vincularemos el tópico a la historia de la propiedad horizontal en Mar del Plata, para entrever matices y contradicciones en el desarrollo urbano examinado hasta aquí.

#### *Estado y planes de vivienda en Mar del Plata: El Plan VEA y su materialización*

Uno de los estudiosos pioneros de las políticas públicas en materia de vivienda en la Argentina fue Oscar Yujnovsky. Tras reconocer los grandes problemas habitacionales del país en toda su extensión, sostenía que las explicaciones debían buscarse en la naturaleza del sistema social, las relaciones sociales, el poder, los intereses empresarios y la acción del Estado. Desde su perspectiva, la vivienda resulta del todo relevante ya que es una necesidad primordial de las personas y de cada familia, pero su acceso resulta desigual de acuerdo a la configuración de la estructura social.<sup>382</sup>

A nivel país, las políticas estatales tendientes a centralizar la provisión de viviendas se materializaron en el periodo estudiado a través de diversos programas. Así, en 1969 se ideó el Plan VEA (Viviendas Económicas Argentinas) implementado por la Secretaría de Vivienda

---

<sup>381</sup> El tema fue trabajado por Guardia, Carlos (2009) “La renta del suelo y la política habitacional entre 1970-1990. El caso de los Conjuntos Habitacionales en la ciudad de Mar del Plata”, *Tesis de Maestría en Planificación Urbana y Regional*, PROPUR. FADU. UBA, Mimeo.

<sup>382</sup> Dos estudios resaltan en este sentido: Yujnovsky Oscar (1974) “Revisión histórica de la política de Vivienda en la Argentina desde 1880”, Buenos Aires, *Summa* N° 72, pp. 13-18 y *Claves políticas del problema habitacional argentino (1955- 1981)*, *Op. Cit.*

con la financiación del Banco Hipotecario Nacional. Se trataba de la primera operativa nacional de construcción masiva de grandes conjuntos habitacionales con el objetivo de atender a las necesidades de vivienda de un amplio sector de la población con limitada capacidad de ahorro, mediante créditos adaptados a las posibilidades de los destinatarios.<sup>383</sup>

Una publicidad de dicho plan aparecida en los diarios marplatenses manifestaba los objetivos de la siguiente manera:

“Vivienda económica no es sinónimo de vivienda simplemente barata por deleznable o carente de calidad. Es, sí vivienda digna acorde con la condición humana, para servir las necesidades materiales y espirituales de la familia, pero producida a bajo costo. Esta producción a bajo costo no puede improvisarse: requiere investigación y metodología; técnicas específicas y depuradas; racionalización de insumos, procesos y secuencias; inversiones en maquinarias y equipos. Todo mecanismo de este plan está orientado a alentar esos requerimientos: la libertad de diseño, de ejecución y de sistemas constructivos y el verdadero concurso de calidad, precio y velocidad que llevan implícitos los criterios de selección de proyectos; el aliento a los grupos habitacionales con mayor número de unidades de iguales características; el precio fijo; el virtual premio a la conclusión acelerada de los trabajos traducidos en menores cargas financieras y en la cobranza anticipada de saldos”<sup>384</sup>

El plan promovía la concesión de créditos a entidades intermedias sin fines de lucro (sindicatos, cooperativas, entes oficiales, mutuales) y empresas (constructoras, comerciales o financieras) a través del llamado a licitación pública por proyectos. Como afirma Anahí Ballent, se destinaban a vivienda propia y permanente para los adquirentes en tanto las entidades debían acreditar adecuada capacidad legal, económica, administrativa y técnica. “La operatoria se dirigía a la construcción de grupos habitacionales completos y requería estudios de infraestructura y equipamiento social”.<sup>385</sup>

La propia reglamentación (artículo 22º) alentaba la adopción y desarrollo de técnicas de construcción de corte “masiva, racional, modulada y normalizada”. De este modo, si bien admitía el sistema tradicional de construcción, se publicitaban “los beneficios del sistema

---

<sup>383</sup> Gargantini, Daniela (2003) *Breve revisión histórica de la política habitacional argentina*, *Op. Cit.*

<sup>384</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 12 de julio de 1969

<sup>385</sup> Ballent, Anahí (2014) “Instituciones y planes del Banco Hipotecario Nacional al Fondo Nacional de la Vivienda”, en Ballent, Anahí y Liernur, Jorge Francisco, *La casa y la multitud... Op. Cit.*, p. 301.

francés” Outinord, como afirmamos supra, técnica racionalizada que permitía edificar a bajo costo grandes bloques de hormigón.

En plena expansión de la industria y consolidación del pequeño- mediano empresariado local, el Plan VEA tuvo su real materialización entre 1969 y 1973. A diferencia de Buenos Aires, estudiado por Anahí Ballent, los llamados a concurso no favorecieron taxativamente la concentración en las grandes constructoras o capitales más importantes. De hecho, los empresarios más representativos nucleados en el Centro de Constructores y Anexos opinaban que “los topes de precios que el mismo establece [el Plan VEA] para las ventas no permiten un fluido accionar empresario”.<sup>386</sup> La imposibilidad de obtener ganancias fluidas y un alto rendimiento económico como en los departamentos para turismo, sumada a la desconfianza hacia la política y la obra pública, desestimó el interés en este grupo de manera por tanto poco auspiciosa.

Por el contrario, otros empresarios menores y/o nuevos decidieron volcar su estructura a esta nueva oportunidad de trabajo y de financiación. De este modo, el sistema estimuló la participación de contratistas de obra privada aceitados en la construcción de horizontales para terceros, que se vieron favorecidos por una serie de desgravaciones impositivas que imperaron sobre la actividad en esos años. Por otro lado, las asociaciones intermedias participantes fueron sindicatos, entidades oficiales, cooperativas y algunas empresas externas al medio.

En cuanto a las formas de adquisición y organización, el BHN fijaba un precio fijo e inamovible de las unidades, merced a un régimen de ajustes por variación de costos. Mientras que la entidad intermedia brindaba una lista de interesados en obtener los departamentos (hasta un 60% del total); el restante 40% era ofrecido en venta al público en general (por sorteo a clientes con una cuenta de ahorros mínima de \$20.000 m/n.) con las mismas condiciones, beneficios y modalidades. El crédito tenía dos partes: uno a corto plazo que se saldaba con la entidad participante al término de la obra; y otro, a largo plazo de entre 10 y 40 años con el banco.<sup>387</sup>

Para el usuario las cuotas eran mensuales y en pesos con un interés del 4% anual. Asimismo, el precio de un departamento de dos dormitorios podía oscilar entre \$34.000 (Proyecto N° 2) y \$40.000 (Proyecto N° 1) con una cuota de \$323 y \$360 respectivamente, en un plazo de 15 años. Los de un dormitorio se pagaban en 10 años a razón de \$244 por mes desde un total de \$20.100. La ubicación de los mismos fue diversa: en barrios

---

<sup>386</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 1 de noviembre de 1970

<sup>387</sup> *La Capital* (Mar del Plata), publicidades del Plan VEA 1969-1970

residenciales (“de todo el año”) los edificios contenían pocos pisos (4 o 5) dada la reglamentación urbana sobre alturas y factores de ocupación del suelo; otros se edificaron en pleno centro siguiendo el patrón allí existente; por último, en zonas más alejadas se levantaron torres, conjuntos habitacionales y monoblocks con gran cantidad de unidades (ver Figura 5). En comparación a las unidades de temporada destinadas al turismo, en venta en el centro y cercanas a la playa, los precios eran menores. Por ejemplo, un monoambiente en contrafrente a dos cuadras del Casino y del mar se vendía en 150 cuotas de \$210, lo que hacen un total de \$31.500; un dos ambientes sobre la peatonal San Martín se vendía a 130 cuotas en \$50.000.<sup>388</sup>

A fines de 1969 el comisionado municipal Martí Garro autorizó por decreto la construcción de edificios “torre” para vivienda colectiva bajo el plan VEA, en zonas de la ciudad que no estaban contempladas anteriormente por las ordenanzas en vigencia con un factor de ocupación de 4.<sup>389</sup> El impulso que tomó el plan de inmediato evidenció la gran demanda de vivienda permanente por parte de la población local. Por ejemplo, para la adjudicación de 64 departamentos en el primer edificio a inaugurarse se presentaron 829 aspirantes de la ciudad.<sup>390</sup>

#### *Cambio de gobierno: La continuación de las políticas y el Plan “17 de octubre”*

En 1973 el nuevo gobierno peronista nacional, a través del BHN, encaró una serie de proyectos consecutivos del anterior dentro del llamado *Plan Trienal*. Persistían los objetivos de construcción de viviendas populares a los sectores de la población de menores recursos, pero se modificaron las operaciones a partir de tres propuestas: en primer lugar, el Plan ALBORADA (antiguo Plan para la Erradicación de Villas de Emergencia o PEVE); en segundo término, el Plan Eva Perón, que otorgaba préstamos individuales a personas que dispusieran de terreno propio para financiar la construcción de viviendas económicas; y, finalmente, el “Plan 17 de Octubre” que mantenía ciertas cláusulas del VEA al permitir la participación de sindicatos, cooperativas y asociaciones sin fines de lucro que propiciaran la construcción para sus afiliados.<sup>391</sup>

De este modo, en Mar del Plata varios proyectos aprobados precedentemente fueron canalizados a través del “Plan 17 de octubre”. Se trató de una mixtura entre edificios de

---

<sup>388</sup> Comparación en base a avisos clasificados año 1971 del *La Capital* (Mar del Plata) y *El Atlántico*.

<sup>389</sup> *Construcción Marplatense*, Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, año I, n° 2, 1969, p. 30. El FOT determina la cantidad de personas que pueden ocupar una superficie determinada

<sup>390</sup> “Mar del Plata dice sí al Plan VEA”, *La Capital* (Mar del Plata), 18 de junio de 1971

<sup>391</sup> Gaité, Arnoldo (comp.) (2005) *Desarrollo urbano y vivienda: introducción al estudio de la acción del estado*, Buenos Aires: Nobuko, pp. 85 y subs.

construcción tradicional de buena calidad en diferentes barrios de la ciudad e incluso en el macrocentro. Por su lado, también se erigieron verdaderos complejos habitacionales de mayores dimensiones en la periferia bajo la modalidad “torre”, aunque sin balcones. La calidad de los mismos fue variando de acuerdo a los fondos e inversiones destinadas en cada caso y a la experticia de las empresas constructoras intervinientes.

Algunos de estos complejos contaban también con playas de estacionamiento, senderos peatonales, zonas parqueadas, plazas y juegos infantiles. Los departamentos eran amplios, de dos o tres ambientes, pensados para familias numerosas. Por lo demás, los conjuntos grandes (monobloques) divididos en varios cuerpos se pensaban como pequeñas comunidades, destinándose un número de unidades a la prestación de servicios educativos, asistenciales y comerciales con galerías intercomunicadas entre sí.

Por otra parte, otros gremios optaron por la construcción de viviendas unifamiliares y chalets de características similares entre sí, estimulando a la vez la pavimentación de pequeños barrios en las afueras del radio urbano, a los que se aplicaron los servicios básicos de cloacas, luz eléctrica, gas natural y agua potable.

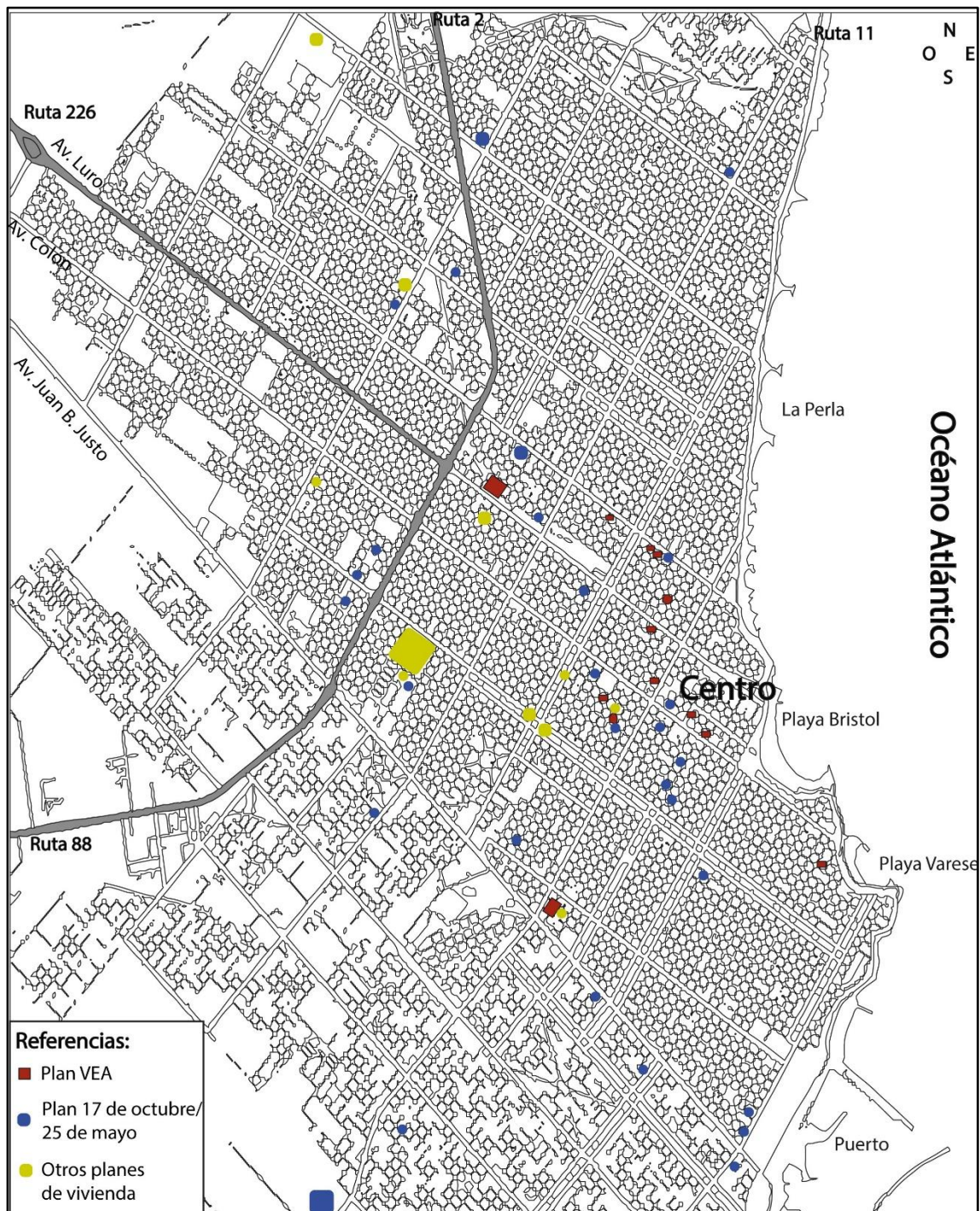
Todo este panorama se complementó con otros planes de vivienda erigidos en aquel periodo como el “25 de Mayo”, que fue aprovechado por varios sindicatos y entidades, el PEVE (ALBORADA) de manera minoritaria y el “PyM” donde participaban la provincia y el municipio. Algunos de ellos denotan características más modestas en la calidad de los materiales, en sus frentes e interiores. Aquí se redujeron ostensiblemente los costos de acceso a la vivienda, pero también los de construcción de monoblocks. Entre las empresas intervinientes se puede observar un campo variopinto, pero con ciertas firmas importantes del medio.

Como podemos observar el alcance de este programa de viviendas fue importante al estimular una llegada más masiva a diferentes públicos. Ello benefició a una franja de la clase media local y a amplios sectores de trabajadores, ya que el pago se extendía a 30 años y con un interés muy bajo, del 2%. Igualmente, sirvió para activar el nivel de la construcción de esos años, aunque prontamente entró en crisis a partir de 1975, por lo que la inauguración de nuevas obras sufrió graves altibajos.

Ya a partir de 1974 se agravó la situación de los contratistas de obras y empresas del ramo por el aumento de costos no previstos en los contratos, junto con el desabastecimiento y encarecimiento de algunos materiales. Estos signos de crisis amenazaron con demorar y paralizar los programas habitacionales, cosa que sucedió al año siguiente. Los empresarios aducían el incremento del 35% en los costos y márgenes de utilidad mientras que el BHN

reconocía sólo un 9%.<sup>392</sup> Por su lado, otras empresas se abstendían de contratar proyectos públicos dada la inseguridad reinante.<sup>393</sup> Por añadidura, varios proyectos encarados por diferentes gremios y firmados por el BHN desistieron de materializarse por las malas condiciones imperantes.

Figura 5. Planes de vivienda edificados en Mar del Plata (1968-1985)



Fuente: Elaboración propia de plano y redibujado

<sup>392</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 19 de mayo de 1974

<sup>393</sup> Actas del Centro de Constructores y Anexos, año 1974-1975



### III. 2. 2 Crisis económica, dictadura y planes oficiales

En plena década de 1970 el llamado fenómeno del “Rodrigazo” hizo tambalear la economía subiendo estrepitosamente los niveles de inflación. Así, los planes de vivienda iniciados por sindicatos e instituciones públicas desde 1973 demoraron su cumplimiento por falta de financiación oficial y por la reorganización del Banco Hipotecario Nacional que emprendió la dictadura militar, delegando responsabilidades a los Institutos Provinciales de Vivienda.

En este contexto, los contratistas y empresarios vinculados a los Planes “17 de Octubre”, “25 de Mayo” y restantes atravesaron serias dificultades con asiduas reuniones con autoridades locales, provinciales y nacionales. Desde 1976, los reclamos consistían en la actualización en la liquidación mensual de certificados, las pólizas contratadas, el agravamiento de los costos parciales o totales y el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el BHN, que se encontraban demoradas, agravando la situación contractual. En este sentido, el ente oficial en el contexto dictatorial había suspendido las nuevas operaciones que ya tenían aprobados los trámites correspondientes y adeudaba el pago de las etapas de obra.<sup>394</sup>

La inestabilidad generaba incertidumbre en el sector inmobiliario y edilicio perjudicando no sólo al mercado turístico, dado que tampoco la demanda de habitantes con radicación permanente era fluida debido a las dificultades para amortizar los altos precios, los impuestos (IVA) y los vaivenes inflacionarios. Los compradores de unidades para su propio uso o necesidad de vivienda también se vieron notablemente perjudicados al desactivarse ciertos beneficios de los programas estatales. Además, muchos de los inscriptos y pre-adjudicatarios fueron dados de baja por la suspensión de varios proyectos que habían sido aprobados años antes, generando gran malestar.<sup>395</sup>

#### *Las obras del Complejo Centenario: el ejemplo acabado del sistema como asentamiento precario*

Ante este oscuro panorama, desde el año 1979 los planes volvieron a reactivarse durante el gobierno de facto de Mario Russak (1978-1981). Este comisionado, producto del gobierno cívico-militar, había puesto toda su energía en proyectos edilicios de fuerte impacto urbano. Así, por ejemplo, su gestión fue recordada por el impulso a la obra pública, lo que

---

<sup>394</sup> “La reducción de la inversión del BH perjudica a la construcción”, *La Capital* (Mar del Plata), 31 de agosto de 1976

<sup>395</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 2 de agosto de 1977

usaría posteriormente como propuesta electoral en las elecciones que ganó en 1991. Estos proyectos fueron (con intenso apoyo del gobierno provincial y nacional): el Complejo Turístico Punta Mogotes, la Peatonal San Martín, una serie de Obras del Mundial 1978, el Complejo Habitacional Centenario, la III Cloaca Máxima (aunque se había iniciado en 1975), la Biblioteca Municipal, entre otros.

Respecto a los planes de vivienda, durante estos años se inauguraron varias obras que se encontraban atrasadas desde tiempo atrás (ver cuadros 3.11 y 3.12 en apéndice del capítulo). Dentro de los cuales, el que mayor importancia revistió dada su envergadura y apuesta política fue el denominado “Barrio Centenario” (antiguo “Plan de Viviendas Rufino Inda”). Sobre este caso existen trabajos provenientes de diferentes especialistas locales dentro de las ciencias sociales que se centran en las dificultades urbanísticas, las pésimas condiciones de habitabilidad y las particularidades del caso. La obra se llevó a cabo en los terrenos del viejo Matadero Municipal (zona central del damero municipal) entre los años 1978 y 1982, mientras que el financiamiento fue compartido entre el Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI), el Fondo Provincial de la Vivienda (FOPROVI) y el Instituto Municipal de Desarrollo Urbano (IMDUR).<sup>396</sup>

La construcción de 1.600 viviendas (1.280 monobloques y 320 dúplex sobre un terreno de 16 manzanas con una superficie construida de 130.000 m<sup>2</sup>) fue seguida de cerca por la prensa local y significaba, en palabras de las autoridades, el “más importante conjunto habitacional que se haya construido en Mar del Plata”. La noticia de apertura de carpetas para postulantes superó los 13.000 aspirantes con facilidades de pago a 30 años.<sup>397</sup>

En cuanto a las características edilicias, se utilizó el premoldeado para edificios de tres plantas, dispuestos en octógonos y el montaje de escaleras exteriores reduciendo costos, usando materiales muy económicos y llegándose a levantar ocho viviendas por día. Éstas se construyeron sobre pilotes dado que se trataba de tierras anegadizas con estructuras poco resistentes, por lo que muy pronto se produjeron desprendimientos. El complejo se dividió entre sectores “A”, “B” y “C” administrados de forma independiente por cada consorcio.<sup>398</sup>

Tras varios problemas y dificultades financieras de la empresa constructora *Brave Construcciones SA* hacia 1981, la obra sufrió demoras en los plazos y graves deficiencias técnicas.<sup>399</sup> En este sentido, no siendo aún habilitado el sector “C”, se realizaron las adjudicaciones y, seguidamente, fueron habitadas. De hecho, nunca fue otorgado el final de

---

<sup>396</sup> AA.VV. (2008) *III Coloquio Pasado, y Presente de la Mar del Plata Social*, Mar del Plata: EUDEM, p. 194

<sup>397</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 19 de noviembre de 1980

<sup>398</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 7 de enero de 1981 y 16 de marzo de 1981

<sup>399</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 8 de setiembre de 1981. La empresa había llamado a concurso de acreedores y renegociaba los contratos con el Estado.

obra por la Municipalidad y el complejo en sí ha sufrido una gran segregación espacial con su entorno. A la vez, hasta la actualidad se ha generado una gran estigmatización social con respecto a sus habitantes dada la precariedad del asentamiento.

En síntesis, las contradicciones de la “ciudad estacional” con la “ciudad permanente” mostraban realidades muy diferentes haciendo patentes las desigualdades de desarrollo y acumulación. Paradójicamente, frente al gran problema habitacional de Mar del Plata, el radio urbano que comprendía el sector turístico se encontraba virtualmente vacío durante gran parte del año, como hemos tratado de demostrar anteriormente.

Pese a la concreción de amplios complejos habitacionales durante la década de 1970, el déficit habitacional crecía a la par de las ocupaciones de tierras fiscales por parte de sectores pauperizados y el afloramiento de villas de emergencia en diferentes intersticios urbanos. Hubo también desalojos constantes de unidades de vivienda en las obras sin inaugurar en la periferia de la ciudad.<sup>400</sup>

Foto 33. Tira cómica acerca de las desigualdades sociales y la problemática de la vivienda



(Fuente: *La Capital* (Mar del Plata), 13 febrero de 1981)

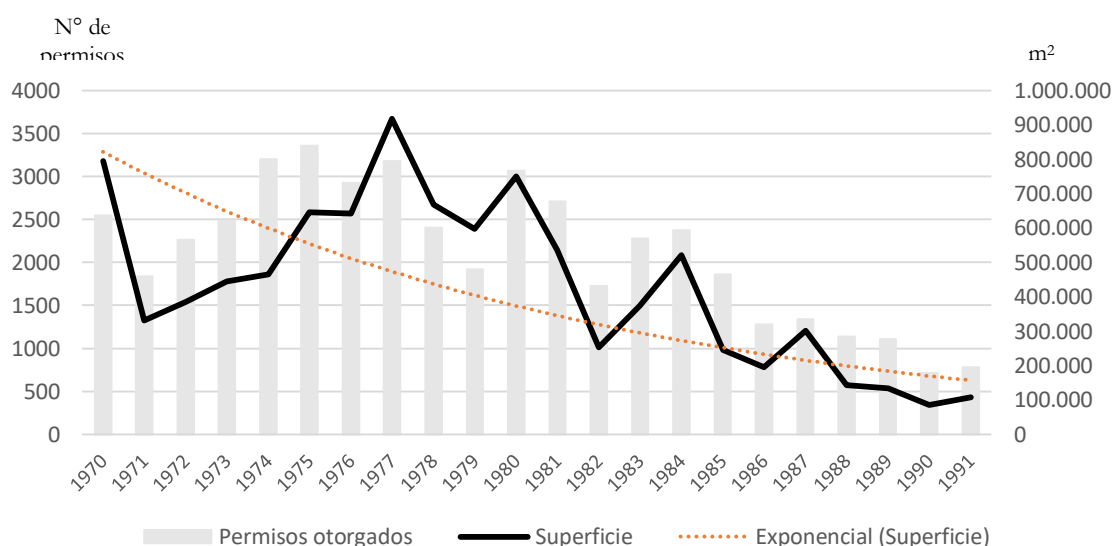
En los albores de la década de 1980, el surgimiento de las primeras “villas” (la más conocida, la “Villa de Paso” referenciada en la caricatura) y de asentamientos precarios era una realidad en la ciudad. Paralelamente, la crisis había alcanzado a la actividad de la pesca, la industria textil y la construcción. La obra pública no escapaba a ella, iniciando un largo itinerario de retracción en la ciudad y en todo el país. Ello podía evidenciarse en la paralización total y la limitación de los presupuestos del FONAVI y del BHN. Varias empresas y contratistas que habían participado de los planes de vivienda quedaron muy comprometidas ante la situación general y local.

<sup>400</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 6 de agosto de 1981

### III. 3. El fin del ciclo virtuoso de la construcción privada (1975-1990s)

La construcción es en sí misma una industria muy fluctuante que presenta variaciones condicionadas por los ciclos económicos y que permite observar un diagnóstico del nivel de actividad de la economía general. Particularmente, el mercado inmobiliario suele tener su propia dinámica, aunque está emparentado con la primera. A continuación, abordaremos los principales elementos que condicionaron una época que llama la atención por picos de intenso movimiento como así también el punto de partida de un declive repentino, arrojando un promedio final de 150.000 m<sup>2</sup> hacia 1990. La década de 1980, como se observa en el siguiente gráfico, fue de declive pronunciado, tendencia que ya asomaba desde años antes.

**Gráfico 3.4 Mar del Plata. Resumen de la construcción privada (1970-1991)**



**Fuente:** elaboración propia en base a estadísticas municipales. Municipalidad de Gral. Pueyrredón, Provincia de Buenos Aires, Argentina (1970-1991)

En este proceso convergieron diversas causas yuxtapuestas y contradictorias, de índole tanto local como nacional, que produjeron transformaciones duraderas. En primer lugar, los avatares macroeconómicos y las medidas tomadas por los gobiernos nacionales que impusieron un cambio de modelo de desarrollo y una reestructuración de la industria. En segundo plano, al contexto de crisis política signado por la violencia, el golpe de Estado y la dictadura militar, en tercer término, se le sumaron las transformaciones reglamentarias en materia de planificación urbana (nacional, provincial y municipal), las cuales cambiaron las reglas de juego. Por último, la lógica impuesta generó la pérdida de la confianza en el peso argentino y la dolarización del mercado inmobiliario, incentivando la tenencia de moneda

extranjera como reserva de valor y ahorro de los argentinos. Cuestiones que fueron obstaculizando la inversión privada y pública en construcción.

En el plano local, desde décadas atrás Mar del Plata venía sufriendo la competencia de otros balnearios hacia el norte de la provincia de Buenos Aires y aun fuera del país como Punta del Este o el sur de Brasil. No obstante, el denominado “turismo de masas” siguió en aumento (batiendo récords), pero el poder adquisitivo de los veraneantes ya no se canalizaba en forma masiva a la compra de inmuebles. Por ello, hubo un cambio en la demanda y en el tipo de turismo: las temporadas “se hicieron” más cortas y las soluciones al hospedaje, más sencillas. Mientras que los alquileres de fines de semana, los “tiempos compartidos” y los hoteles marcaron la pauta en los siguientes años.

Las firmas familiares ligadas a la construcción vivieron procesos internos que trastocaron su dinámica: la profesionalización, la dispersión del mando, la mayoría de edad de los fundadores y su retiro de la actividad, la sucesión familiar, entre otros. Relativamente, los cambios tecnológicos en la industria también impusieron un reto para las formas tradicionales de operar en el mercado. Vale aclarar, que la crisis de los años ochentas y noventas, desatada como consecuencia de este desbarajuste, no provocó finalmente la disociación total de un mercado inmobiliario dependiente del turismo. No obstante, marcó el final de una época, de un ciclo económico y de una lógica de acumulación capitalista.

### III. 3. 1. Marchas y contramarchas en la década de 1970

#### *La economía argentina y el sector de la construcción en los años setenta*

A principios de la década las condiciones adversas por la que atravesaba el país, con el aumento de la inflación y la pérdida de la capacidad de ahorro de la población, hicieron que se trastocaran los elementos intervinientes en el mercado de venta de departamentos en propiedad horizontal. En 1970 la Cámara Argentina de la Construcción en su *XVIII Convención Anual*, realizada en Mendoza, denunció una gran inestabilidad del sector por el progresivo aumento de los costos, la contracción de préstamos oficiales, la iliquidez, la competencia desleal de actividades más rentables y especulativas, todo ello incidiendo en la estructura de la producción.<sup>401</sup> Por su parte, la SCA (Sociedad Central de Arquitectos) también se pronunció sobre (lo que denominaron) la “paralización de la industria” y la “desocupación de más de 50.000 trabajadores”.<sup>402</sup>

---

<sup>401</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 23 de febrero de 1970 y 11 de setiembre de 1970

<sup>402</sup> “La SCA y la crisis de la construcción”, *Summa* N° 55, noviembre de 1972, p. 17

Tras la muerte de Juan Domingo Perón (1974) el gobierno nacional quedó en manos de su esposa y vicepresidente María Estela Martínez –apodada Isabel Perón- (1974-1976). En una coyuntura política agravada por el enfrentamiento entre la derecha y la izquierda peronista, la situación económica se tornó complicada con el aumento de la inflación y el descenso de la inversión. Justamente, el año 1975 fue de gran incertidumbre a nivel general.

El duro plan de ajuste emprendido por el entonces Ministro de Economía Celestino Rodrigo (y el secretario de Programación Económica, Ricardo Zinn), bajo el conocido nombre de “Rodrigazo”, hizo tambalear la economía argentina devaluando el peso en un 100%, aumentando intensamente las tarifas de los servicios públicos y trayendo como correlato el incremento de los niveles de inflación.<sup>403</sup> Además del desabastecimiento de productos y la crisis política del gobierno democrático, según Néstor Restivo y Raúl Dellatorre, la medida generó a largo plazo grandes cambios en las políticas redistributivas y en el modelo de acumulación, privilegiando la valorización financiera. Es decir, que anticipaba el eje de la política económica que implantó posteriormente la dictadura militar (1976-1983).<sup>404</sup>

El “Rodrigazo” impactó gravemente en el sector de la construcción en distintos frentes: a) en el régimen automático de edificación-comercialización, al devastar los procedimientos de venta a través de “documentos” que servían como una verdadera moneda de cambio; b) en el sistema de “cuotas fijas e inamovibles” que rozaban las 100/150 en que se vendía un departamento ya que bajaron considerablemente en número con el agregado de intereses y precios indexados; c) fue un duro revés para varias fortunas familiares que habían crecido exponencialmente, pero a partir de la generación de deuda. En general, los capitales de las empresas se vieron comprometidos en un contexto ampliamente recesivo, que puso en jaque a la construcción tanto privada como pública.; d) generó una pérdida de confianza y socavamiento de prácticas informales de desarrollo personal y comercial.

Luego del fracaso del plan económico, el país entró en una profunda crisis institucional. El apoyo de las corporaciones disminuyó drásticamente y los sindicatos se encontraban en una gran lucha por la distribución del ingreso. A su vez, las concesiones del gobierno a las fuerzas armadas en la lucha contra la guerrilla plantaron las bases para el derrocamiento y el golpe de Estado en marzo de 1976, que contó con un gran apoyo de la sociedad.

---

<sup>403</sup> Belini, Claudio y Korol, Juan Carlos (2012), *Op. Cit.*, p. 213

<sup>404</sup> Restivo, Néstor y Dellatorre, Raúl (2016) *El rodrigazo. El lado oscuro del ajuste que cambió la Argentina*. Buenos Aires: Capital Intelectual

En la costa atlántica convergieron factores generales, locales y circunstanciales. En el bienio 1971-1972 la edificación en Mar del Plata experimentó una mengua en lo que atañe a solicitudes de “permisos nuevos” y superficies. La situación se tradujo en una retracción en el mercado de la vivienda: por un lado, en los alquileres (por temor de los propietarios a un nuevo congelamiento) y, por otro, en las ventas (por la incertidumbre reinante, la poca capacidad de ahorro y el aumento de los precios). De este modo, frente a la variación de las condiciones del mercado, en el año 1973 las operaciones de ambos rubros decayeron fuertemente generando expectativas también por el cambio de gobierno.<sup>405</sup> Superada la coyuntura inmediata, la construcción siguió un ritmo ascendente manteniéndose en los promedios de la década anterior.

Junto al desarrollo turístico, la “ciudad permanente” creció fuertemente expandiendo su radio y densidad urbana hacia otros espacios: desde nuevos barrios hasta reacondicionamiento de las zonas tradicionales. De hecho, tras un prolongado letargo hubo una revitalización de la construcción de chalets de techos rojos y piedra ocre (ya no de piedra blanca a la manera habitual) con destino a vivienda permanente en varios barrios como La Perla, Parque Luro, Peralta Ramos y Los Troncos.<sup>406</sup> Paulatinamente, los horizontales en altura se fueron expandiendo hacia nuevas zonas como las avenidas Independencia y Libertad, barrios como La Perla (norte), Punta Mogotes (sur) y allende el centro.

¿Cómo impactó el “Rodrigazo” en Mar del Plata? En los meses de junio y julio de 1975 la contracción económica en la ciudad se tornó difícil, reflejada en la crisis del turismo masivo, la pesca y la actividad comercial.<sup>407</sup> La medida afectó la rentabilidad del sector y gravemente a las empresas. En este sentido, el mercado de venta de propiedades y nueva construcción alteró su dinámica. Las ventas de departamentos se efectuaban en su mayoría en pesos, por lo que el valor del dinero de las empresas y sus ganancias, en varias ocasiones, se licuaron estrepitosamente. Esto provocó, como en el resto del país, que la mayoría de los emprendimientos presentaran muchas dificultades en su funcionamiento. La mayoría de las firmas suspendió y despidió personal, paralizando construcciones en marcha y vendiendo esqueletos de obra. Asimismo, la mayor parte de los empresarios se habían especializado, o bien tenían sus intereses anclados a su alrededor, por lo que paulatinamente se iban desvalorizando sus inversiones. Es más, dados sus compromisos en obras públicas

---

<sup>405</sup> “Aumenta la retracción en el mercado de la vivienda”, *La Capital* (Mar del Plata), 13 de julio de 1973

<sup>406</sup> “Mar del Plata: de vuelta al chalet”, *La Capital* (Mar del Plata), 5 de junio de 1970

<sup>407</sup> Ver: Álvarez, Adriana y Reynoso, Daniel (1999) *Política económica en Mar del Plata, 1946-1996*, Mar del Plata: UCIP

(especialmente, las financiadas por organismos oficiales), en los siguientes años perdieron valiosos activos al no poder cubrir los costos.

Por otro lado, el Estado tuvo problemas para cumplir con los contratos en la obra pública, lo que agravó todavía más la situación. La mayoría de las empresas familiares tenían una estructura administrativa reducida y no contaban con verdaderos profesionales, sólo algún tenedor de libros. Así, los planes de vivienda iniciados por sindicatos e instituciones públicas desde 1973, demoraron su concreción por la falta de financiación oficial y por la reorganización del Banco Hipotecario Nacional que emprendió la última dictadura militar al hacerse con el poder.

A partir de 1976, la presión impositiva, la falta de financiación, la volatilidad del dinero junto con el aumento de los costos fijos y operativos fue muy fuerte para las empresas constructoras que intervenían en los planes de vivienda. Entonces, muchas de ellas no pudieron cumplimentar los plazos de los planes de vivienda oficiales ya que se habían endeudado en dólares con altas tasas de interés.<sup>408</sup> En consecuencia, algunas firmas recurrieron a la Ley de imprevisibilidad (estipulada en el Código Civil) en un clima de crisis que cubría a todos los ramos relacionados a la construcción e incluso a los proveedores.

Pese a la crítica situación, en los años siguientes un conjunto de firmas logró sobrevivir gracias a diferentes estrategias desplegadas. En el corto plazo, la actividad privada vio alterada su dinámica ante el contexto de incertidumbre económica y las cifras de metros efectivamente construidos disminuyeron.

Otro elemento que cruza esta realidad fue la violencia política desatada en esos años y en la que la industria de la construcción local fue protagonista de diferentes sucesos que trastocaron los modos de operar bajo un contexto imprevisible. El 27 de agosto de 1973 fue asesinado el secretario general de la Unión Obrera de la Construcción, Marcelino Mansilla, en la puerta de su domicilio por miembros de las Fuerzas Armadas Peronistas.<sup>409</sup> El segundo hecho fue el secuestro del gerente y vicepresidente de la firma *Nicolás Dazeo SA* (Carlos, hijo de Nicolás Dazeo) a inicios de 1975 por un conflicto suscitado en las obras de Chapadmalal que trataremos en el capítulo específico. Un tercer acontecimiento, el asesinato de Enrique Fiorentini (integrante de *Domingo Fiorentini y Hnos. SA* y dueño de importantes *boites* en la ciudad); por último, el importante empresario constructor Juan Pegoraro fue desaparecido y asesinado por la dictadura militar, tras estar detenido en la ESMA en el año 1977.<sup>410</sup>

---

<sup>408</sup> Entrevistas orales a empresarios del rubro

<sup>409</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 29 de agosto de 1973

<sup>410</sup> “Desapareció en la Capital un empresario marplatense”, *La Capital* (Mar del Plata), 30 de junio de 1977. El caso de este empresario constructor es muy conocido a nivel local, ya que al momento de su desaparición en 1977 llevaba un maletín con dinero para el pago por el rescate de su hija raptada, detenida y desaparecida en la



La “etapa de oro” de operaciones inmobiliarias, con escasa legislación y regulación que controlara ese proceso, entró en una fase descendente después del fenómeno del “Rodrigazo”. Sin embargo, el nivel de inercia fue importante ya que al poco tiempo la especulación creció, instalándose el sistema denominado de “construcción al costo” y la indexación de precios de venta impulsada por la Cámara Argentina de la Construcción en el plano nacional. Nuevas empresas y financistas provenientes de Buenos Aires se instalaron en la ciudad para invertir. Pasado el mal momento, paradójicamente, la demanda de obras y el afán especulativo no decreció, trayendo como consecuencia la proliferación de numerosos contratistas y particulares que se volcaron a la construcción. De hecho, hasta el año 1982 se construyeron múltiples edificios en torre con gran cantidad de departamentos superando el promedio de alturas de años anteriores.

**Cuadro 3.9 Cantidad y altura de edificios construidos en Mar del Plata (1975-1983)**

Año	Cantidad de edificios construidos	Promedio anual de plantas (altura)
1975	48	8,5
1976	58	9
1977	62	9
1978	84	9
1979	75	9
1980	72	9,5
1981	48	9,3
1982	30	10,5
1983	22	12,5

**Fuentes:** Elaboración propia en base a expedientes de construcción (Archivo de Obras Privadas-Municipalidad de Gral. Pueyrredón); Estadísticas del Centro de Constructores y Anexos; publicidades y avisos clasificados *La Capital* (Mar del Plata)/ *La Nación*/ *La Prensa*/ *El atlántico* 1975-1983; archivos de empresas; entrevistas orales; revistas especializadas, entre otras.

En este contexto de marchas y contramarchas, la actividad fue muy fluctuante. En el trasfondo de este proceso se evidencian grandes cambios en las reglas de juego y transformaciones culturales persistentes. Los actores quizás no estaban en condiciones de tomar real conciencia del fin de una época ya que los eventos se manifestaron con gran rapidez. Por ejemplo, una serie de medidas a nivel nacional y provincial marcaron un quiebre:

ESMA. Ella militaba en la Juventud Universitaria Peronista, al momento de su desaparición estaba embarazada de cinco meses por lo que el caso adquirió relevancia nacional en pos del trabajo realizado por Abuelas de Plaza de Mayo.

la liberación de las tasas de interés (Ley de entidades financieras de 1977)<sup>411</sup> y el cambio de normativa urbana con el Decreto/Ley N° 8912 provincial de Ordenamiento Territorial y Usos del Suelo del año 1977 y, el consecuente, Código de Ordenamiento Territorial del Partido de Gral. Pueyrredón de 1979. Ambos establecieron grandes limitaciones a las superficies y factores de ocupación pertinentes.

En el trienio 1977-1979 hubo un fuerte aumento de la entrada de permisos de edificaciones en la Municipalidad, incrementando inusitadamente la oferta de departamentos y de construcción nueva en los años posteriores. Incluso, superando la de 1969-1970 (años récord en superficies edificadas, hasta ese momento), como correlato de la presión inversora dirigida a aprovechar las viejas normas de edificación, aunque sin estudio previo del mercado. Los nuevos cánones alteraron las licencias que otorgaban las reglamentaciones anteriores y, lo más importante, introdujeron grandes limitaciones a las superficies y factores de ocupación pertinentes (F.O.T. y F.O.S.). No obstante, el nivel de acatamiento parecía lejos de concretarse del todo por la cantidad de denuncias presentadas por el Centro de Técnicos de la Ingeniería (CETIMA).<sup>412</sup>

Este fenómeno se puede observar en el Gráfico 3.4, en conjunto con otras medidas administrativas que impactaron en lo inmediato: por ejemplo, el año 1980 superó a los anteriores notablemente porque en diciembre de 1978 se promulgó la Ordenanza N° 4430, que establecía una amnistía otorgada a los “propietarios y/o profesionales infractores”, lo que dio lugar a un incremento en el total de superficie declarada en el periodo posterior.

Por lo demás, el cambio de código fue violento trayendo aparejadas transformaciones en el diseño de construcción, las dimensiones y en las comodidades que se ofrecían en cada edificio. En el largo plazo, la calidad de los departamentos tendió a mejorar, diferenciándose de los que habían signado las décadas centrales del crecimiento urbano desmedido. Es que la demanda y los gustos del público también estaban cambiando, junto al perfil profesional de las empresas constructoras y sus estrategias de venta.

En síntesis, hacia finales de los setenta la construcción privada se activó eufóricamente, pero ya en un escenario de contracción de la demanda y de deterioro de las condiciones socioeconómicas que daban sostén a la actividad. A los pocos años, la plaza inmobiliaria se saturó de departamentos con la imposibilidad de vender como se acostumbraba en “cuotas fijas” y en pesos provocando una disminución del volumen de las

---

<sup>411</sup> Las tasas de interés habían estado más o menos controlados desde la posguerra, mantenidas a un nivel negativo con respecto a la inflación. La reforma financiera había permitido su liberalización, en 1980-1981 se dio una fenomenal estampida de la tasa real de interés.

<sup>412</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 17 de junio de 1980

operaciones. En este sentido, si se tienen en cuenta las cifras totales, la década de 1970 fue la de mayor número de edificios nuevos con 573, seguido por los años cincuenta 455 y 354 de los sesenta.

Una de las inmobiliarias locales más prestigiosas se hacía eco de la coyuntura incentivando la venta pese a las condiciones imperantes:

Foto 34. Publicidad de Coste y Freuler, inmobiliaria de Mar del Plata



(Fuente: *La Capital* (Mar del Plata), 25 de setiembre de 1981)

Según Alejandro Gaggero y Pablo Nemiña, la reforma del sistema financiero y la liberalización de divisas junto con la dolarización del mercado inmobiliario (Ley de Normalización de Locaciones Urbanas) llevadas a cabo por la dictadura militar, dieron un golpe al sistema precedente.<sup>413</sup> En muchas ciudades del país, el conjunto de medidas perjudicó la capacidad de compra de departamentos por parte de la clase media, alterando su demanda.

Mar del Plata se nutría del poder adquisitivo de clientes provenientes, preferentemente de Capital Federal, Gran Buenos Aires y provincia, La Pampa, Santa Fe y algunas provincias norteañas.<sup>414</sup> Como consecuencia, en los albores de los ochenta tuvo lugar una sobreoferta de departamentos y una merma en la confianza de seguir construyendo sin límite. Con el alza de la inflación y la estampida económica, muchos constructores y financistas pararon las obras, con la incapacidad de vender, ofertando los esqueletos de edificios.

<sup>413</sup> Gaggero, Alejandro y Nemiña, Pablo (2013) "El origen de la dolarización inmobiliaria en la Argentina." *Sociales en Debate*, N° 05. Cultura Social del Dólar, UBA Publicaciones, Ciudad Autónoma de Buenos Aires

<sup>414</sup> La capacidad y posibilidad de poseer una segunda vivienda frente al mar (o en otros casos, sería la primera al alquilar en sus lugares de procedencia) resultó un atractivo para las clases medias argentinas.

A nivel macro, se desvirtuaron las variables corrientes del mercado de locaciones temporarias y residenciales que habían signado las décadas precedentes. Por un lado, mutaron las pautas culturales del turismo, ya que la temporada se fue haciendo más corta, acarreado como consecuencia veraneos quincenales, de pocos días o fines de semana, aunque la cantidad total de visitantes no disminuyó tan rápidamente.<sup>415</sup> Por otro, en esa coyuntura Brasil, Uruguay y otros balnearios de la costa atlántica como Pinamar, Cariló y Villa Gesell resultaban más atractivos para las inversiones inmobiliarias dada la desnaturalización de la plaza local. Por ejemplo, en 1981 se sintió una afluencia mayoritaria de inversores argentinos hacia Buzios y Florianópolis (Brasil), Punta del Este (Uruguay) y Torremolinos (España) por la cotización del dólar y la especulación financiera.<sup>416</sup>

La puesta en boga de esta serie de balnearios hacia el norte de la provincia, cercanos a “la feliz”, atrajeron a gran cantidad de visitantes y de ahorristas proclives a invertir en tierras y en ladrillos. Junto con la costa de Brasil y Uruguay, aquellos competían por la captación del turismo argentino. Poco a poco, en este periodo Mar del Plata fue perdiendo su lugar de “mercancía” privilegiada de la Argentina.

Indudablemente, el cambio de política económica anti-industrialista, desreguladora y liberalizadora en la Argentina hizo que la plaza financiera atrajera una mayor cantidad de capitales hacia la especulación que las actividades productivas. Los grandes y medianos ahorristas invertían fuera del país o en otros sectores, en el marco de una fiebre cambiaria que se agudizó a finales de los setenta. En Mar del Plata, la inestabilidad generó incertidumbre en el sector inmobiliario y edilicio perjudicando al mercado turístico, sumado a que tampoco la demanda de este tipo de bienes por parte de los habitantes con radicación permanente era fluida, dadas las dificultades de amortizar los altos precios, los impuestos (IVA) y los vaivenes inflacionarios. Por ende, desapareció el inversor: figura clave que había encendido históricamente el engranaje del “boom de la propiedad horizontal”. Ahora, en una escala altamente inferior los compradores de unidades lo hacían para su propio uso o necesidad de vivienda.<sup>417</sup>

Ante las devaluaciones y la inestabilidad de las pautas cambiarias, el peso fue perdiendo vigencia como único patrón de las operaciones de compra y venta de propiedades.

---

<sup>415</sup> Las estadísticas municipales sobre turismo pueden resultar controvertidas con respecto a la metodología utilizada. Sin embargo, demuestran que durante la década de 1980 la cantidad de visitantes no disminuyó drásticamente ya que, por ejemplo, en el año 1987 se contabilizó la cifra récord de más de 3.000.000 de turistas. No así la década siguiente cuando se nota un descenso abrupto.

<sup>416</sup> “Actualidad inmobiliaria”, *La Capital* (Mar del Plata), 13 de febrero de 1981. Archivo Museo Histórico Municipal Robert T. Barili, MdP.

<sup>417</sup> “Actualidad inmobiliaria”, *La Capital* (Mar del Plata), años 1980-1982. Archivo Museo Histórico Municipal Robert T. Barili, MdP.

Por su parte, el sistema de indexación de los valores de los inmuebles por el índice de precios mayoristas o del peón industrial hicieron imposible el uso de créditos para la financiación de compra de viviendas. Por lo tanto, aquella oferta de departamentos que se terminó de construir hacia 1982-1983, además de encontrar serias dificultades para venderse, no posibilitó una gran continuidad en la realización de nuevas obras en los años siguientes por la situación general y de las empresas en particular.<sup>418</sup>

En conclusión, se trató de una emergencia económica y de una de las crisis más grandes en la historia de la industria de la construcción, no sólo en Mar del Plata, sino en Argentina, en la que las empresas registraban un gran endeudamiento bancario y una crisis impositiva que superó desde las bases al recordado fenómeno del “Rodrigazo”. Además, esto afectaba a la cadena de rubros subsidiarios y a los trabajadores del área. Los diagnósticos de época mostraban cómo muchas de las empresas dedicadas a la obra pública y privada, habían entrado en estado de cesación de pagos y solamente la moratoria de hecho, establecida en el mercado, frenaba las quiebras inminentes.

Así, lo manifestaba un comunicado de la delegación local de la Cámara Argentina de la Construcción:

“De aquella industria cuyo índice de construcción alcanzara récords mundiales, hoy queda una pálida imagen, habida cuenta de la paralización de la actividad privada, que al desaparecer el inversor del mercado inmobiliario, por la atracción del mercado financiero (existen edificios terminados sin registrar ninguna venta) se ha paralizado la ejecución de las obras, siendo muy difícil hoy encontrar nuevas excavaciones en una ciudad cuya constante era, precisamente, la construcción de edificios multifamiliares sin solución de continuidad”<sup>419</sup>

---

<sup>418</sup> CAC, *Informaciones de la construcción*, N° 895, 20 de agosto, pp. 1-3, 1982, Archivo privado del CCyA.

<sup>419</sup> *Dinámica Empresarial*, Unión del Comercio, la Industria y la Producción (UCIP), año 5, N° 50, 1981.

### III. 3.2 Epílogo: las décadas del '80 y del '90

Desde 1981 y 1982 en adelante, la caída de los índices de actividad atravesó a todo el país, como así también el contexto fuertemente recesivo, provocado por la caída del PBI, la guerra de Malvinas y la crisis política del gobierno militar. Los mismos organismos oficiales y las cámaras representativas afirmaron que significó la peor crisis (más grande y duradera) que vivió el sector en la Argentina hasta la del 2001.<sup>420</sup> Aquellos discursos hablaban de un “Rodrigazo en cámara lenta” y así lo reflejaban algunos indicadores a nivel nacional.

#### **Indicadores del sector de la construcción en la década del '80**

- Despachos de cemento Portland: el total de expediciones de fábricas de todo el país disminuyeron un 20% en 1981 con relación a los niveles del año anterior. Por su parte, el consumo per cápita pasó de 264 kg. en 1980 a 150 kg. en 1985<sup>421</sup>
- PBI Sector Construcciones: caída abrupta del 12%<sup>422</sup>
- Índice costo de construcción: duplicó valores de años anteriores<sup>423</sup>
- Inversión: entre 1980 y 1984 la construcción privada descendió un 43% y la inversión pública en un 53%<sup>424</sup>
- Superficie construida: en 1985 se registró una caída alrededor del 62%, comparándolo con 1970<sup>425</sup>
- Desaparición relativa del inversor y del comprador extranjero
- Subutilización de equipos, tecnología y personal

Frente a este panorama, durante los años ochenta las firmas protagonistas del sector experimentaron grandes cambios en su estructura interna y en sus estrategias. En la mayoría de las empresas familiares los fundadores habían llegado a la mayoría de edad, por lo que se fueron retirando de la actividad y, en algunos casos, dejaron paso a un recambio generacional. De esta manera, se fueron incorporando, o haciéndose cargo de los emprendimientos, los hijos y sobrinos, produciéndose un traspasamiento generacional y profesional. Ello cambió la estructura administrativa de las mismas, aportando modificaciones en la manera de encarar

<sup>420</sup> Si bien el 2001 fue una gran crisis, su salida fue más rápida que el malestar iniciado en 1981-1982.

<sup>421</sup> “Situación actual y evolución reciente del sector de la construcción”. IERIC, Instituto de estadística y registro de la industria de la construcción, Bs. A.s, 2005

<sup>422</sup> Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina*, Buenos Aires: El Ateneo, pp. 309 y 310

<sup>423</sup> Publicaciones *Índices de Costo de la construcción*, INDEC, Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1979-1983

<sup>424</sup> (1986) “La construcción. Industria del Bienestar Humano”. Publicación de la *Cámara Argentina de la Construcción*, Buenos Aires

<sup>425</sup> *Ídem*

las finanzas y los proyectos, y haciendo su debut una camada de contadores, arquitectos e ingenieros dentro de este capitalismo familiar.

La toma de posesión de una segunda o tercera generación no fue uniforme ni sencilla, dado que en varias firmas no había un sucesor declarado o se hacía difícil seguir el mandato a través de un consorcio de primos. Esto es, la dispersión del mando junto a la crisis e incertidumbre económica generaron el cierre de numerosas sociedades. No obstante, el panorama fue variopinto, dependiendo de la lógica y la cultura familiar: un puñado siguió su actuación sólo en el plano inmobiliario; otros continuaron hasta la década de 1990 en la que quebraron definitivamente como correlato de varias situaciones problemáticas causadas por la hiperinflación de 1989 y del año siguiente; sólo ciertos casos lograron trasvasar la prolongada situación y siguieron construyendo hasta la actualidad.

Las sucesivas retracciones de la construcción y la disminución de venta de insumos para la actividad provocaron también la ruina de múltiples proveedores, junto al cierre de comercios dedicados a la distribución de materiales que habían sido paradigmáticos en todo el periodo. Los demás oficios y sectores anexos también vieron alterada su cadena de trabajo desapareciendo con el tiempo. Por otra parte, todo ello tuvo serias implicancias para el conjunto de obreros promoviendo su huida hacia otras actividades temporales y estacionales más redituables.

Por último, frente a la retracción de la actividad de la construcción durante años, y tras superar un periodo errático, las operaciones inmobiliarias, siguieron su curso dada una enorme oferta de departamentos dispuestos a ser vendidos o alquilados en temporada. Tendencia respaldada por el crecimiento de las cifras de turistas arribados al balneario, por ejemplo: en la temporada de verano 1986-1987 se registró el mayor número histórico con la llegada de 3.558.794 visitantes, mientras que los bienios 1987-1988 y 1988-1989 también lograron superar los tres millones de personas.<sup>426</sup> Ello puede ser explicado por diversos factores como la activación del turismo interno en momentos de crisis. Sin embargo, vale decir, que las lógicas de la edificación y de la compra, venta o alquileres de propiedades no siempre corrieron por análogos caminos.

Durante los años noventa, el sostenimiento de varios emprendimientos dependió de la actividad de reparación y mantenimiento de la masa de edificios construidos en la época del “boom vertical”. Así, ciertos apellidos tradicionales de la actividad dedicaron sus esfuerzos a sobrevivir a la coyuntura a través de esta posibilidad. El denominado proceso de reconversión productiva, señalado por Coremberg para Buenos Aires (ver nota 41), atravesó

---

<sup>426</sup> *Anuario estadístico* de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón, año 1995, p. 8

sólo a un puñado de empresarios de manera muy exigua. De hecho, se siguió privilegiando la construcción tradicional (“húmeda”). En la coyuntura, los márgenes de rentabilidad disminuyeron drásticamente mientras que la demanda exigía una mayor calidad y seguridad de los productos.<sup>427</sup> Si partimos de las estadísticas del sector, la situación recién se revirtió en el año 2002-2003, aunque nunca alcanzó los niveles históricos de actividad.

---

<sup>427</sup> Atucha Ana Julia y Arana, Beatriz (2001) “El sector construcción: su evolución en el Partido de Gral. Pueyrredón en la década del 9”, *Faces*, N° 12, pp. 9-16



**Cuadro 3.10 Edificios construidos del Plan VEA en Mar del Plata**

Nombre	Entidad Intermedia	Año	Empresa constructora	Unidades vivienda	Barrio
Plan VEA N° 1	Consortio de Suboficiales de la Armada	1971	Arqs. Escudero y Kuri/ Ítalo Tiribelli	40	Jujuy 2559
Plan VEA N° 2	Kenifrent SRL	1972	Francisco Baldino/ Ing. Floreale Pascarelli	32	España 1335
Plan VEA N° 4	Cooperativa Ferroviaria Integral Lda. Solidaridad Social	1972	Franco- Ruocco y Cía./ Ing. Gil, Revivo y Arq. Delma Catuogno	15	Balcarce 3843
Plan VEA N° 5	Coop. Ferroviaria Integral Limitada "Solidaridad Social	1972	Franco- Ruocco y Cía./ Ing. Gil, Revivo y Arq. Delma Catuogno	20	Guido 1045
Plan Vea N° 10/ Argos VI	Fagnani-Goldin-Lorenzino SRL	1971-1972	Fagnani-Goldin-Lorenzino SRL	64	España 1693
Plan VEA/ "Torre 1° de octubre"	Asociación Viajantes Vendedores	1972	Cía. Marplatense de Construcciones SCA/ Arq. Juan Dompé	224	Independencia 4320
Plan VEA	s/d	1972	s/d	s/d	Lavalle 2437
Plan VEA	Asociación Bancaria	1972	s/d	54	San Luis 2065
Plan VEA N° 15/"Torre Plaza"	UPCN	1972	Arq. Juan Dompé/ Compañía Marplatense de Construcciones SA	91	XX de septiembre 2420
Plan VEA/ "Maral 24"	Edificadora Maral Inmobiliaria SA	1972	Maral Inmobiliaria SA/ Juan Pegoraro y Hnos.	37	Colón 2541
Plan VEA	Coop. Ferroviaria "Solidaridad Social"	1973	Franco- Ruocco y Cía./ Ing. Gil, Revivo y Arq. Delma Catuogno	s/d	Libertad 4500

**Fuente:** Elaboración propia en base a *La Capital* (Mar del Plata) (1968-1973); archivos de empresas

**Cuadro 3.11 Edificios construidos bajo el Plan 17 de octubre en Mar del Plata**

<b>Plan oficial/ nombre</b>	<b>Entidad Intermedia</b>	<b>Año</b>	<b>Empresa constructora</b>	<b>Unidades de vivienda</b>	<b>Barrio</b>
Plan VEA/ 17 de octubre	Centro Empleados de Comercio	1973-1974	Mario Piccolo (arq.)/ Conti, Goicochea SA	71	Independencia 2073
Plan 17 de octubre	“Consortio Lavalle”	1974	Arduini y Cía.	12	Lavalle y Gascón
Plan 17 de octubre	“Consortio Mdp”	1974	Marinucci Hnos.	32	Castelli y Sgo. del Estero
Plan 17 de octubre/ “Don Pascual D’Alessio”	Asociación de Pescadores Puerto Mdp	1974	Cía. Marplatense de Construcciones SA/ Arq. Enrique Urquijo	78 y 156	Edison y Gaboto
Plan 17 de octubre	Instituto Municipal de Crédito y Vivienda	1974	Juan Levis y Hno./ Arq. Rodolfo Sorrentino	45	Santa Cruz y Escalada
Plan 17 de octubre	“Consortio 25 de mayo”	1974	Cía. Marplatense de Construcciones SA	39	25 de mayo y La Rioja
Plan 17 de octubre	“Consortio Alberti”/ Suboficiales de la Armada	1974	Juan Levis y Hno.	20	Alberti e/ Córdoba y San Luis)
Plan 17 de octubre	Consortio 1º de octubre”.	1974	Juan Pegoraro y Hnos	40	Dorrego 2339
“Complejo Mdp”	Sindicato de Trabajadores Municipales	1974	Belada Hnos. SRL constructora/ Ings. Gil y Redivol/ Arq. Catuogno y Colombo	92	Alem 5077
Plan 17 de octubre	Hijos de Fanjul y Arribas SCA	1974	s/d	19	Córdoba e/ Alvarado y Castelli
Plan 17 de octubre	Gustavo Rojas	1974	s/d	27	Libertad 3780
Plan VEA/ “17 de octubre”	Sindicato de Trabajadores Municipales	1974-1977	Juan Pegoraro y Mazzola/ Ings. Gil y Redivol/ Arq. Catuogno y Colombo	112 y 80	Peña y Dorrego
Plan 17 de octubre/ “Alvarado”	Asociación empleados de Casino	1975	“Horizonte” SRL/ Ing. Taurozzi/ direcc. Ing. de Pablo	80	Alvarado 4545
Plan 17 de octubre	“Consortio Catamarca”	1975	Marinucci Hnos.	23	Catamarca 2344
Plan 17 de octubre/ “Solidaridad”	Unión Gráfica Marplatense	1975	Guarino SA	96	Juan B. Justo 2208
Plan 17 de octubre/ “Maral 29”	Edificadora Maral Inmobiliaria SA	1975	Edificadora Maral Inmobiliaria SA	44	Las Heras esq. Avellaneda
Plan 17 de octubre	Empleados de Casino	1975	s/d	-	Allió y Ayacucho
Plan 17 de octubre	Empleados de Comercio	1975	Cía. Marplatense de construcciones/ Arq. Federico Capurro	108	San Lorenzo y Bordabhere
Plan 17 de octubre/ “Los Andes”	Asociación empleados de Casino	1976 (proy.) 1984-1987	Arqs. Mariani, Perez Maraviglia/ Nicolás Dazeo S.A.	303	Los Andes e Ituzaingó

Plan VEA/ 17 de octubre	FOETRA (Federación obreros y empleados telefónicos)	1974-1978	Arq. Olec Aue	2 torres	San Martín 4344
Plan 17 de octubre "Unidad Nacional"	Asociación de Viajantes	1974-1981	Arqs. Litvin, Oxman y Rinaldi/ COFYM SA/ proy y direc EDAICO SA	580 multifamiliares/ 120 unifamiliares	Polonia y Ayolas
"Habitacional Cerrito"	Centro de empleados de comercio	1975-1984	Arq. R. Sorrentino/ Arq. L. Tiribelli/ Arq. N. Villa/ Tiribelli SA	5 torres/ 250 dptos.	Cerrito y Gaboto
Plan VEA	UTA	1974-1981	Stecor SA	s/d	Alvarado y Bordabehere
Plan VEA/ 17 de octubre	UTA	1974-1979	Arq. Guiridlian/ Sturm y Cia./ Stecor SA/ Arq. Salemne	900	Alberti y Bahía Blanca
17 de octubre	SUTERYH	1974-	Arq. Sorrentino	284 unifamiliares	Calabria y 136
"Argentina Potencia"	Asociación de Viajantes	1975	Arqs. Juan Antonio y Juan Luis Dompé/ Cía. Marplatense de Construcciones SA-	180	Libertad 5600
Plan 17 de octubre/ 25 de mayo/ Barrio SOIP	SOIP (Sindicato Obrero de la Industria del Pescado)	1975-1979	Arq. Horacio Cardarelli/ Constructora Tiribelli	2040	Av. Antártida Argentina y Manrique
"Complejo Carlos Pellegrini"	SuteryH- Prensa- Casinos- Fraternidad	1974-1979	Juan Levis y Hnos. SA/ Arqs. Mariani- Urquijo- Pérez Meraviglia- Álvarez	420	Alem 4800
"Reconstrucción nacional"	Asociación de Viajantes (dúplex)	1975-1980	Brindisi y Cia./ Arqs. Ofman, Rinaldi, Litvint	56 chalets	Caisamar
Plan 17 de octubre	UPCN/ Casineros	1975-1983	Arq. R. Sorrentino/ CEyP SA	424	Tejedor y Estrada
Barrio Jardín	Sindicato Trabajadores de Carga y Descarga	1983	Arq. María Susana Granollers/ Terja SA	s/d	150 y 27

**Fuentes:** Elaboración propia a partir de *Construcción Marplatense*, CCyA, enero-febrero 1974; *La Capital* (Mar del Plata), 1973-1980; expedientes de construcción

**Cuadro 3.12 Mar del Plata. Complejos habitacionales construidos (Plan 25 de mayo, PyM y otros)**

Plan oficial/ nombre	Entidad Intermedia	Año de construcción	Empresa constructora	Barrio
Plan PyM	s/d	1975	Nicolás Dazco SA	Barrio Rivadavia
Plan Alborada	s/d	1975-1978	Rivera y García SA	Barrio Rivadavia
Plan 25 de mayo	Federación Arg. Gas del Estado	1976	Cía. Marplatense de Construcciones SA	España y Alberti
Plan 25 de mayo	S.T.A.R.P.yH.	1976-1977	Cía. Marplatense de Construcciones SA/ Arq. Juan Luis Dompé	9 de julio 5063
Plan 25 de mayo/ Complejo habitacional "Almirante Brown"	Asociación Obrera Textil	1976-1979	Arq. Eduardo García/ Palmar Mar del Plata SA y Mario Cioffi	Constitución y 180 (352 dptos.)
Complejo Habitacional "2 de octubre"	SUTERH	1977	s/d	272 viviendas individuales
Complejo Habitacional/ "Plan Cóndor"	Cooperativa de Vivienda para personal de la Fuerza Aérea	1977	s/d	Caisamar
"Argentina Confort"	Centro de empleados de comercio	1979	Tiribelli Constructora	Alió e Ituzaingó
Coviara (Julio Garavaglia)	Armada Argentina	1979	Cía. Marplatense de Construcciones SA/ Arq. Juan A. Dompé/ Arq. Raúl Botto	Córdoba 2936
Barrio Jardín	Asociación de Viajantes (dúplex)	1980	Brindisi y Cia./ Arqs. Ofman, Rinaldi, Litvint	Caisamar
Complejo residencial "Etchepare"	Sindicato de empleados e industria de la Carne	1981	Cía. Urbanizadora y Constructora Central SRL./ Bari SRL./ arq. Pablo Wisznienski	Constitución y 222
"Torre Alvarado"	Asoc. Peluqueros y Peinadores	1981	Cía. Urb. y Construc. Ctral. SRL	Funes esq. Alvarado
FONAVI/IPROVI/ Barrio Centenario	-	1978-1982	Brave Construcciones SA	Alvarado y Chile
Complejo habitacional	Soc. Conductores de Taxis	1982	Edificadora Nahuel SA	San Martín y Chile
Complejo habitacional	Sociedad de Conductores de Taxis	1982	Edificadora Nahuel SA	Avellaneda y San Juan
Complejos de viviendas	UGATS	1982	s/d	Catamarca 4373
"Dos Pinos"- Complejo Habitacional	Cooperativa "Monolito" Ltda.	1982	STECOR SA	Alberti y Grecia
Torre	Asociación Mutual de Trabajadores Estatales	1987	Arq. Rodolfo Sorrentino/ Guarino SA	Funes 2647

**Fuente:** Elaboración propia en base a avisos *La Capital* (Mar del Plata) (1975-1983); archivos de empresas y revistas especializadas; expedientes de construcción de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón/ Archivo de Obras Privadas

## **SEGUNDA PARTE**

# Capitalismo familiar en la industria de la construcción.

Estudios de caso

**Capítulo IV.**  
**La empresa familiar**

## IV.1. Definiciones y problemas: el empresario y la empresa familiar

En un mundo capitalista, el perfil y la actividad del “empresario” tienen un lugar central dentro de las preocupaciones de los economistas. Tal es así que muchos consideran que la creación de riqueza y el dinamismo de un país se sustentan sobre la competitividad de las empresas. Diversos autores manifiestan que en el devenir del pensamiento económico se ha estudiado la dirección de empresas y, con ello, el papel de los directivos. Sin embargo, y en principio, el empresario no había sido tenido en cuenta por la ortodoxia. La causa de ello tuvo su origen en la teoría económica dominante.<sup>428</sup> Conocer algunas concepciones teóricas sobre de qué hablamos cuando nos referimos a los “empresarios”, individual y grupalmente, resulta un insumo necesario para emprender el estudio profundo del tema.<sup>429</sup>

Durante bastante tiempo, los economistas han utilizado el concepto de *entrepreneur* aunque con variado énfasis en diferentes épocas. Así fue adquiriendo características que le son propias: un individuo que emprende determinadas acciones, basándose exclusivamente en una percepción de oportunidades de mercado y de cómo explotarlas. En tal tarea asume riesgos, manipula los recursos, innova, administra la incertidumbre, arbitra, destruye y crea, organiza, gestiona, supervisa, asigna, planifica y, hasta en ocasiones, aporta capital.<sup>430</sup>

Vale destacar una frase de Schumpeter, *todas las teorías* (descriptas por el autor) *de la actividad empresarial y de la ganancia del empresario son funcionales. Esto es, todas ellas empiezan por atribuir a los empresarios una función esencial en el proceso productivo, y todas explican las ganancias del empresario por el cumplimiento de tales funciones.*<sup>431</sup> Algunas funciones son privilegiadas por los economistas, pero el rol central prefigura a la mayoría de los análisis. Así, el perfil individual ha quedado en la historia a partir del modelo schumpeteriano como protagonista de la innovación y motor de la economía. No obstante, junto a la especialización de funciones de

---

<sup>428</sup> Así lo manifiestan: Schumpeter, Joseph (1971) *Historia del Análisis Económico*, Barcelona: Ariel; Cuervo García, Álvaro (2004) “Creación empresarial: sobre los empresarios”, *Congreso Internacional y V Seminario: Motiva el emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I*, Universidad Complutense de Madrid, Motiva, pp.761-992; Santos Redondo, Manuel (1997) *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Alianza: Madrid; Formaini, Robert (2002) “La maquinaria del proceso capitalista: los entrepreneurs en la teoría económica”, *Revista Libertas*, N° 36, ESEADE, pp.1-17

<sup>429</sup> Sapelli, Giulio (1993) “La empresa como sujeto histórico”, en: Barbero, María Inés (comp.) (2008) *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate* (pp.103-139), Buenos Aires: Centro Editor de América Latina; Erro, Carmen (Dir.) (2003) *Historia empresarial. Pasado, presente y retos del futuro*, Barcelona: Ariel; Valdalisio, Jesús María y López, Santiago (2000), *Historia Económica de la Empresa*, Barcelona: Crítica

<sup>430</sup> Cuervo García, Álvaro (2004), *Op. Cit.*, pp. 766 y subs.

<sup>431</sup> Schumpeter, Joseph (1971), *Op. Cit.*, p. 977

la empresa moderna aparecieron otros sujetos, los directivos, evidenciando ya una separación entre la propiedad y el control de aquella.<sup>432</sup>

En la agenda de investigación internacional sobre la empresa familiar, las indagaciones han tendido a dialogar con lo que se conoce como la “teoría del empresario” o “entrepreneurship”. De ésta, han nacido las problemáticas dentro de la historiografía de empresas y los estudios sobre la participación de una institución social como la familia en el desarrollo de emprendimientos. Por ello, ha sido necesario definir el alcance del concepto de “capitalismo familiar” y de “empresa familiar” entre economistas e historiadores. Entre los primeros hay un cierto consenso en señalar que para identificar un emprendimiento de este tipo es preciso que un porcentaje suficiente de acciones con derecho a voto pertenezca a miembros de una o varias familias, asegurándose el control sobre las votaciones y las decisiones sobre estrategias empresariales. Por su parte, los historiadores tienden a puntualizarla cuando existe claramente el control familiar sobre la propiedad.<sup>433</sup> Entonces, tres son los factores indispensables que sopesan y puntualizan su realidad: “propiedad”, “dirección” y “familia”, sin haber una nítida distinción entre propiedad y poder.<sup>434</sup>

Algunos autores han referido que se trata de una empresa capitalista, que no se caracteriza ni por la excepcionalidad ni por ser pequeña sino que es central la mixtura de lo económico, lo político y lo parental.<sup>435</sup> Actualmente, se reconoce que este tipo de empresas posee una serie de atributos únicos, inherentes y “ambivalentes” que cabe resaltar porque de ellos devienen ciertas ventajas y desventajas. El primero tiene que ver con los roles simultáneos (familiares, propietarios y gestores) que pueden centralizar decisiones, generar confianza y lealtad, pero también disputas y entrometimientos de las cuestiones familiares en los negocios; una identidad compartida a través del apellido y una reputación particular a defender; una historia común que se configura a través de una tradición, experiencias vividas y recuerdos; la implicancia emocional que reúne sentimientos tanto positivos como negativos; el leguaje privado con mayor o menor comunicación y circulación de la información; el conocimiento mutuo e intimidad que puede ser fructífero o perjudicial en ocasiones de presión y competencia; el significado de la empresa familiar, que muchas veces

---

<sup>432</sup> Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2002) “Empresarios, empresas y organizaciones empresarias”. En: *Nueva Historia de la Nación Argentina* (pp. 187-211), Academia Nacional de la Historia, Tomo IX, Buenos Aires: Planeta

<sup>433</sup> Fernández Pérez, Paloma (2003) “Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes”, *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, N° 17, pp. 45-66

<sup>434</sup> Perkins, Guillermo (2003) *Las empresas familiares*, Escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral, s/d

<sup>435</sup> Quirós, Enrique Guillermo (1998) “Análisis antropológico de las empresas familiares en la Argentina”, *Invenio*, N° 2, Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, Rosario, pp. 131-145



es considerada como extensión de la propia familia y un símbolo del sustento del hogar.<sup>436</sup> Sin embargo, el proceso de crecimiento puede llevar a la pérdida o modificación de estos términos para convertirse en empresas de grandes dimensiones donde la propiedad se disocia del gerenciamiento y éste responde a pautas convenientemente profesionalizadas.<sup>437</sup>

Otra perspectiva sostiene que tanto “empresa” como “familia” son dos organizaciones que se desarrollan en el tiempo con fines propios. La primera tiene el objetivo de crear riqueza, mientras que la segunda busca crear felicidad. Esto incide en el propio recorrido del negocio familiar como dimensión histórica y puede acarrear tanto armonía como una crisis, según el caso. Se trata de una dimensión cultural que se solapa una con otra, y que puede impactar en el proyecto futuro de los integrantes de ambas esferas.<sup>438</sup>

Un patrón clave para analizar internamente a estas empresas es el “modelo de los tres círculos” (familia, propiedad y empresa) al que fue añadido el factor tiempo conformando el llamado “modelo de evolución tridimensional”.<sup>439</sup> Estos tres sistemas (familiar, propietario y empresarial) interactúan superponiéndose y generando ámbitos de injerencia de determinados roles, pudiendo comprender las expectativas y objetivos de los sujetos que pertenecen a un determinado grupo de interés (familiares, accionistas y empleados/directores/clientes). Al agregar la variable “tiempo”, se analizan una serie de etapas y sus cambios con periodos definidos y sus transiciones: “eje de la propiedad” (fundador- sociedad de hermanos- consorcio de primos); “eje de la empresa” (arranque-expansión-madurez); y un “eje de la familia” (ingreso en el negocio-trabajo conjunto-cesión de la dirección).

Del mismo modo, al estudiar a los empresarios y sus estrategias dentro de una industria determinada se han ideado una serie de modelos de análisis. Por ejemplo, en 1980 Porter estableció una conceptualización genérica sobre tres estrategias competitivas, definiéndolas como aquellas acciones ofensivas y defensivas que lleva a cabo una empresa de forma sostenible para lograr una posición ventajosa por sobre las demás en un rubro en particular.<sup>440</sup> Según este enfoque, la primera adquiere la forma de un “liderazgo por costos”

---

<sup>436</sup> Taguiri, Renato y Davis, John (2006) “Atributos ambivalentes de la empresa familiar” en: Gimeno, Alberto y Pérez, Sol Elvira. *Familia Empresaria: desarrollo de la continuidad* (pp. 11-16), Selección de los mejores artículos del Family Business Review 1988-2000, Family Firm Institute

<sup>437</sup> Irigoyen, Horacio y Caplan, Sergio (2004) “La decisión en la empresa de familia”. *XVI Congreso Latinoamericano sobre espíritu empresarial*, Cali

<sup>438</sup> Perkins, Guillermo (2016) “La empresa familiar, entre la generación de riqueza y de felicidad”, *Desde el campus*, IAE Business School, pp. 76-78

<sup>439</sup> El modelo fue ideado por Davis y Taguiri en los años setentas y retomado por autores como: Gersick et. al. (1996) *Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business*. Boston: Harvard Business School Press

<sup>440</sup> Porter, Michael (2006) *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, México: Compañía Editorial Continental

al minimizar gastos y costos totales, logrando un volumen de producción alto y teniendo rendimientos promedios mayores a sus competidores; en segundo lugar, la “diferenciación” pretende ofrecer un producto que es percibido como único (imposible de igualar por otras firmas) y valorado por los compradores; en último lugar, el “enfoco” (especialización) tiene que ver con concentrarse en una porción o segmento más limitado del mercado, en un lugar geográfico determinado o en un perfil de cliente definido.

Desde la antropología, a partir de un análisis procesual se ha evidenciado la importancia del marco temporal en el desarrollo de las firmas. Así, se delimitan una serie de periodos por los que puede pasar un emprendimiento: periodo fundacional (0 a 10 años), periodo intergeneracional (10 a 40 años) y periodo derivado (40-60 años). Hay dos fenómenos típicos y globales de los procesos empresariales que inciden en aquellos: la desaparición temprana y la tendencia al crecimiento. Por ejemplo, en el periodo intergeneracional prima la forma propietaria del periodo fundacional, pero con la particularidad de que más de una generación está presente en la empresa (“familiarización”), con la capacidad futura y potencial de ser propietaria. En este sentido, el traspaso generacional resulta del todo importante porque define el tópico de la sucesión, tema por demás tratado por la bibliografía específica. Sin embargo, este tema incluye dos fenómenos como la sucesión (traspaso de la conducción de la empresa) y la herencia (traspaso patrimonial) de acuerdo a las normas legales y la intención de los propietarios.<sup>441</sup>

Según diferentes investigaciones, se ha constatado que la presencia de empresas familiares es mayoritaria en muchos países del mundo, sobre todo en América Latina. Aquí se pueden mencionar mecanismos regionales y estructurales imposibles de desdeñar como la incertidumbre institucional y política; la inestabilidad macroeconómica; las altas tasas de inflación; unos términos de intercambio desfavorables; tipos de cambios y tasas de interés fluctuantes.<sup>442</sup> Para el caso argentino habrían operado también ciertos factores internos como la debilidad del sistema financiero; crisis y ajustes recurrentes; y un mercado de capitales poco desarrollado, por lo cual la empresa familiar ha sido también una respuesta eficaz para enfrentar un contexto por demás incierto.<sup>443</sup>

---

<sup>441</sup> Quirós, Enrique Guillermo (1998), *Op. Cit.*, pp. 134-135

<sup>442</sup> Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.) (2008), “Introducción” en: *La nueva historia de empresas en América Latina y España* (pp. 1-16), Buenos Aires, Temas Grupo Editorial

<sup>443</sup> Barbero, María Inés y Lluch, Andrea (2015) “El capitalismo familiar en la Argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo” en: Fernández Pérez, Paloma y Lluch, Andrea (eds.), *Familias empresariales y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp.219-260), Bilbao: FBBVA

## IV. 2. Un estado de la cuestión: el capitalismo familiar y la historia de empresas

### *La historiografía internacional*

La preocupación por analizar el denominado “capitalismo familiar” ha tenido mayor desarrollo en otras historiografías antes que en nuestro país. En el plano internacional, tradicionalmente los historiadores económicos y de la empresa han abordado el particular a partir de investigaciones empíricas de casos concretos, pero con escaso arsenal teórico. En este sentido, fueron reticentes al uso crítico de categorías puras procedentes de la Economía o la Organización de Empresas por considerarlas que no se ajustaban a cualquier contexto o tiempo sin más. Siendo una de las formas de propiedad mayoritarias en el mundo contemporáneo, en las últimas décadas la empresa familiar se ha reinstalado como problema a partir de una renovación metodológica que hace hincapié en la interdisciplinariedad (Historia, Antropología, Sociología, Organización de Empresas, Teoría Económica y Psicología), la modelización teórica y la comparación internacional.<sup>444</sup>

Sobre todo en Europa y EE UU, ello ha permitido a la historia de empresas ir más allá de la descripción de casos individuales y establecer relaciones entre firmas y comparaciones intersectoriales a distintas escalas geográficas.<sup>445</sup> Asimismo, los casos estudiados revelan una enorme variedad de situaciones y estrategias desplegadas, el problema de la sucesión y la continuidad familiar ha sido una de ellas en países como Italia, España y Gran Bretaña,<sup>446</sup> como así también el capitalismo familiar.<sup>447</sup> Indudablemente, la perspectiva local y regional sigue siendo fundamental para entender diferencias culturales en su comportamiento, poder comparar con otras realidades nacionales e intentar utilizar categorías/ modelos.

Desde los últimos años, la bibliografía sobre empresas familiares se ha centrado en estudiar sobre todo cuatro niveles de análisis: individual, interpersonal/grupal, organizacional y societal.<sup>448</sup> En todo ello, se ha incorporado la ponderación del contexto social, los aspectos

---

<sup>444</sup> Casson, Mark (1999) “The Economics of the Family Firms”, *Scandinavian Economic History Review*, Vol. XLVII, pp. 10-23

<sup>445</sup> Colli, Andrea y Rose, Mary (2003) “Family Firms in Comparative Perspective”, En: Amatori, Franco y Jones, Geoffrey (eds.) *Business History Around the World* (pp. 339-352), CUP

<sup>446</sup> Colli, Andrea, Fernández, Paloma y Rose, Mary (2003) “National Determinants of Family Firm Development? Family Firms in Britain, Spain, and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries”. *Enterprise & Society* 4 (1), pp. 28-64; Morlán, Pablo Díaz (2011) “La sucesión en las empresas familiares británicas y españolas (c.1820-c.1950). El papel del mérito, la formación y el aprendizaje”, *X Congreso Internacional de la AEHE*, Sevilla

<sup>447</sup> Jones, Geoffrey y Rose, Mary (eds.) (1993) “Special issue on Family Capitalism”, *Business History*, Vol 35, n° 4, pp. 1-16

<sup>448</sup> Sharma, Pramodita (2004) “An overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future”, *Family Business Review*, vol. XVII, N° 1, pp. 1-36

biográficos, los liderazgos, el rol de las mujeres, la participación de los “no familiares”, los conflictos, las redes sociales, datos microeconómicos y otros aspectos internos. Pero, sobre todo el problema de la sucesión o de la continuidad en el negocio de las familias continúa ocupando una mayor preocupación desde la década de 1980.<sup>449</sup> El llamado síndrome o “efecto de Buddenbrook”, por el cual se ha referido al declive de cualquier empresa a partir de la tercera o cuarta generación, ha sido por demás criticado por las nuevas investigaciones. Además, otros tópicos atendidos han sido el de la formación y preparación de las generaciones siguientes en el manejo del negocio, la profesionalización, la performance y la gobernanza.<sup>450</sup>

El caso de España ha sido muy relevante, donde la “familia” como unidad empresarial es un punto de atracción novedoso.<sup>451</sup> Diferentes visiones provenientes de la economía evolutiva y el neoinstitucionalismo han renovado el campo en diálogo con las novedades de las historiografías europeas.<sup>452</sup> A partir de una serie de aproximaciones que tiene en cuenta las estructuras, instituciones y las prácticas, el tópico admite la conceptualización, la modelización y la comparación internacional.<sup>453</sup> Mucho ha tenido que ver con ello la inserción política, cultural y económica de la península en la comunidad europea. En este plano, la movilidad académica se ha facilitado enormemente junto al intercambio y diálogo con perspectivas de la “historia global” y la “historia entrelazada”.

#### *Latinoamérica y Argentina: la historia de empresas y el capitalismo familiar*

La *performance* de las empresas familiares y no familiares en América Latina ha seguido un derrotero disímil de acuerdo a los elementos planteados supra. Las respuestas al contexto general han sido diferentes, por lo que también las preocupaciones de los historiadores presentan rasgos particulares, aunque, comparativamente, en un rango inferior. Junto al esfuerzo por tratar de dialogar con las novedades internacionales, aunque bajo un sesgo mayormente descriptivo, se han incluido temas vernáculos de la historia social, económica y cultural tales como: el rol de la inmigración, el Estado, la formación de elites regionales, los

---

<sup>449</sup> Fernández Pérez, Paloma (2003), *Op. Cit.*

<sup>450</sup> Las principales discusiones del área se han dado desde las publicaciones vertidas en la revista *Family Business Review* bajo el patrocinio del “Family Firm Institute”.

<sup>451</sup> Vidal, Javier (2008) “La historia empresarial en España y su desarrollo reciente: un enfoque historiográfico”, En: Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.) *La nueva historia de empresas en América Latina y España* (pp.17-46), *Op. Cit.*

<sup>452</sup> Valdaliso, Jesús María y López, Santiago (2000), *Op. Cit.*

<sup>453</sup> Fernández Pérez, Paloma (2003), *Op. Cit.*

problemas del desarrollo económico, la industrialización y la responsabilidad de los empresarios en el devenir económico nacional.<sup>454</sup>

Desde fines de la década de 1980', los países de mayor avance en el campo de la historia de empresas fueron México, Colombia, Brasil, y Argentina junto, si bien tardíamente, a Uruguay con la influencia de la tradición española.<sup>455</sup> En general, la historia de empresas en nuestro país presenta mayor diálogo con las discusiones del viejo continente y con sus pares latinoamericanos. Al igual que otros campos de estudio, ha tenido un gran desarrollo desde principios de los años ochentas con el rebrote democrático y la renovación historiográfica dentro de la historia económica. Como aducen diversos estados del arte, ello estuvo inspirado en perspectivas que bregaban en la historia social y en el nuevo interés por la dimensión material de la vida con influencias de la antropología, la psicología, la política, entre otras.<sup>456</sup> En este sentido, fue generando su propia institucionalización (grupos de investigación, revistas, redes, congresos, seminarios, programas y centros), gracias al intercambio académico internacional (que albergó a casi toda una generación) y a la formación de nuevos recursos humanos .

Según María Inés Barbero, como rasgo idiosincrático, desde un principio la principal preocupación de los estudios fue indagar sobre la contribución, o más bien la responsabilidad, de los empresarios y las empresas en los límites alcanzados en el desarrollo del país y su papel en la declinación económica en el último tercio del siglo XX.<sup>457</sup> Gracias a la disponibilidad y apertura de ciertos archivos empresariales (privados y públicos) se ha avanzado desde el estudio de empresarios, generalmente, exitosos a las firmas específicas.<sup>458</sup> La ampliación de fuentes (balances de empresas, actas de directorio y asambleas, correspondencia, estatutos) provenientes de grandes firmas y conglomerados permitió la renovación de los estudios. A partir de ello, numerosos historiadores han intentado observar las correlaciones en el mundo del trabajo,<sup>459</sup> el rol del Estado,<sup>460</sup> el asociacionismo

---

<sup>454</sup> Ver: Barbero, María Inés (2006) "La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas", en: Gelman, Jorge (comp.) *La historia económica en la encrucijada. Balances y perspectivas* (pp. 153-169), Buenos Aires: Prometeo

<sup>455</sup> Ver: Dávila L. de Guevara, Carlos (comp.) (1996), *Empresa e Historia en América Latina. Un Balance Historiográfico* T.M. Editores - Colciencias

<sup>456</sup> Bragoni, Beatriz (2006) "Familia, negocios y empresas en los estudios históricos referidos al caso argentino. Balance de un recorrido", en: Gelman, Jorge (comp.) *La historia económica en la encrucijada. Balances y perspectivas* (pp. 137-152), Buenos Aires: Prometeo

<sup>457</sup> Barbero, María Inés (2008), *Op. Cit.*

<sup>458</sup> Kosacoff, Bernardo, Forteza, Jorge, Barbero, María Inés y Stengel, Alejandro (2001) *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*, Bogotá: Mc Graw Hill.

<sup>459</sup> Dicósimo, Daniel y Simonassi, Silvia (comps.) (2011) *Trabajadores y empresarios en la Argentina del siglo XX: indagaciones desde la historia social*, Rosario: Prohistoria Ediciones

<sup>460</sup> Jauregui, Anibal (2013) "Las organizaciones de los industriales argentinos en la "era del desarrollo" (1955-1976)", *Revista de Sociología -Política* v. 21, n° 47, pp. 55-68; Brennan, James y Rougier, Marcelo (2013) *Perón y la burguesía argentina: el proyecto de un capitalismo nacional y sus límites*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora

empresarial,<sup>461</sup> y, un tema primordial como lo es la inmigración.<sup>462</sup> Estos enfoques microanalíticos han sopesado las dimensiones étnicas y los lazos personales, o redes sociales, en la organización y desempeño de las firmas.<sup>463</sup>

En general, actualmente se pueden percibir diferentes modos de ahondar en el campo específico de la historia de empresas. Esto es, se evidencian diversas problemáticas históricas/teóricas, objetivos e interrogantes, aunque no antagónicas, que subyacen a las investigaciones. Tomaremos dos líneas que trataremos de conjugar en nuestra pesquisa para insertar el caso de los empresarios familiares de la industria de la construcción en ejes analíticos más amplios. Cabe destacar, preponderantemente, hacemos alusión a los debates planteados desde la década de 1980 y a la bibliografía que se circunscribió al siglo XX.

Una de las líneas que se ha definido dentro de la historia económica, y que ha versado en torno a las empresas privadas y públicas, ha venido de la mano de las preocupaciones sobre la industria nacional. Así, se han discutido los trabajos clásicos sobre el desempeño industrial argentino a partir de nueva evidencia empírica con el fin de hacer frente a la principal inquietud: los problemas del desarrollo económico. En esta esfera, se han mirado los factores internos y externos, las políticas públicas de promoción y el Estado, el impacto de la economía política, las inversiones, la estructura del sector y la rama industrial, el contexto macroeconómico, todos aquellos elementos que impactan sobre el mercado interno y las estrategias competitivas de los empresarios.<sup>464</sup> Aquí el diálogo teórico con Porter, Chandler, Drucker, Granovetter, Williamson, Winter, Rosenberg, Nelson, entre

---

<sup>461</sup> Lindemboim, Javier (1976) “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”, *Desarrollo Económico*, N° 62, pp.163-201; Schvarzer, Jorge e Itzcovitz, Victoria (1989), *Op. Cit.*; Barbero, María Inés y Felder, Susana (1987) “Industriales italianos y asociaciones empresarias en la Argentina. El caso de la Unión Industrial Argentina (1887-1930)”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, agosto-diciembre, 6-7, pp. 155-179; Dossi Marina Virginia (2012) “La Unión Industrial Argentina: su organización y vinculaciones con el mundo de las corporaciones empresarias”, *Universidad Nacional de San Martín*, IDAES, N° 19, pp. 1-42; Lenis, María (2006) “El Centro Azucarero Argentino: estrategias corporativas y discurso empresario. 1894-1923” *Primer Encuentro de Investigadores de Historia de Tucumán y el NOA*, San Miguel de Tucumán; Simonassi, Silvia (2012) “Las organizaciones empresarias de la industria en Rosario”, 1930-1962, *Tesis doctoral*, Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario; Ballent, Anahí (2019) “Ingenieros, empresarios y Estado: la formación de la Cámara Argentina de la Construcción, 1936-1943”, *H-Industria@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, N° 25, pp. 43-60. Recuperado a partir de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1622> [consultado 01/01/20]

<sup>462</sup> Ceva, Mariela (2010) *Empresas, trabajo e inmigración en la Argentina. Los casos de la Fábrica Argentina de Alpargatas y la Algodonera Flandria (1887-1955)*, Buenos Aires: Biblos; Cornblit, Oscar (1967) “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, *Desarrollo Económico*, Vol. 6 N° 24, pp. 641-691

<sup>463</sup> Barbero, María Inés (2006), *Op. Cit.*

<sup>464</sup> La referencia básica a este tipo de acercamiento se encuentra en la compilación sobre la historia de la industria argentina que lleva tres tomos: Rougier, Marcelo (comp.) (2010; 2013) *Estudios sobre la industria argentina 1, 2 y 3*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora. El propio autor ha anclado en una perspectiva cercana a la de Aldo Ferrer y crítica del rol de los empresarios (en la línea de Schvarzer), en su visión sobre el pasado y la economía argentina.

otros, resultan más una combinación de diversos enfoques que de un marco teórico explícito.<sup>465</sup>

En otro sentido, un grupo de historiadores se ha visto más interesado en situar sus trabajos en la agenda latinoamericana y en el debate teórico internacional. Si bien, comparten algunas características con la mirada anterior, el acento está puesto en los atributos distintivos de las firmas y el accionar concreto de los empresarios locales (propiedad y gestión, tipo de estrategias, organización, capacidades, competencias, decisiones) en el contexto de volatilidad de las variables institucional y económica. A partir de los estudios de caso, se plantea una perspectiva comparada que interactúe con la teoría, proponiendo una mayor utilización de conceptos que reflejen los rasgos propios de la realidad argentina.<sup>466</sup> En este sentido, existe un mayor interés por el perfil del empresario individual y su dinámica interna, no obstante, sin dejar de lado las variables restantes. Dentro de esta mirada, se han atendido también dimensiones sociales y culturales incorporando el estudio de las redes familiares, laborales, lazos étnicos, ideologías y las trayectorias de inmigrantes.<sup>467</sup>

Por su parte, la triada familia-negocios y empresas en los últimos veinte años ha concentrado gran atención entre los académicos argentinos privilegiándose el examen de mecanismos, comportamientos y racionalidades empresariales junto a trayectorias familiares y redes impersonales en el proceso económico. Teniendo en el horizonte el debate sobre la naturaleza y la dinámica del empresariado nacional, se ha mirado la importancia del parentesco como núcleo constitutivo de emprendimientos ligados al comercio, la producción y la industria.<sup>468</sup> Sin embargo, el arsenal teórico todavía resulta muy débil si se lo compara con la tradición española o la anglosajona. No cabe duda, que se han hecho buenas contribuciones en torno al tópico, pero todavía se conserva un rasgo descriptivo y una poca utilización de herramientas conceptuales duras provenientes de la economía u otras ciencias sociales.

---

<sup>465</sup> Ver: Rougier, Marcelo (coord.) (2016) *Estudios sobre la industria en América Latina Interpretaciones y debates*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora

<sup>466</sup> Donato, Vicente y Barbero, María Inés (comps.), (2009), *Op. Cit.*

<sup>467</sup> Barbero, María Inés (2000) “Mercados, redes sociales y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril. 1889-1929”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, n° 44, abril, pp. 119-145; Por citar algunos, Barbero, María Inés (1991) *Empresas y empresarios italianos en la Argentina (1900-1930)* en: Ostuni, M. (comp.) “Studi sull’ emigrazione. Un’ análisis comparata”, vol. I, Milán, Fondazione Sella- Electa; Bernasconi, Alicia y Frid, Carina (eds.) (2006) *De Europa a América: liderazgos inmigrantes*, Buenos Aires, Biblos; Bragoni, Beatriz (1993) “Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: racionalidad empresaria y modos de relación política en una parentela finisecular. 1880-1930”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, N° 24, pp. 171-204; Ceva, Mariela (2010), *Op. Cit.*

<sup>468</sup> Lluch, Andrea (2004) “Comercio y crédito en la pampa a comienzos del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales”. *Tesis de doctorado*, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires; Lanciotti, Norma (2004) “Las estrategias del empresariado inmigrante frente a la expansión del mercado inmobiliario. Rosario, 1870-1914”, *Estudios Migratorios latinoamericanos*, N° 55, pp. 463-488; Bartolucci, Mónica (2001), *Op. Cit.*

El potencial heurístico de la historia de empresas y, en particular, el análisis de las empresas familiares produjo un desarrollo notable en los últimos tiempos. En ambos enfoques, así como también en otros, la cuestión de la inmigración nunca estuvo ausente en lo que hace a su relación con el surgimiento de emprendedores en los diferentes rubros industriales. Sobre todo, en el segundo, se ha analizado el “espíritu de empresa” de algunos individuos de origen español y, preferentemente, italiano. Aquí las redes sociales dentro del establecimiento fabril, comercial y el mundo laboral (familiares y étnicas) demostraron la diversidad de estrategias y la heterogeneidad de conductas empresariales.<sup>469</sup>

Pese a todo, según Norma Lanciotti “el pequeño empresariado [salvo algunas excepciones] ha sido escasamente estudiado por una historia social interesada en la formación de las elites económicas regionales; tanto como por la historia de empresas, cuya unidad de análisis, generalmente se circunscribe a las grandes empresas y grupos económicos”.<sup>470</sup> Es más, dada la reciente expansión de los trabajos a través de esta disciplina quedan pendientes temáticas pasibles de ser afrontadas también en el ámbito nacional como la industria de la construcción. Por ello apuntamos a realizar un aporte a este vacío con el fin de dilucidar nuevas claves para la comprensión del pasado.

Dicho esto, el análisis de ciertas trayectorias empresariales en la industria de la construcción puede llegar a ser indicativo de ciertos niveles de movilidad social y económica de los actores en el plano urbano, por lo que confluimos también con temas y problemas de la historia social en lo que hace a formación de una elite local.<sup>471</sup> La cuestión de la movilidad social es un tópico que atravesó las reflexiones generales sobre la historia Argentina.<sup>472</sup> Inicialmente este concepto se utilizaba para designar el ascenso social, es decir una evolución positiva como sinónimo del progreso económico y social. Hoy es empleada de forma más general, para englobar procesos también negativos o descendentes.<sup>473</sup>

En síntesis, nuestro marco de referencia está dado por la Historia de Empresas, una perspectiva de análisis que reúne los aportes de diferentes vertientes, por lo que se la puede encuadrar tanto en el campo de la historia económica como en el de la historia social y cultural. Particularmente, en esta segunda parte de la tesis la indagación se centrará en una

---

<sup>469</sup> Ceva, Mariela (2010), *Op. Cit.*

<sup>470</sup> Lanciotti, Norma (2009), *Op. Cit.*, p. 143

<sup>471</sup> Bragoni, Beatriz (2006), *Op. Cit.*

<sup>472</sup> Germani, Gino (1955), *Op. Cit.*; Torrado, Susana (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*, Buenos Aires: Ediciones de la Flor; Beccaria, Luis (1978) “Una contribución al estudio de la movilidad social en Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires”, *Desarrollo económico*. Vol.17, N° 68, pp. 593-618

<sup>473</sup> Entre otros, Bombal González, Inés y Svampa, Maristella (2001) “Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo”, *Serie documentos de Trabajo*, N° 3, pp.1-62



temática específica formada por la triada familia-negocios-empresas prestando atención, además, al fenómeno de la movilidad social.

La adopción de esta perspectiva nos proporcionará las herramientas necesarias para abordar los emprendimientos familiares (estudios de caso) incorporando interrogantes sobre la organización y el comportamiento de las empresas constructoras sobre la base de: origen, estrategias (diversificación, integración), prácticas, oportunidades de inversión, rentabilidad, formas de acumulación de capital (económico, social y político). Además, se tendrán en cuenta el capital relacional y la noción de redes en el funcionamiento de estos emprendimientos a tono con las lógicas que operaban en el mercado urbano. A través de ello podremos explorar el desarrollo del empresariado local en una escala micro, enfocada en sus trayectorias individuales y en su desempeño al frente de las empresas, pero tratando de entender procesos más generales de la historia argentina del siglo XX.

#### IV. 3. El estudio de casos y su aplicación a este análisis

Nuestra apuesta consiste en utilizar el estudio de caso como estrategia de investigación.<sup>474</sup> Este instrumento nos permite abordar preguntas alrededor del “cómo” y “por qué”, conservando lo holístico y recuperando el sentido de ciertos eventos de la vida real. Pese a las críticas y debilidades que parecía presentar este tipo de metodología, actualmente se ha avanzado en el diseño de un plan sistemático de reunión y análisis de la información. Recurrentemente, se ha insistido en que, al ser una técnica de naturaleza cualitativa, entrañaba ciertas limitaciones en la confiabilidad de sus resultados y en la generalización de sus conclusiones. Sin embargo, su uso permite centrar al objeto de estudio en su contexto utilizando diferentes fuentes de evidencia y reuniendo abundante información subjetiva con la que trabajar.

Particularmente, los estudios de caso de empresas representan una de las herramientas esenciales para reconstruir la trayectoria y los rasgos específicos de las firmas locales posibilitando a la vez encontrar atributos distintivos (propiedad, gestión, estructura, estrategias, capacidades, relaciones y competencias). Así, una evidencia empírica mayor nos permite avanzar hacia la elaboración de nuevas visiones sobre la performance económica del empresariado en la Argentina. Históricamente, el terreno de acción estuvo condicionado por

---

<sup>474</sup> Sobre la metodología en este tipo de estudios, seguimos a: Yin, Robert (1994) *Case study research: design and methods*, Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.; Yacuzzi, Enrique (2005) “El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales, validación”, N° 296, CEMA: Working Papers: Serie Documentos de Trabajo, pp. 1-37

contextos de incertidumbre institucional/ inestabilidad macroeconómica elevadas.<sup>475</sup> De ahí que nos interroguemos si esta forma de organización empresarial resultó una virtud o, más bien, un límite al contexto dado.

El diseño para nuestra historia comparada de casos retoma parte de las fases explicadas por algunos autores.<sup>476</sup> Habiendo explorado y rastreado todas las empresas del sector dentro del recorte temporal, nos propusimos recolectar evidencia histórica de cada una a partir de documentos empresariales, entrevistas a descendientes, fotografías, planos y cualquier otro material que suscitaba importancia para la investigación. Seguidamente, confeccionamos un registro y analizamos sus particularidades, similitudes y diferencias. Más tarde, intentamos conformar un cuadro general y extraer algunas conclusiones. Finalmente, de aquella muestra seleccionamos tres casos particulares que nos permitieron ampliar el foco sobre diversas cuestiones y donde se presentaban itinerarios disímiles.

En este sentido, abordamos los casos que resultaron paradigmáticos, y en los que, a pesar de las dificultades, hemos podido acceder a los archivos privados, de modo de tener un panorama vasto de observación. Dichas empresas son *Nicolás Dazzeo SACIFI*, *Scheggia Hnos. SA* y *Pulichino Hnos. y Cía SCA*. Se trata de apellidos tradicionales muy ligados a la actividad, que comparten ciertas características, pero que presentan diferencias en sus ciclos de vida, en su estructura y diversos desenvolvimientos en la arena económica. La mayoría se especializó primeramente en la construcción de chalets para transformarse en los promotores de la edificación en altura décadas más tarde, erigiéndose como sociedades anónimas, de responsabilidad limitada o en comandita por acciones.

¿Qué nos permiten ver de nuevo los casos de empresas que no se vea en la mirada general? Dicho interrogante es recurrente en cualquier investigación de este tipo. Justamente, cada ejemplo ilumina ciertas problemáticas en particular y otras más generales, en diferente grado. Además, la comparación entre ellos resulta un plus ya que permite complejizar el estudio llegando a conocer en profundidad cada respuesta a un contexto similar discriminando pautas de comportamiento y de inversión empresarial.

En primer término, el enfoque micro revela elementos relevantes para pensar el desarrollo de las empresas en su contexto histórico que escapan a una visión demasiado superficial. La reducción de la escala de análisis logra ampliar el lente de observación hacia historias y desafíos individuales que se entretajan con un cuadro general de rápido

---

<sup>475</sup> Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (2008) “Introducción”, en: Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.), *La nueva historia de empresas en América Latina y España* (pp.1-16), *Op. Cit.*

<sup>476</sup> Villarreal Larrinaga, Oskar y Landeta Rodríguez, Jon (2010) “El estudio de casos como metodología de investigación científica en dirección y economía de la empresa. Una aplicación a la internacionalización”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 16, N° 3, pp. 31-52

crecimiento, baja regulación, relativa estabilidad y oportunidades de negocio. En este plano, cabe preguntarse sobre ¿Qué tipos de sociedades se formaron? ¿Bajo qué condiciones se crearon? ¿En qué coyuntura cerraron o quebraron? ¿Cuáles fueron las posibilidades y límites para el desarrollo empresarial? ¿Cuál fue el destino de las inversiones de capital propio? ¿Cuál era la percepción subjetiva acerca del abanico de oportunidades y el horizonte de expectativas? ¿Cómo reaccionaron ante las fluctuaciones económicas y la incertidumbre política de la Argentina? ¿Qué rol tuvieron los empresarios de la construcción en el crecimiento urbano eufórico y desordenado de Mar del Plata?

En segundo lugar, reconociendo la complejidad de las empresas constructoras, los casos nos pueden alumbrar acerca del funcionamiento del capitalismo familiar y las vicisitudes atravesadas dentro del ciclo de vida particular de cada una. Así, se nos plantean algunos interrogantes como: ¿Cuál fue la organización y la estructura al interior de ellas? ¿Qué estrategias desplegaron los fundadores de emprendimientos? ¿Cómo se tomaban las decisiones y el rumbo a seguir? ¿Cuál fueron los problemas en torno a la sucesión generacional? ¿Qué cambios trajo aparejado el cambio de mando y dirección? ¿Qué tipo de relaciones entablaron dentro del mercado? ¿Cuál fue la identidad de cada familia y cómo impactó en la cultura empresarial? ¿Qué decisiones motivaron el cese de la actividad? ¿Qué ventajas y límites presentaba este tipo de sociedad frente a otras empresas no familiares? ¿Cuál fue el destino de la familia empresaria después del cierre o quiebra de los emprendimientos? ¿Cuáles fueron los niveles de movilidad social? ¿Qué particularidades tuvo este capitalismo familiar comparativamente y qué nos puede decir sobre las teorías del empresario?

#### IV.4. Naturaleza de las empresas constructoras locales

Tradicionalmente, se suele relacionar la producción de bienes inmuebles con determinadas tareas especializadas llevadas a cabo por diferentes actores económicos de forma independiente: empresa constructora (producción), inmobiliaria (venta), desarrollador e inversor. Así, antes de hablar de una “empresa” tenemos la presencia de un *contratista* (con personal a cargo) que se puede encargar tanto de la totalidad de la obra como de parte de ella, con la cooperación de subcontratistas. En este caso, la producción puede ser realizada también por una *empresa constructora* (de mayor importancia) ya que aporta los servicios de edificación con trabajadores propios divididos en categorías, puede subcontratar los trabajos de otros gremios y es la principal responsable de la obra junto con un profesional (ingeniero

o arquitecto). Por su parte, la venta es realizada por *inmobiliarias* que atienden a la demanda, por lo que resultan intermediarios con el cliente particular. En cambio, el *desarrollador* resulta un concepto más actual, amplio y abarcativo ya que suele tener conocimientos del mercado (oferta y demanda), promueve un proyecto (propio o ajeno), se asocia con constructores o empresas constructoras y su cliente puede ser un *inversor*. Lo cierto es que estas cuatro funciones y “tipos ideales”, usualmente, aparecen fusionadas dadas las características de los emprendimientos y las condiciones del mercado urbano local.

En Mar del Plata, dentro del sector de la construcción y a nivel empresarial primó la heterogeneidad de actores que interactuaban en el mercado. Lógicamente, en un gran espacio temporal de más de medio siglo existió el recambio de nombres, contratistas, subcontratistas y profesionales que desarrollaban su actividad en el sector. De hecho, los mismos actores fueron transformando su rol de simples contratistas a financistas o desarrolladores (en la época, denominados “horizontalistas”) con el pasar de las décadas. Entonces, los empresarios locales reunieron diferentes funciones de producción, inversión y venta entablando diversas relaciones entre sí.

Existió una continuidad de ciertos apellidos que marcaron una tradición, una identidad y una cultura emprendedora dentro de la ciudad. A lo largo de las décadas es dable observar una veintena de empresas de naturaleza familiar que pasaron de ser emprendimientos de hermanos, o de padres e hijos, a firmas institucionalizadas con una estructura significativa y un nivel de obra considerable que las llevó a protagonizar los ciclos edilicios. Ahora bien, no todos los actores relacionados al sector crearon realmente “empresas constructoras” con su organización, integración y estructura singular. Dadas las características del medio, hubo constructores que siguieron actuando como meros contratistas para terceros o, bien, formaron parte de sociedades de horizontalistas con gran éxito.

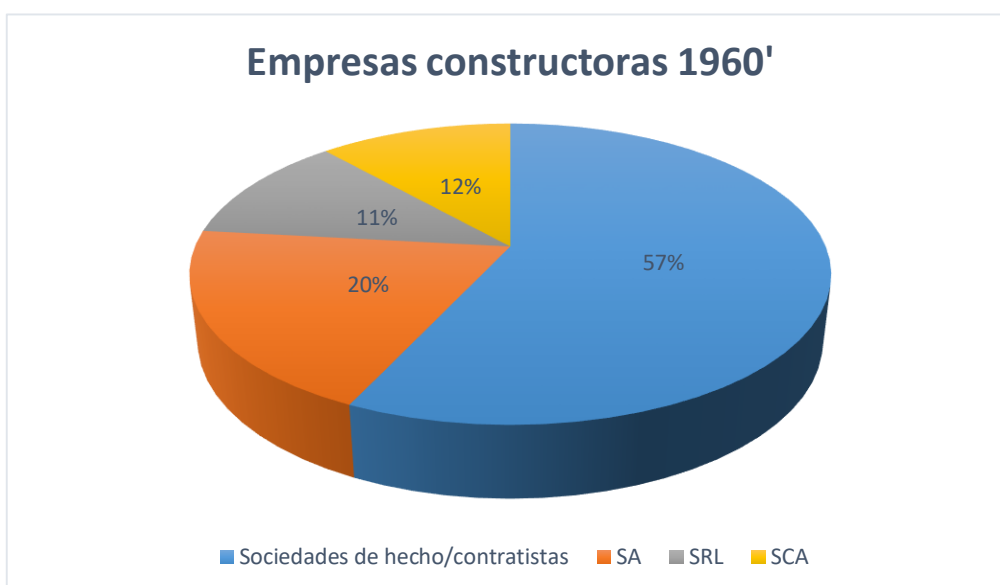
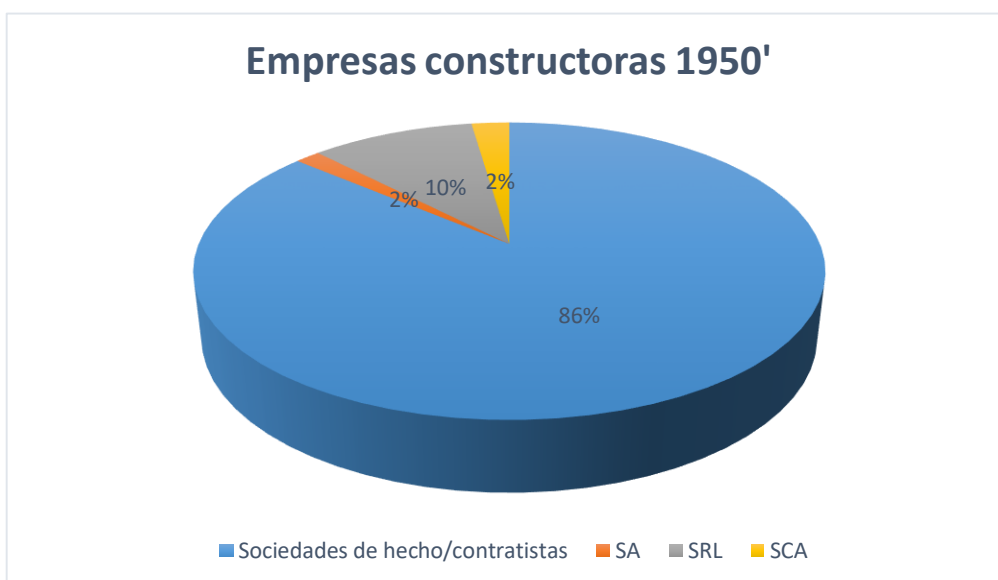
Referirse a los “horizontalistas” (desarrolladores, en jerga actual) es hablar de una función específica realizada en un momento determinado y no de un actor en particular. Así, una sociedad de este tipo podía estar encabezada por: una empresa constructora que había creado su propia marca (Dazeo, Pulichino, D. Fiorentini, Guarino, Scheggia, entre otras); empresarios prósperos de alguna rama anexa a la construcción (Bartolucci, L. Fiorentini, E. Genga, Veramendi); un agente inmobiliario que invertía con capital propio y de otros socios (Nannini-Barrera, Bellavista, Horacio Laurino); un comerciante próspero de otro rubro (Demetrio Eliádes, Antonucci, Navarro).

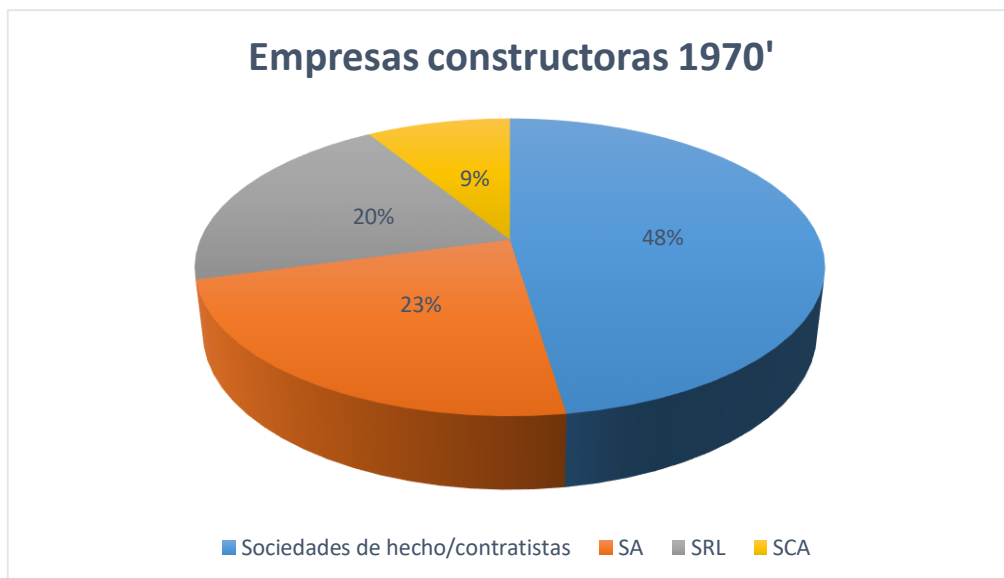
La puesta en boga de la propiedad horizontal resultó un parteaguas en la posibilidad de realizar negocios de mayor magnitud y, por ende, formar emprendimientos propios para los actores dentro y fuera del sector. En este sentido, desde fines de los años cuarenta, pero, principalmente, desde la década siguiente empezó a aparecer en el mercado una mayor cantidad de firmas bajo el rótulo de Sociedad en Comandita por Acciones (SCA), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), Sociedad Colectiva Comercial (SCC) y Sociedad Anónima (SA). Por ello, el siguiente análisis se circunscribe a estos años pudiendo trazar un diagnóstico sobre la estructura del sector y ver cómo estaba formado el campo empresarial.

---

**Gráfico 4.1 Evolución y tipos de sociedades en el sector de la construcción de Mar del Plata**

---





**Fuente:** Elaboración propia en base a registros de socios del CCyA, Cámara Argentina de la Construcción y revistas del ramo

No existe un censo de este tipo proveniente de agencias estatales o privadas, por lo que los gráficos anteriores resultan un esfuerzo personal por analizar un campo del que sabemos poco. En el correr de tres décadas se puede evidenciar la fuerte presencia de sociedades de hecho y de contratistas informales que actuaron dentro de la industria. Por otro lado, el “boom vertical” de estas décadas posibilitó la creación y maduración de los emprendimientos hacia la constitución de sociedad anónimas con una estructura más compleja. Esta forma parece haber sido la forma más corriente y utilizada frente a las de otro tipo (de responsabilidad limitada y de comandita por acciones).

Resulta al menos complejo medir el tamaño de estas empresas según los indicadores tradicionales utilizados para la actividad manufacturera basados en el volumen del personal empleado, el capital, la magnitud de los negocios, la cantidad de unidades producidas, las zonas de ejecución, la tecnología, la integración de la producción o la expansión. Sobre todo, la primera variable se encuentra muy desdibujada al ser una actividad donde intervienen múltiples actores y una cadena de gremios con sus propios contratistas y subcontratistas. En esta red multidireccional existen negociaciones e interrelaciones informales muy estrechas para con los “constructores”. Sin embargo, debemos prestar especial atención a las restantes y a los requerimientos técnicos y de personal en cada emprendimiento u obra.

De la misma manera, es difícil construir un ranking de empresas (familiares y no familiares) en un momento determinado ya que la variabilidad de obras, capital y estructura organizacional relativiza la posibilidad de comparar en una misma escala o patrón de medida

equivalente. El criterio tomado no podría ser el mismo para la década de 1940 que para la de 1960, o mismo dentro de cualquier año en los setenta, ya que los resultados resultarían diferentes. Esto se debe a varios factores, por ejemplo, si tenemos en cuenta:

-cantidad de obras: no hay un nivel de producción constante y uniforme en el tiempo ya que la actividad de cada firma dependía de acciones individuales y estrategias de inversión que se tomaban en un contexto dado. Por otro lado, existe una diversidad de obras en el sector privado (casas, edificios, comercios, galpones, oficinas, hoteles) y en el público (escuelas, calles, cloacas, pavimentos) donde cada una de ellas es única. Verbigracia, tampoco el número de m<sup>2</sup> en determinado submercado alcanza para ponderar del todo el grado alcanzado por un empresario "X" ya que, muchas veces, los que realizaron más obras no eran necesariamente los que contaban con mayor capital y capacidad financiera. Al respecto, en la década de 1960 *Nicolás Dazzeo SA* era la firma que más obras había realizado, aunque *DELCO SA* contaba con una estructura más compleja y un nivel de construcción superior (tecnología, tamaño, plantel obrero, profesionalización) en tan sólo un puñado de edificios (aunque, más altos y de mayor importancia);

-capital: no todas las empresas se constituyeron en razones sociales (SRL, SCA o SA) ni finalizaban sus estados contables o alcanzaron su apoteosis al mismo tiempo. Si comparamos los balances diacrónicamente (pasivos y activos) veremos que sólo se puede seguir el derrotero de algunas firmas en igualdad de condiciones, cuando otras pueden haber desaparecido o cambiado de razón social. También, en ciertos casos los balances contables los canalizaban a través de otras sociedades de las que formaban parte paralelamente, como por ejemplo para la construcción de un edificio determinado. Si tomamos, sólo esta pauta podemos confeccionar el cuadro 4.1 donde se muestran los balances contables sólo de las empresas constructoras que actuaban como sociedades anónimas. Si bien, se pueden hacer algunas precisiones no alcanza para realizar una comparación completa al no tener las cifras para las SRL ni las SCA. Del mismo modo, estas guías comerciales presentan algunas limitaciones ya que no se publicaban con una periodicidad sistemática. Así, por ejemplo, la *Cía. Marplatense de Construcciones SA* (sucesora de *DELCO SA*) en el segundo lustro de 1970 era la empresa más grande de la ciudad y no aparece en esta lista porque su formación data del año 1972. A su vez, si el análisis lo hiciéramos para principios de los años ochenta la nómina de estas empresas se reduciría ya que varias desaparecieron;

**Cuadro 4.1 Mar del Plata. Comparación de S.A. constructoras según balances contables (Año 1970)**

Empresa/ Sociedad	Año de inscripción	Radio de acción	AÑO 1970 (Cierre de balance: 30/06/1971)		
			Capital suscripto y empleado (\$)	Ganancia ejercicio (\$)	Ganancias acumuladas (\$)
Edificadora Maral SA	1966	Obra privada	2.700.000	1.365.612	965.420
Nicolás Dazeo SA	1964	Obra privada/obra pública	1.200.000	4.187.496	289.280
Scheggia Hnos. SA	1962	Obra privada	1.000.000	711.660	24.495
Domingo Fiorentini Hnos. SA	1961	Obra privada	1.000.000	671.282	547
VIAL Atlántica SA	1970	obra pública	500.000	s/d	s/d
Pulichino Hnos. y Cía. SCA*	1968	Obra privada	500.000	s/d	s/d
KIDMA SACIFI (Pulichino)	1968	Obra privada	300.000	22.162 (pérdida)	s/d
SEMAR SA	1964	Obra privada	235.000	79.534	s/d
Mitre SA	1969	Obra privada	150.000	67.813	47.699
Luis Fiorentini e Hijos SA (yessería)	1962	Obra privada	144.000	875.387	204.122
Empresa Cemento Armado Marplatense SACICIF	En formación	Obra privada	60.000/ Integrado 58.650	62.308	s/d
Liber SAICI	1969	Obra privada	40.000	12.946 (pérdida)	s/d

**Fuente:** *Guía de Sociedad Anónimas*, Cámara de Sociedades Anónimas, 1972

\* Archivo privado de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

-Cantidad de trabajadores: también resulta algo problemático ponderar el tamaño de una firma constructora por el tamaño de su planta obrera. Más allá del problema de disponibilidad de fuentes, el registro de obreros dentro de la misma actividad resulta complejo de asir, a comparación de otras industrias, por su inestabilidad, informalidad, factor temporal, condiciones de trabajo y régimen laboral propio.<sup>477</sup> El análisis de los registros de remuneraciones y libros de personal correspondientes a los casos seleccionados advierte un panorama ambiguo dada su variabilidad en el tiempo y forma de inscribirlos. En este sentido, se observa que el volumen de los planteles cambiaba en cada temporada de trabajo, aunque se mantenía un cuerpo estable, dependiendo de las necesidades de cada obra, de la confianza en determinadas personas, de la productividad, de la rotación y de la estabilidad financiera

<sup>477</sup> La ley nacional N° 12.758 del año 1967 instaló el fondo de desempleo donde cada obrero contaba con su libreta personal. La misma fue reemplazada en 1980 por la Ley del Trabajo de la Industria de la Construcción y normas de Fondo de Desempleo (Ley 22.250).



de la empresa. Así, sólo obtenemos rangos y picos de actividad en los que cada firma absorbía una cantidad “x” de trabajadores del ramo albañilería en sus diferentes escalafones (peón, medio oficial, oficial, oficial superior y capataz) que, a su vez, podía figurar legalmente bajo otra sociedad paralela. Por lo demás, los gremios particulares de hormigón, sanitarios, carpintería y demás sectores anexos tenían sus propios operarios.

-estructura: prácticamente, en la década de 1970 (algunas antes) las principales sociedades del rubro normalizaron su funcionamiento y su estructura acorde a ley de entidades comerciales. Según esta reglamentación, el directorio y las dependencias dentro de las mismas debían adecuarse a este formato. Analizando cada caso nos damos cuenta que las estructuras más complejas eran las menos mientras que en la mayoría persistió una organización simple. Así, entre las primeras encontramos otra vez en primer lugar a la *Cía. Marplatense de Construcciones SA* y, en segundo, a *Nicolás Dazeo SA*. Ahora bien, con referencia a las que les seguían en rango lo que aparece teóricamente y formalmente en las memorias empresariales suele no coincidir con una realidad más informal, sencilla y cotidiana. Por otro lado, las empresas que actuaron en el ámbito público son las que acusan mayor complejidad en su estructura.

-Participación familiar: la mayoría de las sociedades constructoras eran de tipo familiar, interesadas en la continuidad generacional del control de la propiedad y gestión del emprendimiento. Sin embargo, entre las más importantes aparecen compañías de socios (no familiares) que lideraron el mercado junto con las primeras.

En función de la evidencia empírica, y habiendo analizado diferentes indicadores, de forma tentativa se podría presentar el siguiente ranking de empresas con los resguardos arriba mencionados.

**Cuadro 4.2 Ranking tentativo de empresas constructoras en Mar del Plata (1960-1980)**

Puesto	Empresa	Rubro
1	DELCO SA	Privado
2	Domingo Fiorentini SA/ Nicolás Dazeo SA	Privado y público
3	MARAL SA	Privado
4	Guarino SA/ Scheggia Hnos. SA	Privado/ público
5	Cía. Marplatense de Construcciones SA/ Rivera y García SA	Privado y público
6	Pulichino Hnos. SCA/ Luis Fiorentini SA/ Juan Levis y Hnos.SA	Privado
7	Bartolucci SA/Edificadora Atenas/ Veramendi SA	Privado
8	Pegoraro Hnos./Antoniucci Hnos	Privado
9	Soprano/Silva/ ECAM SA	Privado
10	Bernasconi/ Bolgeri/ Leofanti/ Mastrángelo	Privado

**Fuente:** Elaboración propia

En la historia de la actividad de la construcción en la ciudad de Mar del Plata, las firmas constructoras que dominaron el mercado fueron, en general, desde principios del siglo XX pequeñas y medianas empresas basadas en una organización familiar y cuasi artesanal. De este modo, prevalecieron las empresas en las cuales el titular había sido el propio fundador ejerciendo la propiedad y la dirección. Éste, muchas veces, se coaligaba con algún colega, efímeramente, para conseguir oportunidades, aunque la realidad era que preferían educar a sus hijos en el oficio y proseguir el mando por generaciones. Así, fueron creando estructuras de negocios para transformar estas oportunidades del momento en nuevas actividades con éxito. En este sentido, fueron líderes que supieron sacar rédito como particulares, y unidos en corporación, adaptando e ideando estrategias financieras, políticas y hasta morales.

Hablar por aquellos años entonces de los “Lemmi”, los “Sartora”, los “Bernasconi”, los “Bartolucci”, los “Pulichino”, los “Ballerio”, los “Guarino”, los “Pegoraro”, los “Levis”, los “Mastrángelo”, los “Scheggia”, los “Dazeo” o los “Fiorentini” era moneda corriente, denotando toda una carga simbólica de raíz familiar, del trabajo, del ascenso social alcanzado y de la importancia de cada historia personal. Este imaginario aún perdura en el sector como sinónimo de la “cultura del trabajo”, del progreso y sobre todo del “self- made man”.

Por lo demás, cada empresa construía una organización flexible capaz de explotar el conocimiento idiosincrático y habilidades únicas de cada individuo. Al tener un perfil familiar, quien mostraba dotes especiales para alguna función iba ocupando su lugar en la esfera de poder o, bien, en el trabajo específico de las obras. A su vez, se mantenían ciertos lazos de lealtad de los trabajadores evidenciando que el “contrato social” dentro de cada proyecto corría por canales más bien informales.

Al igual que en otras ciudades del país, las distintas empresas se originaron a partir de los tradicionales emprendimientos de las primeras décadas del siglo pasado (en su mayoría de inmigrantes italianos)<sup>478</sup> y otras se formaron conforme a las promisorias condiciones económicas y legislativas tras la sanción de la Ley de Propiedad Horizontal. El segundo ciclo del “boom de la construcción” desatado en los años siguientes consolidó estas fortunas precipitadamente permitiendo una continuidad generacional del negocio y una movilidad social sorprendente en los protagonistas. En general, la evolución y maduración desde el lugar de contratistas y maestros mayores de obras a la de empresarios fue dinámica y exitosa.

---

<sup>478</sup> La relación entre inmigración y empresariedad ha sido trabajada, entre otros, por: Barbero, María Inés (2016) “Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930)”, *Tesis de doctorado en Historia*, Universidad Complutense de Madrid

Algunos casos paradigmáticos evidencian que el recambio generacional se llevó a cabo coetáneamente a las transformaciones de las formas edilicias y estilos arquitectónicos que se manifestaron. Así, desde los primeros tiempos cada emprendimiento se ocupó de la construcción de chalets de estilo “pintoresquista”, algunas décadas más tarde de “estilo Mar del Plata” (1930-1950), el “estilo moderno” y algunas “casas de renta” para saltar de trabajar para terceros, y hacerlo por cuenta propia, bajo el sistema de propiedad horizontal en la siguiente generación. Otros ejemplos, nos hablan de la carrera personal en la que un mismo titular de empresa dirigió proyectos de la primera hora, acoplándose ágilmente al verticalismo preponderante en la segunda mitad del siglo.

En las diferentes fases de la producción (planificación, excavación, movimiento de tierra, hormigón armado y obra) operaban, como dijimos, los diversos gremios alineados (carpintería, pintura, hormigón, yesería, ascensores, gasistas, mosaiquistas, sanitaristas, electricistas, excavadores) controlados y organizados cada uno bajo su propia firma. De esta manera, la empresa constructora, encargada de la mampostería, debía dirigir la actividad en obra supervisando y negociando la concreción de las tareas a través de capataces. También la comercialización, la posventa, la publicidad y la administración de las propiedades podía estar a cargo de la misma o, bien, entablar una relación de fidelidad con las firmas inmobiliarias más grandes, a quienes se les podía otorgar la venta exclusiva de un edificio.

Los casos estudiados manifiestan diferentes evoluciones y ritmos de adaptación a la coyuntura. En un primer grupo encontramos a los que rápidamente pudieron consolidar proyectos propios dedicados a la construcción exclusiva de departamentos. En las décadas de 1950 y 1960 ellos mismos se transformaron en “horizontalistas” desarrollando proyectos en conjunto con los gremios y contratistas evidenciando una integración horizontal y vertical. No obstante, a este conjunto se le unieron otros personajes con mayor capacidad administrativa y financiera provenientes de Buenos Aires que contribuyeron a ensanchar el paisaje en altura de los cuales varios figuran como los primeros promotores de la propiedad horizontal en la ciudad.<sup>479</sup>

En segundo lugar, la evidencia muestra el desarrollo de empresas que crecieron edificando para “terceros”, es decir, para las firmas porteñas en los años cincuenta. Los capitales provenientes de Buenos Aires contaban con una estructura preexistente que permitió su instalación en la ciudad convirtiéndose espontáneamente en “desarrolladores”. De este modo, contrataron para los trabajos a las empresas constructoras familiares que ya venían desempeñándose en el rubro de los chalets y/o edificios de renta.

---

<sup>479</sup> Todos estos ejemplos fueron analizados en el capítulo III (secciones 1.1 y 1.4)

Seguidamente, los constructores locales comenzaron a financiar sus propias obras y contaban con cajas fuertes en sus oficinas donde guardaban los documentos correspondientes a las cuotas de los departamentos, que, generalmente, no descontaban en los bancos. Entonces, más que el efectivo, la moneda de cambio estaba dada por estos certificados y las formas de intercambio por la permuta, el fiado y la confianza en un medio relativamente pequeño.<sup>480</sup> En un contexto, del “que más trabajaba mejor le iba”, el sistema funcionó con creces bajo índices de inflación moderada y cierta estabilidad del peso generando una prosperidad apreciable en estos emprendedores, los cuales en su mayoría carecían de una educación formal completa: el 80% de los casos relevados sólo tenían en su haber algunos años del nivel primario. A raíz del estudio de casos realizado, sumado al análisis de la totalidad de las sociedades familiares del sector, podemos evidenciar las características principales de las empresas familiares del sector en Mar del Plata.

#### **Características de las empresas familiares en Mar del Plata (1930-1990)**

- **Origen:** inmigrante y/o ascendencia italiana
- **Dueño dependiente:** emprendedor con visión de trabajo y gran capacidad de ahorro
- **Dirección:** centralización de la toma de decisiones en el fundador (verticalidad del mando)
- **Movilidad social del fundador:** rápida y ascendente (mayormente descendente en las otras generaciones)
- **Calificación:** amplio conocimiento familiar del oficio (transmitido por generaciones)
- **Ventajas:** prácticas informales y redes sociales (primera estrategia de ascenso económico); gran conocimiento del medio
- **Tamaño:** pequeño y mediano
- **Propiedad y dirección:** control familiar (reparto de funciones en administración y en obra)
- **Gestión:** estructura organizacional simple de bajo costo (efectividad y eficiencia)
- **Tecnología:** sistemas de construcción tradicionales, tecnología de baja complejidad y poca innovación técnica
- **Mano de obra:** intensiva y artesanal; planteles fijos (grupos de confianza) e informalidad
- **Profesionalización:** baja y escasa participación de arquitectos o contadores (salvo excepciones)
- **Estrategias:** integración de ciertos eslabones productivos (aunque primó la subcontratación), diversificación (actuación en diferentes submercados y en otros sectores) y especialización
- **Representación gremial:** fuerte defensa corporativa (CCyA) y agentes sociales fuera del rubro
- **Desventajas:** estructuras tradicionales (poco flexibles), reconversión productiva difícil y escasa adaptación sobre el final del periodo

<sup>480</sup> Deducciones en torno a las entrevistas realizadas a empresarios e inmobiliarias del rubro

En torno a la participación de profesionales, el diagnóstico dependía de cada conducción empresarial. En el conjunto de los casos relevados, hacia la década de 1970 se percibe la colaboración de ciertos contadores dentro de algunos directorios de las empresas más grandes y diversificadas. En la mayoría tenían un rol de auditor de cada cierre de los periodos económicos más que de asesor contable e impositivo con funciones estables, que pudiera encauzar las acciones a tomar. Muchas firmas preferían un director de ventas que, según varias opiniones, era “más remunerativo, más oportuno y vivo en la búsqueda de negocios, al reportar más beneficio inmediato y aumentar las ventas”.<sup>481</sup> Hacia finales del periodo, la segunda generación imprimió una nueva etapa en el manejo de las decisiones de las empresas sobrevivientes siendo que se recibieron de contadores, arquitectos e ingenieros en la universidad local o, bien, en Buenos Aires o Córdoba.

En definitiva, primaba la toma de decisiones individual del fundador aun dentro de firmas de tipo fraternal o amical. A la vez, la estructura organizacional conllevaba un bajo costo por el tipo de submercado económico, donde las organizaciones empresarias no necesitaban ser complejas frente a los requerimientos técnicos, el conocimiento del mercado, la tecnología, el personal, el financiamiento, entre otros.<sup>482</sup> La lógica de funcionamiento y de subcontratación permitía realizar grandes volúmenes de obra y ser eficientes sin constituir firmas del todo integradas o mayormente desarrolladas. Aunque, vale decir, en algunos casos estas limitaciones las volvió vulnerables a la coyuntura económica, incapaces de pasar a otros submercados y con un cierto estancamiento tecnológico. La excepción fueron aquellas formadas como sociedades anónimas que pudieron intervenir en otros submercados como el de obra vial, pavimentos u obras sanitarias.

Cabe destacar, que la propia dinámica de su desarrollo, junto a las características del mercado local, hizo que muchas firmas (y constructores particulares) se vincularan directamente con el sector inmobiliario. El oficio no sólo se relacionó con los saberes artesanales y técnicos naturales, sino también con la búsqueda de oportunidades en la inversión y especulación de tierras.<sup>483</sup> Aquí aparecieron diferentes actores vernáculos y foráneos que decidieron invertir su capital en el negocio de la época tejiendo redes, influencias y contactos para operar en el mercado urbano.

---

<sup>481</sup> Entrevista a Armando Scheggia (*Scheggia Hnos. SA*), *Empresarios y Asesores de Mar del Plata. Bases para su óptimo acercamiento*, Encuesta de Opinión, Universidad Provincial de Mar del Plata, Aula Magna, 2 de octubre de 1970, p. 22

<sup>482</sup> En algunas empresas la estructura organizacional resultaba un tanto más compleja: Nicolás Dazeo SA, Cía. Marplatense de Construcciones SA, Rivera y García SA, Guarino SA.

<sup>483</sup> Proceso estudiado tempranamente por Bartolucci, Mónica (2009), *Op. Cit.* y evidenciado también en Rosario, ver: Lanciotti, Norma (2009), *Op. Cit.*, pp. 227 y subs.

Las empresas empleaban materiales localmente disponibles y operaban entre la fabricación de ciertos elementos (hormigón en obra) y el montaje in situ (ladrillos, andamios, aberturas, azulejos, plomería, electricidad, carpintería, pintura). Por ello, el sistema de construcción era bastante tradicional basado en operaciones manuales y en un férreo control individual y familiar de los conocimientos del oficio. Ante este panorama, la innovación técnica tuvo poco lugar en un sector de la economía donde el estancamiento tecnológico fue una constante.<sup>484</sup>

Una particularidad correspondió a la introducción de la “construcción en seco” (sistema no húmedo) por medio de algunos empresarios. En la década de 1960 aportó rapidez, sustentabilidad, poco mantenimiento y reducción de costos. Localmente, el impulsor del sistema productivo de prefabricación en serie para viviendas mediante paneles/ tabiques de yeso horizontales fue el ingeniero Dionisio Pasolini (1923-2004). De hecho, su empresa llamada *COVIMAR SA* llegó a registrar la patente e instalar fábricas en el interior del país para edificar casas particulares.<sup>485</sup>

Más allá de las estrategias empresariales, analizadas en cada capítulo, entre los constructores primaron acciones orientadas a diversificar su patrimonio y su capital social en otros sectores. Junto a la tenencia de departamentos como reserva de valor, también incursionaron en hoteles o en comercios de diferentes rubros y, aun, en la actividad agropecuaria. Además, intervinieron en comisiones directivas de diversas asociaciones (deportivas, fomento, bien público, no gubernamentales, profesionales y empresariales) en la ciudad.

Después de décadas de ascenso social y explotación del virtuoso circuito económico local, la mayoría de las empresas permanecieron atadas a las fluctuaciones de la economía argentina quedando huérfanas frente al fenómeno inflacionario, al cimbronazo del “Rodrigazo” y a la caída del PBI a partir de finales de la década de 1970 y principios de la siguiente, que provocaron la mayor crisis que había sufrido el sector construcciones a nivel nacional. Ello alteró cierta previsibilidad del sistema generando incertidumbre en los plazos de obra por el aumento de la inflación y un desfasaje entre las cuotas en pesos (stock) y la preventa. Además, se afectaron las formas de intercambio informal (laboral y profesional) que existía entre gremios y constructores. La confianza y los arreglos de palabra fueron fundamentales, cuestión que se fue descomponiendo.

---

<sup>484</sup> Sobre la escasa innovación técnica en el sector, ver: Panaia, Marta (2004), *Op. Cit.*

<sup>485</sup> Archivo privado de *Pasolini Hnos.* y Entrevista a B. Pasolini (hija de Dionisio), setiembre de 2019

Esta serie de hechos tuvo diferentes consecuencias algunas más drásticas o menos decisivas, sea por previsión o azar, tanto para cada una de las firmas familiares como para las no familiares. En muchos ejemplos se observa el despliegue de diferentes estrategias de adaptación y supervivencia a la coyuntura donde el respaldo financiero y la tenencia de inmuebles resultaron un resguardo, como se observa en los casos analizados. Empero, en otros, tácitamente la paralización de actividades llegando en ocasiones a la quiebra después de algunos años. Cada unidad familiar posee una historia particular y específica de acuerdo a su identidad, organización y relaciones al interior, que también incidieron en el camino a seguir, más tarde o más temprano, en el plano de los negocios. Sin embargo, es dable observar ciertas características comunes que permiten la comparación.

Junto a los trastornos macroeconómicos y reglamentarios analizados en el capítulo III de la primera parte, el cierre de época entre el cruce de los '70 y '80 también se manifestó en las empresas familiares del sector a partir de varias causas combinadas. Los condicionamientos externos se conjugaron con la maduración del ciclo de vida de las empresas familiares, como la mayoría de edad y el retiro de la actividad de los fundadores. Entonces, no todas las transformaciones se dieron estrictamente por razones económicas, sino también por cambios generacionales que originaron, en ocasiones, la dispersión (o pérdida) del mando o, bien, permitieron un trasvasamiento de la toma de decisiones en la siguiente generación ya profesionalizada. De este modo, el contexto resulta complejo para evidenciar sólo un rumbo o un derrotero negativo, cuando en algunos casos fue justamente lo contrario.

Agotado el ciclo económico, los emprendimientos más pequeños resultaron los más afectados, cayendo en la obsolescencia económico-financiera. En este sentido, tuvieron poca adaptabilidad al nuevo contexto con el agravado de decisiones desacertadas y poco asesoramiento técnico para revertir la situación. Mientras que las medianas y grandes perdieron rentabilidad ante el nuevo contexto, algunas debieron disminuir el nivel de obra cerrándose sobre sí mismas para evitar mayores pérdidas. En muchos casos, las deudas contraídas, sumado a los costos fijos y a una estructura poco flexible, provocaron el cierre forzado en la década de 1980. Además, un gran número debió enfrentar juicios con clientes y con sus contadores. En última instancia, la quiebra se dio en un abanico de firmas reconocidas por diversos motivos y otras arrastrarían sus pérdidas apostando a la producción bajo una lógica ya perimida.

Cuadro 4.3 Mar del Plata. Derrotero de las empresas familiares del sector de la construcción

Constructor/ desarrollador	Nac.	Inicio en el oficio	Nombre de la sociedad principal	Año de creación	Sociedad comercial				Cierre formal	Gen.	Tipo de sociedad
					SCA	SRL	SA	SCC			
Nicolás Dazeo (1911-1993)	argentino	1942	Nicolás Dazeo	1964			X		1996 (quiebra)	2	Paterno- filial
Luis Scheggia (1883-1973)	italiano	1935	Luis Scheggia y Hno.	1953		X			(1980) cierre	2	Fraternal/ Paterno- filial
			Scheggia Hnos.	1961			X				
Sebastián Pulichino (1915-2002)	italiano	1949	Pulichino Hnos. y Cía.	1968	X				1991 (cierre)	1	mixta
Eduardo Silva (1921-2003)	argentino	1941	Nardacchione y Silva	1960	X				1977	1	amical
			Eduardo Silva e Hijos	1977	X				continúa	3	Paterno- filial
Domingo Fiorentini (1911-1980)	argentino	1940'	Domingo Fiorentini y Hnos.	1950'		X			1980 (cierre)	1	fraternal
			Domingo Fiorentini y Hnos.	1961			X				fraternal
Luis Fiorentini (1885-1965)	italiano	1913 (Yesero)	Luis Fiorentini e hijos	1962 (1943)			X		-	4	Paterno- filial
			Edificadora Fiorentini SA	1991			X		continúa		fraternal
Ernesto Bartolucci (1890-	italiano	1912 (yesero)	E. Bartolucci e Hijos	1963	X		x		1994 (quiebra)	2	Paterno- filial/ fraternal
			Bartolucci Constructora	1964		X					
			Bartolucci Hnos.	1970'			X				
Crecio Bernasconi (1879-1952)	italiano	1932	Bernasconi Hnos.	1966		X			1980' (cierre)	2	Paterno- filial/ fraternal
Juan Pegoraro (1928-1977)	italiano	1950'	Juan Pegoraro y Hnos.				X		1980' (quiebra)	2	fraternal
			Sucesores de Juan Pegoraro y Hnos.	1983		X					
Carlos Ballerio (1918-2012)	Argentino	1947	Ballerio Hnos.	1970				X	1982 (cierre)	1	fraternal
Vicente/Oscar Leofanti	argentino	1950'	Leofanti Hnos. y Cía.	1970'				X	2001	2	fraternal
Juan Parolari (?-1969)	italiano	1940'	Parolari e Hijos	1968	X				cierre	2	Paterno- filial
Arturo Lemmi (1849-1924)	italiano	1884	Arturo Lemmi y Hnos./e hijo	1945						3	Paterno- filial
			Mario Arturo Lemmi y Cía.	1960		X			cierre		
Francisco Sartora (1878-1962)	italiano	1910	Sartora e Hijos	1924					-	3	Paterno- filial
			Sartora e Hijos	1950			X		1970' (cierre)		filial
Anselmo Gáspari (1866-1929)	italiano	1880'	Anselmo y Olinto Gáspari	s/d						3	fraternal
			José Gaspari e Hijos	1950'							Paterno- filial
			Gáspari Hnos.	1970'					1974 (cierre)		fraternal
Teodoro Levis (1875-1957)	italiano	1910'	Juan Levis y Hnos.	1960'				X	1982 (quiebra)	2	Paterno- filial/ fraternal
			Levis Constructora	1982			X				
Tomás Guarino (1895-1952)	argentino	1924 (excavaciones)	Tomás Guarino e Hijos	1959 (1967)				X	1980' (quiebra)	2	fraternal



Adelmo Antoniucci (1914-1995)	argentino	Desarrollador inmobiliario	Antoniucci Hnos.	1959					1979	1	fraternal
			Anfio	1961		X			1979 (cierre)		
				1972			X				
Manuel Veramendi	español	Pintor/ Desarrollador inmobiliario	Sans Souci SCA	1970					1980'	1	
			Veramendi SA	1970'					cierre		
Nando Miconi	argentino	Ing./ Desarrollador inmobiliario	Miconi y Costantino/ Edificadora Atenas	1959					-	4	Amical/ paterno-filial
			IMASA	1990			X		continúa		
Arturo Soprano	argentino	Ing./ Desarrollador inmobiliario	Buchbinder-Soprano Galea	1957					1982 cierre	1	amical
Dionisio Pasolini	italiano	Ing./ contratista	Pasolini Hnos.	1949					1968 (quiebra)	2	fraternal
Félix Bolgeri	argentino	contratista	Félix Bolgeri y Cía.	1960'			X			3	amical
			. Bolgeri Constructora	1980'			X		continúa		Paterno-filial
Juan Cutrera (1932-2003)	argentino	Ing./	Atlántida Construcciones	1974			X		1993 cierre	1	amical
Fermín Mastrángelo (1937-)	italiano	1959	Mastrángelo Hnos.	(1963) 1969			X		2000'	2	fraternal
			Fermín Mastrángelo e Hijos	2009			X		continúa		Paterno-filial

**Fuente:** Elaboración propia en base a archivos empresariales y entrevistas orales

A partir del cuadro anterior, podemos trazar un panorama general acerca de los ciclos de vida de las empresas constructoras durante el siglo XX. Al respecto, vale aclarar que no todo cierre fue definitivo ya que existieron casos en los que la firma principal feneció, pero la familia empresaria resurgió bajo otra denominación. Sin embargo, se puede realizar un balance sobre cuál fue el derrotero del capitalismo familiar en la construcción a través de los siguientes datos:

**Cuadro 4.4 Evolución de las empresas constructoras en Mar del Plata**

Décadas	Cierre	Quiebra	Continuidad
1970	4	1	-
1980	5	4	-
1990	2	3	6
Total	44%	32%	24%

**Fuente:** Elaboración propia en base a cuadro anterior

En el segundo lustro de la década de 1990, casi el 80% de los apellidos tradicionales de la actividad sucumbieron por las razones esbozadas (quiebra o cierre forzado). En tanto, un 24% continuó trabajando a través de diversas estrategias que les permitió resurgir ante la difícil situación económica del sector. La reconversión productiva fue un fenómeno

minoritario dado que la adaptación al nuevo contexto fue conflictiva. Por otra parte, la crisis del 2001 resultó muy dura por lo que el conjunto se redujo aún más. De hecho, quedaron en pie sólo un puñado de apellidos que representan los casos más exitosos de continuidad generacional y perdurabilidad en el sector.

A continuación, nos dedicaremos a analizar tres casos particulares que protagonizaron las décadas de veloz crecimiento. Dichas empresas han desaparecido del medio por razones disímiles que intentaremos abordar. En principio, nos ocuparemos de *Scheggia Hnos. SA*, caracterizada por la perdurabilidad y la fuerte identidad familiar del emprendimiento. De hecho, hubo una férrea decisión de los integrantes de cerrar la firma tras cumplir la mayoría de edad e imposibilitar el nacimiento de una nueva etapa. En segundo lugar, *Pulichino Hnos. y Cía. S.C.A.*, una empresa mediana y exitosa que finalizó su participación reconvertida en firma inmobiliaria. Por último, *Nicolás Dazzeo SA* representa el ejemplo más acabado de un despegue vertiginoso, diversificación productiva y un final drástico a partir de la quiebra en la década de 1990.

## **Capítulo V.**

### **La empresa como extensión de la familia: el caso Scheggia**

## Introducción

Entre las familias empresarias más importantes y perdurables del medio relacionadas a la potente industria de la construcción en Mar del Plata se encuentra el apellido Scheggia.<sup>486</sup> Este caso resulta del todo sugestivo para abordar los tópicos e hipótesis que aquí se defienden relativos a la naturaleza del empresariado local, el mercado inmobiliario y las discusiones alrededor del capitalismo familiar. Además, nos permite observar, principalmente, la dinámica y la complejidad del negocio familiar en funcionamiento: la organización, los roles, las estrategias, el problema de la sucesión y la toma de decisiones, todavía más que en otros ejemplos.

Como veremos, aquí la empresa se presenta como extensión de la familia. Ambas esferas (privada y capitalista) se interpelaron constantemente en tanto el sistema de lógicas familiares incidió ampliamente en el desempeño, organización y desarrollo del emprendimiento. Si bien, las relaciones entre sus miembros siguieron unas reglas contractuales determinadas, éstas se establecieron a partir de un conjunto de lazos horizontales y verticales profundamente arraigados y propios de la familia nuclear. Ello marcó un estilo de liderazgo masculino particular y una división de funciones de dirección manifiesta en el periodo fundacional, en el traspaso generacional y en la etapa de despegue industrial.

El tipo de dirección fue unipersonal, incluso entre hermanos. En ambas generaciones, el mayor tuvo la garantía de mando y la mayor proporción del capital empresarial, el cual reflejó variantes de acuerdo a un patrón etario. Todos estos mecanismos de acción generaron sentimientos de lealtad y cooperación permanente (entre padre/ hijos y hermanos) actuando como garantes de la unidad empresarial. Los testimonios y la documentación revisada nos permiten conjeturar que las decisiones fueron conscientes y respetadas durante todo el periodo analizado. Quizás en ello haya radicado la fortaleza de la organización y el éxito de la constructora.

Por otro lado, el nombre de la firma plasmó una larga tradición productiva de los fundadores siendo un motor identitario dentro y fuera de la familia. La reputación alcanzada asoció algunos rasgos característicos del líder con la historia del emprendimiento y su

---

<sup>486</sup> Un sincero agradecimiento a toda la familia Scheggia y, en especial, a Silvia a quien estas páginas resultan deudoras, sin la cual hubiera sido imposible reconstruir esta historia. Debo a ella la posibilidad de consultar una innumerable cantidad de fuentes guardadas como tesoros familiares durante tantos años.

capacidad de acción.<sup>487</sup> El valor del trabajo, la familia y la calidad de construcción predominaron como componentes del imaginario local.

Definitivamente, la firma se ubicó entre las cinco primeras constructoras de Mar del Plata por el volumen de obra alcanzado a lo largo de cada año. Las diferentes generaciones que la integraron marcaron la transición entre la edificación de baja altura y el verticalismo desde 1950, transformándose en sinónimos del empuje industrial y el progreso urbano en el momento de despegue de la ciudad. Dicha trayectoria permite indagar y dilucidar, en un gran espacio temporal, las transformaciones urbanas del balneario durante la mayor parte del siglo XX junto a la perspectiva de los actores en un contexto de incertidumbre política y económica.

En principio reconstruiremos el perfil inmigratorio y parental del cabeza de familia junto al rol que tuvieron sus descendientes en línea con el emprendimiento creado. Paralelamente, intentaremos sumergirnos en el desarrollo empresarial y en los aspectos relacionales en torno a la constitución interna. Asimismo, profundizaremos sobre las estrategias asociativas las cuales evidenciaron un estrecho vínculo con los gremios y se convirtieron en un factor importante de crecimiento empresarial.

Cabe aclarar, el abordaje refiere al período más álgido de la empresa desde su fundación hasta la última obra levantada en la década de 1980. O sea, nos centraremos en la actividad constructiva propiamente dicha y en los negocios inmobiliarios encarados hasta ese momento por las dos generaciones. Si bien, la firma todavía no fue dada oficialmente de baja (por motivos judiciales), ya no tiene actividad alguna y los procesos posteriores realizados por los familiares vivos no revisten directa vinculación para el presente estudio.

Las fuentes históricas utilizadas han exigido un arduo trabajo de recopilación y clasificación dada su dispersión y desorden. En efecto, hemos trabajado con numerosos documentos personales (fotografías, cartas, documentos de identidad, grabaciones, objetos, notas, recortes periodísticos); empresariales (estatutos, memorias, balances, actas, planos, expedientes de construcción, inventarios, registros de empleados); seis entrevistas orales a descendientes y a ex empleados, boletines varios, revistas especializadas, prensa, entre otros. En paralelo, también hemos consultado otros archivos siguiendo algunos itinerarios personales en asociaciones de diverso tipo y en otros espacios de disertación y participación pública.

---

<sup>487</sup> Taguiri, Renato y Davis, John (2006), *Op. Cit.*, p. 13

## V.1. Tronco familiar: inmigrantes empresarios

### *Los primeros pasos: el cursus honorum del gremio*

Llegado al país en 1906 desde el norte de Italia, Ángel Luis Scheggia (1883-1973) había nacido en un pequeño pueblo llamado Plesio dentro de la provincia de Como perteneciente a la región de Lombardía. Al tiempo, mandó a llamar a su hermano menor Carlos (1885-1972). Desde allí, ambos ya traerían conocimientos de albañilería (en el registro de entrada a la Argentina indicaban su profesión de “muratore”) y experiencia en la labor con la piedra, dado que siendo muy jóvenes habían trabajado en Suiza, Francia, Austria y Alemania por corto tiempo.<sup>488</sup>

En realidad, vinieron a la Argentina con la idea de buscar a su padre José, también de oficio albañil, que se encontraba en la ciudad de Dolores desde 1885 (destacado departamento judicial de la provincia de Buenos Aires y donde ya residían algunos parientes). Desde la segunda mitad del siglo XIX, José solía cruzar el océano Atlántico con el objetivo de hacer una diferencia en temporada de cosechas en aquella zona y retornar a su país con algún ahorro. No obstante, pudo desempeñarse en su rubro al construir una pirámide en la plaza central del pueblo, declarada en 1939 como monumento nacional. Efectivamente, hacia 1911 sus hijos le compraron el pasaje a Italia, logrando finalmente reunirse con su esposa e hija que habían permanecido en el viejo continente.<sup>489</sup>

Tras su paso por Dolores los hermanos se trasladaron a Mar del Plata en el año 1907, donde la actividad turística la convertía en un polo atractivo para migrantes en búsqueda de trabajo. En un primer tiempo, Luis comenzó a desempeñarse como albañil, llegando a ser capataz, bajo las órdenes de dos italianos dedicados al rubro de la construcción provenientes de la ciudad de Lucca: Juan Lemmi (1874-1947) y Miguel Manelli (1867-1945).<sup>490</sup>

Por su parte, Carlos comenzó a trabajar en otra empresa familiar de los hermanos Anselmo y Olinto Gáspari, apellido con tradición en el rubro que levantó un conjunto de obras públicas significativas (iglesias y colegios) y privadas (chalets y quintas) en la primera mitad del siglo XX.<sup>491</sup> Además, alternadamente pudo desempeñarse por cuenta propia en la

---

<sup>488</sup> “Scheggia: el triunfo de la voluntad”. *Construcción Marplatense*, Año I, N° 4, abril- mayo de 1970, p. 3 y 4

<sup>489</sup> “Perseverancia, honradez, responsabilidad...”, *El Trabajo*, 10 de febrero de 1968.

<sup>490</sup> Lemmi y Manelli habían formado una interesante empresa de su tiempo que desarrolló una gran cantidad de obras, a saber, villas veraniegas y chalets para profesionales extranjeros en estilo pintoresquista. Su prestigio y jerarquía durante las décadas de 1910 y 1920 hicieron que formaran parte de la *Sociedad de Empresarios Constructores de Obras de Albañilería*, donde se reunieron los pioneros de la actividad con el propósito de aglutinar intereses en torno a la negociación de jornales con los sindicatos obreros. Ver: Gómez Crespo, Raúl Arnaldo y Cova, Roberto Osvaldo (1982), *Op. Cit.*, p. 180

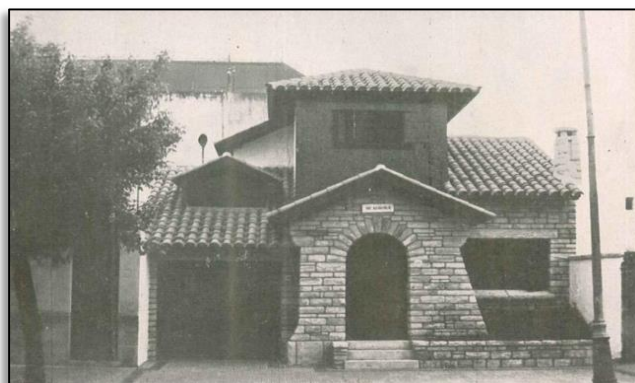
<sup>491</sup> Anselmo Gáspari con sus tres hermanos y otros emigrantes italianos de Massa, provincia de Lucca, se dedicaron a la albañilería. Posteriormente, junto con su hermano Olinto fundaron una empresa constructora,

construcción de paredones de piedra sobre la costanera y, brevemente, tuvo que ganarse la vida plantando montes en las afueras de la ciudad.

Gracias a esta cadena de trabajo y de aprendizaje de conocimientos en otros emprendimientos, y a una importante capacidad personal de ahorro, en 1924 se iniciaron por cuenta propia creando una sociedad de hecho de tipo fraternal. En efecto, cada uno por su lado fue desarrollando el oficio pasando por las diversas etapas del *cursus honorum* del constructor (peón, medio oficial, oficial, oficial superior y capataz) donde iban escalando de categoría hasta poder independizarse y encarar sus proyectos como contratistas. Al principio, pudieron concretarlo gracias a una práctica muy extendida en la época como la “prestación de firmas” y, más tarde, al obtener la matrícula municipal. Luis consiguió firmar sus propios planos desde el año 1935 a partir de la finalización de sus estudios en una de las *Escuelas Internacionales de la América del Sud* la cual otorgaba el título habilitante. Este logro alcanzado consumaba una experiencia anterior y una experticia probada en la culminación de numerosas obras a lo largo de los años.<sup>492</sup>

La sociedad fraternal (1924-1932) estuvo integrada por los Scheggia y otro constructor llamado Edelmiro Lemmi (hijo de Juan, fallecido en 1941), quién se retiró en 1932.<sup>493</sup> Entre sus obras figuran chalets de diverso estilo, viviendas unifamiliares, quintas en la zona y diversas residencias en Dolores para algunos de los parientes de los hermanos y familias tradicionales de allí. El proceso de movilidad social ascendente logrado se materializó en el acceso a la casa propia y en la tenencia de un automóvil. Ello resulta realmente significativo y simbólico ya que el medio de transporte privilegiado del obrero de la construcción era la bicicleta.

**Foto 34. Chalet estilo Mar del Plata, Lemmi-Scheggia constructores, 1930'**



(Fuente: Archivo de empresa *Scheggia Hnos. S.A*)

---

que luego continuó con sus descendientes y en donde los inmigrantes que venían de aquella zona, encontraban trabajo en la misma. Fuente: Entrevista a Ana Gáspari (hija de Arturo), abril de 2014.

<sup>492</sup> Documentos personales de Luis Scheggia

<sup>493</sup> Edelmiro Lemmi (1892-1942) después de trabajar con los hermanos Scheggia quedó al mando de la empresa de su padre Lemmi-Manelli, aunque falleció al poco tiempo.

Para ese entonces, Luis ya había formado una familia con siete hijos y Carlos lo hizo posteriormente. Con su capacidad de ahorro pudieron comprar algunos terrenos donde construyeron sus hogares uno frente al otro. Hasta ese momento, habían habitado en viviendas ajenas como caseros de grandes residencias (práctica común por parte de los inmigrantes en Mar del Plata en las primeras décadas del siglo XX).<sup>494</sup>

Al mismo tiempo, las redes personales y los contactos con miembros de la comunidad local se afianzaron con la participación en otras entidades. Carlos integró una de las asociaciones étnicas donde se nuclearon los inmigrantes italianos en Mar del Plata como la Sociedad Italiana de Socorros Mutuos Giuseppe Garibaldi.<sup>495</sup> Cabe destacar, Luis (de ideología política y filiación socialista) pudo relacionarse con figuras notorias de la escena pública marplatense y entablar grandes amistades con socialistas que formaron parte de la clase dirigente local.<sup>496</sup> Además, prontamente se vinculó a los círculos masónicos donde militaban los vecinos más caracterizados e influyentes de la ciudad, en los cuales los socialistas fueron un factor determinante.<sup>497</sup> De hecho, los hermanos realizaron varias obras en diversos estilos y residencias personales para estos personajes.

#### *El emprendimiento familiar (1932-1953): Luis Scheggia y Hno.*

Con el alejamiento de su socio, la sociedad de hecho siguió funcionando con el nombre de *Luis Scheggia y Hno.* De este modo, trabajaron con proyectos de los arquitectos Córscico Piccolini, José Coll y Auro Tiribelli en el estilo local característico a base de piedra. ¿Cuál era la división del trabajo entre los socios? Luis se encargaba de proyectar y presupuestar, mientras que Carlos coordinaba las labores en la obra propiamente dicha. Durante más de veinte años, el “chalet Mar del Plata” fue la especialidad de la firma y el tipo de construcción de moda de baja altura que dominó el paisaje arquitectónico. Éstos fueron

---

<sup>494</sup> Memorias personales en vida de Luis y Carlos grabadas por la familia (en formato audio)

<sup>495</sup> Entrevista a P. Scheggia, realizada por el autor en febrero de 2018; Entrevista a Armando Scheggia, realizada por Mónica Bartolucci en junio de 1996, Archivo de la Palabra y la Imagen, CEHis, UNMdP

<sup>496</sup> El socialismo marplatense tuvo una importancia fundamental en la política local desde temprano ya que manejaron la municipalidad casi toda la década de 1920 y alternaron intendencias durante gran parte del siglo XX. Luis Scheggia estuvo afiliado al PS, al igual que su hijo Armando, y era amigo personal, entre otros, de Agustín y Juan Fava (intendente, dueño de un comercio tradicional de la ciudad), Teodoro Bronzini (principal caudillo y varias veces intendente, diputado y senador provincial). Ver: Pastoriza, Elisa y Cicalese, Guillermo (2004) “Los socialistas en Mar del Plata; una trayectoria poco común”, *Todo es Historia*, N° 36 (439), pp. 24-33; Da Orden, María Liliana (1991) “Los socialistas en el poder. Higienismo, consumo y cultura popular: continuidad y cambio en las intendencias de Mar del Plata. 1920-1929”, *Anuario del IEHS*, N° VI, pp. 267-282

<sup>497</sup> Entrevista a J. R. Lombardo (ex intendente socialista), realizada por Elisa Pastoriza. Archivo de la Palabra y la Imagen, Universidad Nacional de Mar del Plata



realizados para clientes pertenecientes a una clase media local y, sobretodo, de Buenos Aires que venían a vacacionar a la costa.<sup>498</sup>

Con una gran cantidad de realizaciones en su haber, en el segundo lustro de la década de 1940 comenzaron a edificar edificios pequeños destinados a renta para terceros. Estos inmuebles de baja altura eran de dos a seis pisos y se asignaban, predominantemente, al alquiler. También levantaron algunos con ahorros personales para capitalizar el nivel de trabajo conseguido.

Gracias a este nivel de trabajo entablaron vínculos perdurables de negocios y de amistad con los demás gremios alineados a la actividad (yesería, pintura, gasistas, techistas, mosaiquistas, frentistas, carpinteros, instaladores varios, entre otros). En este sentido, fueron tejiendo una red profesional con determinados sujetos y casas comerciales que los acompañaron en la mayor parte de las obras emprendidas, lo que alimentó a la vez el circuito económico y la prosperidad de estas pequeñas firmas.<sup>499</sup> Pronto algunos de ellos se convirtieron en socios para la realización de proyectos más ambiciosos

Foto 35. Obras realizadas por *Luis Scheggia y Hno.*



Chalets en estilo local



<sup>498</sup> Expedientes de construcción de obras privadas, Archivo *Scheggia Hnos. SA*

<sup>499</sup> Entre los colaboradores provenientes de los rubros anexos podemos nombrar a: Bartolucci e Hijos en yesería, Antonino SRL en obras sanitarias, Zingaro Hnos. en fábrica de mosaicos, Genga en cal y mosaicos, Prida y cía. en techos, Pugliese Hnos. en vidrios, Quadri y Della Torre en pintura, Bianchini y Cía. mosaicos, Fernández y Franchini en frentes.



**Edificios de renta, Luis Scheggia y Hno.  
(zona macrocentro, próxima al mar)**

(Fuente: Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

Esta experiencia permitió que, con la sanción de la ley de propiedad horizontal, se acomodaran rápidamente al negocio de altura levantando edificios multifamiliares: primero por encargo y, luego, propios en asociación con otros gremios. Siendo una de las firmas pioneras y paradigmáticas que creció al amparo del “boom de la construcción”. En primera instancia, durante la mayor parte de la década de 1950 trabajaron sobre proyectos de profesionales e inversionistas de Buenos Aires logrando un nivel de actividad muy elevado que convirtió a la firma en una de las prestigiosas empresas familiares del sector. A la vez, siguieron edificando residencias privadas por diferentes barrios de la ciudad y los chalets de estilo Mar del Plata.

Resulta importante señalar que, entre los años 1950 y 1953 llevaron también a cabo algunos horizontales propios mediante asociaciones de hecho con integrantes de otros rubros como la yisería (Ernesto Bartolucci e Hijos) y materiales para la construcción (Gaetano Genga). Estas sociedades entre gremios fueron corrientes, resultando muy eficaces y eficientes a la hora de emprender obras de magnitud donde cada uno aportaba su experiencia, parte de capital y mano de obra al proyecto global. De esta manera, se minimizaban los riesgos, se bajaban costos y se aceleraban los ritmos de construcción.

Foto 36. Edificios realizados por Luis Scheggia y Hno.



Edificio (1952) / Levinton Edificadora (Bs. As.)



Edificio "Horizonte" / Luis Scheggia y Hno. y E. Bartolucci e Hijos (1952)

(Fuente: Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

En general, estos proyectos demoraban un año de constante trabajo permitiendo emprenderse más de uno al mismo tiempo, según la capacidad de cada empresa. Las etapas y las labores de cada gremio eran coordinadas por la empresa contratista y los edificios se entregaban antes del verano ya que habitualmente los compradores no residían en la ciudad. La comodidad de los ambientes era variada, aunque se pensaba en unidades de temporada para ser utilizadas dos o tres meses.<sup>500</sup>

Paulatinamente, los hijos de los fundadores se fueron incorporando a la planta estable de acuerdo a un criterio etario y al interés de cada uno. La rama de Luis fue la que primero lo hizo y la que primó en la división de tareas: eran siete hermanos (una mujer y seis varones). El mayor era Armando (1916-2012), tras emplearse en otros rubros, se incorporó en 1941 cuando tenía 25 años de edad con el primer objetivo de encargarse de la contabilidad de la empresa. Era tenedor de libros y había rendido el examen para lograr su patente de constructor en 1938 en el mismo establecimiento que su padre.<sup>501</sup> Por poco tiempo, llevaron a cabo algunos trabajos bajo la firma *Luis Scheggia e Hijo*.

El resto de los hermanos Orlando (1918-2007), Ricardo (1920-2003), Oscar (1922-2003), Alberto (1924-2009) y Luis (1926-2011) entraron a trabajar sucesivamente como

---

<sup>500</sup> *Memorias* y libretas personales de Luis Scheggia, Archivo *Scheggia Hnos. SA*

<sup>501</sup> Entrevista a Armando Scheggia, realizada por Mónica Bartolucci en junio de 1996. Archivo de la Palabra y la Imagen, Universidad Nacional de Mar del Plata; Entrevista a Silvia Scheggia (hija de Armando), realizada en febrero y marzo de 2018

obreros, aprendiendo el oficio de albañil bajo las órdenes de un superior y, más tarde, llegaron a ser capataces generales de obra. Con el transcurrir del tiempo tuvieron a su cargo personal propio, encargándose de su organización, traslado y pago de jornales. El único que estudió, aparte de Armando, fue Alberto quien, más tarde, se recibió de técnico constructor nacional permitiéndole firmar varias obras de la empresa. En suma, todos los varones de la familia estuvieron abocados a cumplir con un rol prefijado donde el papel de dirigente correspondió solamente a uno. En conjunto, a través de los años supieron generar un engranaje de trabajo, confianza y mutualismo donde la empresa se transformó en una extensión de la familia.<sup>502</sup>

Una cuestión a señalar, la hermana mayor mujer no fue incorporada a la firma, pero sí su marido (Alejandro Scafati). Este hecho no resulta un detalle sino la manifestación de ciertas lógicas sociales y valores culturales, cuestiones de género, epocales y familiares. Los símbolos ligados a la masculinidad en una industria como la construcción, basados en la capacidad física o en la asunción de riesgos, también se trasladaban a la posibilidad de tomar parte de las decisiones dirigenciales. En una mirada rápida, este estereotipo se rastrea históricamente, y en este caso, sobre todo en la cuestión de la sucesión y de las tareas a asignar.<sup>503</sup> La divergencia de funciones y la reproducción de jerarquías familiares-empresariales reforzaron la cultura organizacional.

Manifiestamente, hubo una preparación y selección del primogénito varón como sucesor desde temprana edad para continuar el proyecto empresarial. El hijo mayor de Luis, Armando, recibió una educación formal y adiestramiento para el mando. Esta voluntad del padre fue cumplida logrando una sucesión con éxito al no ponerse en duda por el resto de los herederos. En esta línea, el hijo de Carlos (Arnaldo) también hubiera podido reclamar su lugar, aunque la gestión general siempre correspondió a Luis. De esta forma, se alinearon las voluntades y las capacidades de la primera y de la segunda generación como elementos claves para el recambio de funciones.<sup>504</sup>

No obstante, la propia dinámica familiar orientó también a los otros hijos para el trabajo y el oficio de la construcción, constituyendo un aceitado engranaje de reparto de funciones y responsabilidades. En este sistema, el género femenino fue quedando relegado de los negocios empresariales, reservándose estrictamente a los hombres de la familia.

---

<sup>502</sup> Entrevista a P. y O. Scheggia, años 2017-2018 (en varias reuniones)

<sup>503</sup> Ver: Barbero, María Inés y Lluch, Andrea (2014) "Historia empresarial e historia de las mujeres en Argentina. Una breve revisión historiográfica" en: *Boletín historia y empresariado*. Dossier: "La mujer en la historia empresarial", Universidad de los Andes, N° 5, agosto, pp. 8-13

<sup>504</sup> Ver: A.A.VV. (2008) "El proceso de sucesión en la empresa familiar", *IESE*, Cátedra de Empresa familiar, Navarra. Disponible en la web: <http://www.iese.edu> [consultado 12/10/18]

## V. 2. La empresa como extensión de la familia

### *El periodo intergeneracional: Luis Scheggia y Hno. SRL (1953-1961)*

El periodo intergeneracional comenzó con la incorporación de Armando. Paulatinamente, cada dos años lo fueron siguiendo sus hermanos menores (aunque no a nivel directivo) y el esposo de la primogénita mujer. Desde ya la dirección correspondía a Luis, secundado por Carlos, y la segunda generación fue ocupando sus lugares de acuerdo a un criterio etario. Con la madurez de la firma, este patrón se fue reproduciendo en la toma de decisiones, en la distribución de los cargos de la comisión directiva y en el porcentaje de acciones que correspondió a cada uno de los socios.

En marzo de 1953 la sociedad de hecho se transformó en una firma de responsabilidad limitada (*Luis Scheggia y Hno. SRL*). Razón social a la que trasladaron todo el pasivo y el activo correspondiente junto a la suma de las operaciones concretadas (y en proceso) hasta el momento.<sup>505</sup> Para ese entonces, Luis tenía setenta años y Carlos sesenta y ocho, por lo que Armando (36 años) ya era la cabeza visible de la familia empresaria. El capital inicial fue de \$1.500.000 m/n dividido en cuotas de \$1000 de la siguiente manera (Armando \$420.000; Luis, Carlos y Orlando \$360.000; Ricardo, Oscar Alberto \$300.000; Luis hijo y Arnaldo \$210.000; Alejandro Scafati \$180.000). El mismo fue ampliado para 1958 en \$3.000.000 m/n demostrando, más allá de la actualización inflacionaria, su crecimiento exponencial.<sup>506</sup>

Como se puede observar, el mayor porcentaje del capital social correspondió al cerebro y director de las operaciones, lugar cedido por la primera generación. La planta permanente del personal administrativo también fue creciendo con la complejidad y magnitud al compás de los proyectos encarados, aunque manteniendo una estructura organizacional simple. Esto es, con un grado bajo de profesionalización, prescindiendo de contadores (sólo contratados por motivo de cierre de balances o alguna tarea específica de asesoramiento). La propiedad del negocio coincidía con la dirección y la coordinación que se realizaba por supervisión directa, conformando una estructura global de bajo coste. Además,

---

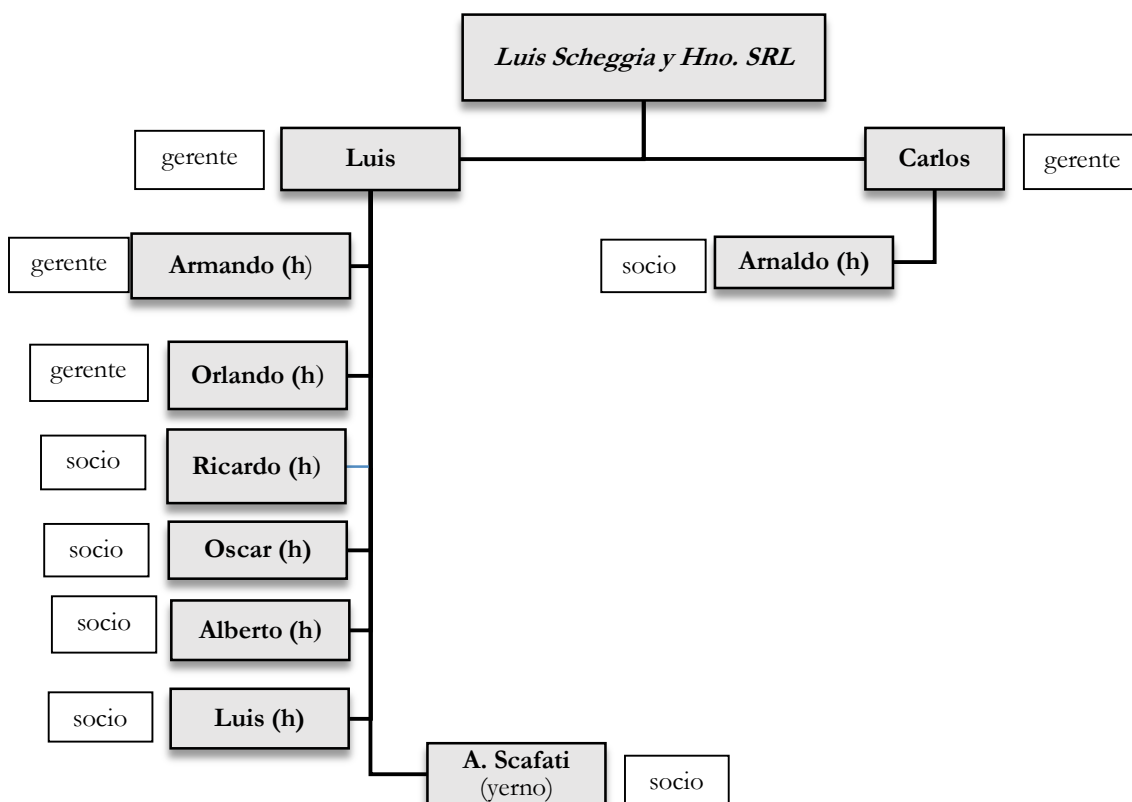
<sup>505</sup> Dicha constitución estuvo amparada en la Ley N° 11645 que databa del año 1932 y reglaba el régimen jurídico de las sociedades de responsabilidad limitada. La SRL es un tipo intermedio entre las sociedades de personas y las sociedades de capital donde la responsabilidad de sus socios se encuentra limitada al capital aportado por cada uno. El total se encuentra dividido en particiones sociales y sus integrantes no deben responder personalmente con su patrimonio ante eventuales deudas o problemas financieros.

<sup>506</sup> Estatutos sociales *Luis Scheggia y Hno. SRL*. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 18 de setiembre de 1953

es de notar un componente informal al establecerse una relación horizontal entre los miembros jerárquicos (dueños) y sus empleados entre los cuales algunos eran familiares.<sup>507</sup>

La empresa comenzó a crecer ampliando su radio de obra, patrimonio y el conjunto de bienes de uso y de cambio disponible. Asimismo, fue adquiriendo algunos inmuebles para uso propio (depósitos, oficinas y quintas), máquinas y herramientas (hormigoneras, mezcladoras, cortadoras, guinches, motores, taladros, sierras), materiales en acopio (comprados directamente de fábrica), diferentes rodados para traslado y transporte y, por último, departamentos utilizables para renta o venta. Además, las cargas sociales y fiscales aumentaron por la nueva dinámica de trabajo, al igual que la cantidad de obreros empleados de forma directa.

Gráfico 5.1 Estructura de la empresa familiar



**Fuente:** Elaboración propia en base a *Boletín oficial* (18 de setiembre de 1953). Estatutos sociales *Luis Scheggia y Hno. SRL*

Entre 1953 y 1961 construyeron alrededor de veinte edificios en propiedad horizontal por diferentes zonas de Mar del Plata y algunos chalets, sumado a otras obras menores. Por un lado, siguieron actuando como contratistas de inversionistas y, por otro, formaron

<sup>507</sup> Ver: Mintzberg, Henry (2005) *La estructuración de las organizaciones*, Barcelona: Ariel Economía

distintas sociedades con colegas del rubro esta vez con personería jurídica. Los vínculos tejidos a lo largo de los años con algunos subcontratistas se materializaron en la integración y coordinación de nuevas firmas: *GAMEC SRL* (Gremios Asociados Marplatenses Empresa Constructora);<sup>508</sup> *RAMBLA Edificadora e Inmobiliaria SRL*; y, *Scheggia- Bartolucci SRL*. En los primeros dos casos, las cuotas de capital fueron integradas con fondos sociales de *Luis Scheggia y Hno. SRL*, pero todas suscriptas por Armando Scheggia (33,3%) en representación de aquella. Éste actuó como socio gerente en *GAMEC* y *Scheggia- Bartolucci SRL* dirigiendo y coordinando las actividades de una y otra sociedad.<sup>509</sup>

**Foto 37. Edificios realizados por *Luis Scheggia y Hno. SRL***



**Edificio "GAMEC" (1958)**



**Edificio "9 de Julio" (1957)**

(Fuente: Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

#### *La sociedad entre colegas: Scheggia- Bartolucci SRL (1957-1970)*

La formalización de una sociedad de responsabilidad limitada con otra de las familias sobresalientes de la industria de la construcción merece un comentario en sí mismo. La estrategia de integrar varias sociedades al mismo tiempo era paralela al desarrollo de la actividad dentro de cada familia empresaria. En este caso, resulta relevante por la magnitud y la perdurabilidad del vínculo con personajes que habían seguido un itinerario similar, convirtiéndose en los representantes del sector al nivel local.

<sup>508</sup> Formada por *Luis Scheggia y Hno. SRL*, *E. Genga y Cía.* (mosaicos), *E. Bartolucci e Hijos* (yesería) con un capital de \$3.000.000. *El Atlántico*, 9 de julio de 1957

<sup>509</sup> Actas de *Luis Scheggia y Hno. SRL*, Archivo *Scheggia Hnos. SA*

Brevemente, haremos alusión a la historia del emprendimiento creado por los Bartolucci desde temprano. Aquí se manifestó la migración desde el lugar de subcontratistas en el rubro de la yesería al rol de “desarrolladores”, como dan cuenta también otros casos. Ernesto Bartolucci, nacido en 1890, había llegado al país en 1908 procedente de Italia y, establecido en Mar del Plata, tomó contacto con el *cavaliere* Ferdinando Lemmi (principal constructor de la ciudad del cambio de siglo) y contrajo amistad con un yesero de apellido Marletti iniciándose así en el oficio. Como patrón yesero estableció su propia firma en 1912, pero su sociedad con Luis Fiorentini (hasta 1918) y, circunstancialmente con José Resta, le permitió adquirir sólida competencia. Durante largos años su empresa y la de Fiorentini (posteriormente, empresa desarrolladora), se constituyeron en líderes como sub-contratistas de obras de yesería en los chalets marplatenses.<sup>510</sup>

El derrotero seguido se materializó en la instalación de la firma *Ernesto Bartolucci e Hijos* (Américo Egidio, Raúl, Aldo Ernesto y Lionel), más tarde *E. Bartolucci e Hijos SRL*, luego *Bartolucci SCA* y, finalmente, *E. Bartolucci e Hijos S.A.C.I.F.I.C.* a fines de los años sesenta. En forma paralela se conformó la razón social *Bartolucci Constructora SRL* dedicada a la construcción y venta del sistema de propiedad horizontal con varios edificios encargados a la firma *Scheggia. Hnos. SA* u otros contratistas.<sup>511</sup>

Retomando, el vínculo laboral entre los Scheggia y los Bartolucci había comenzado en la época de la edificación de chalets en los cuales participaron como contratistas y subcontratistas, respectivamente. Más tarde, esa relación fue madurando y afianzándose para levantar los primeros horizontales en los ‘50 a través de una sociedad de hecho y luego en *GAMEC SRL*. Ambas firmas por separado habían crecido juntas, y en paralelo, al amparo del ciclo virtuoso del mercado inmobiliario local. En 1957 el vínculo se consolidó con la firma *Scheggia-Bartolucci SRL*, la cual funcionó por más de diez años financiando y construyendo una decena de edificios propios. En momentos en que ambas familias empresarias seguían su curso, el emprendimiento conjunto fue exitoso al aumentar el radio de acción y materializar importantes proyectos.

La inversión fue fuerte al contar con liquidez y con unidades de departamentos propios para ser vendidos rápidamente. Ello permitía alimentar el circuito económico comenzando nuevas obras en diferentes zonas del centro, pagando a otros gremios y/o equipando el mobiliario de los nuevos inmuebles. Lo cual no hacía más que ensanchar la

---

<sup>510</sup> Entrevista a Ernesto Bartolucci. *La Capital* (Mar del Plata), 31 de mayo de 1968

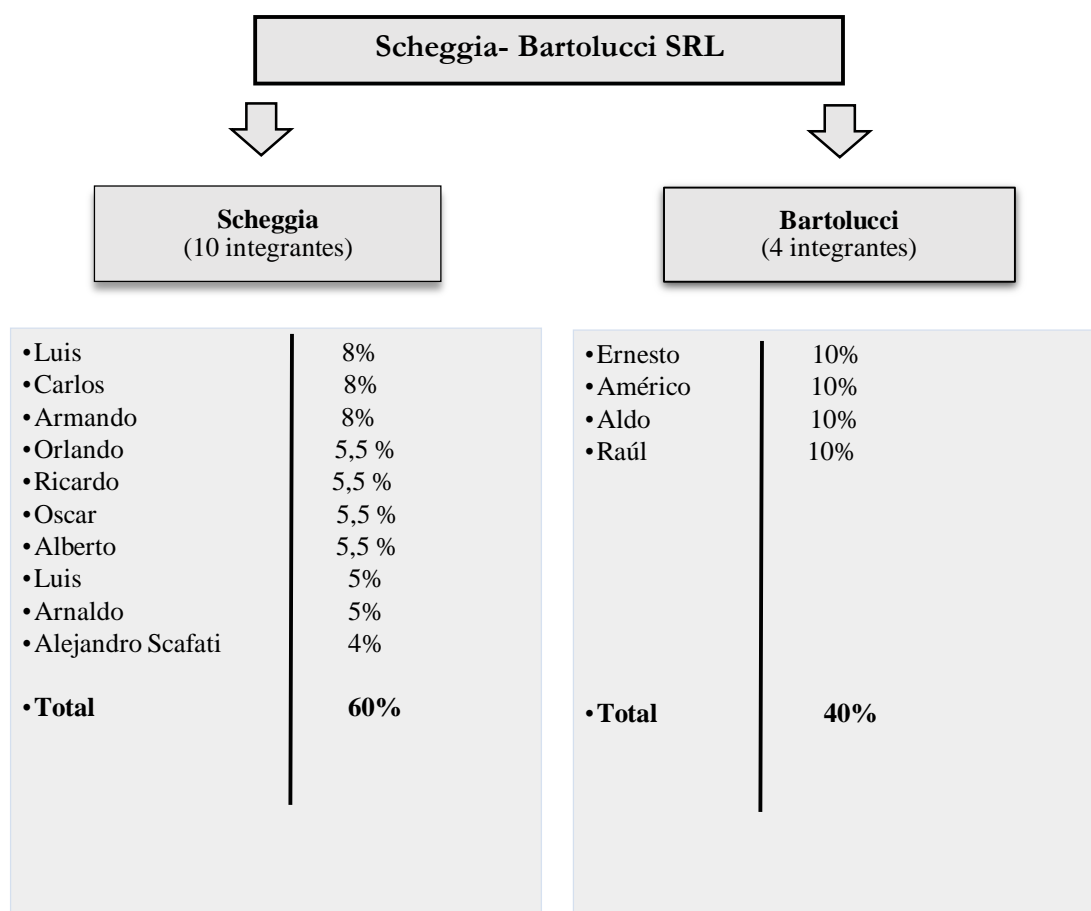
<sup>511</sup> La familia empresaria desarrolló numerosos edificios propios, encargando los proyectos a arquitectos locales como Córscico Piccolini y Auro Tiribelli. En sociedad con Carlos Berges y Mario Pallena, emprendieron varias obras totalizando una veintena de edificios junta un puñado de hoteles. Reconstrucción en base a revistas del rubro y expedientes de construcción privada.



estructura ocupacional del área y posicionarse en el mercado como una potente sociedad capitalista. Se trataba de una apuesta grande ya que era un negocio disímil al de trabajar para un tercero o un financista foráneo.

La composición societal abarcaba la totalidad de los integrantes de cada una de las firmas. Esto es, se encontraba representada de forma diferenciada cada familia nuclear de acuerdo a su participación en el capital social aportado. Mientras que Scheggia representaba la parte mayoritaria, con un 60%, Bartolucci tenía el 40% restante. Como se evidencia, la distribución personal no fue aleatoria, sino que seguía un patrón especial reproducido dentro de cada lógica empresarial. El carácter que adquirió, sobre todo en el primer caso, fue la repetición de la estructura jerárquica y las prácticas consuetudinarias familiares de división de funciones y patrimonio. Ello se puede vislumbrar en el ordenamiento y porcentaje que poseía cada uno, resumido en el siguiente cuadro:

**Gráfico 5.2 Participaciones sociales Scheggia-Bartolucci SRL**



**Fuente:** elaboración propia en base a Libreta de contabilidad *Scheggia Bartolucci SRL*

Sin embargo, al ser empresas que funcionaban con lógicas y temperamentos diferentes, paulatinamente la falta de acuerdo y la divergencia de opiniones emergieron, acabando por finalizar la relación comercial hacia fines de los sesenta. A su vez, el cambio generacional en cada caso marcó un cambio en la gestión. No obstante, la confianza laboral siguió intacta al continuar las contrataciones para obras individuales durante la década siguiente.

Foto 38. Edificios realizados por *Scheggia-Bartolucci SRL*



Publicidad Edificio “Monumental”



Edificio “Pedro Luro” (1968)

(Fuente: *La Capital* (Mar del Plata), 14 de enero de 1956 y Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

#### *La segunda generación: Scheggia Hnos. SA (1961-1986)*

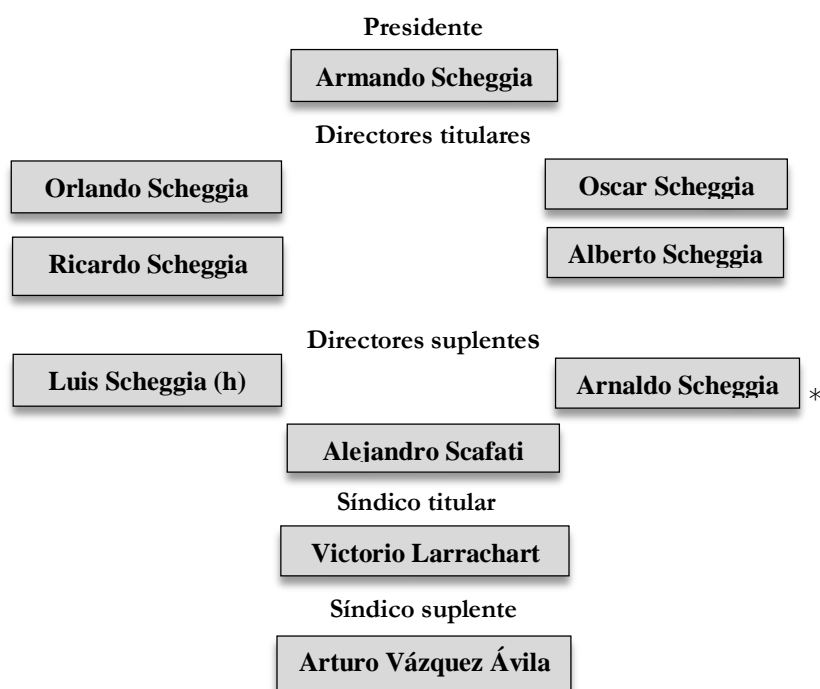
Definitivamente, en el año 1961 la segunda generación tomó el control formal de la empresa transformando la *SRL* en *Sociedad Anónima Constructora e Inmobiliaria*. Naturalmente, continuaba con la explotación de los negocios de su antecesora aumentando las posibilidades de acción con mayores derechos y obligaciones otorgados por los nuevos estatutos. Así, en el orden comercial podía ejercer por cuenta propia o ajena el comercio de toda clase de artículos relacionados con la construcción; en el orden industrial, dedicarse a la fabricación de cualquier elemento y material utilizados en la actividad; como empresa, ejecutar obras públicas y/o privadas para ocupación propia, renta o venta; en materia inmobiliaria, adquirir bienes raíces, venderlos e hipotecarlos y participar en consorcios.<sup>512</sup>

<sup>512</sup> Estatutos sociales *Scheggia Hnos. SA*, año 1961. Archivo *Scheggia Hnos. SA*

Los seis hijos varones de Luis (Armando, Orlando, Ricardo, Oscar, Alberto y Luis), conformaron el directorio como accionistas y un sólido engranaje que continuaba con años de experiencia y separación de responsabilidades. Bajo la dirección del mayor (dirección y planificación), cada uno cumplía con una función: cómputos y presupuesto (Alberto); obra (Ricardo, Orlando y Oscar); depósito (Luis y Alejandro Scafati).<sup>513</sup>

La sociedad debía estar dirigida y administrada por un directorio integrado por cinco a diez miembros titulares y fiscalizada por un síndico titular, con dos a cuatro directores suplentes y un síndico suplente. Los “directores”, a su vez, duraban dos años en funciones pudiendo ser reelectos sin limitación y contando con la representación legal por intermedio de su presidente elegido en asamblea. Éste tenía amplias facultades para reglar, disponer y proponer medidas a adoptar en lo inmediato o a largo plazo. Frente a esta rigidez normativa, con el paso de tiempo la estructura no varió en lo esencial, y en los cargos más altos, donde se mantenía la preminencia de los hermanos y la jerarquía acostumbrada según el patrón etario.

**Gráfico 5.3 Estructura de *Scheggia Hnos. SA*: Primer directorio**



\*Se retiró al poco tiempo, siguiendo por cuenta propia en construcciones menores

**Fuente:** Elaboración propia en base a *Guía de Sociedad Anónimas*, Cámara de Sociedades Anónimas, 1972

<sup>513</sup> Entrevista a Osvaldo y Oscar Scheggia, realizada por el autor en febrero de 2016.

Como cualquier sociedad anónima, el ejercicio anual se completaba con la realización de asambleas generales mensuales y la confección de un balance, inventario y cuenta de ganancias/ pérdidas a fin de año. Por su lado, las utilidades líquidas se distribuían en conformidad con las normas establecidas fijando una remuneración para cada miembro del directorio de acuerdo a la determinación de roles y un fondo de reserva legal estipulado en un 10% del capital suscrito.<sup>514</sup>

El capital social se dividió en acciones de clase “A” (cinco votos) y “B” (un voto).<sup>515</sup> Estos valores negociables de renta variable representaban la fracción del capital social que le correspondía a cada titular y se repartieron de forma de mantener el control de la administración de los familiares.

**Cuadro 5.1 Distribución del capital social *Scheggia Hnos. SA\****

Generación	Socios	Acciones ordinarias tipo “A”		Porcentaje sobre el total del capital
		Cantidad	Valor (\$)	
Primera	Luis (padre)	15.000	1.500.000 (total en bienes)	7,50%
	Carlos	15.000	1.500.000 (total en bienes)	7,50%
Segunda	Armando	33.500	3.350.000 (\$2.880.000 en bienes)	16,75%
	Orlando	27.500	2.750.000 (\$2.490.000 en bienes)	13,75%
	Ricardo	23.000	2.300.000 (\$2.050.000 en bienes)	11,50%
	Oscar	23.000	2.300.000 (\$1.950.000 en bienes)	11,50%
	Alberto	23.000	2.300.000 (\$2.030.000 en bienes)	11,50%
	Luis (hijo)	14.000	1.400.000 (\$1.290.000 en bienes)	7,00%
	Arnaldo	14.000	1.400.000 (\$1.190.000 en bienes)	7,00%
	Alejandro Scafati	12.000	1.200.000 (\$1.120.000 en bienes)	6,00%

\*En el año 1961 el capital de la SA era de \$20.000.000

**Fuente:** Elaboración propia en base a estatutos sociales, (1961). Archivo empresarial *Scheggia Hnos. SA*

<sup>514</sup> Estatutos sociales *Scheggia Hnos. SA*, año 1961. Archivo *Scheggia Hnos. SA*

<sup>515</sup> Las de primer tipo rigen los destinos de la empresa al proveer mayores derechos al voto (decisiones) y otorgar dividendos sobre su rentabilidad. En cambio, las segundas poseen mayor remuneración en dividendo, pero prescinden del derecho al voto.

La distribución estructurada y escalonada de acciones representaba los derechos sobre el patrimonio total trasladándose al dominio efectivo de las decisiones a llevar a cabo. Las tenencias correspondientes a los fundadores, ya alejados de la actividad, correspondían a sus bienes personales y empresariales conjuntos. A continuación, la progresión de dividendos no hacía más que reproducir otra vez la disposición verticalista entre hermanos, yerno y primo. Así, de forma reglamentaria y empírica Armando aglutinaba los derechos de conducción de la sociedad. Ante una problemática específica se consultaba entre hermanos en asamblea, aunque la última palabra le correspondía al presidente.<sup>516</sup>

Existe toda una literatura dentro de los estudios empresariales y de administración acerca de la cultura y las formas del liderazgo dentro de la empresa familiar.<sup>517</sup> Justamente, varios autores remarcan que esta cultura especial resulta un recurso estratégico para alcanzar el éxito en el rendimiento de los negocios, o bien, a la inversa puede condicionar el fracaso del emprendimiento a la par de otros factores.<sup>518</sup> Se define como el conjunto de valores, creencias, ideologías, normas, costumbres arraigadas y aceptadas (una historia en común) que definen las acciones de los miembros de la familia y de su líder.<sup>519</sup> Por ello, marcan una identidad hacia dentro y fuera materializando ciertas pautas de comportamiento.

Examinando las actas de asambleas desde un punto de vista cualitativo, vislumbramos que esta cultura organizacional engendró un modelo de gestión particular basado en los valores empresariales y familiares de los fundadores que el mayor de los hermanos personificaba y que los restantes hermanos aseguraban. Con todo, esta forma activa y estilo de conducción vigoroso se tornaron ventajosos al potenciar las capacidades formativas y carácter individual del líder. De esta forma, colmaba las necesidades, exigencias y expectativas de sus colaboradores, siendo apropiado para la situación creada. Además, coordinaba el trabajo en grupo y los modos de referirse a sus hermanos como ejecutores del proyecto grupal.<sup>520</sup>

Por otra parte, en este caso el liderazgo también estaba amparado en el conocimiento del mercado, el compromiso, la determinación y la motivación de perpetrar el mandato

---

<sup>516</sup> Deducciones en base a entrevistas orales realizadas

<sup>517</sup> Entre otros: Vallejo Martos, Manuel (2009) "Liderazgo transformacional y sus efectos en las empresas familiares: un análisis diferencial y evolutivo", *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, Vol. 18, N° 1, pp. 105-122; Fernández Losa, Nicolás y Brigmann, Eliane (2007) "El impacto de la cultura organizacional y del liderazgo en las empresas familiares", en: Ayala, Juan Carlos (coord.) *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro* (pp. 3428-3444), Universidad de La Rioja

<sup>518</sup> Dyer, Gibb (1994), "Potential contributions of organizational behaviour to the study of familyowned businesses", *Family Business Review*, 7, N° 2, pp. 109-31

<sup>519</sup> Esparza Aguilar, José Luis, García Pérez de Lema, Domingo y Duréndez Gómez Guillamón, Antonio (2010) "La cultura empresarial en la gestión de las empresas familiares: Una aproximación teórica", *Investigación y Ciencia*, Universidad Autónoma de Aguas Calientes, N° 47, pp. 13-20

<sup>520</sup> Entrevista a Carlos, ex empleado administrativo de *Scheggia Hnos. S.A.*, realizada en febrero de 2018

familiar. La personalidad del director se complementaba y se construía a partir del alto interés en el ámbito empresarial, pero también público y en la acción social. Vinculado con todo el espectro industrial de la región, Armando Scheggia fue miembro de otras firmas financieras y comerciales como el Banco Argentino del Atlántico S.A (vice-presidente), integrante del directorio de la Bolsa de Comercio de Mar del Plata, *ALBA Compañía Argentina de Seguros S.A.* y presidente/ gerente de *Vial Atlántica S.A.*<sup>521</sup> A la vez, continuó la línea política de su padre al afiliarse al Partido Socialista llegando a la comisión directiva de su órgano de prensa (*El Trabajo*), el cual representaba a una gran porción de la población marplatense, ocupando los primeros lugares de venta.<sup>522</sup>

Paralelamente, formó parte de varias instituciones relevantes de la ciudad ocupando cargos directivos. Entre 1969 y 1977 condujo el Centro de Constructores y Anexos.<sup>523</sup> Además, fue socio activo del Rotary Club local, emprendiendo innumerables actividades sociales de la mano de su esposa y llegando a ser su presidente entre 1976 y 1977.<sup>524</sup> Por otro lado, organizó junto a otras personalidades destacadas de la ciudad la creación de un organismo de propaganda del balneario como ADIPROMAR (Asociación de Difusión y Promoción de Mar del Plata). En torno a la acción social, fue iniciador de la Fundación Médica de Mar del Plata y del Hospital Privado de la Comunidad (obra realizada por su empresa).<sup>525</sup>

Desde otro ángulo, Alberto también tuvo un rol destacado en el deporte al volcarse paulatinamente al patín. Desde un simple hobby, pudo convertirse en un relevante dirigente en la Federación Marplatense de Patín y fue el principal impulsor- constructor del patinódromo local de piso de mosaico en el año 1969. Más tarde, actuó como juez internacional de la disciplina, siendo miembro-consejero en el comité de carreras de la Federación Internacional Rollers Skating (FIRS) con sede en Italia y de la Confederación Sudamericana. En este sentido, su labor de pionero hizo posible una actividad competitiva de alto rendimiento con campeones mundiales de origen vernáculo y la realización de varios mundiales en esta ciudad (1966/1969/1975/1978/ 1983).<sup>526</sup>

---

<sup>521</sup> “VIAL ATLÁNTICA S.A.” fue una empresa pavimentadora y de construcciones civiles creada en 1960 donde concurren varios de los empresarios constructores más sobresalientes de Mar del Plata. El directorio estaba conformado por: Presidente: Armando Scheggia; Directores titulares: Eliseo Benedetti, Nicolás Dazeo, Felipe Fiorentini, Rafael Galano, Roberto Landa, Ignacio Macaída, José Rubertis, Eduardo Silva y Manuel Veramendi; Suplentes: Alberto Scheggia, Miguel Nardachione y José Fiorentini. Fuente: Guía El Accionista de Sociedades Anónimas, Diario Jurídico y Comercial, Buenos Aires, 1959-1960. Fuente: *Guía “el accionista” de Sociedades Anónimas*, Buenos Aires, Editor El accionista, Diario Jurídico Comercial, años 1959 y 1972

<sup>522</sup> *El Trabajo*, número aniversario, s/d (década de 1970)

<sup>523</sup> *Actas del CCyA* (1968-1977). Archivo privado del CCyA

<sup>524</sup> *Actas del Rotary Club* de Mar del Plata, años 1976-1978. Archivo personal de Armando Scheggia

<sup>525</sup> Entrevista a Silvia Scheggia (hija de Armando), realizada en febrero y marzo de 2018

<sup>526</sup> *La Capital* (Mar del Plata), s/d, 1984

Según la conceptualización de Porter acerca de las estrategias competitivas, podemos repensar ciertas nociones para analizar este caso.<sup>527</sup> Vale decir que esta taxonomía responde mejor a un modelo de empresa de actividad manufacturera propiamente dicha. *Scheggia Hnos. S.A.* ensayó diversas estrategias a lo largo de su historia empresarial según el contexto, las decisiones emprendidas y las respuestas ante el despegue o el desaceleramiento económico.

La empresa potenció y consolidó la especialización masiva de viviendas multifamiliares en el rubro privado. Así, continuaron trabajando en proyectos encargados por financistas para la ejecución de obras de diversa índole, poniendo toda su experiencia y capacidad probada. Igualmente, la inversión propia les permitió levantar una serie de edificios destinados algunos a renta y otros a venta, presentando una calidad superior de mercado. Ello fue una estrategia válida para enfrentar la creciente competencia de otras empresas análogas a partir de la utilización de insumos, diseño y terminaciones interiores (aberturas, herrajes, grifería, plomería, pisos, carpintería) de primera y mejores que las habituales en la oferta general. Así, lograban satisfacer nuevas expectativas y gustos de los consumidores al ofrecer un producto terminado distinto. Particularmente, los proyectos fueron encargados a arquitectos prestigiosos del medio.

**Foto 39. Edificios realizados por *Scheggia Hnos. SA***



**Edificio "Súper", año 1968**



**Edificios "Dormar X-XI-XII" (para terceros)**

(Fuente: Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

---

<sup>527</sup> Porter, Michael (2006), *Op. Cit.*

En paralelo, por motivos de organización y logística, los integrantes de la firma idearon dos estrategias de funcionamiento: en primer lugar, la razón social *Scheggia Hnos. SA* tenía en desarrollo todas las construcciones para terceros y propios para venta. Mientras que los hermanos Scheggia como sociedad de hecho colectiva se encargaba de llevar adelante los horizontales para renta y capitalización. Aunque vale decir, algunos inmuebles fueron afectados durante décadas por la reactualización continua de la Ley 13.581 de congelamiento de alquileres de 1949. La efectividad de trabajo estaba dada por la integración de tecnología (carpintería propia, herrería, hormigón) y la capacidad multifacética de cada miembro al poder hacerse cargo de cualquier tarea o etapa de obra.

Foto 40. Bosquejo del Edificio “Avellaneda”, Scheggia Hnos. SA (1968-1969)



(Fuente: Expediente de obra. Archivo de empresa *Scheggia Hnos. SA*)

Algunos inmuebles en propiedad horizontal buscaron asimilar el tradicional estilo del “chalet Mar del Plata”, como se puede observar en la fotografía anterior, recurriendo a un minucioso trabajo en los frentes revestidos de piedra y madera. Los mismos se emplazaron en barrios residenciales alejados relativamente del centro y de la playa, cerca de espacios verdes y lindantes a un conjunto de casas bajas. Sin embargo, otros prefiguraron el formato moderno y la estructura de hormigón de más de diez pisos.

Por cada horizontal levantado las unidades correspondientes se convertían en un bien de cambio, antes que de uso. En efecto, el “departamento” había adquirido fuerza como fuente de inversión y valor de cambio al ser trocado por trabajos en los mismos a los distintos gremios (“departamentos de gremio”) o a las distribuidoras mayoristas por mercaderías varias. Posteriormente, aquellos destinados al alquiler se distribuyeron en una cantidad



determinada de manera decreciente entre los hermanos en proporción a su tenencia accionaria.<sup>528</sup>

La reserva de propiedades en manos de la empresa y de cada uno de los integrantes de la firma, junto con una estructura financiera estable, constituyeron una garantía para sobrellevar las diversas crisis económicas y las fluctuaciones cíclicas de la industria de la construcción. Además, constituyeron una entrada segura y sostenida en el tiempo de modo de acrecentar el patrimonio y desarrollar la función inmobiliaria de la firma.

Por su parte, el sistema de comercialización utilizado fue el que estuvo en boga entre 1960 y 1975 a partir de la “venta de pozo” (antes de comenzar los cimientos y en vísperas de la temporada). En este sentido, existieron vendedores exclusivos y comisionistas en la misma obra entre los que destacaron dos inmobiliarias paradigmáticas del periodo como Nannini-Barrera y García Sotres. El régimen de cuotas fijas con interés incluido y documentos era a largo plazo, variando entre las 100 y las 130 a cinco o seis años, donde el comprador iba pagando y/o enviando sus cheques desde otras ciudades del país. La mayoría de los clientes provenían de Buenos Aires, acostumbrando a realizar un refuerzo para cubrir parte de las cuotas del costo total, con el objetivo de veranear.

La capacidad práctica de la empresa devenía de toda una planta obrera, técnica y administrativa que iba oscilando según las necesidades y los momentos de construcción. Cada año se levantaban diferentes edificios al mismo tiempo lo que demandaba toda una logística de transporte de materiales, movilidad y rotación de la mano de obra en coordinación con los plazos y costos prefijados. Por ejemplo, a principios de la década de 1970 la firma contaba con un capital social de \$100.000.000 y un plantel de personal efectivo que rondaba los 180 obreros a los que se pagaba por quincena, sin contar la gran gama de subcontratistas que se desempeñaban en tareas específicas según su especialidad.<sup>529</sup> A la vez, a la oficina concurrían entre 20 y 30 empleados dedicados a las diferentes tareas que demandaba la gestión administrativa diaria.<sup>530</sup>

Sumado a ello, la dinámica de la producción precisaba recurrentemente otro tipo de personal para las labores más pesadas e inmediatas en un tiempo corto. Así, la carga de material para obra desde el depósito a los camiones, llenado de hormigón y encofrado se realizaba a mano y a pala por cuadrillas de obreros pagados por día.<sup>531</sup> Estos trabajadores

---

<sup>528</sup> Así, sucedió por ejemplo con el edificio “Ultramar” de 10 plantas construido en 1964. Archivo empresarial, *Scheggia Hnos. S.A.* Sin embargo, los congelamientos sucesivos de alquileres a nivel nacional perjudicaron su rentabilidad.

<sup>529</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 11 de junio de 1971

<sup>530</sup> Anualmente, a fin de año la empresa organizaba almuerzos al asador con actividades recreativas y sorteos de lotería para sus empleados.

<sup>531</sup> Libreta de anotaciones de Armando Scheggia, década de 1960 y 1970. Archivo *Scheggia Hnos. S.A.*

temporarios o changuistas informales, sin estar en relación de dependencia, fueron comunes en el rubro ya que había meses del año donde la demanda era significativa y las diferentes empresas tomaban gente que rotaba en los lugares de trabajo ganándose la vida.

Dicho esto, en el corralón de la empresa se fabricaba material para obra siendo la primera con esta tecnología. Se trataba de una cal viva más noble y procesada que permitía su mejor aprovechamiento y manipulación en la obra, evidenciando procesos y estrategias de integración hacia atrás. Para Penrose, “una empresa es una colección de recursos productivos heterogéneos y el gran reto del empresario es saber combinarlos y coordinarlos”.<sup>532</sup> De esta manera, los Scheggia comenzaron a producir bienes e insumos intermedios que la firma necesitaba, ampliando su infraestructura, reduciendo costos y utilizando la propia experiencia como eje de los cambios.

Por otra parte, la firma intentó ampliar sus negocios presentándose a licitaciones públicas para la realización de diferentes proyectos estatales de mejora urbana e instalación de infraestructura en el ámbito local. Contaba con la capacidad técnica y los requerimientos solicitados, empero constantemente no salía airoso en los concursos ante la oportunidad de otros presupuestos más bajos, por ejemplo, de la firma *Nicolás Dazzeo SA*, de la que nos ocuparemos en el capítulo VII. Sin embargo, durante la intendencia socialista de Jorge Raúl Lombardo (1963-1966) logró hacerse con la autorización, al ser la única propuesta, para actuar en la provisión de espacios verdes y construir la Plaza Italia en el Barrio Puerto hacia el año 1966.<sup>533</sup>

Si analizamos los libros de personal, entrevemos que la dotación de trabajadores efectivos fluctuó según la época y sobre todo en los años setenta por la caída de la actividad, fenómeno agudizado con el Rodrigazo de 1975. Así, en 1972 encontramos un total de 123 discriminados según las siguientes categorías: capataces de obra (5), oficiales albañiles (58), medios oficiales albañiles (11), peones de albañiles (43), carpintería (4) y camioneros (2). Quienes componían estos planteles eran argentinos, italianos y algunos chilenos, se encontraban clasificados por su antigüedad y por su nivel de aptitudes (léase, productividad y concepto personal), demostrando que existía una cadena de aprendizajes, movilidad de categorías y la prestación de servicios durante años en todos los casos.<sup>534</sup>

Ante la fuerte devaluación y la estampida inflacionaria durante el gobierno de Isabel Perón (1974-1976), la empresa atravesó una crisis financiera dada por la imprevisibilidad del

---

<sup>532</sup> García Garnica, Alejandro, y Taboada Ibarra, Eunice Leticia (2012) “Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom”, *Economía: teoría y práctica*, N° 36, pp. 9-42. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx> [Consultado 20/04/19]

<sup>533</sup> Expediente Obras Públicas, s/n. *Archivo Scheggia Hnos. SA*

<sup>534</sup> Libros de personal, años 1972-1975. *Archivo Scheggia Hnos. SA*

aumento de los costos de la mano de obra, materiales e insumos, del metro cuadrado y de los gastos en general. Paralelamente, la rentabilidad del sistema francés de cuotas se vio perjudicado como correlato de la súbita pérdida del valor de la moneda local y el atraso al no estar indexadas según inflación o algún otro parámetro.

El recorte y el ajuste de personal resultaron considerables: en junio de 1975 el número de trabajadores descendió a 81 (4 capataces de obra; 38 oficiales albañiles; 6 medio oficiales albañiles; 25 peones de albañilería; 6 de carpintería y 2 camioneros). La correspondiente reunión de directorio resolvió un plan de reducción de costos hacia finales del mes siguiente recortando la cantidad de horas del personal jornalizado, suspendiendo trabajadores de la oficina y despidiendo entre 15 y 20 obreros.<sup>535</sup> Las siete obras en curso en diferentes etapas de realización fueron terminadas bajo un proceso gradual de austeridad en los años siguientes, con la paulatina salida del ahogamiento del mercado inmobiliario.

La austeridad y el asiento patrimonial de los integrantes de la firma permitieron atravesar la mayor crisis que habían vivido hasta el momento. Recordemos, que la difícil situación planteada afectó de forma similar, y/o aún peor, en otras firmas del sector generando su paralización. Sobre todo, aquellas que se encontraban en compromisos de obra pública, o quienes habían invertido en tecnología y equipamiento y las que habían crecido a través de la generación de deuda. En su caso, la salida de aquel ahogo productivo pudo ser superado gracias a un “boom de renta” sobre finales de la década de los setenta y principios de los ochenta: llegaron a contabilizar quinientos departamentos en alquiler y una oficina administrativa organizada para tales tareas.<sup>536</sup>

### V. 3. El fin de la segunda generación y de la organización

El funcionamiento interno establecido desde la sucesión de la conducción empresarial se mantuvo sin mayores reparos hasta el “cierre” de su actividad administrativa.<sup>537</sup> Los hermanos, ya entrados en años, siguieron controlando el movimiento inmobiliario (y/o sus hijos después de su muerte), aun después de la última obra emprendida en el año 1986, ya en un contexto de desaceleración y contracción económica a nivel local y nacional. A partir de esa fecha, tampoco existió un *aggiornamento* ante la nueva realidad que pudiera continuar con la dinámica de acción de antaño.

---

<sup>535</sup> *Actas de directorio*, julio-agosto de 1975. Archivo empresarial *Scheggia Hnos. SA*

<sup>536</sup> *Actas de directorio*, años 1976-1980. Archivo empresarial *Scheggia Hnos. SA*

<sup>537</sup> La sucesión y división del patrimonio familiar por el fallecimiento de Luis Scheggia se dio entre los años 1973-1974. *Actas de directorio*, años 1973-1974. Archivo empresarial *Scheggia Hnos. SA*

A todas vistas, el modelo y estructura de negocios propuestos desde el seno de su historia quedaron obsoletos ante un escenario cambiante y recesivo donde los patrones de crecimiento se habían desvirtuado notablemente. Sin embargo, específicamente, la disposición de “desinflar” la firma (como lo afirmaron los sujetos protagonistas) devino expresamente de una decisión personal consensuada por los propios hermanos (que ya pasaban los setenta años de edad), quienes no permitieron la continuidad de la joven tercera generación. Al parecer, tras su “jubilación” entre los primeros no existían incentivos económicos o extraeconómicos para dejar en otras manos el emprendimiento considerado como propio. Según podemos evidenciar, la propiedad y la gestión la sentían reservada para ellos, pero separada de la herencia que sí ahora les tocaría a todos los hijos por igual.<sup>538</sup>

Todo ello puede interpretarse como una crisis de identidad, no obstante, no alcanza en retrospectiva para afirmar el fracaso integral de la empresa a nivel económico. El consorcio de hermanos adquirió el control del negocio y el apego pasional, representando una determinada cultura empresarial y consolidando el camino emprendido por los fundadores. Comenzando desde abajo, habían formado parte de una historia común de dedicación y trabajo. A la vez, aumentaron la capacidad técnica y material llevando a cabo obras de gran volumen con financiación propia. La apoteosis alcanzada fue suficiente para generar y asegurar un bienestar económico a toda la familia, incluyendo el de sus descendientes. En vísperas de su retiro, creían que la tarea y, por ende, la empresa había llegado a su fin.

A pesar de ello, varios de los integrantes de la tercera generación al optar por carreras universitarias relacionadas al rubro, como arquitectura o maestros mayores de obras, hubieran podido convertirse en sujetos idóneos para continuar la tarea en un eventual nuevo periodo. Sin embargo, la gran cantidad de primos mayores de edad no pudo ingresar a los puestos directivos: efectivamente, sólo uno lo hizo, pero con responsabilidades menores. Por otro lado, varias de las integrantes mujeres se desempeñaron en trabajos de secretaría en alguna de las firmas creadas, mientras que sólo un hombre estuvo relacionado con las labores de depósito.<sup>539</sup>

Independientemente, en las décadas siguientes algunos formaron sus propios emprendimientos, aunque en otro contexto de reconversión productiva. Por ejemplo, Jorge Scheggia (hijo de Ricardo) se instaló por su cuenta en 1977, dedicándose a realizar frentes y construcciones en general a partir de la razón social *Scheggia Jorge SRL*. Su hermano Ricardo

---

<sup>538</sup> Entrevistas a Osvaldo y Oscar Scheggia (hijos de Oscar), realizada por el autor en febrero de 2016

<sup>539</sup> Entrevista a Silvia Scheggia (hija de Armando) y a sus primas, realizada en febrero de 2018

estableció un estudio de arquitectura junto a su esposa; otros como Rubén (hijo de Orlando), Oscar y Osvaldo (hijos de Oscar), recibidos de arquitectos, organizaron su propia oficina y constructora para abocarse a proyectos unifamiliares e industrias, aunque más tarde se especializaron en reparación de frentes de edificios. El conjunto restante se dedicó a otros rubros varios, no obstante, también en la cuarta generación varios de sus integrantes actualmente han desarrollado la profesión.

Finalmente, con el paso de los años y el fallecimiento de los socios de la segunda generación, los herederos repartieron el patrimonio familiar rematando una serie de propiedades, maquinaria, equipamiento y gran cantidad de materiales para construcción. En marzo de 2005, la asamblea extraordinaria de directorio en calidad de liquidadores decidió disolver la sociedad *Scheggia Hnos. SA*, aunque por diferentes motivos no pudo materializarse.<sup>540</sup>

Para cerrar el apartado, la firma actuó durante más de sesenta años pasando por diferentes razones sociales y mostrando ciertas líneas de continuidad. Empero, sin mediar una quiebra económica con pérdida de capital o riesgo financiero, finalmente la organización fracasó. Ello se debió a una serie de motivos que podemos resumir a partir de tres ejes interrelacionados: la lógica de funcionamiento y la naturaleza de relaciones entre hermanos; la posible viabilidad de un consorcio de primos; y el contexto económico propiamente dicho.

En principio, la visión que había imperado en el manejo de los negocios se trasladó hacia las perspectivas de futuro ante un potencial y nuevo recambio generacional. Quizás haya sido la misma cultura organizacional la que finalmente mostró una serie de límites para generar su propia renovación. O bien, posiblemente ésta se hubiera perdido efectivamente al reposar en un gran consorcio de primos y no ya en la unidad que garantizaba el vínculo entre hermanos. Por otro lado, la preminencia del mayor hubiera quedado trunca al mediar diferentes lógicas, intereses, formaciones y grados de comportamiento entre los diversos componentes de la tercera generación.

De este modo, empíricamente el eclecticismo familiar mostraba ya un panorama complicado y difuminado acerca de la toma de mando y reproducción empresaria. También, el rumbo y el abanico de decisiones hubieran sido difícil de consensuar. Si bien, todos formaban parte de una historia o sustrato en común, los primos habían crecido en un contexto de bonanza, aunque, había prevalecido la forma de vida de sus padres, del todo austera al estar constantemente reinvertiendo en utilidades, ahorrando y reservando capital

---

<sup>540</sup> *Boletín oficial*, Ministerio de Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, Sociedades, 28 de julio de 2005, La Plata

en inmuebles.<sup>541</sup> Es que, la compañía era casi como un “ser vivo” al cual constantemente se le debía alimentar. Bajo otro panorama, existía una imposibilidad de sostener su supervivencia por gastos varios y recursos de manutención. Es más, la producción de departamentos se había estancado por lo que el emprendimiento había tomado un perfil rentístico.

A este ritmo, la empresa familiar no supo transformarse en una familia empresaria, aunque la trascendencia de la familia sí pudo ser un valor central.<sup>542</sup> El enfoque seguido permitió cierta transferencia de habilidades y competencias pero no fueron explotadas en pos de una continuidad. Por lo tanto, no se generaron desde el interior estímulos para buscar nuevas posibilidades de inserción en el mercado o impulsar la capacidad emprendedora transgeneracional. Los hermanos se retiraron de la actividad y con ellos se fue el proyecto empresario, no obstante, nominalmente *Scheggia Hnos. SA* siguió existiendo.

Lo anterior, nos lleva al tercer punto que quisiéramos discutir y donde toma relieve el abanico de decisiones personales. Ante un panorama desalentador en materia económica nacional, las décadas de 1980 y 1990 tiñen un periodo de crisis y baja productividad para el sector construcciones en general. De hecho, la última obra terminada en 1986 para vivienda permanente, confluyó con perspectivas negativas en torno al Plan Austral lanzado el año anterior por el gobierno de Alfonsín. La suba de las tasas de inflación, la recesión del mercado inmobiliario, la desestabilización monetaria, y el aumento de costos minaron la rentabilidad de la actividad a largo plazo. Por otra parte, vale decir que otras compañías familiares no tuvieron esa suerte de poder repartir su patrimonio entre los herederos ya que habían presentado quiebra y se encontraban mayormente endeudadas.

Sin embargo, otras firmas minoritarias idearon distintas estrategias de adaptación que les llevó a sobrevivir, complejizando su estructura o aprovechando el capital intelectual de los nuevos profesionales dentro de la familia. Racionalizando bienes y utilidades para continuar construyendo edificios, pudieron permanecer en el rubro hasta el día de hoy. El caso que analizaremos en el capítulo siguiente, *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*, reviste ciertas características particulares que le permitieron sortear aquellas vicisitudes de una forma disímil.

---

<sup>541</sup> Los propios familiares hablan actualmente de que se trataba de “una empresa rica con socios pobres”

<sup>542</sup> Según Jiménez, “¿Qué es una familia empresaria? Es aquella que cuenta con el *insight* para tomar conciencia de su oportunidad de desarrollo transgeneracional, que asume efectivamente el compromiso de transmitir la capacidad de emprendimiento como si se tratara de un gen familiar y que diseña deliberadamente sus prácticas, políticas y procesos de fomentar el desarrollo de órganos, espacios y una cultura que provean un contexto proclive al emprendimiento (dando paso a un portafolio de negocios con activos comunes)”. Jiménez, Gonzalo (2010) “De Empresa Familiar a Familia Empresaria”, Booklet N° 1, *Step Project for Family Enterprising*, Universidad Adolfo Ibáñez, p. 25. Disponible en: <https://digitalknowledge.babson.edu> [Consultado 02/05/18]

#### V. 4. Algunas reflexiones finales del capítulo

En principio, el caso analizado refleja uno de los tópicos más fuertes en la historiografía argentina en torno a la relación entre inmigración y emprendedurismo. El modelo del inmigrante con un capital social específico y gestor de una empresa familiar se ha extendido en todo el país en varios rubros de la actividad industrial (calzado, construcción, textiles, indumentaria, pesca, maquinaria agrícola, metalurgia, alimentos y bebidas, vitivinicultura) confiriendo un sustrato común. Ello es dable observar, en la gran proporción de extranjeros, sobre todo de italianos, entre los empresarios industriales de las postrimerías del siglo XIX y primeras décadas del XX. La reconstrucción de las trayectorias personales ha servido para analizar sus estrategias, factores de expulsión y atracción, vinculación con el medio, redes personales, entre otros aspectos.<sup>543</sup>

La historia de la familia Scheggia y su emprendimiento (también el de *Pulichino Hnos.*, tratado en el capítulo siguiente) dan muestras de los vínculos con estas problemáticas en un sector donde todavía faltan estudios de caso. Su derrotero nos muestra dimensiones de funcionamiento del sector a nivel micro que complementan y animan las definiciones alrededor de la naturaleza local del mercado inmobiliario. En este sentido, su misma composición mayoritariamente fraternal vislumbra el carácter intrínseco de negociaciones formales e informales en el seno del capitalismo familiar. Estos desafíos y soluciones aparecieron con mayor fuerza aquí que en otros ejemplos demostrando diversas estrategias, tensiones y decisiones al interior de la organización.

Los fundadores fueron dos inmigrantes italianos que ya portaban los conocimientos del oficio consigo y un capital social que los llevó a emprender sus propios proyectos en asociación y, más tarde, por su cuenta. Transformaron su experiencia en el rubro a las condiciones y a las necesidades locales entablando relaciones perdurables con el entramado de actores que participaban del circuito económico y político de la ciudad. Al mismo tiempo, generaron su propia trascendencia al educar a sus hijos para la labor en obra y para las tareas de mando que se imponían en la empresa ya creada. Como hemos intentado dejar en claro, ello obedeció a ciertas lógicas y a una dinámica de acción propios de esta cultura empresarial que ellos forjaron.

En retrospectiva, la estructura creada y las estrategias empleadas por las dos generaciones resultaron exitosas al servirse de los medios a su alcance para explotar el régimen de propiedad horizontal para fines turísticos y, ulteriormente, vivienda permanente.

---

<sup>543</sup> Barbero, María Inés (2016), *Op. Cit.*; Barbero, María Inés (2008), *Op. Cit.*

La experticia sobre las características particulares del medio local y las relaciones sociales que tejieron en el terreno privado y público les brindaron ciertas ventajas que supieron aprovechar. Gracias al conocimiento generado por cada trayectoria personal y el liderazgo impuesto, sumado a la responsabilidad del manejo financiero y el orden administrativo, la empresa fue afrontando los aumentos de los índices de inflación sin poner en juego el capital social en toda su extensión. De este modo, encontraron oportunidades en los dos segmentos de mercado más dinámicos del periodo pudiendo resolver con soltura las fluctuaciones propias de la construcción y de las variables macroeconómicas.

Ahora conviene realizar un balance del camino transitado y poner en perspectiva este caso. En primer término, si nos preguntamos sobre el tamaño que finalmente alcanzó en momentos de su apoteosis (1961-1975), después de décadas de ascenso social individual, se trataba de una empresa mediana dentro del contexto industrial general y figuraba entre las más grandes dentro del abanico de firmas familiares marplatenses junto a otras como *Nicolás Dazzeo SA*, *Domingo Fiorentini y Cía. SA* o *Guarino SA*. Para ello, evaluamos la cantidad de trabajadores efectivos y la posibilidad de obra medida anualmente. Sin embargo, a diferencia de la mayoría de ellas no existió una marca comercial específica que identificara sus edificios propios por número correlativo y por diseño. Aunque sí fue la identidad perpetrada en el apellido la que marcó el rumbo y el imaginario dentro del mundo de la construcción.

En el largo plazo se pueden pensar una serie de características a partir de su singularidad y performance empresarial en comparación con otros casos. En lo relativo a las diversas etapas, éstas fueron analizadas teniendo en cuenta el hilo de continuidad con todas sus implicancias y los cambios acaecidos según los contextos macroeconómicos. La primera generación concentró sus esfuerzos en la construcción de chalets durante décadas y pudo implicarse rápidamente en el negocio de altura, que significaba justamente el “progreso” (la superación del pasado) y la llegada de la modernización arquitectónica. O sea, que fueron protagonistas de dos fases muy distintas en lo que a conceptualización edilicia se refiere. El segundo periodo se abrió con la mayor participación de sus sucesores en el negocio, ya instalado, y en plena expansión del mercado. Indudablemente, el cambio de mando se dio en un marco de prosperidad y fuerte competencia. Aquí se abrió el periodo más álgido y dinámico de la empresa a partir de la cooperación entre hermanos que duró más de veinte años. Finalmente, una tercera etapa estuvo marcada por el fin de la organización y el no recambio generacional.

En referencia a la cultura empresarial: los fundadores, sea consciente o inconscientemente, crearon un perfil disciplinario muy fuerte y determinado que guiaron la



dinámica del conjunto del emprendimiento. Ello se fue construyendo desde sus cimientos en la toma de decisiones, en el abanico de posibilidades y en el lugar en el que se fue orientando cada uno. Estas reglas familiares pronto se convirtieron en normas de conducta que fueron trasladadas automáticamente a la empresa sin titubeos. La potestad “natural” del hombre mayor para dirigir se fue expresando como el paradigma que aseguraba el desarrollo y el crecimiento económico. Igualmente, la figura paterna inculcó una serie de valores que iban en este camino en relación a la solidaridad, respeto y obediencia entre hermanos.

Una rama fue la preponderante en este itinerario, ciertos actores llevaron la voz cantante marginando a otros. Ello revela las luces y sombras de la empresa familiar y ciertos conflictos implícitos. El alejamiento del hijo de Carlos (Arnaldo) revela las tensiones existentes frente a la conducción de los seis hermanos y la unidad que se forjó en este sentido. Otro tanto sucedió con la posibilidad de mando de la tercera generación.

Sobre el conjunto de estrategias, los sujetos intervinientes y tomadores de decisiones aprovecharon eficazmente sus conocimientos acerca del oficio y del mercado inmobiliario local. Ello fue una ventaja competitiva que les permitió operar sobre la cotidianidad. En primer término, hicieron crecer su empresa al amparo de la construcción para turismo donde radicaba el impulso de la rueda económica. Los inversionistas externos demandaban trabajo de un puñado de empresas familiares de reconocida trayectoria donde el apellido Scheggia ofertó toda su capacidad. Sobre todo, la integración de ciertos eslabones productivos permitió aumentar la capacidad de obra, reducir costos y garantizar la calidad.

Una táctica importante supuso la explotación de redes sociales aceitadas dentro del sector y de la ciudad. Los vínculos personales y familiares constituyeron la piedra angular del crecimiento empresarial. La asociación con diferentes gremios y con otra empresa familiar (Bartolucci) fue el puntapié para posibilitar un desarrollo propio y una movilidad social ascendente. En buena parte, ello permitió suplir las necesidades de financiamiento que el mercado y la competencia imponían. Finalmente, las diferencias en la gestión provocaron el cese de la relación comercial, aunque continuaron con algunos proyectos conjuntos.

Más tarde, vislumbraron un nicho de mercado en la tenencia y alquiler de sus propios departamentos lo que les valió un recurso poderoso para enfrentar las crisis sucesivas. Por ejemplo, el fenómeno del Rodrigazo fue superado gracias a un recorte de personal, austeridad en el manejo de las finanzas y la reserva de capital en inmuebles. En un contexto de bonanza y de fluctuaciones de la economía, la empresa construyó edificios de buena calidad con la participación de arquitectos reconocidos del medio. Así, pudo diferenciarse de sus colegas

ofertando departamentos con mejores materiales (a diferencia de las “unidades de temporada”) con función turística y de vivienda permanente en zonas residenciales.

En lo que concierne a la transición y sucesión organizacional, el pasaje entre dos generaciones fue programado y exitoso al permitirse automáticamente la transferencia de responsabilidades, capitales y cultura empresarial hacia los hijos. Éstos ya se encontraban en el seno de la firma aprendiendo conocimientos del oficio y llevando adelante operaciones administrativas. No obstante, no ocurrió lo mismo para el caso de la tercera generación y la decisión de interrumpir la actividad de la empresa por parte de sus mayores. Como hemos visto, ello puede ser indagado a través de tres pilares interrelacionados: la lógica de funcionamiento y la naturaleza de relaciones entre hermanos; la posible viabilidad de un consorcio de primos; y el contexto económico propiamente dicho.

En este sentido, el “síndrome de Buddenbrook” ha sido tomado para explicar la mortalidad de las empresas familiares en la tercera generación.<sup>544</sup> No obstante, el caso evidencia que la realidad y la adaptación fue más compleja en un contexto general y familiar muy particular. Con todo, no hubo un cierre programático o sistemático ni siquiera por un desequilibrio en sus finanzas. Se trató de un emprendimiento exitoso mientras duró donde la segunda generación decidió conscientemente el cierre y la no participación de la siguiente cohorte. Ello puede verse como un fracaso de la organización, aunque no hubo un quebranto económico, sí ocurrió un quiebre al no producirse una profesionalización o un *aggiornamento*.

---

<sup>544</sup> Fernández Pérez, Paloma (1999) “La empresa familiar y el “síndrome de Buddenbrook” en la España contemporánea: el caso Rivière (1860-1979)” en: Carreras, Albert, Pascual, Pere, Reher, David y Sudrià, Carles *La industrialització de l’Espanya contemporània* (pp. 1398-1416), Barcelona: Publicacions U.B.

## Anexo del capítulo V

**Cuadro 5.2 Nómina de edificios construidos por la empresa Scheggia (1947-1986)**

Nombre	Dirección	Horizontalista (Inversor)	Dirección de obra	Nº de pisos	Año
<b>Luis Scheggia y Hno.</b>					
25 de mayo	25 de mayo 2899	Merched Diab Sallun	Arq. Moreno de Mesa	7	1947
	Garay 1870	Edificadora Levinton	Ings. T. y O. Levinton	3	1949
Horizonte	Entre Ríos 2236	En asociación con E. Bartolucci e Hijos	Arq. Auro Tiribelli	7	1952
Brown 2474	Brown 2474	En asociación con Genga y Bartolucci	Arq. C. Piccolini/ Ings. T. y O. Levinton	7	1952
	Santa Fe 1771	Edificadora Levinton	Ings. T. y O. Levinton	8	1952
Viamonte	Viamonte 2165	Aisenson	Arq/ Ing. José y Mario Aisenson	8	1952
Embassy	Colón 1828	Gamec SRL	Ing. Dunayevich	11	1952
Levinton	Colón 1514	Edificadora Levinton	Ings. T. y O. Levinton	10	1953
Colón 1545	Colón 1545	Edificadora Levinton	Ings. T. y O. Levinton	10	1953
Ayacucho	Ayacucho 3600	(propio)	Arq. Auro Tiribelli	3	1954
<b>Luis Scheggia y Hno. SRL</b>					
Gazzano	Luro 2429	s/d	Ing. Dunayevich	13	1960
-	Diagonal Alberdi 2575	s/d	Arq. A. Maisholl	7	1955
Edicon	Colón 2154	Edicon SRL	Ing. Orestes Torti/ Ing. Calabria y Lejneff	13	1959
Iberá	Corrientes 1983	Cirene Inmobiliaria	Ing. Fernández Berisso	11	1958
-	Corrientes 2025	s/d	Ing. Goroyesky	10	1959
-	Bolívar 2350	Sovieri	Ing. L. Abulafia y E. Alderoqui	10	1959
Consorcio Alfa		s/d	Arq. Juan Dompé		s/d
Catamarca	Catamarca 2800	GAMEC SRL	Arq. Córscico Piccolini	7	1955
Grandio I	Colón 1736	Grandio SRL	Arq. Natalio Shulz	13	1956
Grandio II	Colón 1742	Grandio SRL	s/d	13	1956
Grandio III	Colón 1750	Grandio SRL	s/d	13	1957
Grandio IV	Las Heras 2244	Grandio SRL	s/d	11	1957
Grandio V	Santa Fe 2109	Grandio SRL	Ing. Dunayevich	10	1958
-	Bolívar 3044	s/d	Ing. Oscar Buzzi/ Luis Nicolai	7	1958
Iguazú	Bolívar 2218	s/d	Arq. Herberto Mascaró	10	1956
Bolívar	Bolívar 2240	s/d	Arq. Herberto Mascaró	9	1956
Moreno	Moreno 2330	propio	Arq. Herberto Mascaró	9	1956
Pino	Colón 2583	s/d	Arq. F. Capurro	13	1956
Andes	Moreno 2410	s/d	Ings. Herman y Stepanenke	7	1956
Monumental	Mitre 1715	Scheggia Bartolucci SRL	Arq. Juan Dompé	14	1956
9 de Julio	9 de julio 2552	Galer SA	s/d	8	1957
Biguá	Colón 1798	Gamec SRL	Ing. Abraham Dunayevich	13	1957
Cóndor	Brown 1480	Scheggia-Bartolucci SRL	Ing. Abraham Dunayevich	8	1957
Gascón	Gascón 1735	s/d	Ings. Ghenis y Shmidt	9	1957
Los vascos	San Luis 2086	Landeta, Zubillaga y otros	Ing. Mario Salles	10	1957
Boston	Colón 2210	Edificadora Océano SRL	Ing. Dunayevich	13	1958
Azul	Colón 2038	SEC (Tachela Costa t Troiano)	Arq. Juan Dompé	13	1958
Messidor	Entre Ríos 2311	Moisés Cotton	Ing. Mario Pistocchi	7	1958
GAMEC	Lamadrid 2122	GAMEC SRL	Ing. Abraham Dunayevich	10	1958
Stella Maris	Brown 1855	Stella Maris Inmb. SA	s/d	11	1959
Granaderos	Las Heras 2237	Scheggia-Bartolucci SRL	Arq. Auro Tiribelli	11	1959
Adriático	Santa Fe 1851	Bartolucci SRL	Arq. Córscico Piccolini	10	1960
San Marco	Colón 1716	Scheggia- Bartolucci SRL	Arq. Juan Dompé	13	1960
Edna	San Luis 932	s/d	Arq. Ernesto Fagnani	9	1960

	Colón 2580	s/d			
<b>Scheggia Hnos. SA</b>					
Panamericano	Tucumán 2364	Scheggia- Bartolucci SRL	Ing. D. Soprano Galea	11	1961
Ideal	Bolívar 2192	propio	Ing. Dunayevich	10	1961
Entre Ríos	Entre Ríos 2131	Bruno Sovieri	Ing. L. Abulafia y E. Alderoqui	9	1961
Dormar VIII	Corrientes 2070	Ricover- Zas	Ing. R. Ricover/ Arq. J. Zas	11	1963
Ultramar	Santiago del Estero 1864	propio	Arqs. J. Pacor y F. Capurro	10	1964
Halcón	Sarmiento 2329	Scheggia- Bartolucci SRL	Ing. Dunayevich	9	1964
Perú	Entre Ríos 2070	Scheggia- Bartolucci SRL	Arq. Auro Tiribelli	9	1965
Yatay	Arenales 2255	propio	Arq. Auro Tiribelli	9	1965
Regio	Santa Fe 2066	s/d	Arq. Eduardo Corral	9	1966
Dormar IX	Corrientes 2130	Dormar	Ing. R. Ricover/ Arq. J. Zas	11	1965
Dormar X-XI- XII	Diag. Alberdi 2337	Dormar	Ing. R. Ricover/ Arq. J. Zas	14	1966
Galería Dormar XIII	Entre Ríos 2039	Dormar	Ing. R. Ricover/ Arq. J. Zas	21	1967
Morris	Santa Fe 1635	Bartolucci Constructora SRL	Arq. Auro Tiribelli	9	1967
Arenas	Rivadavia 3188	oficinas		11	1967
Avellaneda	Avellaneda 3031	propio	Arq. Jorge Pacor	3	1970
Súper	Colón 1345	propio	Arq. Auro Tiribelli	13	1968
Apolo	Sarmiento 2330	Apolo SA	Arq. Eduardo Corral	10	1969
Pedro Luro	Luro 2529	Scheggia- Bartolucci SRL	Arq. Auro Tiribelli	13	1969
Torre América	Santa Fe 2394	Bartolucci Constructora SRL	Arq. Auro Tiribelli	14	1970
Odeón	San Martín 2661	propio	Arq. Auro Tiribelli	11	1970
Futalauquen I	Rivadavia 3327	Fares Taie, Balado y Mazzeo	Arq. Auro Tiribelli/ Ing. A. Lagrange	8	1971
Futalauquen II	Sarmiento 2375	Macro SA	Arq. Auro Tiribelli/ Ing. A. Lagrangehac	10	1971
Dorrego 773	Dorrego 773	propio	Arq. J. Pacor	3	1972
Bv. Marítimo 1600	Bv. Marítimo 1600	s/d	-	4	s/d
Rivadavia	Rivadavia 3357	Cohn/ Scheggia	Arq. Auro Tiribelli	10	1974
Paris I	Salta 1715	propio	Arqs. Auro Tiribelli/ Eduardo Corral	9	1974
Paris II	Salta 1725	propio	Arqs. Auro Tiribelli/ Eduardo Corral	9	1974
Belgrano	Belgrano 2684	propio	Arq. Auro Tiribelli	9	1976
Chacabuco 3685	Chacabuco 3685	propio	-	3	1976
Coral	Sgio. del Estero 2334	propio	Arqs. Auro Tiribelli/ Eduardo Corral	10	1977
Consorcio Falucho	Falucho 2461	s/d	Arq. Natalio Shulz	10	1977
España 1618	España 1618	propio	Arqs. Auro Tiribelli/ Eduardo Corral	9	1980
Catamarca 2212	Catamarca 2212	s/d	s/d	14	1980'
Jujuy 2013	Jujuy 2013	propio	Arq. María Inés Clerici/ Alberto Scheggia	5	1983
Moreno 3408	Moreno 3408	propio	Arq. María Inés Clerici/ Alberto Scheggia	5	1983
Brandsen 5120	Brandsen 5120	propio	Arq. Oscar Scheggia/ Rubén Scheggia	3	1986

**Fuente:** elaboración propia en base a archivos de empresa, prensa, revistas especializadas y entrevistas orales. Cabe destacar, hemos compendiado las obras en que tenemos datos ya que sabemos que la lista todavía no está terminada.

**Capítulo VI.**

**La sociedad fraternal y amical:**

***Pulichino Hnos. y Cía. S.C.A.***

## Introducción

El desarrollo de emprendimientos del tipo que abordaremos en el presente capítulo fue frecuente en la industria de la construcción, aunque no su forma de materialización. En general, las sociedades fraternales fueron exitosas al capitalizar la confianza familiar y las habilidades de cada hermano sembrando la división de tareas, la solidaridad, los valores trascendentes; empero, en varios casos hubo una centralización en la toma de decisiones en uno de ellos (como pudimos ver en el anterior). Sin dudas, los lazos sanguíneos fueron un factor fuerte e importante a la hora de estructurar cualquier sociedad profesional, mientras que las relaciones extrafamiliares parecieron ser coyunturales y subsumirse a la larga bajo las primeras.<sup>545</sup>

El caso de *Pulichino Hnos. y Cía. S.C.A.* resulta interesante para entrever las estrategias particulares y los modos de organización de una firma mixta de naturaleza familiar y amical. Aunque, no fue la única del medio ni del mercado local, sí resultó ser una de las pocas con este perfil que pervivió varias décadas llevando a cabo múltiples proyectos.<sup>546</sup> Es importante señalar que, si bien la propiedad del emprendimiento era compartida, prevaleció la tradición de dirección en sólo uno de los hermanos, mientras que el socio externo tuvo un segundo lugar apareciendo por detrás simplemente como “Cía.” en la razón social.

El apellido que da nombre a la empresa alude a una familia italiana inmigrante de varias generaciones con gran raigambre en el arte de construir. Trayendo el oficio desde su tierra de origen, lograron integrarse en la sociedad receptora mediante una movilidad social destacable. En este plano, puede ser caracterizado como un caso típico si pensamos en diferentes ramas de la industria en la Argentina y en la primera mitad del siglo XX. No obstante, si bien comparte ciertos rasgos con la primera generación de los Scheggia, su posterior desarrollo tomó caminos opuestos y estrategias disímiles en un contexto similar.

El itinerario de esta sociedad tuvo diferentes etapas de crecimiento como contratistas y constructores de chalets, casas de renta y edificios en altura para consolidar así un lugar en el mercado y alcanzar un camino independiente. Ésta estuvo conformada por dos hermanos de la extensa familia Pulichino, vinculada fuertemente al rubro, y un socio externo de apellido Shada. En la década de 1960 oficializaron la firma reafirmando su lugar como socios

---

<sup>545</sup> Podemos citar casos en los que las sociedades amicales o de co-paisanos, siendo importantes en el medio, fueron abandonadas al tiempo por sociedades más bien familiares: Pegoraro-Rojas, De Roni- Leofanti, Nardacchione - Silva, Scheggia- Bartolucci, Pulichino-Gentilini, entre otras.

<sup>546</sup> En este sentido, podemos nombrar a: Domingo Fiorentini y Cía. SA

comanditados del 33% de las acciones de la sociedad en comandita por acciones (SCA).<sup>547</sup> Sin embargo, como se dijo, sólo uno llevaría el liderazgo empresarial mientras que los demás se desempeñaron como capataces generales de obra. Si analizamos su derrotero, la estructura fue exitosa al adaptarse a las diferentes fluctuaciones de la economía, demostrando que las estrategias combinadas de venta y renta de departamentos resultaron atinadas.

En 1991 la sociedad sufrió modificaciones por el fallecimiento de uno de los socios, finalizando la especialización en construcción y adquiriendo la misma un perfil inmobiliario. Con la desaparición física de los restantes propietarios, en la actualidad la segunda generación de la familia Shada mantiene este perfil, lo que ha permitido consultar el archivo en condiciones apropiadas y en riguroso orden. Vale la pena la aclaración ya que en el resto de los casos no hemos contado con esta suerte, manifestando una difícil recolección y mostrando la opacidad que caracteriza a este tipo de documentación.

En cuanto a la organización del capítulo, si bien se ha seguido un criterio cronológico, hemos privilegiado ciertos tópicos de indagación. Ello obedeció a las características de los datos encontrados y su especificidad, que nos posibilitaron profundizar en algunos temas. Para reconstruir el conjunto de itinerarios personales se apeló a un entrecruzamiento de fuentes tales como testimonios orales, memorias, prensa periódica, revistas especializadas en arquitectura y construcción sumado a documentos provenientes de la cámara empresarial local.

En una segunda instancia observamos y analizamos fuentes empresariales de la firma legalmente conformada como Sociedad en Comandita por Acciones (SCA) desde el año 1968, pero que remiten en ocasiones al pasado y, claro está, a aquel presente: libro de inventarios, balances y memorias; libro de Asambleas anuales; registros de remuneraciones (sueldos y jornales); expedientes de obra y planos (demolición y administración); contratos; folletos publicitarios; fotografías; entre otras. Por último, el inventario de los edificios realizados por la empresa tiene su origen en diferentes reseñas confeccionadas por los mismos protagonistas, lo que permitió una mejor manipulación de la información.

---

<sup>547</sup> La SCA posee dos tipos de socios con diferentes responsabilidades: los “comanditados” (colectivos) que administran la sociedad siendo comúnmente los fundadores, lo que les permite el manejo, el control y la dirección de la firma. En este sentido, la razón social se integra con el nombre de alguno de los “comanditados” seguidos de la palabra “Cía.” Sus acciones son nominales. Por otro lado, los “comanditarios”, que aportan acciones participando de los beneficios, pero no de la gestión cotidiana. Además, su responsabilidad es limitada al capital aportado.

## VI. 1. Historia familiar, los rostros detrás del cemento

### *Los primeros inmigrantes de la familia*

Los hermanos Pulichino eran oriundos de un pequeño pueblo italiano de la provincia de Ragusa (Chiaromonte Gulfi) en la región de Sicilia. El primero en arribar a Mar del Plata fue el padre de ellos (Víctor) en la década de 1910, desempeñándose en el rubro de la construcción y trabajando en una de las refacciones del Hotel Bristol.<sup>548</sup> Posteriormente, hacia 1924 lo siguió Carmelo (1904-1970), su hijo mayor, trayendo consigo conocimientos en albañilería de raíz familiar e incorporando los saberes locales en materia de construcción.<sup>549</sup>

Al cabo de un tiempo, Carmelo se inició como contratista en asociación con su amigo Raúl Stracci Gentilini (también, italiano). En ese plano, la creación de sociedades (generalmente, efímeras) operó como uno de los mecanismos que tuvieron a mano con el fin de aumentar su capacidad operativa y el patrimonio empresarial. Así, levantaron numerosas obras por encargo como comercios y casas particulares sobre todo en “estilo Mar del Plata” en boga en diferentes barrios de la ciudad. Más tarde, en los '50, con la disolución de la sociedad amical, Carmelo siguió trabajando con su propio hijo realizando algunos edificios en propiedad horizontal.<sup>550</sup>

Más allá de la labor estrictamente edilicia, también intervino en asociaciones de diverso orden al igual que la mayoría de sus colegas. Así, fue miembro fundador del Centro de Constructores y Anexos en 1935, gestionando la construcción de la sede social y llegando a ser elegido en varias ocasiones para diferentes cargos directivos: vicepresidente (1943-1948 y 1951), presidente (1952-1954), y reconocido luego como socio honorario (1970).<sup>551</sup> Por otro lado, participó de la fundación de una cámara empresarial del comercio en 1946, la UCIP (Unión del Comercio, la Industria y la Producción) y de la filial local de la Cámara Argentina de la Construcción tres años después. Además, formó parte de numerosas comisiones de trabajo mixtas en la Municipalidad en temas de urbanismo, pavimentación y obras privadas.

---

<sup>548</sup> El Hotel Bristol de Mar del Plata había sido inaugurado en el año 1888 siendo el símbolo de hospedaje para las clases altas del balneario aristocrático en el cruce de los siglos XIX y XX.

<sup>549</sup> Gómez Crespo, Raúl Arnaldo y Cova, Roberto Osvaldo (1982), *Op. Cit.*, p. 185

<sup>550</sup> Reconstrucción propia en base a revistas especializadas del rubro y expedientes de obra privada.

<sup>551</sup> *Actas* de asambleas del Centro de Constructores y Anexos, Archivo privado del CCyA.

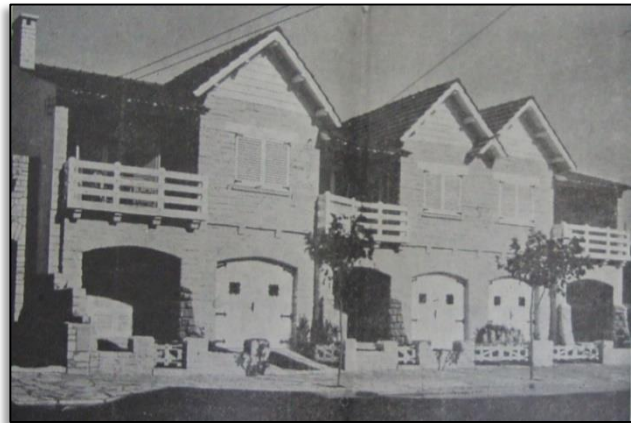


Foto 41. Obras realizadas por Carmelo Pulichino en Mar del Plata



Chalet en “estilo Mar del Plata”  
(1939)

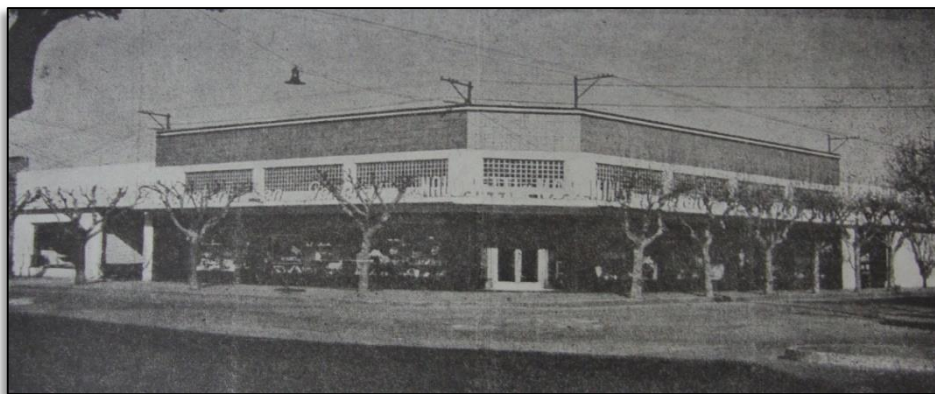
Residencias en “Estilo Mar del Plata”,  
constructores Pulichino-Gentilini (1944)



Residencia de verano estilo marplatense,  
Constructores Pulichino-Gentilini (1944)

Residencia de verano,  
constructor Carmelo Pulichino (1945)





**Moderno edificio para comercio, año 1945**

(Fuente. *La construcción marplatense*, Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata)

### *El llamado y los hermanos menores: el nacimiento de un nuevo emprendimiento*

Gracias al llamado de Carmelo, en diciembre de 1948 arribaron a la ciudad sus hermanos menores: Sebastián (1915-2002), Juan (1922-2001) y Pablo. El primero de ellos comenzó a trabajar con Carmelo pero, al poco tiempo, le ofrecieron una oportunidad laboral fuera de la ciudad para la edificación de un escuela rural en el equipo de otro conocido constructor y contratista llamado Bingen Azarloza (1921-2013).<sup>552</sup> Allí se vinculó con quien sería su futuro socio, Dante Shada (1920-1990), y también con José Marleta (paisano de ellos) y Manuel Pulichino (primo de los hermanos). Como resultado de este encuentro construyeron tres establecimientos escolares en la zona del Partido de Balcarce. Las oportunidades de trabajo abiertas permitieron además la incorporación de Juan y Pablo a la cuadrilla.<sup>553</sup>

Tanto los hermanos (Sebastián, Pablo y Juan Pulichino), así como su primo Manuel y José Marleta, eran paisanos oriundos de Chiaramonte Gulfi (Italia). Todos ya venían con ciertos conocimientos de albañilería -como la generación anterior- adoptando y desarrollando saberes a los modos de construcción local. Cada uno transitó las diversas categorías del oficio escalando posiciones, especializándose en diversas tareas y madurando una experticia general en el negocio. Por su parte, Dante Shada había nacido en María Juana (provincia de Santa Fe), habiendo emigrado a la ciudad en su juventud.<sup>554</sup>

---

<sup>552</sup> Importante constructor de origen vasco, exiliado en nuestro país. Tras recibirse de constructor en Buenos Aires trabajó para la Compañía de Construcciones Civiles e Indarco, siendo destinado a Mar del Plata en el año 1948 como director de obra del Hotel Alfar (1950). Más tarde, levantó numerosos chalets en la ciudad, escuelas rurales, hoteles, la sede social del centro vasco y edificios en propiedad horizontal para terceros, retirándose del oficio en 1975. Entrevista a Martín Azarloza (hijo de Bingen), abril de 2019.

<sup>553</sup> *Revista Centenario Mar del Plata*, 1974, p. 188. Fondo Antiguo, Biblioteca Central Universidad Nacional de Mar del Plata

<sup>554</sup> Reconstrucción en base a documentos personales de los socios y entrevista a Darío Shada.

Esta experiencia grupal marcó el inicio un emprendimiento nuevo al unirse como sub-contratistas. En principio, construyeron varios chalets y diversas obras privadas por diferentes barrios de la ciudad bajo la dirección de Azarloza, quien al cabo de unos años se retiró de la actividad. En adelante, como contratistas realizaron trabajos en hormigón armado y mampostería para terceros, algunos hoteles y en propiedad horizontal con un total de cuarenta y seis edificios al final del periodo. Los mismos fueron encargados por denominados “horizontalistas” vernáculos y foráneos atraídos por la fiebre verticalista.

Los proyectos para terceros realizados por encargo se constituyeron como pilares de crecimiento. Los integrantes de la sociedad percibían un honorario por las tareas de ejecución de la obra, mientras que la dirección era contratada o efectuada por el mismo desarrollador. Ello permitía continuar el ritmo de actividad y trabajo, entablar variadas relaciones comerciales y profesionales, atenuando riesgos financieros, y posicionarse en el mercado.

En el año 1961, bajo la denominación *Pulichino Hnos. y Cía.* Sociedad de Hecho (integrada por Sebastián, Juan, Pablo -quien prontamente se desvinculó- y Dante Shada), compraron el primer terreno para la construcción de un edificio propio de 84 departamentos que denominaron “GULFI” (localidad de origen de los hermanos). Recién en 1968 la firma se oficializó como Sociedad en Comandita por Acciones -SCA- (33% por cada socio) cambiando su organización y su horizonte de expectativas. En resumen, hasta 1991 la empresa construyó 21 edificios horizontales propios (cuatro en tipología de “torre”) bajo aquella denominación, cifra que representaba 1533 departamentos, 72 locales y 462 cocheras, sumados a los 46 construidos para terceros: un total de 67 edificios con 93.554 metros cuadrados.<sup>555</sup>

Como corolario de lo actuado, en el año 1996 los hermanos Pulichino fueron condecorados y reconocidos por el gobierno italiano de la comuna de Chiaramonte Gulfi (Sicilia) con una plaqueta de plata. Se trató de un premio a su trayectoria en Argentina consistente en el “Ulivo d’ Argento”, símbolo de la riqueza productiva de la región. Por otra parte, en 1998 el Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata, también los homenajeó en sentido similar.

A pesar del sucesivo fallecimiento de los socios fundadores, la razón social perduró hasta la actualidad como inmobiliaria y administradora de sus edificios. Ulteriormente, se fueron repartiendo las acciones por departamentos entre los diferentes herederos. La segunda generación Shada y la tercera Pulichino establecieron acuerdos de negocios hasta el día de hoy, quedando los primeros al frente de la firma.

---

<sup>555</sup> *Memorias* de Sebastián Pulichino (manuscrito) y Expedientes de obras. Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

El apellido Pulichino se asoció con el mundo de la construcción desde muy temprano al existir dos generaciones que se dedicaron íntegramente al rubro. Transitando las etapas naturales de edificación en la ciudad de Mar del Plata, fueron protagonistas de los diferentes ciclos en que se insertaron. No obstante, la segunda generación siguió cursos disímiles en tanto la diferencia de edad entre los hermanos (Carmelo, Sebastián y Juan) conllevó a desarrollar vidas profesionales independientes. Seguidamente, analizaremos la experiencia más notable de este derrotero.

## VI. 2. Pulichino Hnos. y Cía. SCA: el crecimiento de la firma (1968-1991)

### *Etapas y estrategias*

Según el modelo propuesto por Edith Penrose (1959), el crecimiento de una empresa depende de su dinámica interna, es decir, de los recursos internos y productivos con que cuenta.<sup>556</sup> Las particulares características del mercado urbano de Mar del Plata, y su papel dentro del repertorio de ciudades argentinas, hicieron que las empresas constructoras explotaran fuertemente estos elementos. Siguiendo estas ideas, pensamos el itinerario de la firma organizando una serie de etapas.<sup>557</sup>

**Cuadro 6.1 Etapas de la empresa *Pulichino Hnos. y Cía.***

Período	Años	Características
<b>Pre- Fundacional</b>	1949-1961	chalets y edificios: subcontratistas. Inserción en el mercado
<b>Fundacional</b>	1961-1968	como sociedad de hecho construyen edificios propios y para terceros. Expansión y crecimiento
<b>Consolidación</b>	1968-1980	Crecimiento exponencial durante las décadas de 1960' y 1970'. Se transforma en una sociedad en comandita por acciones (SCA) en 1968. Primera crisis en 1975
<b>Intergeneracional</b>	1981-1991	Pocos edificios en un periodo de retroceso de la actividad. Entrada de la segunda generación
<b>Periodo derivado</b>	1991- actualidad	Negocios inmobiliarios

**Fuente:** Elaboración propia en base a memorias de la empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>556</sup> Penrose, Edith (1962) *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid: Aguilar

<sup>557</sup> Seguimos a: Quirós, Enrique Guillermo (1998), *Op. Cit.*; Dodero, Santiago (2008) "El ciclo de vida de las empresas familiares", *Temas de Management*, vol. III, pp. 9-12

Durante el “periodo fundacional”, *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*, así como otras empresas familiares del medio, poseían ventajas dadas por los bajos costos de mantenimiento administrativo y el conocimiento del mercado en el cual se insertaban. A través de los años habían afianzado una red de relaciones con los principales actores económicos (financistas, inmobiliarias, profesionales, obreros y posibles competidores) lo que hacía girar una rueda dinámica de trabajo y producción. Por otra parte, habían generado algunos eslabones hacia atrás como la fabricación de ladrillos y, en un periodo posterior, la elaboración del hormigón armado para las obras: dos elementos esenciales para la actividad.<sup>558</sup>

Como toda firma, fijaba sus márgenes de utilidad teniendo en cuenta las expectativas y las condiciones económicas imperantes. Una de las estrategias empleadas, en este sentido, fue edificar en cantidad dado que el mercado absorbía volúmenes crecientes del producto (terminado y aún sin empezar) ya que Mar del Plata era el destino primordial de las inversiones inmobiliarias entre las décadas de 1950-1980. Esta expansión se dio en consonancia con el “periodo de consolidación” de la empresa cuando concentró la mayor cantidad de volumen edificado y la realización de edificios bajo la tipología de “torre”.

Las principales trabas al crecimiento durante aquel periodo y el “intergeneracional” fueron de orden externo más que interno. Más allá de la variabilidad de los costos directos e indirectos (mano de obra, materiales de construcción, equipamiento, adquisición del terreno, servicios, transporte y logística), el aumento de la inflación, los cambios de la política cambiaria y la alteración de las variables macroeconómicas fueron las que impactaron en las expectativas a futuro de la industria.

La capacidad de ahorro de la empresa permitió al directorio afrontar la crisis del Rodrigazo. Mientras que la supervivencia a la desaceleración de la actividad durante las décadas de 1980 y 1990 estuvo mediada por su acción inmobiliaria y de administración sobre las unidades en su poder.<sup>559</sup> Ante las malas condiciones locales, la estrategia general de las firmas fue parar la actividad por un tiempo estipulado o emprender escasos proyectos. En este caso, la tenencia de inmuebles fue una reserva de valor frente a las coyunturas de inestabilidad.

A continuación, nos referiremos a otros aspectos del funcionamiento de la empresa anclándonos en el “periodo fundacional” y, sobre todo, en el de “consolidación”.

---

<sup>558</sup> Entrevista a Darío Shada, (hijo de Dante y actual gerente de la firma), realizada en julio y agosto 2017

<sup>559</sup> *Actas de Asambleas (1980-1990)*, Pulichino Hnos. y Cía. SCA. Archivo de empresa

*Pulichino Hnos. y Cía. SCA* se convirtió en una empresa de tamaño mediano dado por la magnitud de obra en un mercado flexible que permitía la entrada, desarrollo y ascenso de múltiples familias empresarias. Por su parte, la calidad fue uno de los atributos distintivos, pero no se tradujo en un liderazgo por sobre el resto de los supuestos competidores. Como sabemos, la demanda de departamentos se mantuvo alta durante todo el periodo por lo que los constructores locales que mejor conocían las condiciones por las que corría la actividad supieron mantener el nivel de obra.

En el año 1968 la razón social comenzó a funcionar como sociedad en comandita por acciones (SCA) dividida de acuerdo a los aportes y beneficios de los socios “colectivos” y comanditarios”, representado por cuotas sociales y acciones. Este tipo de unión era sencilla de registrar y de administrar, adecuándose a la tripartición del capital social total en iguales proporciones. Naturalmente, el objeto del acto administrativo fue formalizar una relación profesional que ya tenía largos años de actividad y acrecentar el abanico de posibilidades en el plano comercial, financiero, industrial, agropecuario e inmobiliario.

Los estatutos daban amplias facultades a sus integrantes para la realización de operaciones de toda clase, formación de sociedades, firma de contratos, suscripción de acciones o adquisición de préstamos. El capital social se fijó en la suma de \$20.300.000 m/n de los cuales \$300.000 constituyeron el capital colectivo solidario aportado por partes iguales por los tres socios mientras que la suma de \$20.000.000 de capital comanditario fue aportado específicamente por “personas que desean permanecer en el anonimato”.<sup>560</sup> Éstos últimos correspondieron a los socios “comanditarios” que invertían en el emprendimiento. Aunque no podemos conocer su identidad, su aporte fue grande demostrando las posibilidades de financiación de la actividad.<sup>561</sup>

En 1970 se fijó una reserva de utilidades del 2% y la retribución de los socios colectivos en un 10%. Un año después, se intentó aumentar el capital comanditado en \$300.000 a partir de la emisión de 30 series de mil acciones cada una por un valor de \$10 cada acción. Sin embargo, con la sanción de la ley 19.550 de Sociedades Comerciales (1972) tuvieron dificultades en materializar el aumento de capital en el Registro Público de Comercio

---

<sup>560</sup> “Contrato social Pulichino Hermanos y Compañía. Sociedad en Comandita por Acciones”. Año 1968, Archivo privado de la empresa. El capital se dividió en 20.000 unidades de acciones de \$1000 cada una agrupadas en veinte series a razón de 1000 acciones por serie (\$1.000.000 por cada una de las series).

<sup>561</sup> Esta empresa no era la única SCA del medio. De hecho, en la década del '60 este tipo de razón social superaba a las SRL (ver cuadro 4.1, capítulo IV). Entre ellas se encontraban: Delco SCA, Tomás Guarino e Hijos SCA, Nardacchione y Silva SCA, Levis Hnos. SCA y Parolari e Hijos SCA. En el decenio siguiente la mayoría mutó a SA.

por lo que intentaron transformar la SCA en S.A., aunque sin éxito.<sup>562</sup> Proceso que ya habían concretado otras empresas familiares para el periodo, siendo que la SCA en los setenta fue una forma de organización ya minoritaria. Por otra parte, en 1972, con la incorporación nominal a la sociedad de la esposa de Sebastián, el aporte de capital sufrió algunas alteraciones.<sup>563</sup>

Con obras urbanas y periurbanas, y en algunas ciudades vecinas, se dedicaron a la venta y administración de sus edificios. La estructura era simple con un grado bajo de profesionalización, como el caso de Scheggia, al prescindir de contadores en forma permanente. La propiedad del negocio (tres socios) no coincidía con la dirección. En este sentido, la gerencia y la conducción de la actividad financiera, constructiva, económica y administrativa estuvo a cargo de Sebastián Pulichino (hermano mayor), siendo la “cara de la empresa” hacia el interior y el exterior. Mientras que Juan Pulichino y Dante Shada se ocuparon de dirigir y supervisar las obras en ejecución como capataces generales. Los tres cobraban un sueldo mensual por igual, reuniéndose en asamblea de acuerdo al contrato social existente.<sup>564</sup>

El mayor de los hermanos controlaba de forma centralizada, flexible y rápida las decisiones a futuro. Mientras que la producción de edificios, la venta de los departamentos, las finanzas y, finalmente, la coordinación de los trabajos en las obras quedaba bajo la órbita de los tres socios comanditarios. Consiguieron adaptarse eficientemente a las posibles fluctuaciones del mercado en un entorno conocido y dinámico. Por otra parte, al existir pocos niveles jerárquicos y menor subdivisión del trabajo existió una identificación importante con los objetivos empresariales por parte de todos los integrantes de la oficina, que llegaron a diez en tiempos de mayor labor.<sup>565</sup>

En temas de mampostería y estructura de hormigón la empresa actuaba con personal propio y en los demás ramos intervinientes empleaban subcontratistas de las diferentes especialidades o gremios anexos. Los libros de personal y remuneraciones se encontraban a nombre de Dante Shada, compuesto por casi 30 obreros (en las diferentes categorías de albañiles y ayudantes), a los que se les pagaba por quincena; también bajo el control de Francisco Mirabella (sobrino de Sebastián), quien tenía a su cargo alrededor de 15 trabajadores. Observando esta nómina se advierten las nacionalidades de origen de los

---

<sup>562</sup> *Actas de Asambleas*, N° 1 a 5 (1969-1972). Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>563</sup> El capital social se repartía de la siguiente manera: Sebastián Pulichino \$96,670; Juan Pulichino \$100.000; Dante Shada \$100.000; Carmela Furnaro \$3,330 (parte de las acciones de Sebastián). Sin embargo, ello no incidió realmente en la toma de decisiones ni en el reparto de funciones a futuro, como se desprende de las fuentes consultadas.

<sup>564</sup> *Ídem.*

<sup>565</sup> Entrevista a M., ex empleada de *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*, agosto de 2017

mismos, donde resaltan italianos, argentinos y, en menor medida, chilenos, paraguayos y bolivianos.<sup>566</sup>

Otra parte importante de la organización la constituía la confección de planos y la firma de profesionales calificados. Si bien, muchos constructores sabían confeccionar, corregir y crear estos esbozos, se necesitaba la figura de un matriculado para presentar el permiso de obra a la Municipalidad. Los integrantes de *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*, a diferencia de otros, entablaron una relación de confianza y fiabilidad con un sólo arquitecto, Natalio Shulz, y un ingeniero, Néstor Degregori, que dirigieron todos los proyectos propios durante el periodo. El estrecho y aceitado vínculo traía beneficiosos laborales con un intercambio permanente de ideas de negocios que facilitaban las redes sociales y la realización de nuevos emprendimientos.

Entre los bienes de cambio, la firma contaba con terrenos, locales y departamentos (para alquiler y venta); como bienes de uso poseía un depósito de materiales y un horno de ladrillos en la zona periurbana (La Peregrina y Chapadmalal), que abastecía los edificios propios y a otras empresas constructoras.<sup>567</sup>

#### *Funcionamiento y financiación en la etapa de consolidación*

La presencia de los socios “comanditarios” como inversores fue importante en la financiación de los proyectos. Sin embargo, no hemos podido rastrear su real influencia. Pese a tener información sobre la gestión administrativa, tampoco está claro el periodo de su intervención. Seguidamente, abordamos el funcionamiento y la capacidad productiva de la firma.

La empresa tenía en construcción varios edificios al mismo tiempo ya que los movimientos, el trabajo y las transacciones eran continuas y cíclicas. De este modo, se compraban lotes en determinadas zonas y, a la vez, se colocaba el hormigón en uno, mientras seguía otra obra en una parte distinta de la ciudad. En ocasiones, la compra del terreno se hacía a través de departamentos a construir en el mismo lote.<sup>568</sup> En una siguiente etapa se firmaban las escrituras correspondientes y el reglamento de copropiedad interno del edificio. Como apoderado de obra, propiedad y administración usualmente figuraba Sebastián.

---

<sup>566</sup> Nómina de trabajadores, Registro de remuneraciones (1976 y 1982) y Sueldos y jornales (1969-1976). Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>567</sup> Libro de inventarios, Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>568</sup> Por ejemplo, para la ejecución de la “Torre Gulfi II” en pleno centro, la compra del terreno se hizo a cambio de unidades de departamentos y no por dinero: 8 dptos. 2 locales y 6 cocheras.



La apoteosis de la capacidad empresaria llegó de la mano del primer edificio con basamento denominado “Torre Gulfi” de 18 pisos (12.232 m<sup>2</sup>, 210 departamentos, 5 locales y 83 cocheras). De mayor envergadura a lo que se venía levantando con anterioridad, la construcción tomó varios años desplegándose mayores recursos, personal, tecnología y gremios actuantes. Por su parte, el otro logro importante estuvo dado por la proyección de la “Torre Gulfi II” con 8.282 m<sup>2</sup> y 19 pisos (101 departamentos, 17 locales y 38 cocheras), vendiéndose casi en su totalidad justo antes de que se desatara la crisis económica de 1975, pero demorando su finalización unos años. En primer lugar, la comercialización estuvo a cargo exclusivamente de la firma *Nannini-Barrera* quien ofrecía al consumidor un “plan de 150 cuotas”; mientras que la segunda obra quedó en manos de *Roxter Inmobiliaria* (Buenos Aires) y *Jatton/ Martin*.<sup>569</sup>

Foto 43. Edificios en torre realizados por *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*



Torre Gulfi I (1973)



Torre Gulfi II (1975-1978)

(Fuente: Archivo de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*)

El estado patrimonial siguió en ascenso hasta el fenómeno del “Rodrigazo”, el cual se transformó en la primera gran crisis que debió enfrentar la empresa de manera sostenida. Los propios socios debieron hipotecar parte de sus bienes personales para poder salir airosos de un gran proceso inflacionario, aumento de tarifas y pérdida de activos. Después de ordenar

---

<sup>569</sup> Expedientes de construcción y folletos publicitarios Torre Gulfi I y Torre Gulfi II. Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

las cuentas y cubrir las deudas contraídas bajo arreglos de palabra, dada la imprevisibilidad general durante un año entero, el directorio decidió no comenzar nuevas obras intentando mantener un nivel mínimo de actividad y bajar los costos operativos. En la temporada siguiente el mercado mostraba signos de revitalización con una gran demanda del consumidor lo que vehiculizó el inicio de una serie de proyectos. El sistema de ventas de departamentos de la marca “Gulfi”, al igual que el resto de las del mercado, sufrió ciertas modificaciones a partir del ajuste de índices y plazos que establecieron a nivel nacional la Cámara Argentina de la Construcción y el INDEC.

Mientras continuaban los proyectos propios, a lo largo de los años (1960<sup>7</sup>-1970<sup>7</sup>) también se siguieron construyendo edificios para terceros, no sólo como forma de morigerar el riesgo y la incertidumbre, sino también para estabilizar el capital de la empresa ya que cada contrato respondía a una suma fija de dinero. De esta manera, con estos proyectos concretados la firma se pudo consolidar hacia finales de los años setentas y principios de los ochentas. Si miramos los balances anuales, se puede entrever que se trata del periodo de mayor rentabilidad y fortalecimiento.<sup>570</sup> En el mote de sus edificios iba garantizado ya el nombre ganado por la familia empresaria en el mercado.

#### *Publicidad y venta de departamentos*

Los denominados edificios “Gulfi” se ofertaban a partir de la “venta de pozo” en cuotas. En este tipo de emprendimientos los riesgos eran más altos, pero también eran beneficiados por una rentabilidad mayor, que podía llegar al 80%, por la gran capacidad de la demanda de adquirir los departamentos.<sup>571</sup> También se estiló edificar y vender “por administración” (por consorcio) en los que los futuros dueños iban pagando la obra.<sup>572</sup> Por ejemplo, en el año 1968 se formó *Kidma SACIFI* con la finalidad de construir un edificio bajo dicho sistema en una de las zonas más prominentes de la ciudad: la costa de Playa Grande. En su directorio figuraban Sebastián Pulichino, el arquitecto Natalio Shulz -en relación

---

<sup>570</sup> Memorias y Balances contables (1969-1984). Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>571</sup> Libro de Balances contables (193-1980). Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>572</sup> Cada condominio se comprometía a aportar una porción del costo total de la obra por mensualidades (materiales de construcción, mano de obra, servicios profesionales, terreno, costo de administración) donde no se producía la venta y no suponía riesgos para la empresa. En consecuencia, el profesional no percibía un beneficio empresario sino el honorario por realizar las tareas de ejecución de la obra. Ello podía resultar por encargo de proyecto por parte de un director de obra, por el dueño o financista o, bien, como proyecto propio para eliminar riesgos. Finalmente, la adquisición de un departamento se daba a precios inferiores de mercado.

amical, profesional y capitalista- y otros inversionistas menores. Al año siguiente la obra del “Kidma” finalizó a término mediante el aporte de los interesados y con grandes ganancias.<sup>573</sup>

Si analizamos al azar la nómina de adquirentes de unidades (habitables) en dos momentos diferentes tendremos resultados del todo sugestivos. Por ejemplo, tomemos el edificio “Gulfi VII” de dos cuerpos (5.870 m<sup>2</sup>), edificado hacia finales de la década de los sesenta en el macrocentro, a cuatro cuadras del mar y del Hotel Provincial, a 200 metros de la Estación Terminal de entonces. Nos muestra un cuadro en el cual la preponderancia de los clientes era de Capital Federal; en segundo lugar, se ubican algunas localidades de la provincia de Buenos Aires; y, en tercer término, aparecen los compradores vernáculos. No obstante, dentro de este grupo contabilizamos los “departamentos de gremios” (forma de pago a los “anexos” intervinientes) y aquellos que quedaron en poder de la propia firma o a nombre de algún familiar.

Foto 44. Edificio Gulfi VII



#### Origen de compradores/ propietarios

-Total de unidades: 107

Capital Federal: 42

Gran Buenos Aires: 34

Mar del Plata: 28

Otros:

Rosario: 1

Río Gallegos: 1

Santa Cruz: 1

**Fuente:** Nómina de compradores Edificio Gulfi VII. Archivo privado *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

Ahora bien, diez años después el “Gulfi XVIII” (1978) emplazado en el mismo barrio Terminal, pero a ocho cuadras de Plaza Colón y la Rambla Casino, con 6.080 m<sup>2</sup> (dos cuerpos y 99 unidades de departamentos, 37 cocheras y 2 locales) permite entrever el mismo patrón residencial, pero diferentes estrategias al interior de la empresa. En un contexto económico donde no era tan fácil vender la totalidad de lo edificado, una enorme cantidad de departamentos fueron reservados por los socios con el fin de extraer una renta.

<sup>573</sup> Expediente de construcción edificio Kidma. Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

Foto 45. Edificio Gulfi XVIII



#### Origen de compradores/ propietarios

-Total de unidades funcionales:138 unidades

Capital Federal:36

Gran Buenos Aires:33

(Lanús, Lomas de Zamora, Victoria, Vicente López, Hudson, Lobos, Bernal, Burzaco, Caseros, Ramos Mejía, Berazategui)

Mar del Plata: 21

Otros:

Córdoba 1

Pulichino Hnos. (bienes personales): 39

**Fuente:** Nómina de compradores Edificio Gulfi XVIII. Archivo privado *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

En la siguiente fotografía se puede observar una obra en plena ejecución con su cartel correspondiente y la casilla de ventas in situ al frente. La publicidad representa los momentos de apoteosis del sistema de comercialización y el auge del mercado inmobiliario: las 100/150 cuotas fijas que organizaban el plan de financiación y adquisición de un departamento a principios de la década de 1970. El medio de pago era en dinero y/o en “documentos” para cubrir las mensualidades, a su vez los Pulichino los utilizaban como medio de pago paralelo para abonar a los proveedores.

Foto 46. Torre Gulfi I en construcción, circa 1970



(Fuente: Archivo de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*)

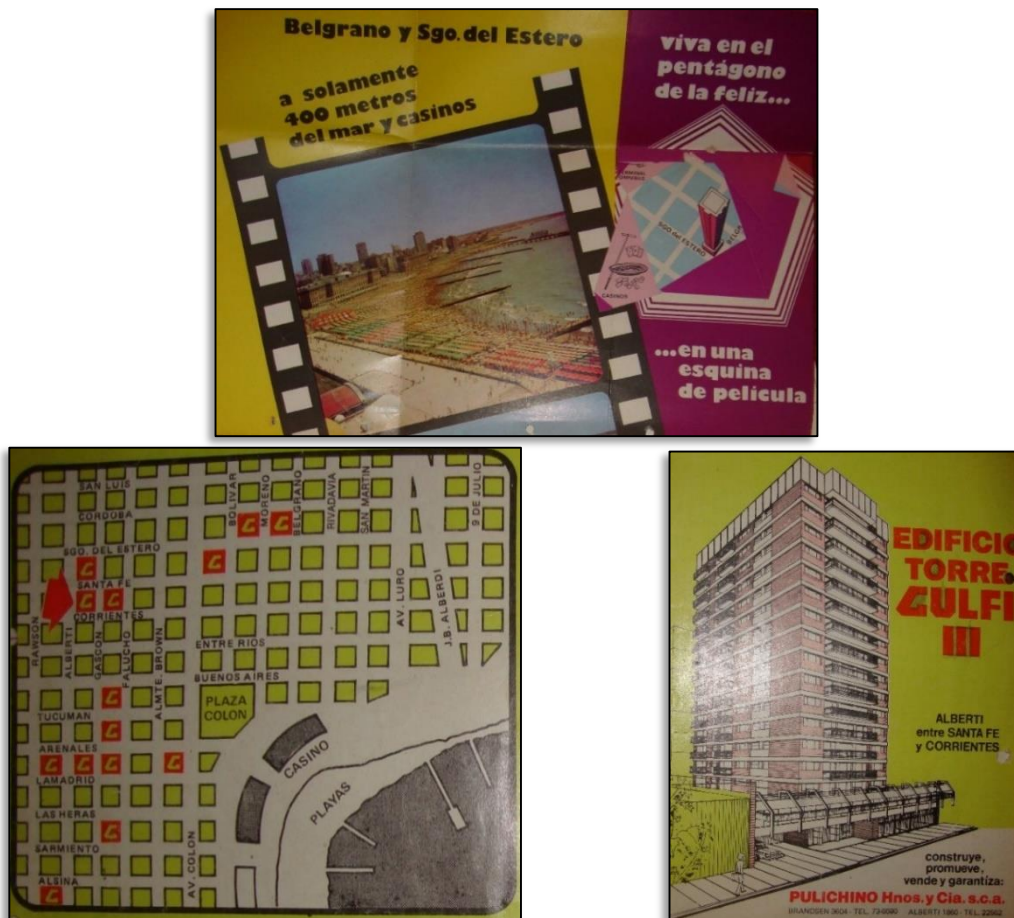
No todos los edificios tuvieron exclusividad con las inmobiliarias ya que varios de ellos fueron vendidos directamente con planes de financiación propios por la razón social *GULFI SRL*. Entre las primeras figuraron las más importantes del periodo, como *Nannini-Barrera*, *Roxter*, *Álvarez-Iñurrieta* o *Jatton y Martín*, que tenían filial en Buenos Aires, oficinas en diferentes puntos del país y obtenían la venta exclusiva de múltiples edificios a la vez.

Foto 47. Publicidad Edificio Gulfi IV (1962)



(Fuente: Archivo de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*)

Foto 48. Publicidades Edificio Torre Gulfi I y III



(Fuente: Archivo de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*)

A través de los años la familia Pulichino entabló una sociedad profesional duradera con uno de los arquitectos más sobresalientes y paradigmáticos. Natalio Shulz (1925-2010) proyectó un total de 110 obras, sea para terceros o propias, a partir de la década de 1950. Juntos y por separado, crecieron a la par concretando proyectos que pertenecían a ambos, o bien creando sociedades circunstanciales con beneficios impositivos.<sup>574</sup>

Dicho arquitecto nació en Buenos Aires, pero estudió en Rosario y se trasladó más tarde a Mar del Plata donde desarrolló una carrera profesional de excepción. Esto es, más allá de pocos casos (Juan Dompé, Raúl Camusso, Auro Tiribelli o Córscico Piccolini), localmente la arquitectura como disciplina no tuvo real implicancia a lo largo del proceso de explotación del régimen de propiedad horizontal. Sobre todo, porque estos profesionales aparecieron como subsidiarios de las empresas constructoras y no como “horizontalistas” per sé, aunque imprimieran su estilo.

Shulz rápidamente se vinculó con una serie de firmas de inversionistas porteños como *Weksler y Goldvarg SRL*, *Grandio y Cía. SRL*, *Bengen Hnos.*, *Edificadora Monumental SRL*, *M.E.I.R. SCA* y *VOLCO SA* (con el ingeniero Retman) pudiendo concretar varios edificios de departamentos en la zona de la terminal de ómnibus y cercanos al mar. También trabajó para otros constructores y sociedades locales como Bingen Azarloza (mencionado anteriormente), *Liber SA*, *Almirante SA*, *Nannini-Barrera*, *Anfio SRL* y *Antoniucci Hnos.* En plena década de los sesenta y setenta dirigió las obras encargadas por *Pulichino Hnos. y Cía.* denominadas “GULFI” y, posteriormente, construyó por administración y “al costo” para diversos clientes particulares. También edificó numerosos comercios, hoteles, chalets, clínicas y comercios con un amplio radio de acción en Mar del Plata, La Plata y Buenos Aires.<sup>575</sup>

En su rol como proyectista, director e inversionista, se destacó por un estilo característico en la serie de “Palacios” (Avenida, Corrientes, Belgrano, Rivadavia, Colón, Sarmiento, Libertad, Santiago del Estero, Alsina, Brown Palace, Gascón Palace y Libertad), obras de relativa categoría y semejantes entre sí, con las comodidades usuales ofrecidas en zonas privilegiadas del microcentro. Una particularidad consistió en que los halls de los edificios figuraban obras artísticas que embellecían sus interiores, acompañando una práctica común en la época. Asimismo, la mayoría fueron construidos por *Pulichino Hnos. y Cía. SCA.*

---

<sup>574</sup> Entrevista al Arq. Rafael Shulz (hijo de Natalio), realizada por el autor en diciembre de 2017

<sup>575</sup> Reconstrucción propia en base a expedientes de construcción, revistas especializadas y entrevistas orales

Foto 42. Edificios proyectados por el arquitecto Natalio Shulz



Edificio “Palacio Corrientes” (1972)



Edificio “Palacio Rivadavia” (1974)

(Fuente: Publicidades de venta de edificios. Archivo de empresa *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*)

Es destacable que para sus diferentes emprendimientos como *Primar Edificadora*, siguió la estrategia de financiar la compra del terreno a cambio de metros cuadrados a construir, vendiendo las unidades futuras en cuotas a 60 meses en pesos a un público, generalmente, proveniente de Capital Federal. Como arquitecto, lograba aprovechar y explotar las medidas ante una reglamentación laxa y proclive a las excepciones. Tras el Rodrigazo y la dolarización del mercado inmobiliario, pese a cambiar las reglas de juego, continuó trabajando con éxito hasta entrados los años noventa.<sup>576</sup>

#### *El periodo intergeneracional y el fin de la actividad edilicia*

La actividad productiva mermó drásticamente durante la década de los ochenta con respecto a antecesora, cuando habían construido un total de 13 edificios (5 para terceros y 8 propios), mientras que ahora sólo emprendieron la realización de dos. El más significativo fue la denominada “Torre Gulfi III” (o Gulfi XIX), el cual demandó algunos años para su terminación con una estructura de 7.185 m<sup>2</sup>, 41 cocheras y 120 departamentos distribuidos en 17 pisos.<sup>577</sup> Gran parte de las unidades se vendieron particularmente por intermedio de *Gulfi SRL*, si bien, una considerable cantidad quedó en poder de la empresa para ser

<sup>576</sup> Entrevista al Arq. Rafael Shulz (hijo de Natalio), realizada por el autor en diciembre de 2017

<sup>577</sup> Expediente de obra Torre Gulfi III, Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

destinados a renta.<sup>578</sup> Entonces, el alquiler y la actividad de administración se convirtió en una estrategia clave para sortear los momentos de baja actividad.

En tanto la ciudad no paraba de recibir visitantes durante la temporada estival, en el mercado inmobiliario reinaba una baja expectativa que desalentaba la inversión privada. Las propiedades ahora se tasaban en dólares y los planes económicos del gobierno de Alfonsín (Austral y Primavera) no lograron detener la inflación. Particularmente, desde el año 1986 los balances contables anuales de la firma arrojaron pérdidas, mientras que el valor de los bienes de uso sufrió una caída dada la desvalorización de la moneda.<sup>579</sup> En este contexto, *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* encaró su último edificio de 10 plantas emplazado en el barrio La Perla (zona norte) y a metros del mar. La estructura, terminada en el año 1990, presentaba claras diferencias respecto a las construcciones de antaño en cuanto a la explotación del espacio (ocupado y libre) y la magnitud de las dependencias. Los 43 departamentos, distribuidos en 2 y 3 ambientes, se destinaron tanto a vivienda permanente como temporal.<sup>580</sup>

Un año después el tercer socio de la compañía, Dante Shada, falleció dando paso a su hijo Darío en la representación propia y de los tres herederos dentro del directorio. En este sentido, la entrada de la segunda generación no fue una cuestión planificada, sino que se convirtió en una decisión consensuada entre los hermanos en ese mismo momento.<sup>581</sup> De todas maneras, Darío Shada ya venía trabajando en obra y en diferentes sectores de la empresa desde joven por lo que su inclusión no fue sorpresiva.

Hacia principios de los noventa, la mayoría de edad de los socios fundadores junto con la retracción de la actividad después de la hiperinflación, estimularon un cambio de rumbo. La firma dejó de construir y los socios decidieron mantener activa sólo la actividad inmobiliaria y de administración.<sup>582</sup> Cabe destacar, que las tareas de compra, venta y alquiler habían formado parte esencial del emprendimiento bajo la razón social de *Gulfi SRL* durante años. La gran cantidad de departamentos y propiedades en su poder junto con la administración de edificios brindaron un sostén para su funcionamiento. Desde 1996 el contrato social fue modificado, los “socios comanditados y comanditarios” (miembros de las dos familias) pasaron a ser “administradores”.<sup>583</sup>

Por último, en los albores de los años 2000 fallecieron los hermanos Pulichino, creadores del emprendimiento: Juan en 2001 y Sebastián, al año siguiente. El patrimonio fue

---

<sup>578</sup> Expediente de construcción Torre Gulfi III. Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>579</sup> *Actas* N° 19 a 24, Libro de Actas de Asambleas (1985-1990), Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>580</sup> Expediente de construcción Torre Gulfi IV. Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>581</sup> *Acta* N° 26 (20 de abril de 1991), Libro de Actas de Asambleas, Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

<sup>582</sup> Entrevista a Darío Shada, (hijo de Dante y actual gerente de la firma), realizada en julio y agosto 2017

<sup>583</sup> *Acta* N° 27 (22 de abril de 1992), Libro de Actas de Asambleas, Archivo *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*



dividido entre las esposas y los hijos, aunque la dirección de la firma quedó en manos de Darío Shada, figurando como gerente. La propiedad quedó entonces compartida entre los herederos de las tres familias hasta el día de hoy.<sup>584</sup>

### VI. 3. Conclusiones a la luz del caso

El apellido Pulichino se encuentra asociado en sus orígenes a la construcción artesanal de chalets de estilo local y, sobre todo, al conjunto de empresas familiares del sector que trabajaron a lo largo del siglo XX. Dentro de este grupo, la preponderancia correspondió a los inmigrantes italianos del área norte y centro (Lombardía, Veneto, Piamonte y Toscana) quienes trajeron el oficio desde su país de origen. Así el ejemplo de Scheggia, analizado en el capítulo precedente, fue sinónimo de este tipo de derrotero. Sin embargo, los Pulichino forman parte de los pocos casos de individuos provenientes del sur que destacaron en el arte de construir en Mar del Plata.

La diferencia de edad entre los hermanos (principalmente, entre el mayor y los siguientes) hizo que se desarrollaran laboralmente de forma independiente aun dentro del mismo oficio. En este sentido, Carmelo siguió su propio *cursus honorum* en el gremio iniciándose como contratista de obras y creando su emprendimiento en asociación. El periodo de mayor actividad para este individuo fueron las décadas de 1930, 1940 (y parte de la siguiente) transitando satisfactoriamente el “boom horizontal” desatado en la ciudad en ese tiempo. Por su lado, Sebastián, Pablo y Juan emprendieron un camino aparte dedicándose también al rubro y comenzando como subcontratistas bajo el equipo de otros profesionales. Empero, despuntaron veinte años más tarde bajo otras condiciones de la industria y del mercado inmobiliario, lo que les permitió crecer exponencialmente y erigir una empresa especializada más importante.

Las redes amicales y de paisanaje fueron estructurantes de la firma *Pulichino Hnos. y Cía.* El equipo de trabajo formado bajo las órdenes de contratistas les permitió a sus integrantes desarrollar una experiencia laboral en el ámbito local y vínculos profesionales perdurables que explotaron en los siguientes años. Por ello el periodo pre-fundacional (1949-1961) fue clave para garantizar una inserción en el mercado donde la competencia era fuerte dada la cantidad de constructores con una trayectoria afianzada.

---

<sup>584</sup> Entrevista a Darío Shada, (hijo de Dante y actual gerente de la firma), realizada en julio 2017

En plena fiebre de la propiedad horizontal, a partir de 1961 la sociedad emprendió sus proyectos propios bajo la denominación “Gulfi” y en 1968 se oficializó como sociedad en comandita por acciones (periodo fundacional). Allí concurrieron los Pulichino y Dante Shada en calidad de socios “comanditados” y una serie de individuos anónimos como “comanditarios”. La firma adquirió un tinte mixto donde el peso familiar fue importante ya que la mayor parte del capital social pertenecía a los hermanos (33% + 33%). En la década siguiente, frente a la conversión de la mayoría de las firmas en sociedad anónimas, el presente caso siguió con su organización en comandita.

*Pulichino Hnos. y Cía. SCA* se diferencia de los casos de Scheggia y de Dazeo, en primer término, en cuestión de temporalidad. Mientras que los dos últimos fueron de las primeras constructoras en dedicarse a la propiedad horizontal desde los primeros años de los cincuenta, la primera se acopló a un abanico de acción muy flexible recién en la década de 1960. En este tiempo de boom económico y edilicio el capitalismo familiar se estaba consolidando. La empresa hizo su entrada al mercado desarrollando una marca propia que comenzó a competir con las restantes en pie de igualdad. Dada la extensión y la permeabilidad del sistema, la entrada y salida de actores era flexible. En este sentido, se trata de un ejemplo exitoso que organizó su estructura empresarial acorde a los requerimientos que se necesitaban y especializó un producto que era muy demandado en la época. El nacimiento y desarrollo de esta firma se dio bajo un mismo régimen de construcción que fue el de la construcción en vertical, a diferencia de los otros casos analizados que pasaron por diferentes etapas de evolución.

En cantidad de obras *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* se ubicó por detrás de las otras familias empresarias (Dazeo y Scheggia). La organización de la producción y su estructura simple no condicionaron un horizonte de ampliación hacia la esfera pública. Tampoco fue una decisión compartida por sus integrantes dado que la firma se movía en el ámbito privado de forma eficiente y eficaz. En nivel de importancia, la podemos ubicar por debajo de la cúspide, aunque sostuvo un nivel de actividad importante por sobre la media, que la mantuvo en primer plano por más de tres décadas conformando su “periodo de consolidación” (1968-1980). En este plano, la marca creada con el nombre de Gulfi sobresalió en calidad de construcción con edificios de 10 a 12 pisos y torres que superaron dicha altura, contribuyendo a elevar el paisaje urbano de Mar del Plata. Además, el empeño puesto en el proceso de venta da muestras de una integración hacia adelante, perfil que adquirió posteriormente.

Por otra parte, dada la edad y la longevidad de los socios, junto con la composición de la familia Pulichino, el recambio generacional en los cargos directivos no se manifestó sino a partir de la incorporación del heredero de Dante Shada (“periodo intergeneracional”). Finalmente, ello no alteró ni la toma de decisiones ni la estructura o la dirección del emprendimiento. La cultura de la organización construida por años prevaleció con la centralidad de Sebastián. Sin embargo, a la larga la figura fuerte tras la desaparición física de los fundadores recayó en Darío Shada, quien se hizo cargo de la gerencia.

El mayor contraste en su itinerario histórico con los demás casos fue la supervivencia de la firma hasta la actualidad, gracias a las estrategias desplegadas desde principios de los años noventa para sortear la crisis económica y la baja rentabilidad del sector. Mientras que *Nicolás Dazzeo SA* quebró por continuar en funcionamiento en 1996, *Scheggia Hnos. SA* se cerró sobre sí misma y finalizó su función. En el presente ejemplo, la decisión de los socios de centrar todos sus esfuerzos en la actividad inmobiliaria y administración de propiedades potenció, no sólo la supervivencia del emprendimiento en un contexto adverso, sino la continuidad independiente y exitosa de la familia empresaria. *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* sobresale como caso de estudio en este sentido. En definitiva, la reconversión fue la excepción más que la regla en el conjunto de las empresas familiares que habían crecido en un contexto de actividad plena bajo la cultura del trabajo.

## Anexo del capítulo VI

**Cuadro 6.2 Nómina de edificios construidos para terceros por Pulichino Hnos. y Cía.**

Nombre	Dirección	Nº de pisos	Horizontalista	Año
12 de octubre	Puerto	-	-	s/d
Hotel Cadi	Las Heras 2699	6	s/d	s/d
Hotel Gran Mar	La Rioja 1740	6	Bingen Azarloza	s/d
Bentivoglio	Lamadrid 1732		s/d	s/d
Silpa II	Las Heras 2339	7	Silvani y Pacini	1958
Silpa III	Brown 1774	7	Silvani y Pacini	1960
Lavagna I	Moreno 2340	10	Lavagna SRL	1959
Lavagna II	Moreno 2376	11	Lavagna SRL	1960
Esmeralda	Belgrano 2321	9	Oscar Fandiño	1960
Gioconda	Bolívar 2528	9	Justo Cragnaz	1959
Nautilus	Olavarría 2268	11	Mar al Sur SRL	1961
Galería Boulevard	(Punta Mogotes)		s/d	s/d
Rubli	Alsina 2523	10	Rubinstein SRL	1961
Manaos	Colón 2231	13	Retman y Shulz	1962
Mont Royal	Entre Ríos 2040	10	José Ghirardi	1966
Bengen Hnos.	Entre Ríos 2018	9	Bengen Hnos. SA	1957
Micha y Arditti	Libertad 3012	4	Micha y Arditti	s/d
Vivas	Córdoba 1431	6	Gargulo y Viva	1957
San Luis	San Luis 2350	9	Arq. Natalio Shulz	s/d
Astro	Tucumán 2280	9	Montes y Mayorano	1964
Cepar	Falucho 2396		-	s/d
Capuava	Arenales 2396	9	Bartolucci SRL	1963
Robertie	San Martín 2554	10	Robertie SCA	1959
Baguen	Falucho y Las Heras		-	s/d
Libertador	Bolívar 2250	10	Mathov y Golpeko	1959
Monumental	Alsina y Brown	10	Edificadora Monumental SRL	1958
Amicita	Entre Ríos 1950	7	Atilio Gasparri	1952
Buenos Aires II	Buenos Aires 2349	11	Joel Levit	1961
Lindamar	Córdoba 1410	9	Dezeta SA	1960
Edilmar	Las Heras 2321	11	Edilca SRL	1965
Santa Cecilia	Colón 2469	13	Bingen Azarloza	1961
Atlántico	Rivadavia 3180	11	Arq. Natalio Shulz	1962
MEIR I	Gascón 1799	9	MEIR SCA	1962
Adela I	Colón 2046	14	A. Antoniucci	1963
Cetro	Sgo. del Estero 1985	9	José Retman	1963
Bella Vista II	Santa Fe 2301	9	Bella Vista SCA	1963
Playa Grande	A. del Valle 3590	11	Guillermo A. Peña y Hno. SRL	1963
Palacio Colón	Colón 1766	13	Arq. Natalio Shulz	1967
Proa I	B. Marítimo y Santa Fe	-	s/d	1968
Kidma	Bv. Marítimo y 1º Junta	12	Arq. Natalio Shulz	1968
Palacio Avenida	Colón 2246	14	Arq. Natalio Shulz	1969
Palacio Corrientes	Corrientes 2146	10	Arq. Natalio Shulz	1972
Palacio Rivadavia	Sgo. del Estero 1803	10	Arq. Natalio Shulz	1974
Gascón 2698	Gascón 2698	10	Arq. Natalio Shulz	1977
Palacio Belgrano	Belgrano 2530	19	Arq. Natalio Shulz	1979

**Fuente:** elaboración propia en base a archivo empresarial de *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* y expedientes de construcción (Archivo de Obras Privadas de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón).

**Cuadro 6.3 Nómina de edificios construidos (propios), 1961-1992**

Nombre	Dirección	Superficie (m <sup>2</sup> )	Año	Unidades			N° de pisos	Venta	Arquitecto
				Dptos.	Locales	Cocheras			
Gulfi I	Santa Fe 2155	3.800 m <sup>2</sup>	1961	84	4	-	9		Natalio Shulz
Gulfi II	Falucho 2364	2.661 m <sup>2</sup>	1966	59	2	-	9	Nannini-Barrera	Natalio Shulz
Gulfi III	Tucumán 2410	3.060 m <sup>2</sup>	1967	66	6	-	9		Ing. Néstor Degregori
Gulfi IV	Brown 1889	2.725 m <sup>2</sup>	1967	49	3	-	9		Natalio Shulz
Gulfi V	Gascón 1855	5.840 m <sup>2</sup>	1968	107	1	70	11	Nannini-Barrera/ Álvarez Iñurrieta	Natalio Shulz
Gulfi VI	Rivadavia 3072	2.225 m <sup>2</sup>	1968	27	1	-	9	Nannini-Barrera	Wechsler, Torchelli y Weksler
Gulfi VII	Gascón 1830	5.870 m <sup>2</sup>	1968	107	2	70	11	Nannini-Barrera	
Gulfi VIII	Gascón 1809	2.010 m <sup>2</sup>	1969	40	4	-	9	Nannini-Barrera	Natalio Shulz
Gulfi IX ("Gulfito")	Brandsen 3608	640 m <sup>2</sup>	1972	-	Oficinas propias	-	3	-	-
Torre Gulfi I (Gulfi X)	Gascón 2011	12.232 m <sup>2</sup>	1973	210	5	83	18	Nannini-Barrera	Natalio Shulz
Gulfi XI	Santa Fe 2588	1.650 m <sup>2</sup>	1974	28	3	-	8	Zarlenga Vázquez	
Gulfi XII	Alberti 1866	5.774 m <sup>2</sup>	1976	96	4	36	10	Jatton y Martin/ Roxter	Natalio Shulz
Torre Gulfi II (Gulfi XIII)	Sgo. del Estero 1917	8.282 m <sup>2</sup>	1975- 1978	101	17	38	19	Roxter/ Jatton y Martin	Mariani- P. Meraviglia- Álvarez
Gulfi XIV	Alsina 2616	5.827 m <sup>2</sup>	1977	97	3	36	10	Gulfi SRL	Natalio Shulz
Gulfi XV	Santa Fe 2579	2.242 m <sup>2</sup>	1977	10	-	10	11	Gulfi SRL	
Gulfi XVI	Moreno 2586	3.288 m <sup>2</sup>	1980	48	8	-	9	Gulfi SRL	Natalio Shulz
Gulfi XVII	Las Heras 2428	2.923 m <sup>2</sup>	1979	47	2	-	9	Gulfi SRL	
Gulfi XVIII	Corrientes 2561	6.080 m <sup>2</sup>	1978	99	2	37	11	Gulfi SRL	
Torre Gulfi III( XIX)	Alberti 2359	7.185 m <sup>2</sup>	1986	120	3	41	17	Gulfi SRL	Natalio Shulz
Gulfi XX	Independencia 1352	6.200 m <sup>2</sup>	1983	84	1	21	14	Gulfi SRL	
Torre Gulfi IV (XXI)	Brandsen 3365	3.040 m <sup>2</sup>	1990	43	-	20	10	Bonomo e Hijos	

**Fuente:** elaboración propia en base a archivo empresarial de *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*

**Capítulo VII.**

**“El que más y rápido construye”.**

**Nicolás Dazeo S.A.**

## Introducción

Cualquier análisis que se emprenda acerca de la industria de la construcción en la ciudad de Mar del Plata no puede dejar de referirse a una figura emblemática del medio que representó, quizás como ninguna otra, la potencialidad del crecimiento empresarial (aunque también sus límites) en las condiciones particulares en las que se desarrolló el mercado inmobiliario local. El caso de Nicolás Dazeo resulta relevante y original para ser tratado en esta tesis ya que su derrotero, conjeturamos, puede revelar la clave de las problemáticas en juego en la primera parte. En un ejercicio comparativo con los casos precedentes, se advierte su particularidad tanto en el despliegue de estrategias como en los resultados bajo circunstancias equivalentes.

Estamos en presencia de un prototipo del llamado “self made man”, ayudado por el logro de una movilidad social ascendente. Si bien compartió ciertos rasgos con sus colegas, el despegue alcanzado y su perfil emprendedor mostraron unas cualidades únicas. Por otro lado, la red de relaciones tejidas dentro y fuera del circuito económico fortalecieron su presencia en amplias zonas del espacio público. Esta polifuncionalidad le permitió tener injerencia, influencia y gran capacidad de acción en los círculos dominantes de la ciudad. En general, gran parte de los constructores gozaron de ella e intervinieron en estas cuestiones que trascendían lo estrictamente productivo.

Batiendo récords anualmente, en las décadas centrales del siglo XX fue el profesional que más inmuebles edificó sobre el suelo marplatense. En 1958 era visto como “el hombre que más construía” llegando a concentrar más del 60% del total de las obras emprendidas en el radio urbano con una cantidad de 6.350 departamentos en lo que iba del año.<sup>585</sup> En la década siguiente la revista *Selecciones* del Reader's Digest, lo embanderaba dentro de sus páginas. Póstumamente, en 1994 su nombre estampó una de las calles del nuevo tendido urbano de la localidad vecina de Batán, perpendicular a la ruta provincial N° 88.<sup>586</sup>

Entre otras cosas, su liderazgo entre las firmas familiares del sector se debió a un sistema de organización de la producción a partir de la reducción de los costos, que fue perfeccionando aprovechando las posibilidades brindadas por el contexto económico. Aunque no fue la única empresa en hacerlo, tuvo ventaja sobre sus competidores.<sup>587</sup> También

---

<sup>585</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 10 de febrero de 1969

<sup>586</sup> Concejo Deliberante del Partido de Gral. Pueyrredón, Expediente D.E.: 13069/0/94, Ordenanza N° 9483, año 1994. Disponible en: <http://www.concejomdp.gov.ar/biblioteca/docs/o9483.htm> [consultado 22/07/18]

<sup>587</sup> El modelo más parecido de constructor y desarrollador inmobiliario en Mar del Plata fue Domingo Fiorentini (*Domingo Fiorentini y Hnos. S.A.*), principal competidor. Juntos conformaron el tándem empresarial que se disputaba la primacía en el mercado turístico. Aunque la calidad final de obra de Fiorentini fue inferior a la de

sumó la integración total de diferentes eslabones del proceso productivo, un proceso completo que estuvo por encima de los logrados por Scheggia y Pulichino.

Ya señalamos que había sido uno de los primeros empresarios locales en levantar construcciones bajo el régimen de la propiedad horizontal, dejando atrás una larga trayectoria de especialización en chalets de estilo local y casas bajas. La gestión y el control de los negocios de la firma, convertida en sociedad anónima en los años sesenta, fue ejecutada bajo su liderazgo hasta la incorporación de su sucesor, con quien compartió la dirección y la proyección de nuevos trabajos. Dicho impulso se materializó en la expansión hacia la obra pública, la que dinamizó la estructura interna y la capacidad financiera, logrando la apoteosis empresarial en momentos de cumplirse el primer lustro de la década de 1970. Sin embargo, a largo plazo la intervención en este submercado condicionó un desenlace marcado por el endeudamiento y la paralización de las actividades.

Hasta aquel momento, el optimismo del progreso urbano e individual no había sido puesto en duda. La velocidad del desarrollo exponencial de Dazeo iba a tenor del rápido crecimiento horizontal y vertical de Mar del Plata, al que sin dudas había contribuido. Su evolución empresarial parecería seguir los guarismos del sector en sus marchas y contramarchas. Ya en la segunda generación, aún sin desprenderse de los cargos directivos, el control pasó a manos de su hijo varón y el panorama alentador se oscureció de pronto en el medio de la crisis económica de los años ochenta que, sumado al declive en la siguiente, afectó sobremanera a la actividad. Las estrategias de inversión emprendidas por la empresa priorizaron la obra pública sobre la edificación en altura, la cual, en general, sufrió una merma por la caída de la demanda, frenando la actividad privada.

En efecto, hasta entrados los noventa su continuador realizó numerosas e importantes obras públicas dentro de Mar del Plata, en su zona de influencia y en diferentes regiones de la provincia de Buenos Aires con participación de la tercera generación. Sin embargo, la empresa como sociedad anónima quedó muy expuesta a los avatares de la política económica: el atraso de pagos, el no reconocimiento de deuda y la pérdida de capital por las estampidas inflacionarias, perdiendo su liderazgo en el mercado local. En este sentido, en forma inversa al fundador, cayó lánguidamente por malas decisiones y la poca capacidad de adaptación al contexto.<sup>588</sup> Más tarde, en los años 2000 la familia empresaria reapareció como *Dazeo Construcciones* realizando trabajos de altura, mantenimiento de frentes y ampliaciones.

---

Dazeo y, en general, a la del resto de las firmas, su empresa generó una tipología exitosa que atendía a la demanda de clase media.

<sup>588</sup> “Allanaron la constructora Dazeo”, *El Atlántico* (Mar del Plata), s/d [‘90]



En resumen, analizar la evolución de la firma *Nicolás Dazeo SA* permite observar las vicisitudes de la historia de la actividad, sus alzas y crisis, sintetizadas en la trayectoria de una empresa familiar. La última etapa resulta significativa por el derrumbe lento de un coloso que había conseguido mantenerse en primera plana de los diarios locales y nacionales durante todo el periodo. De hecho, Nicolás fue el empresario marplatense más retratado y entrevistado, resaltándose su origen humilde.<sup>589</sup>

A partir de estas premisas, mediante un enfoque micro intentaremos dilucidar este caso clave para entender los procesos macroeconómicos y las estrategias desplegadas por los actores. Debemos destacar que, de las empresas analizadas en los capítulos precedentes, ésta se conformó como la más grande, diferenciándose en la organización interna, el volumen y capacidad de obra conseguida. Vertiginosamente, consolidó una marca comercial, quedando en el imaginario público como ninguna otra, al prevalecer como una de las constructoras más populares y de mayor arraigo.<sup>590</sup>

Mucho se ha comentado sobre el particular, incluso en textos académicos procedentes de diversas disciplinas. Sin embargo, hasta ahora no ha sido acompañado de un estudio sistemático y profundo. Su relevancia y excepcionalidad, anunciada más de una vez, adoleció de un trabajo empírico con el fin de ponderar las virtudes y las limitaciones de su derrotero empresarial.<sup>591</sup> El presente capítulo intenta sortear esta deuda y completar el relato biográfico a partir del análisis de documentos inéditos y el enfoque metodológico de la historia de empresas.

En cuanto a las fuentes consultadas, el trabajo emprendido ha requerido un gran esfuerzo de exploración y procesamiento de datos. Utilizamos un conjunto de registros privados y personales, documentos empresariales de la sociedad anónima (actas de asambleas, memorias y balances, listas de obras realizadas, estatutos sociales, entre otros),<sup>592</sup> prensa periódica (local y nacional), entrevistas orales, revistas especializadas, fotografías, material filmico, guías de sociedades anónimas, expedientes de obras privadas y públicas de la Municipalidad de Gral. Pueyrredón, entre otras.

---

<sup>589</sup> Nicolás Dazeo parecía el personaje local favorito de la prensa. Sus pasos se pueden encontrar, sobretodo, en múltiples crónicas del *La Capital* (Mar del Plata) (principal diario marplatense) pero también en *El Trabajo*, *El Atlántico* y en la prensa porteña como *La Nación*, *La opinión*, *L' Eco d' Italia*, *La Razón* y otras revistas misceláneas. Además, un documental de 1979 de "Sucesos argentinos" titulado "Mar del Plata, la ciudad balnearia más completa del mundo" lo mostraba como el personaje más importante de la industria.

<sup>590</sup> En múltiples ocasiones la firma ganó la "cinta azul de la popularidad" y la "llave de oro" durante los años sesenta y setenta, que adjudicaba anualmente el Brand Barometer American Association por encuesta del Instituto Argentino de Opinión Pública.

<sup>591</sup> Por ejemplo, Núñez, Ana (2012) *Lo que el agua (no) se llevó... Política urbana: poder, violencia e identidades sociales*, Buenos Aires: El Colectivo; Pilcic, Talía (2014), *Op. Cit.*; Sebrelí, Juan José (1970), *Op. Cit.*, p. 104

<sup>592</sup> Resulta preciso señalar que, las fuentes empresariales propiamente dichas fueron fragmentarias al contar con un puñado de memorias y balances de la S.A. de forma desordenada y sólo de la década de 1970.

## VII.1. La trayectoria personal y el ascenso empresarial

### *El “boom horizontal”*

Nicolás Dazeo (1911-1993) nació en Mar del Plata. Su familia provenía del sur de Italia, específicamente de la localidad de Bisceglie, provincia de Bari, en la región de Apulia sobre el Mar Adriático. Sus padres (Pascual y Lucía Leuci) y dos hermanos mayores pequeños (María y Pedro) migraron hacia la Argentina en la primera década del siglo XX, radicándose hacia 1911 en la ciudad donde nacieron cinco hijos más del matrimonio (Vicente, Santiago, Mauricio, Domingo y Elsa).<sup>593</sup>

El cabeza de familia (Pascual) comenzó trabajando en quintas y como acarreador de arena en las playas del sur. Cada uno de sus hijos fue desempeñándose en diferentes rubros acorde a sus necesidades económicas y posibilidades en la actividad urbana y rural de la zona. Más tarde, algunos se incorporaron a la futura empresa constructora como capataces y camioneros o se asociaron entre sí para la explotación de canteras. Por su parte, tras comenzar la primaria, Nicolás Dazeo se inició en la construcción desde las tareas de peón de albañil a los once años de edad, aprendiendo el oficio en cada una de las obras, gracias a su contacto con diversos maestros frentistas: a los 14 ya era medio oficial y, al alcanzar la mayoría de edad, fue escalando de categoría. Finalmente, se independizó desarrollando la labor principalmente durante el invierno gracias a la “prestación de la firma profesional” por parte de sus colegas.<sup>594</sup>

Paralelamente, por varios años en la temporada de verano incursionó en el negocio de alquiler de caballos para turistas, llegando a tener para 1940 un total de setenta equinos de media carrera en su propia caballeriza denominada “La Paloma” y un grupo de peones que atendían los animales. Ésta constituía una fuente de trabajo estacional, muy significativa para el sustento familiar.<sup>595</sup>

Tras ganarse la vida en ambas labores, en 1942 consiguió el título de constructor de tercera categoría (Nº 204) en el Ateneo Mar del Plata de Arte y Oficios, que lo facultaba para obras chicas de planta baja y primer piso. A la sazón, pudo rendir y pasar el examen municipal gracias a su experiencia en mampostería y a las clases particulares con profesionales. Como era lógico en ese tiempo, empezó levantando casas particulares y chalets de “estilo marplatense” para terceros, llegando a contabilizar más de 370 entre las de género vasco,

---

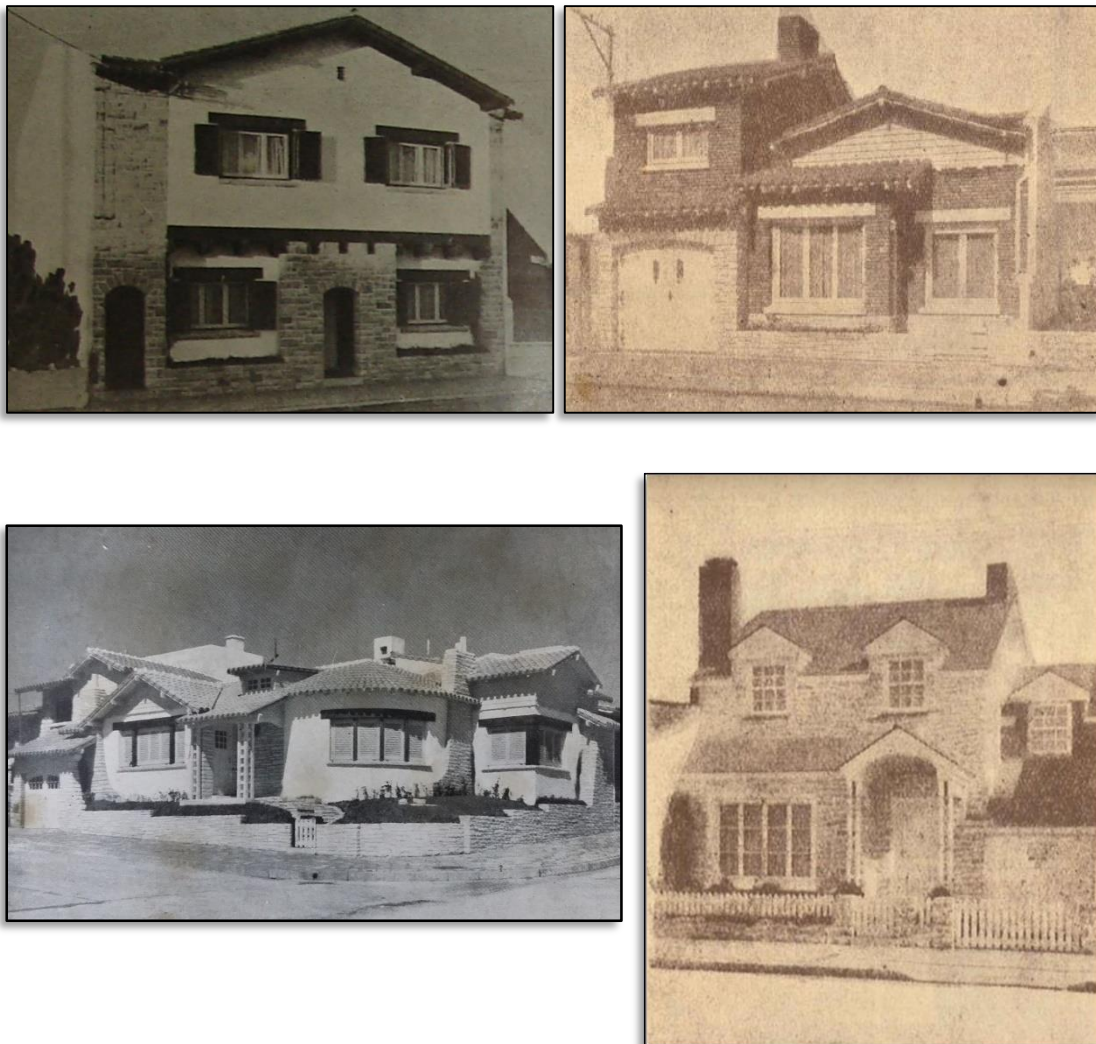
<sup>593</sup> Cova, Roberto (2006) *El barrio del Oeste, 1876-1940*, Mar del Plata: Imprenta El Faro, p. 501

<sup>594</sup> “La construcción en Mar del Plata”, *La opinión. Arquitectura y Urbanismo*, Buenos Aires, 5 de abril de 1979

<sup>595</sup> Entrevista a Ing. Carlos Nicolás Dazeo (hijo de Nicolás, ex empresario de la construcción). Octubre de 2016

californiano y semicolonial (ver Capítulo II). A la vez, construyó una serie para vender por su cuenta como negocio propio y actuó como contratista para levantar locales, casas de renta y otras obras menores en sectores residenciales, en el casco céntrico y distintos barrios de la ciudad.<sup>596</sup>

Foto 49. Chalets de “estilo Mar del Plata” realizados por Nicolás Dazeo (década de 1940)



(Fuente: *Arquitectura Gráfica* y *La construcción marplatense*)

<sup>596</sup> “Dazeo SA Treinta años aportando al progreso...”, *La Capital* (Mar del Plata), 1 de julio de 1973

En 1944 se integró a las filas del Centro de Constructores y Anexos, espacio donde militaban los pequeños y medianos empresarios del sector.<sup>597</sup> En ese contexto, la demanda de trabajo era continua y el mercado era muy competitivo entre los contratistas de obras de la ciudad. Sin embargo, Dazeo podía llevar adelante múltiples proyectos al mismo tiempo por arreglos de palabra, lo que le permitió consumir un gran número de casas para clientes particulares para renta o venta. En este sentido, contaba con una decena de trabajadores bajo su órbita, supervisando las obras en bicicleta, y sustentado por un pequeño corralón de materiales que amplió con el tiempo, el cual mudó hacia espacios más ventajosos.<sup>598</sup>

Prontamente, el espíritu emprendedor y la búsqueda de la diversificación de las inversiones e integración de diferentes cadenas de la producción lo llevó a invertir también en el negocio de la explotación de canteras.<sup>599</sup> Desde décadas atrás esta actividad resultaba rentable, ya que la piedra blanca y otros productos eran factores esenciales para la construcción pública y los revestimientos en los chalets característicos de la ciudad. Así, formó la sociedad *Nicolás Dazeo y Cía.* concesionaria de la pequeña Cantera “La Calandria” (ya existente con anterioridad y perteneciente a Canestraro y Cía.), ubicada a 15 km al oeste de la ciudad de Mar del Plata, sobre la margen izquierda de la ruta provincial N° 88 (camino a Necochea). Desde camiones particulares transportaba y ofrecía en el mercado local arcilla, piedra losa y blanca (grano fino y mediano), pilastrines, bloques de piedra de diversos tamaños para frentes o cimientos.<sup>600</sup> Además, podía abastecer su propia demanda ahorrando costos.

Es dable señalar que, décadas más tarde, formó una sociedad junto a sus hermanos (Vicente, Mauricio y Santiago) para la administración de una importante cantera de piedra en la zona de Chapadmalal (“Don Mariano”), distante a unos 13 km. De esta forma, *Dazeo Hnos. y Cía. S.A.C.I. e I.* proveía materia prima para las obras contando con trituradoras de piedra y una tecnología superior del anterior emprendimiento. Se especializaron en hormigón elaborado, pavimentos y, además, compraban y revendían el producido en otras canteras para el mercado regional. En torno al patrimonio, cada uno de los hermanos conservaron una parte, aunque Nicolás era el que había aportado el capital para la compra de la misma.<sup>601</sup>

---

<sup>597</sup> Al igual que Armando Scheggia y Carmelo Pulichino, Dazeo tuvo un papel destacado en el Centro de Constructores y Anexos ocupando cargos directivos desde la década de 1950. En este sentido, ejerció la presidencia en el periodo 1959-1961 y la vicepresidencia (1963-1971).

<sup>598</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 7 de enero de 1957

<sup>599</sup> En la primera mitad de siglo XX, esta actividad se desarrollaba muy a menudo dentro del radio urbano de Mar del Plata y fuera de él en espacios a cielo abierto. Aquí se aprovechaban los rasgos morfo-geológicos de la zona para la extracción de piedra y derivados que se utilizaban como materia prima en la construcción local.

<sup>600</sup> *Arquitectura Gráfica*, Buenos Aires, Año XV, N° LXVIII, 1950

<sup>601</sup> Entrevista a Lydia (hija de Nicolás), realizada por la Lic. Talía Pilcic en 2008, Archivo de la Imagen y la Palabra, CeHis

## *El “boom vertical”: las diferentes sociedades y el trabajo para terceros (1948-1961)*

Con la puesta en vigencia de la propiedad horizontal Dazeo se montó sobre las nuevas posibilidades de negocios entablando relaciones comerciales con inversionistas externos y profesionales del medio con los cuales ya había trabajado.<sup>602</sup> Ya desde el año 1949, actuó en solitario construyendo gran cantidad de edificios. Asimismo, participó de la “Primera Sociedad de Empresas Marplatenses de la Propiedad Horizontal” (*SEMAR S.R.L.*) junto a profesionales destacados del medio con un capital de \$1.180.000, siendo de las primeras sociedades de este tipo y pionera en la explotación del nuevo régimen.<sup>603</sup>

Dicha firma conformaba una cadena completa de trabajo entre profesionales y gremios participantes de una obra, es decir, que estaban representados como eslabones las diferentes ramas de actividad (contratistas y subcontratistas), lo que permitía una vinculación natural y eficaz desde la confección del proyecto hasta las terminaciones interiores. Cada uno desarrollaba su especialidad y cobraba por el trabajo realizado (sea en dinero o en cantidad de m<sup>2</sup>), ulteriormente distribuían la retribución por la venta de los departamentos entre los socios o ellos mismos se quedaban con algunos.

De esta forma, en una década (entre 1950 y 1960) desarrollaron diez edificios propios de número correlativo, con un estilo compartido en cuanto a la fachada y exteriores: revestimiento de “piedra Mar del Plata” en planta baja y frente de ladrillos o pintado. En cuanto a sus dimensiones, dependía de la zona en que eran emplazados y las posibilidades que brindaba el endeble código urbano, pero solían contener entre 8 y 12 plantas de altura. *SEMAR S.R.L.* fue una de las primeras firmas que cambió el rostro de la tradicional avenida Colón donde se encontraban los chalets aristocráticos de la *Belle Epoque* y que fueron demolidos.<sup>604</sup> Asimismo, las unidades de departamentos se destinaban estrictamente a turistas: eran de uno o dos ambientes y carecían de cocheras, salvo el edificio número “X” (1959) convertido en galería comercial y de dimensiones más amplias, y más tarde el “XI”. La ubicación de todos ellos era privilegiada al estar en el seno del desarrollo vertical: cercana a la estación terminal de ómnibus, a la calle Colón, y a metros del Casino y del mar.<sup>605</sup>

---

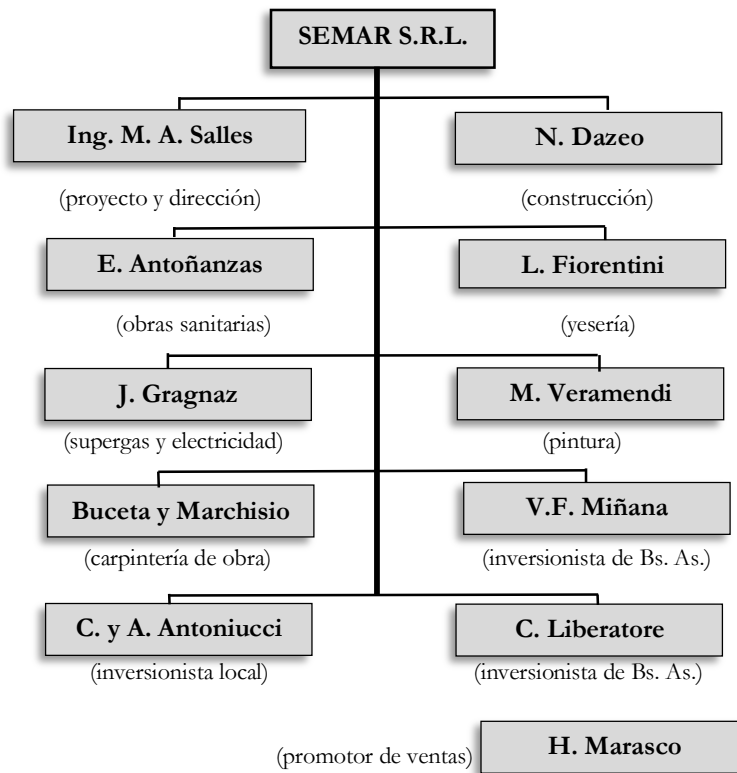
<sup>602</sup> Dazeo tomó muchas más obras de las que efectivamente se hizo cargo y logró finalizar. En decenas de permisos de construcción presentados por terceros a la municipalidad (bajo el régimen de PH) aparece su nombre, acompañado de su firma, y una carta de renuncia al final del expediente. En algunas se indica que el motivo principal es el desacuerdo con el comitente y los honorarios fijados.

<sup>603</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 50° Aniversario, 25 de mayo de 1955

<sup>604</sup> Los edificios número VII, VIII y IX fueron construidos en los lotes que ocupaba la mansión de Ernesto Tornquist (1907) y demolida definitivamente en 1954. *La Capital* (Mar del Plata), 28 de setiembre de 1954.

<sup>605</sup> Publicidades edificios *SEMAR SRL*. Archivo Arq. Raúl Camusso, Colegio de Arquitectos de la Pcia. de Buenos Aires, Distrito IX

Gráfico 7.1 Estructura de *SEMAR S.R.L.*



**Fuente:** Elaboración propia en base a publicidad Edificios SEMAR, año 1953. Archivo privado de empresa *Nicolás Dazeo S.A.*

Foto 50. Edificios SEMAR, construidos por Nicolás Dazeo



Edificio SEMAR II (año 1952)



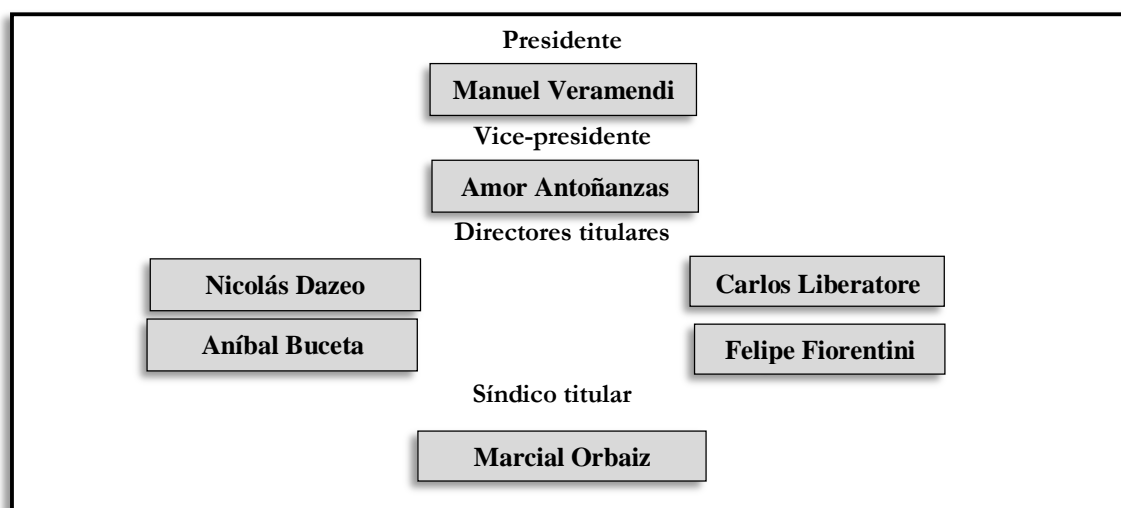
Edificio SEMAR VI (año 1956)

(Fuente: *Arquitectura Gráfica*)

El capital inicial fue aportado por varios de los “socios inversionistas” (locales y de Buenos Aires), más adelante al construirse los primeros edificios se lograba encender un circuito virtuoso gracias a la venta de los departamentos, lo que permitía recuperar los adelantos e incentivar el comienzo de las nuevas obras. La facilidad de venta desde el pozo y la demanda ferviente del público externo impulsó el emprendimiento durante toda la década: las señas cubrían el costo del terreno y las primeras cuotas financiaban los costos de los factores de la producción. No obstante, también la posibilidad de acceder a créditos estimulaba la concreción de cada proyecto, mientras que las ganancias netas contribuían al despegue de los contratistas y subcontratistas intervinientes.

En la década siguiente *SEMAR* se transformó en una sociedad anónima especializada en construcción de inmuebles para viviendas y la realización de un solo edificio en propiedad horizontal de número “XI” a fines de los sesenta. Con 19 plantas y 3 pisos para cocheras, desafiaba la magnitud de los proyectos anteriores.<sup>606</sup> El nuevo directorio conservaba la mayoría de los integrantes de la sociedad antigua, manteniéndose la jerarquía en favor de Manuel Veramendi, uno de los mayores operadores inmobiliarios del momento y amigo personal de Dazeo. Este personaje de origen vasco tuvo una gran resonancia en el medio local al transformarse en uno de los “reyes de la industria de la construcción”. Había empezado en el rubro como pintor de brocha gorda trabajando para terceros y, más tarde, desarrolló su propia marca como desarrollador.<sup>607</sup>

Gráfico 7.2 Directorio de *SEMAR S.A.* (año 1964)

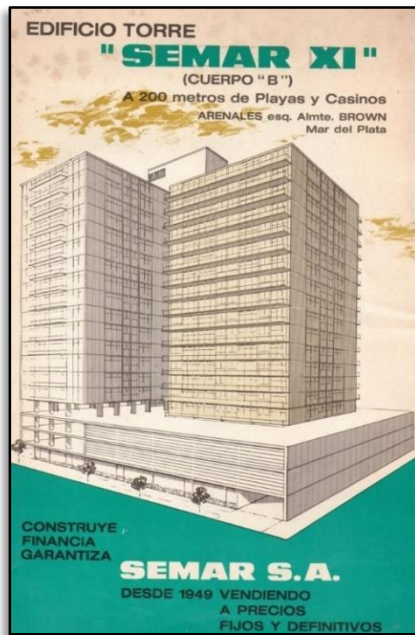


Fuente: *Guía de Sociedad Anónimas*, Cámara de Sociedades Anónimas, 1972

<sup>606</sup> Expediente de construcción Edificio SEMAR XI. Archivo de Obras Privadas, Gral. Pueyrredón

<sup>607</sup> *Veramendi S.A.* fue una de las empresas horizontalistas más caracterizadas de la ciudad y su director fue un destacado dirigente del mundo deportivo siendo presidente del Club Mar del Plata por varios años. Además de los edificios “Vermida” desarrolló los “Olagüe” bajo la razón social *Sans Souci SCA.*

Foto 51. Publicidades de venta de edificios SEMAR



“Edificio Semar XI”



Publicidad Veramendi, rubro pintura

(Fuente: Archivo Nicolás Dazeo S.A.)

La evidencia empírica demuestra que la firma fue el puntapié y un caldo de cultivo para el impulso de futuros negocios inmobiliarios de forma independiente. De aquí surgieron una serie de agentes económicos, inversores importantes y protagonistas del ciclo que desarrollaron sus propios emprendimientos en el terreno de la propiedad horizontal. No sólo hablamos de Dazeo y Veramendi, sino de otros casos que pasamos a detallar:

-Adelmo Antoniucci (1914-1995): integrante de la familia propietaria de un conocido vivero, desarrolló un exitoso emprendimiento inmobiliario bajo la firma *ANFIO SRL* (Antoniucci-Felipe Fiorentini) y, paralelamente, en 1959 *Antoniucci Hnos.* (Adelmo, Celeste y Miguel Alberto) asociados con los constructores Carlos De Roni (1906-1992) y José Leofanti. Los edificios se denominaron “Anfio” (I al XII) y “Adela” –madre de los hermanos- (I al V), respectivamente, y ofrecían un producto que tenía demanda asegurada por la dinámica de centro vacacional con el que se perfilaba Mar del Plata.<sup>608</sup>

-Luis y Felipe Fiorentini: padre e hijo, pertenecientes a una de las firmas más importantes de la ciudad del rubro de la ytería en ese momento. Formaron múltiples sociedades relacionadas a la fabricación de mosaicos y revestimientos; a la actividad inmobiliaria como

<sup>608</sup> Entrevista realizada a Arq. Liliana Antoniucci (hija de Adelmo), noviembre de 2018 y al Dr. Enrique De Roni (hijo de Carlos), noviembre de 2018



*CLAME SRL*- Compañía Inmobiliaria Americana- (Felipe Fiorentini, Adelmo Antonucci y José García); y, por último, su propio emprendimiento bajo la denominación *Luis Fiorentini e Hijos S.A.C.I.F*, dueña de los edificios “NEPTUNO” (que alcanzaron a ser más de treinta en total hasta el día de hoy) y otros en sociedad con Nardacchione y Silva.<sup>609</sup>

-Ingeniero Mario Salles: fue uno de los profesionales con más actividad del periodo en su rubro actuando como director y proyectista de cientos de edificios en propiedad horizontal en la ciudad. Su relación amical lo unía personal y laboralmente no sólo con Dazeo y Veramendi sino con otros desarrolladores y empresarios, confeccionando múltiples encargos simultáneamente para *SEMAR SRL*, *VERMIDA SRL*, *ANFIO SRL*, *NICOLÁS DAZEZO SA*, *LAVAGNA SRL*, *FIorentini SRL* y otras empresas importantes constructoras del medio. Además, junto a sus familiares (Pedro y Atilio) construyeron horizontales propios y el “Hotel Salles”, encargado a Dazeo.

Para lo que nos ocupa, desde el inicio y durante gran parte del periodo, Nicolás Dazeo formó un tándem capitalista junto a Manuel Veramendi que se tradujo en la formación y administración de un importante conjunto de sociedades amicales circunstanciales dedicadas, no sólo, al negocio de la propiedad horizontal, sino también a la actividad inmobiliaria y el turismo, que reproducimos a continuación:<sup>610</sup>

-*DAVER* (Dazeo-Veramendi): sociedad de hecho esporádica que construyó un edificio en 1952. En 1964 se transformó en S.A. para administrar el mismo como hotel para turismo.

-*MONDAVE SRL* (Monsarch, Dazeo y Veramendi): al igual que la anterior se creó para edificar un sólo edificio en 1956, esta vez proyectado por el famoso arquitecto Alejandro Virasoro. Participaron ambos junto a un destacado inversionista de Buenos Aires.

- *POTENCLIA SRL* (Dazeo, Veramendi, Sanguinetti y Garat): con ingenieros e inversionistas de Buenos Aires, realizó una serie de edificios en el centro de la ciudad que llevaron diferentes identificaciones.

- *VERMIDA SRL* (Veramendi, Miñana y Dazeo): firma creada en 1957, desarrolló 16 edificios en total para venta en la zona más dinámica del “boom edilicio”. Aquí Dazeo tenía a su cargo las obras y ciertas regalías por formar parte, aunque el hombre fuerte era

---

<sup>609</sup> Entrevista a José Luis y Felipe Fiorentini, actuales empresarios de la firma. Además, hemos consultado el Archivo privado de *Edificadora Fiorentini S.A.*

<sup>610</sup> Rastreo de sociedades en base a *Arquitectura Gráfica*, *Construcción Marplatense* y *La Revista de Mar del Plata*.

Veramendi como presidente de la sociedad. También se coligaron circunstancialmente con *RAMBLA SRL* (donde también estaba Scheggia) y otros financistas del momento.

-*Dazeo y Veramendi SRL*: construyeron y administraron bajo su propiedad el hotel “Dos Reyes”, nombre derivado en auto homenaje, inaugurado en el año 1969 y vendido tiempo más tarde.<sup>611</sup>

Esta serie de firmas llegaron a materializarse como sociedades formales (en su mayoría, sociedades de responsabilidad limitada), aunque eran más bien rudimentarias sin una estructura administrativa ni financiera de fondo, donde se perseguía la viabilidad e inmediatez del negocio. De hecho, la mayoría tenía que ver con condiciones circunstanciales para aprovechar ventajas profesionales, y de la práctica misma, en base a unos contratos versados por arreglos informales como el “apretón de manos”, la palabra o el “pacto de caballeros”. La mayoría estuvieron orientadas hacia la mayor fuente de recursos de la ciudad en esa época que era el turismo.

Estos protagonistas comprendían que la industria de la construcción (actividad de todo el año) y la hotelera (estacional) debían aunar sus esfuerzos en dirección a la inversión externa en temporada. Así, lo manifestaba el encargado de ventas de *VERMIDA S.R.L.* haciendo referencia a la situación del mercado inmobiliario a fines de los sesenta:

“La construcción para la gente de Mar del Plata no camina, aquí todos los sueldos son bajos. Hay que vender a la gente de afuera, especialmente a aquellos que ya tienen sus casas en Buenos Aires y desean adquirir mayor status comprándose un coche y un departamento en Mar del Plata”<sup>612</sup>

Individualmente, Nicolás Dazeo batió récords anuales de construcción en la primera década del crecimiento vertical. Hacia 1957 ya había entregado casi sesenta edificios propios y para terceros con una superficie total de alrededor de 120.000 m<sup>2</sup>, lo que indica un nivel de trabajo por sobre la media, tras sólo ocho años de puesta en práctica de dicho régimen (ver nómina en apéndice). Por ende, superaba a otras empresas familiares que también venían haciéndolo con gran ritmo de actividad como *Luis Scheggia y Hno. SRL*, *Pulichino Hnos. y Cía.* (tratadas en los capítulos anteriores), *Domingo Fiorentini y Hno. SRL*, *Bernasconi Hnos.*, *Juan Levis y Hnos.*, *Pasolini Hnos.* y otras sociedades amicales o contratistas como *Nardacchione y Silva*, *Negri y Orsini*, *Federico Saldarini y Cía. SRL*, *Fidel Marco*, *De Roni y Leofanti*, *Pegoraro-Rojas*.

---

<sup>611</sup> La idea de poseer hoteles en conjunto fue pensada como reaseguro para ambos después del retiro profesional. Cuestión resaltada en cada una de las entrevistas que dieron en diarios y revistas.

<sup>612</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 25 de mayo de 1969

Foto 52. Edificios construidos por Nicolás Dazeo (década de 1950)



Edificio “Daver” (año 1952)



Edificio “Mondave” (año 1956)



Edificio “El tronador” (año 1956)



Edificio en Av. Colón (año 1957)

(Fuente: Archivo *Nicolás Dazeo S.A.*)

Fuera de los edificios en altura, Dazeo realizaba todo tipo de obras, refacciones y construcciones internas paralelamente con diferentes equipos de trabajo. La cantidad y tipo de edificaciones para diversas clases de propietarios y zonas de la ciudad indican el lugar ganado en el mercado. Así, podemos mencionar un conjunto de cines (“Argentino”, “Neptuno”), clubes deportivos (Kimberley, Quilmes, San Lorenzo), sedes sociales (Sociedad

Unión Israelita Marplatense), fábricas, plantas industriales, galerías, salones comerciales, hoteles, instituciones bancarias, templos, estancias, monumentos, hospitales, escuelas, almacenes y casas particulares, trabajando con profesionales locales y de Capital Federal.<sup>613</sup>

Todos estos proyectos pudieron ser materializados gracias a una estructura dúctil de cientos de trabajadores a su cargo con capataces generales y de obra, obreros y personal administrativo. Además, podía conseguir la mayoría de los contratos a partir de sus relaciones personales y una fuerte red de vínculos, si bien ofreciendo siempre los presupuestos más accesibles para sus clientes, cuestión perjudicial para sus competidores. Desde temprano, su estrategia comercial fue idear un plan de operaciones y recursos con el fin de lograr los objetivos propuestos a partir de costos rebajados. Tampoco rechazaba propuestas ni oportunidades de trabajo ni chances de acrecentar el nivel de actividad: “si gano construyendo una obra hago dos, aunque pierda en una”.<sup>614</sup>

## VII. 2. La empresa familiar y el liderazgo por costos

*La obra privada: Nicolás Dazeo S.A (1964-1982)*

“La gente nos compra las obras sin preguntarnos cómo las vamos a hacer, y es muy frecuente el caso de que vendamos departamentos enteros antes de empezar a construirlos”<sup>615</sup>

“Los compradores no marplatenses optan por el departamento chico y son el 80% del mercado; mientras que los habitantes locales prefieren los más amplios. Se construyen cuatro chicos por cada grande”<sup>616</sup>

A partir de 1961, Nicolás Dazeo consolidó su nombre en el mercado, donde ya era líder, e imprimió una marca a su producto a través de diversas estrategias de posicionamiento. Recordemos que, individualmente, su personalidad se había destacado como hacedor de los edificios (propios y para terceros) dentro de sociedades amicales y con colegas del medio. Ahora, dirigió su propia empresa familiar consolidando una trayectoria de ascenso asocial y emprendedurismo. De esta forma, desarrolló sus edificios propios (financiación y propiedad)

---

<sup>613</sup> Entrevista a Nicolás Dazeo, *La Capital* (Mar del Plata), 7 de enero de 1957

<sup>614</sup> Entrevista a Nicolás Dazeo, en *Síntesis, el diario del empresario*, 6 de julio de 1973

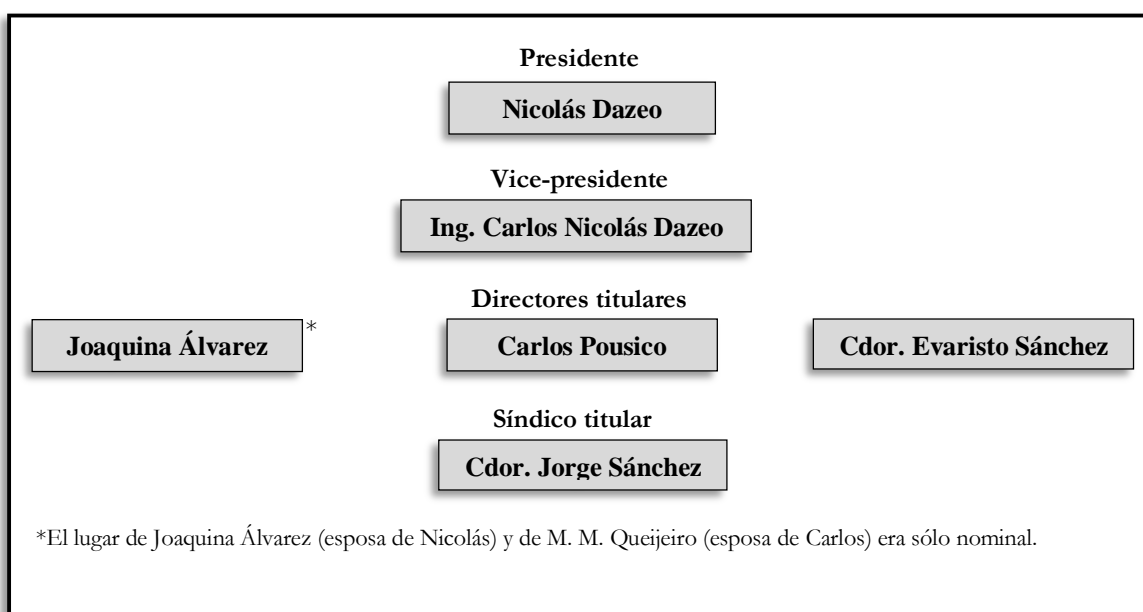
<sup>615</sup> *El trabajo*, Bodas de Oro, 1965, p. 93. Entrevista a Nicolás Dazeo e hijo

<sup>616</sup> Entrevista a Nicolás Dazeo en *La Capital* (Mar del Plata), 10 de mayo de 1968

que treparon a la cantidad de cincuenta con la denominación “NIJOCALI”, mote que hacía honor a las dos primeras letras de los nombres de cada uno de los integrantes de la familia empresaria: Nicolás, Joaquina (su esposa), Carlos (hijo, ingeniero civil) y su hija Lidia (1945-2017).<sup>617</sup>

Tres años después se creó *Nicolás Dazeo S.A.C.I.F.I.*, reforzando la estructura societaria e incorporando a Carlos (1941- ) como vicepresidente y mano derecha (quien ya venía colaborando con su padre desde temprano), más tarde, proyectista y, naturalmente, futuro sucesor. La razón social se mantuvo hasta que el primogénito, quien heredó el mando en la década de 1980, decidió su cierre definitivo en 1996. La firma también actuó como horizontalista en proyectos propios, más pretenciosos, que llevaron otros nombres de fantasía en edificios de más de 19 pisos como “Torre Odeón” y “Torre Centenario”. Paralelamente, siguieron trabajando para terceros acrecentando la cantidad de metros construidos y ampliando el nivel de actividad. Por último, a lo largo del tiempo concretaron numerosas obras públicas en la ciudad y fuera de ella, extendiendo los horizontes antepuestos.

Gráfico 7.3 Directorio de *Nicolás Dazeo S.A.C.I.F.I.* (1972-1973)



Fuente: *Guía de Sociedad Anónimas*, Cámara de Sociedades Anónimas, 1972

<sup>617</sup> *El trabajo*, Bodas de Oro, 1965, p. 93. Entrevista a Nicolás Dazeo e hijo

Con la entrada del hijo varón en el directorio, a dos años de creada la sociedad, se configuró el periodo intergeneracional y, en gran medida, la profesionalización de la misma. A diferencia de la mayoría de las empresas familiares del sector, la estructura y modus operandi de la firma manifiesta una estructura compleja que se fue profundizando con los años. Al mismo tiempo, la relación padre (presidente) e hijo (vicepresidente) implicó una cooperación y complementariedad, esgrimiendo un mismo nombre y representatividad en la arena económica, comercial y política. No obstante, quizás las diferencias en el rumbo empresarial aparecieron en el periodo en el cual el fundador se retiró del lugar de director, delegando todas las responsabilidades.

Desde principios de la década de 1970, los Dazeo buscaron dinamizar el sistema empresario incorporando un plantel de técnicos especializados, reafirmando la capacidad financiera para encarar obras de mayor volumen y aumentar el espectro de oportunidades en el rubro privado/ público dentro y fuera Mar del Plata. El directorio se fue renovando, pero estaba compuesto por profesionales directamente vinculados con la actividad (ingenieros, contadores y dibujantes).<sup>618</sup> Entre otros podemos nombrar a:

- Carlos Dazeo: ingeniero civil, director de obra y gerente general/ vice-presidente
- Enrique Petersen: ingeniero en construcciones, representante técnico (fuera del directorio) desde principios de la década de 1960
- Jorge Kucic: arquitecto
- Carlos Pousico: dibujante del estudio del arquitecto Pacor (profesional que trabajaba con múltiples empresas)
- Evaristo Sánchez: contador y administrador
- Jorge Sánchez (hijo del anterior): contador público
- Píldes Lemmi: contador público
- Ricardo González: contador público
- Roberto Villar: contador público, administración del personal de obra

Más allá del elenco dirigenal, el trajín anual se complementaba activamente a partir de la acción de un grupo de arquitectos, que confeccionaba los proyectos, y otro de ingenieros, que ejecutaba los cálculos de hormigón.<sup>619</sup> Algunos de ellos se desempeñaban como sobrestantes o encargados de supervisar y fiscalizar una cantidad determinada de obras; en tanto en cada lugar de trabajo actuaba un capataz de confianza en particular con la función de organizar y controlar el ritmo productivo. Por encima de ellos, lógicamente la cadena de

---

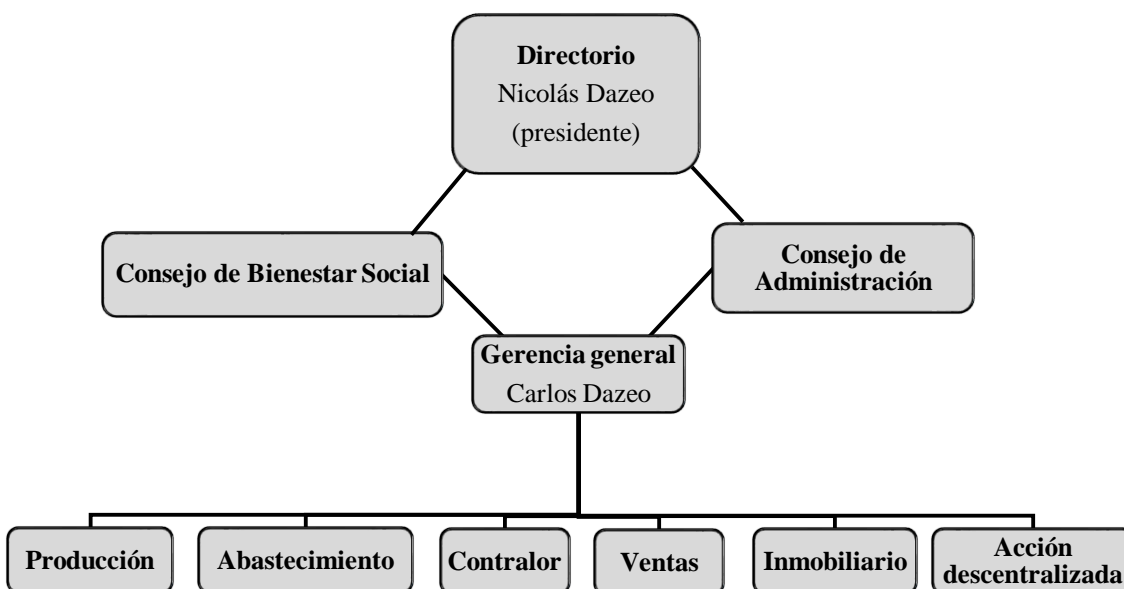
<sup>618</sup> *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, 12° ejercicio, 28 de febrero 1973. Archivo empresarial

<sup>619</sup> Existían pocas empresas con esta estructura en la ciudad. Para el mismo periodo sólo algunas como *DELCO S.A.*, más tarde, *Cía. Marplatense de Construcciones S.C.A.*, *Guarino S.A* o *Domingo Fiorentini y Hnos. S.A* estaban a la cabeza en cuanto a la profesionalización interna y capacidad técnica.

decisiones e información nacía de la planificación general emanada del liderazgo familiar (padre e hijo), instalados en la oficina comercial que funcionaba en un edificio de cinco plantas y con una veintena de personas ocupadas en tareas administrativas en su periodo más álgido.<sup>620</sup>

Para resumir la estructura organizacional y la administración de la sociedad anónima nos atendremos al estatuto social y al gráfico siguiente donde se registran la composición entitaria y las dependencias internas. Debajo del *directorio*, controlado por el cabeza de familia actuaba su hijo como *gerente general*, supervisor de las actividades generales en materia de construcciones. Paralelamente, existía reglamentariamente un *Consejo de Administración*, presente en la mayoría de las sociedades de este tipo, como cuerpo colegiado que gestionaba y administraba la sociedad, aunque era controlado por Carlos Dazeo. Teóricamente, se trataba de un órgano intermedio entre los “accionistas” y el equipo directivo que orientaba y velaba por los intereses generales, aunque los “propietarios” y “accionistas” eran los mismos miembros de la familia empresaria. A la vez, podía gestionar, representar, ejecutar y controlar el desarrollo de las operaciones, aunque su rol general era de supervisión y fiscalización.<sup>621</sup>

**Gráfico 7.4 Estructura de Nicolás Dazeo S.A.C.I.F.I.**



**Fuente:** *Estatutos sociales*, Nicolás Dazeo SACIFI, año 1973. Archivo *Nicolás Dazeo SA*

<sup>620</sup> *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, 12° ejercicio, 28 de febrero 1973. Archivo empresarial; Entrevista a Carlos Dazeo, octubre y diciembre de 2018

<sup>621</sup> *Estatutos sociales*, Nicolás Dazeo SACIFI, año 1973. Archivo *Nicolás Dazeo SA*

Por otro lado, el *Consejo de Bienestar Social* era de carácter consultivo y regulaba el funcionamiento de la sociedad. Estaba compuesto por personal administrativo y tenía un perfil de oficina de recursos humanos. En este sentido, se ocupaba de la política interna en torno a empleados y obreros en materia de servicio y seguridad social, sueldos, accidentes, préstamos personales y diversas problemáticas que pudieran surgir. Por debajo, una serie de dependencias íntimamente relacionadas al directorio ya que estaban integradas por las mismas personas como la oficina de *producción, abastecimiento, ventas, inmobiliario y contralor*.

Al mismo tiempo, crearon sociedades paralelas y algunas de ellas circunstanciales como *Gardebled y Dazeo SRL (GARDEBLED Hnos. SA y DAZEIO SA)*<sup>622</sup> en la década de 1970 como socios en el emprendimiento, por ejemplo para la construcción de la “Torre Centenario”,<sup>623</sup> *DABO SRL* en 1975 (Carlos Dazeo y Arnaldo Bozzo) que actuaba en Buenos Aires y explotaba canteras de arcilla que proveía materia prima para la propia fábrica de ladrillos;<sup>624</sup> y, *SANTA LUCÍA S.A.* (constructora y financiera) a partir del año 1969 y existente hasta la actualidad. Ésta última tenía el mismo domicilio legal que la firma madre y estaba compuesta por los integrantes de la familia Dazeo. Por otra parte, poseían acciones del Banco de Italia y Río de la Plata y del Banco Ganadero Argentino.

#### *El funcionamiento, las estrategias de integración y la comercialización*

Una de las estrategias preferenciales que les llevó a reducir los costos parciales y totales y los plazos de trabajo (demolición, excavación, comienzo, encofrado, hormigonado y entrega) fue la integración de eslabones hacia atrás y hacia adelante. En este sentido, el ritmo y la necesidad de abastecimiento impusieron una serie de operaciones de logística que aseguraron la coordinación de tareas y un contexto de plena productividad. La firma llegó a controlar varias empresas subsidiarias de tamaño pequeño, impulsadas y financiadas por ella misma, creando una red estratégica y, al mismo tiempo, afirmando la provisión de materias primas e insumos esenciales en los tiempos estipulados.<sup>625</sup>

- Fábrica de ladrillos (hueco y común) “El Cóndor” (20 a 25 obreros)
- Taller de carpintería de obra (madera, hierro y aluminio) y fábrica de muebles

---

<sup>622</sup> *Gardebled Hnos. SA* fue una gran empresa vial de Rosario (Santa Fe) que se asoció con Dazeo con un objetivo de inversión.

<sup>623</sup> *La opinión*. Arquitectura y Urbanismo, Buenos Aires, 5 de abril de 1979

<sup>624</sup> Más tarde, crearon la firma Medabo (Méndez, Dazeo y Bozzo) para la explotación de una cantera en Tandil y una mina de extracción de arcilla.

<sup>625</sup> Entrevista a Nicolás Dazeo “Un firme puntal del crecimiento de Mar del Plata”, febrero de 1974, s/d



- Canteras de piedra y calera (*Dazeo Hnos. y Cía.SA*): capacidad de producción de 2.000 toneladas diarias de piedra molida
- Empresa de instalaciones sanitarias y de gas
- Fábrica de hormigón armado y cal gruesa (también se vendía a otras constructoras)
- Empresa de pintura y yesería

Todo ello permitía cubrir el espectro de otros gremios de subcontratistas, lo que reducía costos, además de no producir demoras en la ejecución de los planes de producción y conseguir suministros fluidos llegando casi al autoabastecimiento. Además, comerciaban libremente el resto del material que elaboraban (o extraían) vendiendo a otras constructoras y contratistas de la ciudad. Por último, compraban lo necesario directamente de fábrica a ciertos proveedores y a terceros los artefactos de línea blanca para el hogar, así como lo hacían también otras firmas del rubro.<sup>626</sup>

Naturalmente, la empresa contaba con un gran acervo de bienes de uso destinado a la producción, desde maquinaria específica a accesorios varios, estructuras de andamios, galpones, tinglados, herramientas de todo tipo, rodados, transporte, motores, equipo, entre otros. Más allá de los bienes personales, poseía un conjunto de propiedades inmuebles (corralones, terrenos, depósitos, oficinas, locales comerciales) que permitía llevar a cabo la logística y la parte operativa de manera efectiva y eficiente.<sup>627</sup>

La firma invertía en edificios propios, teniendo a su cargo la gerencia de los mismos bajo el nombre de *Administradora Nijocali* (de la cual se desligaron en el futuro), y contando con un plantel promedio de 300 obreros que se distribuían de acuerdo a la demanda anual y específica de cada proyecto. Verbigracia, un edificio de ocho pisos podía estar listo en tan sólo un año con 70 trabajadores de albañilería y restantes gremios, sumados a la cuadrilla informal que realizaba el llenado de hormigón en la misma obra.<sup>628</sup> Asimismo, el ámbito público (al que nos referiremos en breve) exigía otro nivel de producción y plazos de entrega por lo que la cifra se multiplicaba enormemente: por caso, entre 1974-1975 uno de los mayores desafíos fue la remodelación y puesta en valor del complejo de hoteles de la Unidad Turística Chapadmalal (creada durante el primer peronismo con fines de turismo social) que insumió cerca de 1000 obreros.<sup>629</sup>

---

<sup>626</sup> Entrevista a Carlos Dazeo, octubre de 2018

<sup>627</sup> *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, 12º ejercicio, 28 de febrero 1973. Archivo empresarial

<sup>628</sup> Entrevista a Nicolás Dazeo “Un firme puntal del crecimiento de Mar del Plata”, febrero de 1974, s/d

<sup>629</sup> A finales de la década de 1960, la empresa también inició las obras del controvertido “Bristol Center” (mencionado en el capítulo III), tres torres frente al mar en uno de los lugares más privilegiados del centro, pero se retiraron ante la falta de pago.

En cuanto a las operaciones inmobiliarias, el sistema básico de más de 100 cuotas era el que atraía al público y estaba de moda. En general, los “NIJOCALI” se ubicaron visiblemente en el centro y se destinaban al turismo (el 80% del mercado) por las características de las unidades (mayormente, monoambientes), las ventajas reglamentarias y la búsqueda de la rentabilidad económica, aunque la minoría tenía un perfil de todo el año. La identidad de sus frentes estaba dada por figuras artísticas que aparecían en los muros verticales. Dazeo confesaba que “nosotros no construimos en la costa porque no nos conviene, el edificio bajo no rinde”.<sup>630</sup> En este sentido, la zona del litoral marítimo poseía algunas restricciones reglamentarias con respecto a la altura, factores de ocupación y otras, y suponían un coste mayor, lo que ponía en tela de juicio la factibilidad del proyecto.

Indudablemente, en la realización de edificios, sea a través de sociedades esporádicas o propias, se perseguía el negocio rápido y certero. La demanda efectiva era tal que antes de cada obra se llevaban a cabo los cálculos de hormigón para sacar el mayor beneficio posible por metro cuadrado. La venta se hacía en muy corto tiempo basándose en la confianza entre la parte vendedora y compradora, como manifiesta el representante técnico de la empresa que trabajó con Dazeo por más de veinte años:

“Era tal el mercado que había que no necesitaban publicitar. Yo nunca le he visto a Dazeo un letrero de publicidad, ni hacer publicidad por radio, ni por televisión. Lo primero que hacía la gente cuando venía de Buenos Aires era ir a verlo a Dazeo, o a Scheggia o a Veramendi, a cualquiera de ellos y asegurarse de comprar un departamento. Ese era uno de los fundamentos para venir en el invierno, a comprar departamento. No, por eso te digo, si vendes un edificio en una semana ¿para qué vas a hacer publicidad! La publicidad se la hacían ellos mismos, ellos mismos solos, ya en Buenos Aires todo el mundo conocía a esas empresas”<sup>631</sup>

Ciertos edificios tuvieron exclusividad de venta con alguna de las inmobiliarias más grandes de la costa atlántica, como *Di Tullio* o *Coste y Freuler*, quienes se encargaban de las estrategias de promoción. No obstante, el producto acabado, y aún sin empezar, se ofrecía también en la oficina de la constructora, en los puestos de venta instalados en la obra y en un conjunto de filiales en Buenos Aires con varios planes de financiación. A diferencia de otras empresas del ramo (como Scheggia y Pulichino), la construcción de edificios

---

<sup>630</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 25 de mayo de 1969

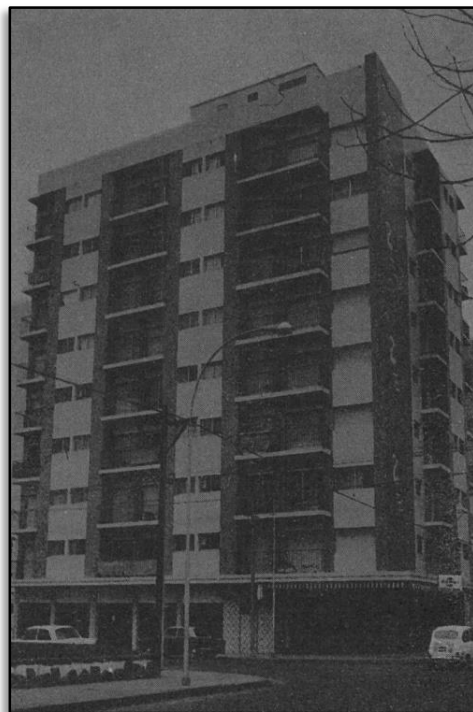
<sup>631</sup> Entrevista al Ing. Enrique Petersen (ex representante técnico de *Nicolás Dazeo S.A.*), realizada por la Lic. Talía Pilic en 2008, Archivo de la Imagen y la Palabra, CeHis- UNMdP

exclusivamente para renta no fue una de las estrategias privilegiadas de capitalización, pues toda unidad terminada se ponía en venta.

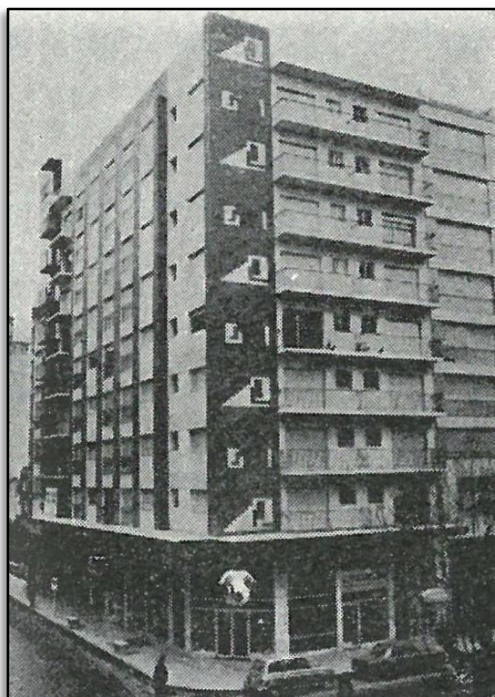
Foto 53. Edificios propios construidos por *Nicolás Dazeo S.A.*



Edificio "Independencia" (año 1965)



Edificio "Nijocali XIX" (año 1970)



Edificio "Nijocali XXIII" (año 1972)



"Torre Odeón" (en construcción, año 1972)

(Fuente: Archivo *Nicolás Dazeo S.A.*)

Mientras que los “documentos” (cheques o pagarés) se enviaban por correo desde diferentes puntos del país, sobretodo de Buenos Aires, las operaciones se terminaban en Mar del Plata con la firma de la escritura y la entrega final de los departamentos. Para ello contaban con una inmobiliaria propia que funcionaba en otro domicilio, que permitía, en ocasiones, no depender de intermediarios y salvar las comisiones ideando planes propios de financiación sin crédito bancario. Todo este sistema estaba amparado en la confianza personal y en un contexto de tasas de inflación relativamente manejables. Vale apuntar que haría eclosión con el Rodrigazo generando cuantiosas pérdidas para la firma, siendo que, ante la estampida monetaria, “salía más cara la estampilla que ir a cobrar el documento”.<sup>632</sup>

El sistema creado fue muy eficaz dentro de los parámetros con los que funcionaba el mercado inmobiliario y la industria de la construcción local. Ergo, la empresa se expandía, crecía y funcionaba perfectamente bajo la lógica de actividad plena. En la década de 1970 logró su apoteosis tanto interna (estructura) como externa aun con la crisis del Rodrigazo. Posteriormente, su reproducción encontró límites ante un contexto de baja intensidad y especialización, que redujo los márgenes de utilidad y de rentabilidad. En síntesis, el tamaño y la magnitud de la firma resultó una carga más que una virtud en un contexto recesivo.

### *La Obra pública: el otro pilar de la inversión*

Durante la década de 1950 el nivel de obra privada de Nicolás Dazeo no hizo sino crecer ocupando su horizonte de posibilidades y expectativas. No obstante, en la siguiente se consolidó empresarialmente madurando la intención de cubrir el espectro de la iniciativa pública, que permitía la expansión, aumentar el equipamiento y la capacidad de obtener ganancias seguras. Desde el año 1960 integró una firma marplatense de construcciones civiles especializada en pavimentación junto a otros colegas del sector (*Vial Atlántica S.A.*) Allí compartió asiento otra vez con Manuel Veramendi, Armando Scheggia y otros (ver Capítulo V). Si bien esta firma siguió su propio derrotero, significó la primera iniciativa tendiente a participar de otros proyectos y entablar relación con el Estado en sus diferentes facetas.

*Nicolás Dazeo SA* ocupó un importante nicho de mercado en la región llevando adelante múltiples obras dentro y fuera de Mar del Plata. Todo el poderío de la firma se había destacado en la construcción de horizontales y, posteriormente, lo hizo en infraestructura e instituciones oficiales. Igualmente, continuó realizando casas particulares, fincas, plantas industriales, clubes, hoteles, depósitos, comercios y otras. Alrededor de 1970 *Dazeo S.A.*

---

<sup>632</sup> Entrevista a Ing. Carlos Dazeo, agosto de 2018

*Financiera, Pavimentadora, Inmobiliaria y Vertical* constituía el brazo ejecutor dentro de esta estrategia de diversificación.

En el conjunto de las empresas marplatenses que se dedicaron a la obra pública o invertían en ambos submercados, contaba con las especificaciones técnicas y tamaño como para presentarse a cada una de las licitaciones municipales. Su radio de acción se amplió al ámbito provincial, en el que se generaron oportunidades de expansión geográfica y financiera. Ello significaba trasladar la operatividad al propio lugar de trabajo (profesionales, jefes de obra, maquinaria, transporte) conservando la identidad organizacional y activando circuitos logísticos en la zona (mano de obra, compra de materiales).<sup>633</sup>

A partir de la evidencia empírica, afirmamos que la flexibilidad, las dimensiones y el grado de integración de la firma para aceptar las condiciones contractuales imperantes, y la posibilidad de ofrecer presupuestos más baratos que sus competidores, fueron la ventaja principal para ganar los concursos oficiales y concretar importantes obras. La relevancia fue tal que los miembros de la familia empresaria tuvieron un rol preponderante en la creación y en el desarrollo posterior de la subdelegación local de la Cámara Argentina de la Construcción (re)fundada en septiembre de 1976. En este sentido, Carlos Dazeo presidió la entidad en el periodo 1981-1987, inaugurando su sede.<sup>634</sup>

Entre las principales obras públicas llevadas a cabo entre las décadas de 1960 y 1970 podemos señalar varios edificios públicos como Tribunales, parte del Complejo de la Universidad Nacional de Mar del Plata, el Cementerio Parque, la remodelación de los hoteles de Chapadmalal, cercos y aceras, escuelas y plazas en diferentes barrios de la ciudad. Paralelamente, la firma se presentó a licitación para diversos trabajos importantes junto a otros competidores, pero en los cuales no pudo obtener su concreción.<sup>635</sup>

Durante la década de 1970, la firma realizó una serie de complejos habitacionales unifamiliares y multifamiliares que se correspondieron con los planes oficiales de viviendas económicas lanzados y reeditados por los diferentes gobiernos nacionales, provinciales y municipales, en los que participaron diferentes asociaciones intermedias como sindicatos, cooperativas y dependencias de las fuerzas armadas. Verbigracia, sobre el Plan “17 de octubre” y “PyM” (Provincia y Municipio), en áreas periféricas y alejadas del centro se construyeron cientos de unidades para empleados de casinos, cooperativas, suboficiales de las F.F.A.A. y gendarmes.<sup>636</sup>

---

<sup>633</sup> Entrevista a Ing. Carlos Dazeo, noviembre de 2018

<sup>634</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 8 de diciembre de 1987

<sup>635</sup> Reconstrucción en base a entrevistas orales, revistas especializadas y *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, 12° ejercicio, 28 de febrero 1973. Archivo empresarial

<sup>636</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 28 de agosto de 1970

Foto 54. Edificios públicos construidos por la empresa



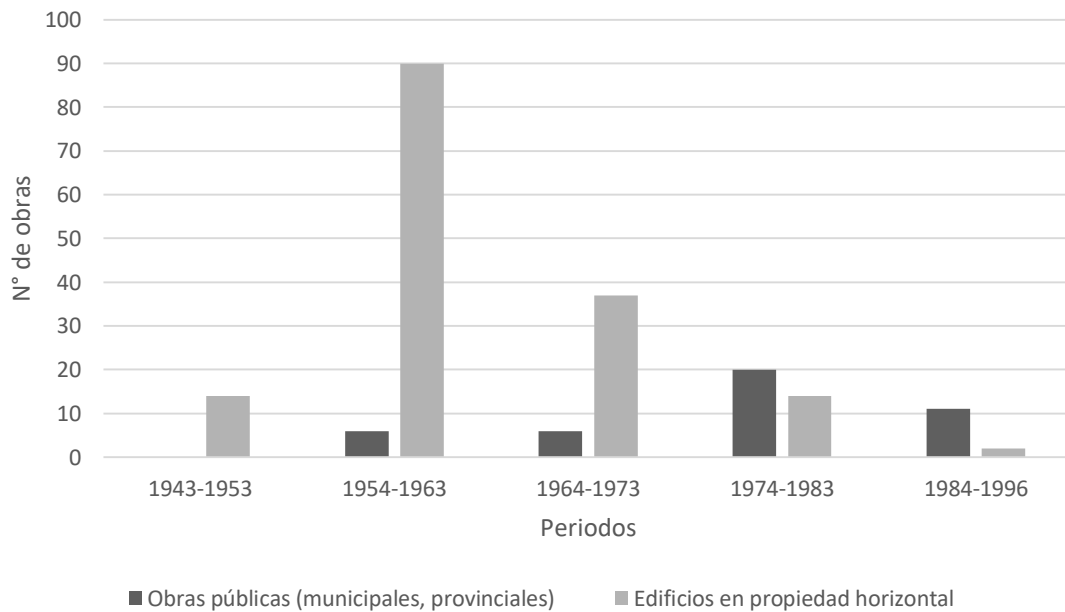
Edificio de Tribunales, años 1968-1969



Complejo Universitario, años 1977-1978

(Fuente: Archivo Nicolás Dazzeo S.A.)

Gráfico 7. 5 Cantidad de obras públicas tomadas por la empresa en relación a edificios de propiedad horizontal construidos (por periodo/ década)



Fuente: Elaboración propia a partir de expedientes de construcción, memorias, entrevistas orales y prensa periódica

En el gráfico anterior se compara la cantidad de obras públicas tomadas en relación al producto más explotado por la firma (edificios en propiedad horizontal). Indudablemente, si tomáramos las cifras de m<sup>2</sup> en cada subsector y para cada obra tendríamos mayores certezas. Del mismo modo, la rentabilidad y la demanda de obreros no es la misma en el espacio privado que en el público. Sin embargo, la información de la que disponemos no alcanza a completar la serie. Más allá de esta limitación, nos muestra un indicativo de cómo fue cambiando la estrategia de la empresa cada diez años.

Hasta el primer lustro de la década de 1970 la mayor cantidad de trabajo provino del ámbito privado. A partir de 1974 la tendencia se tornó a favor de la obra pública con mayor importancia dadas las posibilidades del mercado. En el siguiente periodo existió una continuidad, pero con una disminución marcada en los edificios en altura (propios y para terceros). Parte de esta maniobra puede ser explicada por las condiciones del sector en cada momento y el entorno local de producción. Aunque también por razones subjetivas, la segunda generación tenía la férrea convicción de que ampliar el horizonte “hacia la obra pública significaba crecer”.<sup>637</sup>

#### *Obra pública y violencia política: problemas empresariales y riesgo personal*

Un lugar aparte merece una obra a la que hicimos alusión anteriormente, emprendida en la zona de Chapadmalal (ubicada sobre la costa atlántica hacia el sur y distante a 23 km. de la ciudad) entre los años 1974 y 1975, menos por la magnitud de la labor impuesta y la cantidad de obreros allí reunidos, que por la resonancia pública, empresarial y personal que adquirieron los conflictos laborales allí suscitados, sumados a hechos de violencia política en un escenario por demás incierto.

Desde mediados de 1974, la firma publicó solicitadas en los diarios locales demandando repentinamente un gran número de personal especializado (oficiales y medio oficiales albañiles carpinteros, hormigón armado) y no calificado (ayudantes y peones) puesto que superaba la proporción estable que destinaba a la obra privada.<sup>638</sup> La contratación del segundo grupo fue apreciable con respecto al primero, dada la naturaleza de las ocupaciones a desempeñar y la falta de obreros especializados en el mercado. Los trabajos consistían en la reparación y remodelación integral de los nueve hoteles que conformaban la Unidad Turística Chapadmalal (utilizada como colonia de vacaciones desde tiempos del primer

---

<sup>637</sup> Entrevista a Ing. Carlos Dazeo, agosto de 2018.

<sup>638</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 24 de agosto y 2 de setiembre de 1974

peronismo por niños, jubilados y sindicatos), junto a la construcción de un importante complejo deportivo aledaño con un conjunto de canchas para la práctica de diversos deportes, vestuarios, gimnasios, pileta de natación y otros.<sup>639</sup>

*Dazeo SA* ganó la licitación del Ministerio de Bienestar de la Nación que se había realizado específicamente entre empresas locales. El ritmo de trabajo impuesto tuvo como correlato la participación de alrededor de 950 operarios hasta el mes de noviembre, en un contexto donde la desocupación venía amenazando fuertemente al sector de la construcción.<sup>640</sup> No obstante, según el contador de la empresa, en el verano esa cifra había disminuido a 300 “por las características del proyecto y por la posibilidad de los trabajadores de migrar hacia otros rubros para aprovechar la temporada estival”.<sup>641</sup> En la misma nota al diario, el dueño de la empresa afirmaba que se había tenido que contratar mano de obra especializada (pintores, colocadores de azulejos, instaladores de gas y de obras sanitarias) de ciudades cercanas porque se habían agotado las posibilidades locales.<sup>642</sup>

Entre diciembre de 1974 y febrero de 1975 se desataron una serie de hechos que provocaron serio descontento general entre los obreros. Según la crónica que realizó en aquel momento la agrupación “17 de octubre de la Construcción” (que respondía a la JTP - Juventud Trabajadora Peronista- y a Montoneros) en su órgano de prensa *Evita Montonera*, éstos habían sido: la baja de 2/3 de la planta obrera; problemas con el transporte y micros de la empresa para el traslado de los mismos; imposición del delegado de obra; descuentos de haberes, malas condiciones de higiene, entre otros.<sup>643</sup> Claramente, si bien sus reclamos parecían pertinentes, dicha agrupación se estaba midiendo en un inminente escenario de lucha de fuerzas contra la UOCRA (Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina) y la JSP (Juventud Sindical Peronista) de la derecha peronista.<sup>644</sup> Ésta última era la que verdaderamente tenía más injerencia en el sector y, particularmente, en aquellos trabajadores.

---

<sup>639</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 4 de diciembre de 1974

<sup>640</sup> Por ejemplo, en años anteriores la empresa acostumbraba a entregar promedio cuatro edificios al año y en 1974 había finalizado sólo dos por la merma del mercado. También la incorporación de maquinaria y tecnología en distintos submercados y en actividades extractivas había reducido un 30% la cantidad de obreros.

<sup>641</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 4 de diciembre de 1974

<sup>642</sup> *Ídem*

<sup>643</sup> *Evita Montonera, revista oficial de Montoneros*, Año 1, N° 3, marzo de 1975, pp. 38 y 39. Así, en sus páginas aparecieron consignas como “Detención del explotador Dazeo”; “Dazeo, López Rega e Isabel se hacen los chanchos rengos”; “El fondo de desempleo es hambre para nosotros y guita para Dazeo”.

<sup>644</sup> Quién ha estudiado el clima de violencia política en Mar del Plata y su zona de influencia ha sido: Ladeuix, Juan (2016) “Perón o muerte en la aldea. Las formas de la violencia política en espacios locales del interior bonaerense. 1973-1976”, *Tesis de doctorado en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata. Para la identificación de los actores y las distintas agrupaciones recurrimos a dicho estudio.



La atmósfera y el contexto histórico resultaban un caldo de cultivo para la puja simbólica y material de poderes entre la izquierda y la derecha peronistas. Al tiempo, el lugar de trabajo era por demás idóneo al menos por dos razones: una gran amplitud por la extensión perimetral y la cantidad de trabajadores reunidos en un sólo área; un espacio emblemático, a metros de donde veraneaba la presidente Isabel Perón y su comitiva durante la temporada estival. El conflicto obrero en sí se llevó a cabo entre los días 23 y 28 de enero cuando se desató la huelga, aunque ya desde principios de mes la empresa había sufrido varios atentados en locales y oficinas de su propiedad con la explosión de artefactos.<sup>645</sup>

Ante la presión y las continuas amenazas personales, la madrugada del día 29 de enero el ingeniero Carlos Dazeo (hijo de Nicolás) fue secuestrado en su propio domicilio por pelotones de combate montoneros denominados “Julio Troxler”, “Raúl Rey” y “Gustavo Stenfer” para “someterlo a juicio popular” como represalia por los hechos desatados.<sup>646</sup> El siniestro no fue denunciado a la policía, pero a la semana tomó conocimiento público al publicarse en los diarios locales y de la provincia.<sup>647</sup> Todo ello, obligó a una resolución de directorio que tomó forma de comunicado en la prensa, en la que se pronunció en forma ampliamente favorable al pedido obrero a partir de trece puntos: permanencia del personal, bonificación por despido, promesa de contratación, compensación por viaje, provisión de ropa e instrumentos de higiene, depósitos de Fondo de Desempleo, actualización de jornales, reconocimiento de la Comisión Gremial Interna, creación de una oficina de reclamos, premios por asistencia, imposibilidad de represalias y abstinencia de cualquier reglamentación interna represiva.<sup>648</sup>

Pese a las medidas tomadas, Dazeo seguía en cautiverio. Cabe mencionar que, a la semana, la comisión interna de la obra representada por la UOCRA emitió un anuncio desligándose del asunto y rechazando vehementemente el acto de violencia. Manifestando que “no hay ningún grupo armado que pueda sustituir a las luchas que desarrollamos día a día en nuestros lugares de trabajo”, informaban que habían conseguido “la expulsión de los grupos armados y el cumplimiento del pago de haberes retenidos”.<sup>649</sup>

Según Juan Ladeuix, más allá de lo reivindicativo, el objetivo fundamental del operativo fue económico y se condecía con las acciones desplegadas por la organización a nivel nacional.<sup>650</sup> De hecho, diversas fuentes aseguran que la liberación tras casi dos semanas

---

<sup>645</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 8 de enero de 1975

<sup>646</sup> *Evita Montonera, revista oficial...*, *Op. Cit.*

<sup>647</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 6 de febrero de 1975 y *El Día*, 7 de febrero de 1975

<sup>648</sup> “Nicolás Dazeo SA al personal de nuestras obras en Chapadmalal y a la opinión pública”, *La Capital* (Mar del Plata), 7 de febrero de 1975

<sup>649</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 14 de febrero de 1975

<sup>650</sup> Ladeuix, Juan (2016), *Op. Cit.*, p. 418

fue mediada por un pago millonario en concepto de rescate.<sup>651</sup> En resumen, la familia empresaria había negociado en dos frentes: los directivos de la constructora en la obra, con una fuerza dialoguista como la UOCRA; y de forma privada, la familia con una organización armada como Montoneros.

La violencia política irrumpió como un factor de peso en el país y, particularmente, en la industria de la construcción. La empresa de Dazeo no había tenido conflictos obreros de envergadura desde su creación. De este modo, este hito presentó retos a la acción empresaria en momentos en que los problemas macroeconómicos se agudizaron. Como mencionamos en el capítulo III, en esta coyuntura los hechos no fueron aislados ya que otros actores del sector también afrontaron serias dificultades: Marcelino Mansilla (sindicalista asesinado por las FAP); Enrique Fiorentini (asesinado por el ERP) y, posteriormente, Juan Pegoraro (secuestrado por un grupo de tareas).

### VII. 3. Los otros canales de participación: la vida social y el fútbol

La actividad de Nicolás Dazeo trascendió el estricto ámbito económico y gremial vinculado al sector, de modo que interactuó activamente en otros espacios de poder y sociabilidad. En este sentido, formó parte del directorio de la Bolsa de Comercio local por varios años, fue socio del Club de Leones y presidió el Club San Lorenzo de Mar del Plata (1961-1971). Su rol más destacado, fuera de la industria propiamente dicha, fue convertirse en mecenas del fútbol local en momentos en que este deporte y el club (séxtuple campeón y participante local de los nacionales) atravesaron sus “años dorados”, según diversos relatos y “reconstrucciones nativas”.<sup>652</sup> Todo ello nos habla de la magnitud de las redes personales que tenía Dazeo dentro y fuera de la ciudad.

La incidencia del empresariado de la construcción en los clubes de barrio durante estas décadas tuvo una importancia de primer orden. Evidenciando un rol preponderante en el plano industrial, varios de ellos consiguieron ponerse al frente de las comisiones directivas de estas pequeñas instituciones encauzando una modernización de la infraestructura social. A la vez, el deporte más popular, el fútbol, fue el que más atención recibió en momentos que

---

<sup>651</sup> No fue éste el único caso de esta naturaleza en la ciudad ni tampoco en la industria de la construcción. En marzo del año siguiente, Enrique Fiorentini (integrante de *Domingo Fiorentini y Hnos. S.A* y dueño de importantes boites en la ciudad) fue asesinado en un confuso episodio (asumido por el ERP) tras haber querido ser secuestrado por segunda vez. El primer secuestro había sido en junio de 1974 y liberado en Buenos Aires tras el pago de un rescate millonario. Ver: Ladeiux, Juan... *Op. Cit.*, p. 486 y Bozzi, Carlos (2007) *Luna Roja. Desparecidos en las playas marplatenses*, Mar del Plata: Suárez, p. 95

<sup>652</sup> Fuselli, Armando (2007) *100 años de fútbol marplatense*. Mar del Plata: Editorial El Faro; Morales, Juan Carlos (dir.) (2013) *Historia de los nacionales de fútbol. Mar del Plata en primera 1967-1985*, Mar del Plata: Deportea- Faz impresiones S.A

se conformaba como todo un “hecho social” en la ciudad. Diversos factores se combinaron entre sí: por ejemplo, la llegada de experimentados jugadores imprimió otra calidad al juego local; una nueva camada de dirigentes que modernizó la infraestructura y el capital humano de los clubes de barrio; el fútbol se transformó en un espectáculo de multitudes que acudían al estadio San Martín (principal estadio local) y en una forma trascendental de entretenimiento, casi como un “ritual”<sup>653</sup>; la participación en los torneos nacionales desde 1967 dio otro vigor y demandaba la inversión económica directa; la participación del seleccionado marplatense y su campeonato en 1970; el recuerdo de partidos inolvidables y de jugadores “cracks” que, como Pelé o Maradona, pasaron por la ciudad.<sup>654</sup>

El caso del club San Lorenzo resulta curioso dada la concentración de dirigentes provenientes del mundo de la construcción en aquella época. Vale decir que había familias enteras que eran ante todo hinchas, o donde los hombres habían sido jugadores amateurs en su juventud, por lo que su adscripción e incorporación fue un camino casi natural. Por ejemplo, los empresarios yeseros Bartolucci (Aldo Bartolucci presidió la comisión directiva en 1972-1973)<sup>655</sup>, los constructores Lemmi (Nello Lemmi lo hizo entre 1974 y 1975), de hormigón armado los Estévez (Faustino fue presidente entre 1976 y 1981)<sup>656</sup> y los Dazeo (aparte de Nicolás, Carlos presidió la subcomisión de fútbol).<sup>657</sup>

Sin ser una gran apasionado del fútbol, Nicolás Dazeo era uno de los “reyes” de la construcción y parte de su familia ya había militado en la entidad.<sup>658</sup> La década en que presidió la comisión directiva (1961-1971) fue recordada, en primer lugar, por la compra de los terrenos del campo deportivo situado en la Ruta N° 88, km. 2,2 de la ciudad de Mar del Plata.<sup>659</sup> Así, paralelamente se convirtió en el gran exponente del club más exitoso, afirmándose cada domingo (empresaria y personalmente) en el principal estadio de la ciudad. Cabe señalar que la rivalidad de barrio los enfrentaba a Kimberley, donde la disputa coincidió por algún tiempo con otra competencia, esta vez en la arena económica, con Domingo Fiorentini otro dirigente del fútbol (presidente) y empresario de la construcción.

---

<sup>653</sup> Los clásicos históricos y de barrio se alimentaban del nuevo contexto: San Lorenzo vs. Kimberley (era el más importante por aquellos años); Aldosivi vs. Talleres; Urquiza vs. Peñarol; Deportivo Norte vs. Once Unidos; Mar del Plata vs. Mitre; Independiente vs. Quilmes; Nación vs. Huracán

<sup>654</sup> Pegoraro, Víctor y Favero, Santiago (2016) “Constructores y “empresarios del ocio”. La gestión administrativa y deportiva en los años de esplendor del fútbol marplatense (1960-1970). *XI Jornadas de Investigadores en Historia*. CEHis - Departamento de Historia. Facultad de Humanidades- UNMdP

<sup>655</sup> Ver capítulo V

<sup>656</sup> Estévez era titular de “Construcciones Mar del Plata”, importante empresa de hormigón armado.

<sup>657</sup> Libro de Actas de Asambleas de Comisión directiva del Club Atlético San Lorenzo, 1964-1974

<sup>658</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 16 de julio de 1967

<sup>659</sup> Predio de 11 hectáreas donde funcionó hasta 1978 el muy recordado circuito “El Santo”, único por su iluminación artificial en aquella época, sirvió para desarrollar carreras nocturnas de “cafeteras” del TC zonal.

En segundo lugar, durante su gestión se decidió la construcción de un edificio en propiedad horizontal llamado “San Lorenzo” de propiedad del club con destino a pagar deudas contraídas, mejorar las instalaciones y poder comenzar las obras en el nuevo lote. En 1968 la obra fue organizada por Aldo Bartolucci, dirigida por el ingeniero Nello Lemmi y ejecutada por *Nicolás Dazeo S.A.*: demandó un año y constaba de cuatro pisos. El sistema de ventas era el mismo al que se acostumbraba en la época: 120 cuotas mensuales que variaban entre \$35.000 y \$55.000, dependiendo de las comodidades y habitaciones.<sup>660</sup>

La empresa en sí tuvo un rol importante sirviendo de patrocinadora del equipo local que cada domingo salía a la cancha con la publicidad de la misma estampada en su camiseta.<sup>661</sup> A la vez, varios jugadores fueron empleados por la constructora en un trabajo fijo y, por ejemplo, a las principales figuras se les otorgó la portería de diversos edificios de su propiedad. A principios de la década de 1980, Carlos Dazeo se hizo cargo de la “Subcomisión de Fútbol” emprendiendo la compra de importantes jugadores, algunos a manera personal, aunque no se tradujo en un éxito deportivo, sino que el club quedó endeudado por años.<sup>662</sup>

**Foto 55. Nicolás Dazeo en ámbitos públicos relacionado al fútbol**



**Piedra fundamental del campo deportivo,  
Nicolás Dazeo en primer plano (1969)**



**Loma Negra vs. San Lorenzo (MdP), 1981<sup>663</sup>**

(Fuente: Archivo *Nicolás Dazeo S.A.*)

<sup>660</sup> Acta 611 (27 de noviembre de 1968). Libro de Actas de Asambleas del Club Atlético San Lorenzo.

<sup>661</sup> *El Atlántico*, 21 de setiembre de 1981

<sup>662</sup> Fuselli, Armando (2011) *Club Atlético San Lorenzo de Mar del Plata, 1921-2011 ¡90 años de grandeza!*, Mar del Plata

<sup>663</sup> El equipo de fútbol local de Olavarría llamado “Loma Negra” tomó gran relevancia nacional a principios de la década de 1980, al conseguir cierto apogeo en la liga y en algunos amistosos internacionales, gracias al apoyo económico del grupo empresario de Amalita Fortabat. *La Nación*, 18 de febrero de 2012

## VII. 4. Las nuevas generaciones: entre el legado y la crisis (1982-1996)

Lamentablemente, la reconstrucción del derrotero de la empresa familiar en este periodo fue algo dificultoso dada la dispersión de fuentes y la imposibilidad de contar con el archivo empresarial para estos años. No obstante, hemos intentado trazar los pormenores más significativos de esta etapa a partir de las entrevistas orales realizadas a los protagonistas en varias ocasiones, una exhaustiva mirada a la prensa periódica y a otros documentos circunstanciales. De ellas, se desprenden algunas inferencias y conjeturas que podrían ser respaldadas con fuentes más estrictas como actas de asambleas, balances contables u otros registros, pero al no existir, las consideramos de manera provisional con el fin de tratar de explicar el fin de una de las mayores constructoras en la historia de la ciudad.

### *Especialización y supervivencia en el submercado de la obra pública: la segunda generación*

Sería un error repensar y reconstituir la trayectoria empresarial de la segunda generación disociada del camino transitado por la primera. Nicolás Dazeo nominalmente ocupó diversos puestos en el directorio hasta su muerte (acaecida en septiembre de 1993) y la firma conservó su nombre hasta 1996, cuando la razón social fue dada de baja. Cabe recordar, que su hijo Carlos venía desempeñándose en cargos rectores, y compartiendo funciones de dirección con el fundador, desde el segundo lustro de la década de 1960, siendo protagonista de la reorganización, la profesionalización interna y el despegue empresarial antes dicho. Gracias a ello la administración impositiva y contable había mejorado junto con la inserción del sistema computarizado para la liquidación de sueldos en los años ochenta.<sup>664</sup>

Una cuestión importante de esta coyuntura fue el reparto del capital de la empresa y de los bienes familiares entre los hijos de Nicolás por decisión del fundador. Mientras que Carlos conservó el 50% del patrimonio empresarial, Lidia se quedó con la cantera con el fin de administrarla y explotarla junto a su marido.<sup>665</sup> Al mismo tiempo, la familia se desprendió de los hoteles de su propiedad dando fin a las sociedades amicales de antaño.

Por otra parte, conjuntamente los cabezas de familia decidieron apartar a los socios no familiares del directorio de la sociedad lo que generó algunos conflictos. Este tema nos parece del todo relevante ya que trajo cambios en torno a la organización profesional y el

---

<sup>664</sup> Entrevista a Cdor. Nicolás Alejandro Dazeo (hijo de Carlos), realizada en setiembre de 2019

<sup>665</sup> Entrevista a Lidia (hija de Nicolás), realizada por la Lic. Talía Pilcic en 2008, Archivo de la Imagen y la Palabra, CeHis.

reparto de funciones, centralizando aún más las decisiones y moldeando el futuro de la firma. Es dable observar, que también la legislación fue cambiando el modo de integrar las sociedades anónimas con menos integrantes en los directorios.

El cariz que adoptó la sociedad durante la gestión formal de la segunda generación a partir de los años ochenta giró alrededor de un cambio de rumbo, dentro de un horizonte de expectativas que ya no era el mismo. Por un lado, las oportunidades de la construcción privada con fines turísticos comenzaron a apagarse por una serie de precondiciones macro, como la contracción de la demanda, el cambio de los patrones de ocio de la clase media argentina, la pérdida del lugar simbólico de Mar del Plata en el concierto de destinos posibles y la oferta de veraneo, entre otros analizados en la primera parte de esta tesis. También la estampida inflacionaria de fines de los setenta y principios de los ochenta desalentó las propias inversiones en el ámbito local, al tiempo que acentuó los costos operativos en un mercado por demás inestable. Por ende, el nivel global de obra frenético alcanzado en la década precedente disminuyó drásticamente. Por otro lado, el tamaño y la capacidad de obra de la empresa precisaba de la realización de proyectos importantes para asegurar su reproducción por lo que ello podía ser logrado ahora en la esfera pública. El lema familiar y empresarial parecía resumirse en la idea de “crecer generando”, máxima repetida por sus miembros.<sup>666</sup>

Agotada toda una estrategia de negocios en torno a la oferta para turistas y de un estándar popular en el que se había destacado durante décadas, la segunda generación privilegió la iniciativa estatal para la contratación de obras (gráfico 7. 5). Si bien se realizaron trabajos importantes en el ámbito privado, como hoteles, fábricas, estancias y centros recreativos, en los ochenta *Nicolás Dazeo SA* fue un componente importante del submercado de la obra pública zonal destacando en diferentes licitaciones para el Estado. De este modo, pese a los pocos proyectos propios que pudo desarrollar, fue el trabajo para terceros lo que manifestó una mejor oportunidad de negocios para los miembros de la empresa familiar. Aquí resaltó la relación profesional que mantuvieron con los arquitectos Haydeé Pérez Maraviglia y Carlos Mariani (exitoso estudio profesional) en edificios públicos o privados como el Sheraton Hotel, el complejo habitacional de empleados de casino y el Aquarium.<sup>667</sup>

En este escenario, la firma afrontó un conjunto de proyectos en solitario y en asociación en Mar del Plata (barrios, escuelas, cloacas, ampliaciones) y en la provincia siguiendo la iniciativa del Banco Hipotecario Nacional en el llamado “Plan de Reactivación”

---

<sup>666</sup> Entrevista a Cdor. Nicolás Alejandro Dazeo (hijo de Carlos), realizada en setiembre de 2019

<sup>667</sup> Expedientes de construcción de obras privadas. Municipalidad de Gral. Pueyrredón

(1987) con obras en Miramar y en el Gran Buenos Aires.<sup>668</sup> Por otro lado, desde el año 1979 Carlos Dazeo, titular de *Nicolás Dazeo SACIFI*, se asoció circunstancialmente con *VLADE SA* con la cual desarrolló diferentes obras en la región.<sup>669</sup>

Sin embargo, la situación del país en esos años, y en los siguientes, distó de ser beneficiosa para la actividad productiva en general. Sobre todo, la demanda pública en el rubro edificación fue muy fluctuante debido a los continuos cimbronazos como la Guerra de Malvinas, la transición democrática y la hiperinflación de 1989-1990, sumados a la caída del PBI y los fallidos planes económicos sucesivos. Algunas obras grandes de tendido de cloacas contratadas en esos años derivaron su retraso por serios inconvenientes por parte de los vecinos al acarrear la imposibilidad de afrontar los costos por la difícil situación del país. Así, un informe de la empresa en los diarios locales aducía:

“Inútil resulta considerar la presente cuestión si no se la observa desde la grave crisis económica que sufre nuestro país desde hace años, con particular agravamiento en el último periodo con dos cuadros hiperinflacionarios de notoria afectación no sólo a nuestra empresa sino también a los usuarios de la red cloacal [...] A través de más de cincuenta años de trayectoria, [la empresa] ha realizado innumerable cantidad de obras, tanto privadas como públicas, lo que le ha permitido ubicarse a la vanguardia y entre las principales empresas de su tipo en nuestra ciudad. En lo que hace concretamente a las obras de red cloacal, hace ya casi una década que se viene desempeñando en forma ininterrumpida dentro del área de Gral. Pueyrredón, habiendo abastecido de tal servicio a aproximadamente 2000 cuerdas, lo que representa haber brindado tal comodidad a más de 50.000 usuarios”<sup>670</sup>

#### *La tercera generación y la crisis final (1990-1996)*

En el año 1990 se inició el segundo periodo intergeneracional al producirse la incorporación formal de la tercera generación. El hijo de Carlos, Nicolás Alejandro (1966-), entró directamente en el directorio después de recibirse de contador/ licenciado en

---

<sup>668</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 23 de julio de 1987

<sup>669</sup> En 1997 las firmas *Nicolás Dazeo S.A.C.I.F.I.* y *Vlade S.A.* promovieron una demanda contencioso administrativa contra la Provincia de Buenos Aires, reclamando el pago actualizado de las sumas retenidas en concepto de fondo de reparos en algunos certificados emitidos con motivo de su ejecución en obras de los años ochenta, como también los intereses por la mora en que incurrió la Administración al restituir dichas suma, que llegaría a la Corte Suprema de la Provincia.

<sup>670</sup> *La Capital* (Mar del Plata), 12 de mayo de 1991

administración (UCA-Buenos Aires) ocupando al poco tiempo, el cargo de vicepresidente secundando a su padre (presidente). De este modo, no desempeñó aquella función profesional dentro del directorio de la sociedad anónima sino diferentes tareas administrativas y de dirección. En paralelo, en la parte de obras ingresó su cuñado Pedro Pronzati (esposo de la hija de Carlos), de profesión ingeniero civil.<sup>671</sup>

Como planteamos antes, la cadena de edificios de número correlativo bajo el nombre de “Nijocali” había sido la más exitosa de los proyectos de la empresa con 23 unidades entre 1961 y 1969; y, 12 entre 1970 y 1979. Mientras que para el periodo 1980-1996, sólo se llegaron a realizar un total de 4.<sup>672</sup> De este modo, es dable observar que la última fase fue de gran depresión de la actividad y de la financiación propia para la venta de nuevos departamentos. Si bien, algunas obras fueron de grandes magnitudes con torres de más de 13 pisos de altura, ya la rueda productiva de poseer edificios en proyecto y en ejecución en paralelo había dejado de rendir sus frutos. Lo mismo le sucedía al resto de las empresas constructoras de la ciudad que mantenían sus marcas con gran dificultad como *Pulichino Hnos. y Cía. SCA*. En las décadas de 1980 y 1990 las formas de comercialización habían cambiado rotundamente con la venta de propiedades en dólares y en pocas cuotas junto con la intervención de préstamos bancarios hipotecarios, dada la incertidumbre económica.

El último edificio de este tipo en terminarse fue el denominado “Nijocali LIII” a inicios de la década de 1990 mientras que para el siguiente (“Nijocali LIV”) se llegó a realizar la loza y la mampostería, aunque después de la quiebra de la firma el esqueleto fue vendido para pagar deudas con los bancos y, posteriormente, cedido a otros dueños.<sup>673</sup>

La crisis que arrastraba la empresa y el cierre definitivo puede ser explicado a través de diversas causas entrelazadas. Lamentablemente, no contamos con los registros contables de esta época ya que varios documentos fueron materia de acciones judiciales. Sin embargo, podemos arriesgar algunas conjeturas. En primer término, junto con la disminución de la actividad general y el contexto sumamente desfavorable de los años noventa, hubo responsabilidades individuales del directorio en torno a malas decisiones, imprevisiones y negocios fallidos.

En segundo lugar, en el ámbito privado la gran obra del Aquarium (parque marino ubicado en la zona sur de la costanera marplatense), diseñado por los arquitectos Maraviglia y Mariani e inaugurada en el año 1993, suscitó serios inconvenientes con el comitente a la

---

<sup>671</sup> Entrevista al contador Nicolás Alejandro Dazeo (hijo de Carlos), realizada en setiembre de 2019

<sup>672</sup> El conteo llegaría hasta el número “LIII” dado que se incorporaron a la lista otras obras realizadas para terceros o los correspondientes a diferentes planes de vivienda realizados coetáneamente.

<sup>673</sup> Entrevista al contador Nicolás Alejandro Dazeo (hijo de Carlos), realizada en setiembre de 2019 y Expedientes de construcción privada, Archivo de obras Municipalidad de Gral. Pueyrredón



hora de respetar los contratos y el presupuesto asignado, comprometiendo las ganancias; en tercer plano, los últimos “nijocalis” comenzaron a construirse con créditos hipotecarios signados por altos intereses tornándose perjudicial. Estas dos cuestiones fueron la punta del iceberg que generó una parálisis de la estructura productiva y administrativa (grande, costosa y de muchos años, poco flexible), gastándose más en ciertos clientes que el ingreso real para hacer frente a las obligaciones fijas de la empresa.<sup>674</sup>

Asimismo, paulatinamente en la esfera pública también se generó un fuerte desfase entre costos y recuperos por el movimiento inflacionario. Los certificados de mayores costos aceptados por el Estado no llegaron a cubrir las pérdidas dada la volatilidad de la moneda y los bajos presupuestos con que habían sido tomados los trabajos. En este sentido, la posibilidad de generar más actividad a partir de deuda se tornó perjudicial para la firma que no pudo sostenerse ante la crisis general.<sup>675</sup>

La incapacidad de reconversión y el atraso de pagos provocaron el cierre de la razón social en el año 1996, a través de una convocatoria de acreedores. Paralelamente, la fábrica de ladrillos fue cerrada junto a las restantes actividades secundarias que la empresa había integrado a la producción durante décadas junto con gran parte del equipamiento. Además, la familia se desligó de la *Administradora e Inmobiliaria Dazeo*, que continuó bajo otros dueños, y de las oficinas propias que ocupaba en un gran edificio.

No obstante, de forma unipersonal Carlos siguió en la actividad con otras sociedades creadas por él mismo en los años posteriores, y ocupándose del mantenimiento de frentes y trabajo de altura. Por ejemplo, siguieron funcionando las siguientes firmas *Santa Lucia SA* y *Dazeo Construcciones Civiles SA*. (1999) buscando un mayor rendimiento con una estructura más sencilla y poco personal de la antigua sociedad. Ya en el nuevo milenio financió la construcción de un edificio propio de nombre “Santa Lucía” de cinco plantas realizado por *ACEL S.A.* Este tímido conjunto de acciones no se comparan de ninguna forma con el nivel alcanzado anteriormente, provocando a todas vistas una movilidad descendente en los protagonistas de la familia empresaria. De hecho, dentro de estos pequeños emprendimientos tampoco participó la tercera generación ya que Nicolás Alejandro se alejó de la actividad, instalando su propio estudio contable para desarrollar su profesión hasta el día de hoy.<sup>676</sup>

---

<sup>674</sup> Deducciones en torno a las entrevistas orales realizadas a Carlos y a Nicolás Alejandro Dazeo en varias oportunidades

<sup>675</sup> *Ídem*

<sup>676</sup> *Ibidem*

## VII. 5. A modo de cierre

El estudio de este caso revela aspectos no evidentes en una mirada general sobre el periodo y acerca de las ideas previas que se tenían sobre el derrotero de una de las principales empresas constructoras de la ciudad. La figura de Nicolás Dazeo da cuenta de la sorprendente movilidad social individual y de la madurez de un emprendimiento que se combinó con el crecimiento urbano un tanto desenfrenado de la ciudad. Por todo ello, trazó una trayectoria que fue, a la vez, paradigmática y excepcional por alcanzar la cumbre de desarrollo dentro de las empresas familiares del medio.

Cabe destacar, que compartió ciertos rasgos de una carrera de ascenso por las etapas típicas de la edilicia local como Scheggia y Pulichino. No obstante, a diferencia de ambos ejemplos analizados en los capítulos correspondientes, quienes traían una serie de conocimientos técnicos y experticia desde su país de origen, su camino dentro del *cursus honorum* del gremio marcó otra pauta de progreso. En este sentido, siendo menor de edad, Dazeo inició sus primeros pasos en la categoría más baja de peón de albañil aprendiendo las destrezas de parte de ciertos conocedores del oficio en una cadena de trabajo flexible y dinámica.

La década de 1940 estuvo signada por una fiebre de la construcción donde los contratistas se movieron con prestancia y astucia en un mercado por demás competitivo, pero en el que la demanda era tal que desbordaba el nivel de obra de cada individuo. En un principio, el camino de ascenso fue solitario, pero, más tarde, el desarrollo de redes y sociedades amicales fue el puntapié para el desarrollo personal. De ahí que su vínculo con Veramendi por largo tiempo haya engendrado una relación comercial muy exitosa. Esta etapa embrionaria marcó el sentido de crecimiento y la lógica de trabajo en toda la historia empresarial particular del mismo. Así, en el decenio siguiente ello se manifestó durante el boom de la propiedad horizontal cuando se convirtió en la punta de lanza de un crecimiento exponencial que lo catapultó como el mayor contratista de obras del periodo.

Durante décadas la empresa constructora explotó la euforia inmobiliaria con la especialización en un estándar popular que era muy codiciado en el mercado de compra y venta con destino a veraneo. Así, desarrolló una estrategia basada en el movimiento continuo y la producción en serie a partir de la reducción de costos por sumar gran cantidad de obras anuales. Por momentos, estas acciones desplegadas fueron realmente exitosas pudiendo explotar el régimen de división de la propiedad para la realización de su marca identitaria como lo fueron los edificios denominados “Nijocali”. Ello le permitió crear en el año 1966

la sociedad anónima de la mano de los mayores requerimientos que la especialización en obra privada demandaba.

El ascenso personal del fundador imprimió ciertas características particulares a la cultura del emprendimiento. En ese marco, prevaleció un fuerte personalismo y poca delegación de las responsabilidades, salvo en su hijo con quien compartió las funciones dirigenciales. De tal modo, la sucesión generacional fue natural y sin sobresaltos dejando la propiedad y gestión de la firma al único hijo varón. Al respecto, el apellido conllevó un valor simbólico de fuerza productiva y empresarial que pudieron ostentar ambos (Nicolás y Carlos) en diferentes espacios públicos por dentro y fuera de la actividad industrial.

Mientras el volumen de trabajo efectivamente creció, la estructura evidenció ciertos cambios con la incorporación de personal administrativo, mientras que el directorio fue complejizándose de la mano de la intervención de varios profesionales entre los que se destacaron contadores, ingenieros y arquitectos. La profesionalización vino de la mano justamente de la segunda generación a diferencia del caso de *Scheggia Hnos. SA* y *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* que tenían una estructura más simple. La promoción del hijo varón como ingeniero fue un hecho deseado por el padre fundador.

El tamaño de la firma y la posibilidad de interactuar en dos submercados diferentes de obra le imprimió un tercer contraste dentro de la esfera de las empresas familiares. A lo largo de las décadas de 1960 y 1970, en paralelo a la consolidación de la marca propia en el ámbito privado, la empresa destinó grandes esfuerzos en cubrir un nicho de mercado dentro de la ciudad en torno a las demandas del sector público. De esta manera, realizó la construcción de importantes instituciones municipales gracias a una red de relaciones personales, la posibilidad de presentar las credenciales pertinentes, precios competitivos y los presupuestos más reducidos. Para ello, se hacían cálculos de ganancias, costos y se ponía a prueba la plena capacidad operativa con un plantel obrero cada vez más numeroso. Por otro lado, concretó varios planes de vivienda con destino a entidades oficiales y otras sociedades de bien público en diferentes barrios de la ciudad y la zona.

Ante este espectro de presteza, a principios de los setentas el directorio tomó serios recaudos en la operatoria de la empresa para evitar el impacto del envilecimiento de costos. En una estructura muy grande que movía una gran fuerza de trabajo, equipamiento, bienes de uso y obligaciones varias la mera posibilidad de merma en la actividad podía llegar a ser contraproducente para el rendimiento económico general. La empresa llegó a su apoteosis en esta década con gran abanico de acción, pero en un ambiente que ya comenzaba a ser mayormente inestable.

El tamaño de la empresa era mediano y se la podría considerar grande en comparación con el resto de las firmas familiares del sector en la ciudad. Vale considerar la cifra de más de 150 edificios en propiedad horizontal construidos. Una primera estrategia empleada fue la integración hacia atrás y hacia adelante en toda su extensión. Eslabones que se fueron perdiendo y de los cuales la empresa se fue desprendiendo durante la etapa de crisis. A través de los años, la reducción de los costos le permitió liderar el mercado al desarrollar esfuerzos en minimizar los gastos totales, logrando así un volumen de producción alto y teniendo rendimientos competitivos. En este sistema era menester mantener la plena producción y actividad ya que finalmente, pese a la gran cantidad de obras efectivamente realizadas, no sacaba rédito de todas las efectuadas. Por último, la estrategia de diversificación dentro del ámbito privado y la obra pública le permitieron realizar un pasaje exitoso entre ambos submercados.

En comparación, cuando las otras dos empresas decidieron cerrar y parar de producir (Scheggia en 1986 y Pulichino en 1990), en primer lugar, por el recrudescimiento de las variables que sostenían el mercado inmobiliario; en segundo, el cambio de patrón de funcionamiento; y, en tercer, cambios internos en la toma de decisiones de cada emprendimiento, *Nicolás Dazzeo SA* continuó en la década de 1990 aplicando las mismas estrategias que habían sido empleadas durante años sin considerar las transformaciones acaecidas a su alrededor y el desnivel producido en la demanda. Ahora los costos operativos se tornaron muy pesados para una estructura tradicional que no aguantó lógicamente el bajo ritmo de obra en el espacio privado, las malas condiciones producidas por la hiperinflación (1989-1990), la incertidumbre en el sector público y una serie de negocios fallidos, detrás del progresivo proceso de endeudamiento y de ahorcamiento para seguir operando.

A la postre, las malas condiciones atravesaron las expectativas de los sujetos poniendo en jaque una salida que decidió la quiebra final en 1996. En paralelo, otras empresas constructoras, que también habían apostado a seguir produciendo en el mercado interno con alto riesgo, tuvieron el mismo destino. Pese a la responsabilidad individual de la segunda y tercera generación, las condiciones históricas de la economía argentina y los cambios de modelo de acumulación tuvieron un efecto devastador para esta cultura emprendedora.

## Anexo del capítulo VII

**Cuadro 7. 1 Resumen de obras realizadas por Nicolás Dazeo (1943-1973)**

Tipo de construcción	Cantidad	Unidades funcionales	Superficie cubierta (m <sup>2</sup> )
Viviendas unifamiliares, chalets, locales	377	377	63.920.12
Refacciones y modificaciones	19	19	3.007.80
Construcciones especiales	50	50	89.397.44
Edificios en Propiedad Horizontal	134	8.904	495.019.65
Obras públicas	10	10	22.939.04
<b>TOTALES</b>	<b>590</b>	<b>9.360</b>	<b>674.284.05</b>

**Fuente:** *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, Duodécimo ejercicio, 28 de febrero 1973

**Cuadro 7.2 Edificios en propiedad horizontal construidos por Nicolás Dazeo**

Identificación de la propiedad			Componentes del edificio						
Nombre	Horizontalista/ dueño	Ubicación	Locales negocio	Cochera s	Dptos .	Nº piso s	Unid. fnles.	Superficie	Año* (exp.)
<b>Nicolás Dazeo</b>									
-	Ricardo Feuer	Rawson 2056		-	18	4	18	836,27	1950
Cirene	Edimar SRL	Entre Ríos 1962	1	-	24	10	25	2031,20	1951
-	Raúl Guccerelli	Sarmiento 2752	1	-	4	3	5	709,35	1951
-	Jacobo Cohen	Moreno 2175	-	-	28	11	28	1.822	1951
Atlas	Weksler y Goldvarg SRL	Colón 2296	-	-	-	14	-	-	1951
Delta	Weksler y Goldvarg SRL	Corrientes 2220	-	-	42	10	42	1653,45	1951
Daver	Dazeo/ Veramendi	Moreno 2428	-	-	25	9	25	1277,67	1951
-	José Blanco	Corrientes 1740	1	-	26	8	27	2.363,01	1951
Tronador	Ing. S. Cervini	Independencia 1687	1	-	42	14	43	4415,81	1956
Rivadavia	Bengen Hnos.	Rivadavia 2290	3	-	28	10	31	2113,73	1952
-	J. Vilas y Ot.	Sgo. del Estero 1763	1	-	7	9	8	1125,26	1952
-	Borgioli	Las Heras 2185	-	-	40	11	40	2764,25	1952
-	Bacigalupo y Salles	Santa Fe 2322	2	-	6	8	8	566,35	1952
Anaconda	Santiago Blusberg	Luro 2226	16	-	132	15	148	8498,21	1952
Lamadrid	Comis. Adq.	Lamadrid 2182	3	-	64	14	67	3399	1953
Antártida	Constantino Fernández	Corrientes 1820	2	-	33	10	35	1.556	1953
Petrel	Dolmen Inmobiliaria	Colón 1802	3	-	51	14	54	2.828	1953
Olimpo	Corsapé SRL	Buenos Aires 2097	3	-	45	14	48	2.833,40	1953
-	R. Blanc y otros	Jujuy 2432	-	-	-	3	-	494	1953
-	Matamalas	Moreno 2154	2	-	41	9	43	4.269	1954
-	Villanueva y otros	Bolívar 2514	-	-	10	10	10	1.200	1954
-	Olof Mesterton	Córdoba 2152	-	-	32	9	32	2.859	1956
-	Angeles de Chana	Dorrego 1027	2	-	20	8	22	1.511,24	1954
-	Matteuci, De Noia y otros	San Luis 2530	-	-	16	5	16	1.239,18	1954
Mondave	Mondave SRL	Colón 1401	-	-	62	14	62	4.286,22	1955
Libertador	Santiago Blusberg	San Martín 2269	1	-	52	13	53	3.538	1955
-	Mario Borgioli	Las Heras 2159	-	-	26	10	26	1.557	1955
-	Nicolás Dazeo	Rawson 3035	1	-	11	6	13	1.322	1955
-	Inmobiliaria Mathov	Tucumán 2249	-	-	55	9	55	3.084	1955
Entre Ríos	Potencia SRL	Colón 2187	-	-	71	15	71	4.648	1955
-	Isaac Rubinstein y otros	Colón 1536	1	-	64	14	65	4.245,51	1955
ARSA I	Arsa SRL	Falucho 1708	-	-	28	9	28	1.630,86	1955
Miravalles	Blin de Bourdon	Bolívar 2387	-	-	30	12	30	1.586	1956
Vistamar	Monsarch/ DEZETA SA	Bv. Marítimo 2787	-	-	49	9	49	3.010	1956
El dorado	Glusberg	Bv. Marítimo 2411	3	-	64	12	67	3.569,23	1956
Empire I	Adm. Pustelnik	Luro 2405	1	-	55	14	56	4.957,16	1956
California	Glusberg	Colón 2002	-	-	61	15	61	4.183,66	1956

Lincoln	Fitte y Orentani	Santa Fe 2129	2	-	40	8	42	2.789,50	1956
Monterrey	Glusberg	Colón 1896	5	-	70	15	75	5.459,77	1956
Acapulco	Glusberg	Colón 1906	-	Gral.	117	15	117	7.043,77	1956
Paraná	POTENCIA SRL	Colón 2169	4	-	58	14	62	3.715,50	1956
24 de Septiembre	Capurro y Cía.	Colón 2162	2	-	73	14	75	4.245,49	1956
Santa Fe	POTENCIA SRL	Colón 2363	4	-	62	14	66	3.963	1956
Altamar	Ringach y Cía./ DEZETA SA	Brown 1702	-	-	48	16	48	2.202,77	1956
Dormar I	Ricover y Zas	Colón 1305	-	-	73	12	73	2.390	1956
-	Arco SRL	P. Ramos	3	-	23	4	26	1.843,12	1956
Atlántico I	A. Hodari	Santa Fe 2095	6	-	33	11	39	2.375,51	1957
Ocean Colón	Del Plata SRL	Colón 2275	2	-	69	14	71	3.804	1957
Dormar II	Ricover y Zas	Corrientes 2174	-	-	46	12	46	2.154	1957
Bariloche	Potencia SRL	Corrientes 2281	3	-	62	11	65	4.222	1957
Endemar	Consorcio Empleados ENDE	Alberti 2315	6	-	37	12	43	3.540,13	1957
-	Mario Borgioli	Las Heras 2141	1	-	37	10	38	2.757	1957
Dormar III	Ricover y Zas	Corrientes 1999	-	-	39	10	43	2.035	1957
Avellaneda	Ringach	Las Heras 2488	-	-	42	12	42	1.675,26	1957
La Fragata	C. Fernández	Santa Fe 2112	7	-	63	13	70	3.865	1957
Dormar IV	Ricover y Zas	Colón 1693	4	-	93	14	97	4.853	1957
Finco	León Glaubach	Entre Ríos 1943	2	-	66	11	68	3.207	1957
Canadá	E. Roedler	Santa Fe 2061	2	-	46	12	48	2.703	1958
Rosarino	El rosarino	Gascón 1485	2	-	31	10	33	2.026	1958
Atlántico II	A. Hodari	Santa Fe 2032	2	-	67	14	69	2.906	1958
Su hogar	Su Hogar SRL	Falucho 1643	-	-	63	10	63	2.301	1958
Cimabúe	Cimabúe SRL	Rivadavia esq. Jujuy	17	-	-	2	17	902,38	1958
Viviana	A. Ringach y Cía.	Corrientes 1887	4	-	38	11	42	1.909,22	1958
-	Descotte SA	Bv. Marítimo 2451	2	Gral.	127	15	130	6.662	1958
Avellaneda II	Gersberg y otros	Arenales 2496	-	-	51	11	51	1.923,27	1958
Villa Atlántida	Potencia SRL	Bv. Marítimo esq. Lamadrid	3	-	80	14	83	5.836	1958
Empire II	León Eli/ Pustelnik	Colón 1497	7	-	91	14	98	6.320	1958
Nijocali I	V. Vicenzi	Buenos Aires 2406	4	-	24	10	28	1.554,06	1958
Mar y cielo	Amalgama SRL	Bv. Marítimo 3997	4	-	23	11	27	1.705,29	1958
Rambla/ Vermida VIII	Rambla SRL	Colón 1735/Bv. Marítimo 2547	5	Gral.	240	15	246	10.212,42	1958
Dormar V	Ricover y Zas	Colón 1410	-	-	128	14	128	7.071	1958
Avellaneda III	Avellaneda SRL	Las Heras 2385	-	-	79	12	79	2.764,71	1958
Solimar I	Solimar SRL	Sarmiento 2431	2	-	66	11	68	3.035,60	1959
Solimar II	Solimar SRL	Santa Fe 1602	7	-	61	14	68	3.626	1959
Edimar	Amengual y otros	Yrigoyen 1460	-	-	27	11	27	2.490,24	1959
Alberto Daniel	Luxhor SRL	Arenales 2234	1	-	70	10	71	2.421,06	1960
-	Juana de Spaltro	Martínez de Hoz 175	-	-	18	4	18	1.106,33	1960
Dormar VI	Ricover y Zas	Bolívar 2287	6	-	120	12	126	5.982,50	1960
Dormar VII	Ricover y Zas	Luro 2561	1	-	73	15	74	3.713,80	1960

Nijocali II	Propio	Corrientes 2058	2	-	78	10	80	2.909	1961
Aconcagua IV	Los Andes SRL	Santa Fe 1944	1	-	79	10	80	3.023	1961
Solimar III	Solimar SRL	Corrientes 1510	2	-	48	10	50	1.640,07	1961
-	Alfredo Fini y otros	Moreno 3040	1	-	41	1	14	42	1961
Nijocali III	Propio	Entre Ríos 1866	21	-	95	10	116	5.567	1961
Nijocali IV	Propio	Santa Fe 2046	1	-	81	11	82	2.840	1962
<b>SEMAR S.R.L.</b>									
SEMAR I	SEMAR SRL	Corrientes 2330	-	-	22	9	22	1965,40	1951
SEMAR II	SEMAR SRL	Arenales 2302	-	-	27	9	27	2100	1952
SEMAR III-IV-V	SEMAR SRL	Colón esq. Corrientes	1	-	102	9	103	7450,08	1953-1955
SEMAR VI	SEMAR SRL	Colón 1899	3	-	58	14	61	4.040	1954
SEMAR VII	SEMAR SRL	Arenales 2138	2	-	50	14	52	3.490,20	1955
SEMAR VIII	SEMAR SRL	Arenales 2154	2	-	84	14	86	5.246,50	1956
SEMAR IX	SEMAR SRL	Arenales 2174	2	-	70	14	72	4.432,50	1956
SEMAR X	SEMAR SRL	Colón 2134	2	Gral.	184	17	218	11.667,35	1958
SEMAR XI	SEMAR SA	Arenales 2329	11	150	282	21	297	20.117,81	1964
<b>VERMIDA SRL</b>									
VERMIDA I	Veramendi, Miñana y Dazeo	Colón 2336	2	-	74	14	76	4.806,83	1955
VERMIDA II	Veramendi, Miñana y Dazeo	Santa Fe 2002	4	-	46	10	50	2.825	1957
VERMIDA III	Veramendi, Miñana y Dazeo	Santa Fe 2047	2	Gra.	91	11	94	5.390	1957
-	Garat-Latorre SRL y Vermida SRL	Colón 1815	7	-	52	14	59	3.824	1957
VERMIDA IV	Veramendi, Miñana y Dazeo	Santa Fe 1888	4	-	40	12	44	2.632,19	1958
VERMIDA V	Veramendi, Miñana y Dazeo	Bolívar 2445	2	-	70	10	72	3.481,54	1958
VERMIDA VI	Veramendi y Dazeo	Corrientes 2181	1	-	83	15	84	4.580	1960
VERMIDA IX	Veramendi, Miñana y Dazeo	Belgrano 2121	6	-	90	12	96	3.947,48	1963
VERMIDA XI	Veramendi, Miñana y Dazeo	Colón 2359	2	-	111	14	113	5.047,39	1965
VERMIDA XII	Jorge Boccalandro	Entre Ríos 2281	1	Gral.	104	11	126	5.082	1967
VERMIDA XIII	Pedro Suffredini	Belgrano 2350	1	-	124	12	125	6.357,31	1966
VERMIDA XIV	Veramendi, Miñana y Dazeo	Santa Fe 2179	1	-	84	14	85	4.494	1966
VERMIDA XV	Fco. Massaro	Belgrano 2230	2	-	106	12	108	5.085,12	1967
VERMIDA XVI	Veramendi, Miñana y Dazeo	Brown 1410	7	-	48	11	55	3.970	1962
<b>Nicolás Dazeo S.A.**</b>									
Nijocali V	Propio	Santiago del Estero 2489	1	1	48	10	49	2.918	1962
Independencia	Propio	Brown 3181	1	53 ofic.	37	16	91	6.137	1962
Aconcagua V	Los Andes SRL	Entre Ríos 1719	15	-	71	11	86	4.260	1962
Nijocali VI	Olimpo SRL	Belgrano 2347	20	-	93	11	113	4.577	1963
Torreón I	Torreón SA	Santa Fe 1854	33	-	78	14	111	6.274,04	1963
Torreón II	Torreón SA	Rivadavia 2354	14	-	50	14	64	3.946,49	1963
Nijocali VII	Propio	Entre Ríos 1850	2	-	120	12	123	7.719	1964



Nijocali VIII	Propio	Sarmiento 2585	-	-	78	8	78	2.601	1965
Nijocali IX	Propio	Falucho 1882	5	-	65	10	70	3.319	1965
Nijocali X	Propio	Brown 2344	2	-	55	11	57	2.471	1966
Nijocali XI	Propio	Santa Fe 2054	1	-	57	11	58	2.547	1966
Nijocali XII	Propio	Corrientes 1781	8	-	48	11	56	3.143	1966
Nijocali XIII	Propio	Corrientes 1935	2	-	83	11	85	3.265	1966
Nijocali XIV	Propio	Sarmiento 2243	2	-	55	11	57	2.328	1966
Nijocali XV	Propio	Moreno 3215	1	-	49	13	50	4.005	1967
Nijocali XVI	Propio	Mitre 1211	4	Gral. 12	78	11	83	4.983	1967
Nijocali XVII	Propio	Colón 2535	2	-	134	14	136	6.672	1968
Hotel	Gendarmería Nacional	Libertad 3046	-	-	s/d	8	s/d	s/d	1968
San Lorenzo	Club San Lorenzo	Yrigoyen 3347	-	Gral.	51	6	51	3.367,38	1969
Nijocali XVIII	Propio	Entre Ríos 1819	8	Gral.	112	13	120	6.248	1969
Nijocali XIX	Propio	Falucho 2389	2	5	88	9	95	3.111	1969
Nijocali XX	Propio	Santa Fe 1935	2	-	51	9	53	2.029	1969
Nijocali XXI	Propio	Sgo. del Estero 2108	8	Gral.	151	12	159	7.234	1969
Nijocali XXII	Propio	Bolívar 2162	6	-	64	10	70	3.425	1969
Nijocali XXIII	Propio	Moreno 2417	6	-	48	10	54	2.650	1969
Tíamary	Luis Laffranconi	Catamarca 1788	8	-	42	10	50	3.243,89	1969
Marasca	FAEMA SA	Luro 3288	1	-	11	14	12	2.991	1970
Colón	Caja de Jubilación Bco. Provincia	Colón 1781	-	Gral.	72	16	72	5.725	1971
Torre Odeón	Propio	Entre Ríos 1808				20			1972
Nijocali XXIV	Propio	Santa Fe 2160				10			1972
Nijocali XXV	Propio	Bolívar 1340				11			1972
Nijocali XXVII	Propio	Falucho 157				5			1973
Los Andes	Asoc. empleados de Casino	Los Andes 500	-	Gral.		16	4 torres		1974
Complejo Habitacional	Plan PyM	Chile y Matheu							1975
Nijocali XXVIII	Propio	3 de febrero 2751				7			s/d
Nijocali XXXVI	Propio	11 de sept. 3196				14			s/d
Nijocali XXXVII	Propio	Catamarca 2042				13			s/d
Torre Centenario	Gardebled y Dazeo SRL	Güemes 2144	-	4 plantas		20		12.100	1979-1981
Nijocali XXXVIII	Propio	Brown 2328				11			1979
Nijocali XXXIX	Propio	Sgo. del Estero 2568				9			1981
Nijocali XL	Propio	Sgo. del Estero 2408				11			1983
Nijocali L	Propio	Bs As esq. Brown				13			1979-1983
Nijocali LI	Propio	Matheu 165				13			1980?
Nijocali LII	Propio	Falucho 2540				15			1986
Nijocali LIII	Propio	Alberti 2757				6			1990?

\*El año citado es aquel correspondiente al expediente municipal (inicio de trámite). La terminación de la obra suele suceder de dos a cuatro años más tarde.

\*\* La nómina completa de edificios comprende hasta el año 1973 según las fuentes empresariales disponibles. En adelante, compendiamos aquellas de las cuales tenemos certeza de su existencia.

**Fuentes:** *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, Duodécimo ejercicio, 28 de febrero 1973; prensa periódica; expedientes de construcción de obras privadas

---

**Cuadro 7.3 Nicolás Dazeo. Nómina de Obras Públicas realizadas por licitación**

<b>Obra</b>	<b>Ciudad/ Zona</b>	<b>Año</b>
Cercos y aceras	MdP	1958
Cercos y aceras	MdP	1960
Cercos y aceras	MdP	1960
Cercos y aceras	MdP	1960
Cercos y aceras	MdP	1961
Cocina Palacio Municipal	MdP	1963
Plaza Mariano Moreno	MdP	1964
Plaza Jorge Newbery	MdP	1964
Cementerio Parque Municipal	MdP	1965
Terminación del Edificio de Tribunales	MdP	1968
Escuela de Artesanías Modelo del Instituto Municipal de Estudios Superiores (IMES)	MdP	1970-1972
Escuela municipal en barrio "Las Américas" denominado "Centenario"	MdP	1974
Remodelación de los 9 hoteles del complejo Chapadmalal	Chapadmalal	1974-1975
Distintas Facultades del Complejo Universitario y Facultad de Derecho (Universidad Nacional de Mar del Plata)	MdP	1977-1978
Barrio "1500 viviendas", Cooperativa 25 de mayo Cooperativa de vivienda para personal de la Fuerza Aérea (SUCAVIC Ltda.)	MdP	1978
Casino de Suboficiales de la Base Aérea	MdP	
Remodelación del hospital de niños y escuela N° 1 de La Plata "Manuel Belgrano"	La Plata	1981
Biblioteca Municipal (Centro Cultural Juan Martín de Pueyrredón)	MdP	1982
Edificio Bucetich para la policía bonaerense	MdP	s/d
Colectoras y obras cloacales	Mar del Plata, Bahía Blanca, La Plata, Gran Buenos Aires	s/d
Monumento de Plaza España y Monumento a los caídos de Malvinas	MdP	s/d
Facultad de Ingeniería (remodelación) y Facultad de Ciencias Agrarias (INTA)	MdP	s/d
Ampliación del pabellón de Psiquiatría del Hospital Interzonal	MdP	s/d
Obras del Faro	MdP	s/d
Escuelas	Bahía Blanca y Gran Buenos Aires (Tres de Febrero, San Martín, Monte Chingolo, Quilmes, Lanús)	s/d
Hospitales	Gran Buenos Aires	s/d

**Fuentes:** *Memoria y Balance General*, Nicolás Dazeo SACIFI, Duodécimo ejercicio, 28 de febrero 1973; prensa periódica

## Apéndice de la Segunda Parte

En esta sección construimos un cuadro comparativo acerca de los casos de estudio tratados anteriormente. Los elementos que se tuvieron en cuenta fueron: características del fundador, tipo de sociedad y razón social, ciclo de vida, tamaño, etapas, estructura, estrategias, acciones y conductas de mercado, nivel de profesionalización e innovación tecnológica, formas de financiación, cultura organizacional y causas del cierre de la sociedad. Resulta un instrumento útil para sintetizar los puntos que fuimos dilucidando mediante la reducción de la escala de análisis. A la vez, se transforma en un insumo para confeccionar la conclusión de la tesis y reparar en los puntos más importantes.

### A. Cuadro comparativo entre casos de estudio

	Empresa		
	Scheggia	Pulichino	Dazeo
<b>Fundador/es</b>	Capacidad de ahorro y amplio conocimiento del oficio	Capacidad de ahorro y amplio conocimiento del oficio	Capacidad de ahorro y amplio conocimiento del oficio
<b>Tipo de sociedad</b>	Familiar (fraternal-paterno filial)	Mixta Amical/familiar	Familiar (paterno filial)
<b>Razón social</b>	SRL/ SA	SCA	SA
<b>Ciclo de vida</b>	2 generaciones	2 generaciones	3 generaciones
<b>Años de vida</b>	62 años	42 años	54 años
<b>Tamaño</b>	mediano	pequeño	Mediano+
<b>Etapas/cursus honorum</b>	Contratistas Proyectos propios	Subcontratistas Contratistas Proyectos propios Inmobiliaria	Contratistas Proyectos propios
<b>Estructura</b>	simple	simple	compleja
<b>Cantidad de obreros</b>	+100	-100	+200
<b>Estrategias</b>	Integración hacia atrás y hacia adelante	Especialización/ Integración hacia adelante	Integración productiva/ diversificación/liderazgo por costos
<b>Conductas de mercado</b>	Renta/venta (reserva de valor)	Renta/venta (reserva de valor)	Venta/ inversión en hotelería
<b>Subcontratación</b>	poca	si	Mínima
<b>Submercados</b>	Obra privada	Obra privada	Obra privada (amplio espectro) y obra pública
<b>Profesionalización</b>	no	no	si
<b>Innovación tecnológica</b>	tradicional	tradicional	Tradicional e incorporación de tecnología
<b>Financiación</b>	Sociedades y redes	Redes/ “socios comanditarios”	Propia/sociedades y redes
<b>Cultura organizacional</b>	Verticalista	mixta	Dueño dependiente
<b>Visibilidad Pública</b>	Agentes sociales	Eficaz	Agentes sociales
<b>Fin de la sociedad</b>	Cierre pautado	Reconversión inmobiliaria	Quiebra

Fuente: Elaboración propia en base a capítulos V, VI y VII

## **Conclusiones**

La presente tesis intentó dar respuesta a una serie de interrogantes planteados en torno a la evolución de la industria de la construcción en el siglo XX y a las estrategias de las empresas familiares en una ciudad particular de la Argentina. La relevancia de la investigación se encuentra en el diálogo entre el análisis del sector y el estudio de casos. Además, el recorte temporal está supeditado a los ciclos de vida de las firmas que se analizan, pudiendo englobar tras de sí amplios procesos sociales de la historia económica argentina. En tercer lugar, es un esfuerzo por abordar uno de los rubros industriales menos trabajados por la historiografía, pero que se configuró como un patrón de crecimiento económico.

Varios de los temas tratados respondieron al ámbito puramente local dado que se trató de un fenómeno histórico de excepción dentro del país. Ahora bien, el porvenir urbano de Mar del Plata, y de las firmas constructoras, también estuvo atado y condicionado por el cambiante contexto macroeconómico nacional y sus vaivenes en la trayectoria institucional, junto a las perspectivas de ascenso social que atravesaban a la población.

Hemos aportado un nuevo concepto para pensar el caso. El “mercado inmobiliario del ocio” fue la constante de la evolución urbana del principal balneario argentino. Lógicamente, ya se ha marcado la relevancia de este componente, pero faltaba un estudio empírico que intentara sintetizar un fenómeno multidimensional. Este trabajo es un intento en esa dirección.

El consumo de viviendas temporarias definió la historia arquitectónica y edilicia de Mar del Plata desde temprano (fines del siglo XIX). Y determinó los periodos analizados en la investigación, tanto el “boom horizontal” (1930-1948) como el “boom vertical” (1948-1980s), más allá de los tipos de edificación. En este sentido, el eje de crecimiento de la zona central se configuró a partir de las mercancías edilicias que respondieron a la demanda turística. Procesos sociales, agentes económicos y expectativas particulares que signaron una época de grandes oportunidades, pero también de contradicciones estructurales.

La industria de la construcción fue una pauta de crecimiento y de desarrollo económico local entre 1930 y principios de la década de 1980. En este espacio temporal se abrieron oportunidades de negocios para empresas constructoras, inmobiliarias, martilleros, administradores de edificios e inversionistas circunstanciales provenientes de otros rubros comerciales e industriales. Particularmente, el capitalismo familiar se configuró como el patrón de acumulación más importante, marcando la identidad de los emprendimientos y las posibilidades de las transformaciones.

En función de las preguntas que nos planteamos en la introducción, establecimos dos enfoques diferentes con diversos grados de aproximación permitiendo realizar un entrecruzamiento de fuentes entre ambas partes del escrito. De hecho, el diálogo que se entabló entre el análisis sectorial y micro permitió rever algunos puntos de vista, potenciar ciertas presunciones, contextualizar las acciones de los actores y afinar la explicación general. La historia del sector no se puede hacer sin la de los empresarios porque su racionalidad y sus lógicas de acción guiaron el perfil del crecimiento urbano.

A continuación, pondremos de manifiesto los que consideramos los aportes más significativos de este estudio para plantear, finalmente, líneas futuras de acercamiento que, desde nuestro punto de vista, pueden contribuir a expandir la agenda historiográfica. Ello se organizará en tres cuestiones: la primera está dedicada a establecer las conclusiones de la primera parte de la tesis mostrando las continuidades y las rupturas entre 1930 y 1990; la segunda, analiza los estudios de caso realizado en la siguiente sección; y, la tercera, resume las preguntas y los desafíos que se abren a futuro.

En principio, hemos intentando contribuir a la escasez de trabajos empíricos sobre la actividad de la construcción dentro de la historiografía argentina. El sector reviste una importancia de primer orden como dinamizador de la economía, generador de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, promotor de los servicios asociados a la propiedad inmobiliaria, sostén del empleo y motor de desarrollo de un país. No obstante, la recolección de información resulta compleja dada la opacidad de la obra pública y privada, junto con la reticencia de los propios actores a brindar datos. A la vez, el estudio pormenorizado engloba tras de sí múltiples aristas a sopesar como la acción de los sujetos, el marco institucional y reglamentario, el contexto local, las políticas económicas nacionales, la arquitectura y el consumo.

En la primera parte consideramos que la construcción fue una de las ruedas maestras de la economía de Mar del Plata. Pese a las fluctuaciones del sector, el nivel de actividad fue alto y en aumento desde 1930 hasta finales de los años setenta. En la primera mitad del siglo XX, la urbanización del ocio cambió su perfil desde una “arquitectura del veraneo” (villas de veraneo) a una nueva “arquitectura turística” (chalets “estilo Mar del Plata” y casas de renta). Frente a la iniciativa pública, la obra privada se montó sobre estas posibilidades.

En este largo periodo se manifestaron una serie de tendencias. El boom horizontal y la construcción vertical implicaron cambios en los tipos edilicios, pero no en esencia ni de fondo. En ambos procesos, la oferta estuvo supeditada a las necesidades de alojamiento, al negocio rápido y a la especulación en tierras. Mientras que la demanda se dirimió entre un

amplio abanico de las clases medias del país. Los objetos deseados cundieron en las representaciones sociales de los argentinos con la idea de ser propietarios de una segunda vivienda frente al mar: primero de un chalet y, posteriormente, de un departamento.

Una serie de premisas actuaron como complementos esenciales del proceso histórico y determinaron un perfil específico del campo profesional, un horizonte de posibilidades para los agentes involucrados y un avance urbano desequilibrado, cuestiones que caracterizaron las décadas de mayor crecimiento material de la ciudad. Así podemos encontrar líneas de continuidad en: la débil reglamentación y el escaso control municipal; las contradicciones de desarrollo urbano entre la jurisdicción territorial de la provincia y la comuna; la destrucción de lo preexistente, las demoliciones y el afán de progreso; diversos tipos de construcción subsumidos a las necesidades del cliente no local y el horizonte de expectativas puesto en el turismo como “industria madre”.

Otra característica persistente fue la separación entre la llamada “ciudad turística” y la “ciudad permanente”. Los patrones de asentamiento, ocupación y usos del suelo atravesaron desigualmente al mismo territorio. La finalidad de cada lote determinó una explotación específica del espacio a necesidades de vivienda diferentes generando, a la postre, un gran porcentaje de inmuebles desocupados durante la mayor parte del año y una población estable sin acceso. De hecho, las crisis económicas de las décadas del '70 y del '80 profundizaron estas contradicciones sociales trayendo como consecuencia una crisis habitacional.

El capitalismo familiar dentro del sector fue una constante de desarrollo. Pese a la participación de agentes económicos externos al medio de forma circunstancial, los protagonistas de los ciclos edilicios fueron una veintena de constructores. Los emprendimientos de naturaleza familiar aprovecharon las redes sociales, la división del trabajo (entre hermanos, padres e hijos), el conocimiento del oficio y las oportunidades de crecimiento que ofrecía el mercado para lograr una movilidad social ascendente. En un primer término se especializaron en chalets de baja altura y rápidamente se adaptaron a los edificios de propiedad horizontal. De hecho, ambas tipologías fueron llevadas a cabo mediante un sistema tecnológico tradicional con el uso de materiales similares. Asimismo, los arquitectos que contrataban para sus obras trabajaron en ambas fases de construcción. De igual modo, los rubros anexos tradicionales se consolidaron paulatinamente.

En un espacio temporal de más de cincuenta años se perciben un conjunto de rupturas que, por un lado, marcaron el caso de Mar del Plata a nivel país y, por otro lado, el fin de una época. En el plano normativo, las medidas de congelamiento de alquileres (1943-



1976), la reglamentación de la propiedad horizontal (1948) y la ley de Ordenamiento Territorial y Uso del Suelo (1977) impactaron sobre la actividad de forma directa en el largo plazo. La primera condicionó el destino de numerosas propiedades al contraer los beneficios de la renta durante décadas; la segunda dividió en dos la historia de la vivienda en el país con grandes consecuencias sobre la ocupación del suelo, las formas de habitar y las estrategias de los empresarios nacionales. Enseguida, volveremos sobre la tercera.

El caso de Mar del Plata permite quebrar una idea arraigada dentro de la historiografía argentina acerca del impacto del régimen de propiedad horizontal. A través de la evidencia empírica es posible reinterpretar los efectos de dicho sistema en los años inmediatos a su sanción, durante el gobierno de Juan Domingo Perón. Distintos autores establecieron que el “boom de la construcción” se manifestó durante las décadas de 1960 y 1970 ya que en un primer término primó la reconversión de viejos edificios de renta y no inversión nueva.

Hemos defendido que en la costa atlántica el efecto fue inmediato y, desde 1948, mayor que en cualquier ciudad del país. La construcción de edificios de departamentos fue el evento más perceptible de la valorización de mercancías edilicias destinadas al ocio. El nivel de actividad fue eufórico al igual que las ventas de “unidades de temporada”. Este proceso consolidó a Mar del Plata como centro de consumo nacional en momentos en que adquirió un perfil de masas durante el verano. El nivel de inversión explotó en los primeros años por parte de los principales agentes inmobiliarios porteños en busca de rentabilidad, menores restricciones y mayores facilidades para concretar los negocios.

En las décadas de 1950 y 1960 la ciudad balnearia ostentaba el mayor índice nacional de construcciones y un promedio de altura por sobre la media de las ciudades argentinas. La ruptura en el plano local se manifestó en la sustitución acelerada del parque habitacional en su totalidad. Justamente, el proceso de renovación urbana acompañó una tendencia mundial de idea del progreso material como sinónimo de desarrollo económico.

En ese contexto, gran parte del ahorro argentino se concentró en la compra de propiedades en Mar del Plata bajo un triple objetivo: como inversión no financiera y reserva de valor al estar cortadas otras vías de atesoramiento; para solucionar los problemas de alojamiento en temporada; buscando perspectivas de ascenso social que poseían las clases medias argentinas en ese momento. Una novedad se manifestó en las estrategias de comercialización. Las ventas se dispararon lográndose récords inusitados para las inmobiliarias locales, quienes establecieron un régimen de venta alrededor de las cien cuotas “fijas e inamovibles” hasta mediados de los setenta.

Las cambiantes circunstancias políticas y económicas y los nuevos desafíos para los empresarios marcaron otra ruptura en la década de 1970. En primer lugar, la violencia política irrumpió en un contexto de crisis institucional que desembocó en un nuevo golpe de Estado en 1976. Si bien el fenómeno del Rodrigazo (1975) puede ser tomado como un parteaguas dentro de la economía argentina, el “mercado inmobiliario del ocio” no entró en crisis hasta un lustro después. Aunque alteró ciertas reglas del juego, no alcanzó por sí solo a resquebrajar la matriz de desarrollo ni a disminuir la inercia de la construcción. La política económica de la última dictadura cívico-militar, junto con la crisis del país, en los albores de los años ochenta socavó las expectativas del sector. Estas transformaciones condicionaron los decenios siguientes, produciendo un declive pronunciado del sector a nivel local que coincidió con la crisis de la industria nacional.

Un segundo factor lo constituyó el cambio de reglamentación urbana provincial (1977) y municipal (1979) en tiempos de la dictadura. El nuevo código restringió los factores de ocupación pertinentes, echando por tierra la mayoría de las libertades que la anterior normativa permitía. En resumen, transformó las bases de las posibilidades de explotación de las medidas mínimas y los diseños arquitectónicos.

En tercer lugar, los cambios culturales alteraron la demanda dentro del mercado inmobiliario. Las formas de vacacionar en la Argentina también fueron modificándose en pos de periodos más cortos, así como las necesidades de alojamiento ampliaron sus posibilidades. Otro proceso paralelo fue la puesta en boga de una serie de balnearios hacia el norte de la provincia, cercanos a “la feliz”, que atrajo también a gran cantidad de visitantes y de ahorristas proclives a invertir en tierras y en ladrillos. Junto con la costa brasilera y uruguaya, aquellos competían por la captación del turismo nacional. Paulatinamente, Mar del Plata fue perdiendo su lugar de “mercancía” privilegiada del país.

Como cuarto elemento, el cierre de época también se manifestó a nivel empresarial y profesional, ya que las firmas constructoras e inmobiliarias tradicionales de la actividad cambiaron su perfil. En este plano, existió un recambio generacional que generó la entrada de nuevos dirigentes, aunque dentro de las familias, haciéndose cargo de los emprendimientos. De esta forma, paulatinamente los líderes industriales que habían sido protagonistas durante décadas abandonaron su lugar en la dirección en pos de sus hijos y/o sobrinos, quienes tomaron luego las decisiones más importantes estableciendo a futuro otro cariz en la gestión interna y familiar.

Como intentamos proponer en la segunda parte de la tesis, el “mercado inmobiliario del ocio” no fue un mercado impersonal, sino que se constituyó y desarrolló en base a las

redes sociales de los empresarios. En este sentido, las relaciones informales y de confianza fueron los pilares de la matriz de acción. La década de 1930 significó el despegue de las firmas familiares, mientras que los ochenta y noventa determinaron el final de esta cultura emprendedora. Cuestiones que se pueden analizar en el recorte temporal establecido en nuestra investigación.

Las trayectorias individuales y asociativas vislumbran una serie de estrategias dentro del capitalismo familiar que se escapan en una mirada demasiado global. A la vez reconstruir el sistema de toma de decisiones resultó crucial porque nos permitió ver el trasfondo de su funcionamiento. En este sentido, el estudio de caso de tres empresas marplatenses puede contribuir a aumentar nuestro conocimiento acerca de las PyMEs de las que poco conocemos.

El cuadro general que marcó a las empresas familiares del sector fue el rápido crecimiento, la baja regulación y una continuidad de oportunidades de negocios bajo una relativa estabilidad. Durante décadas estas condiciones marcaron las posibilidades y límites para el desarrollo individual. La inversión de capital propio en la construcción trascendió a las familias empresarias, pero en el largo plazo fueron éstas las que lograron dominar el mercado gracias a ciertas ventajas competitivas.

El conocimiento generacional del oficio resultó un atributo esencial para cada familia. Los emprendimientos de padres e hijos o de hermanos pudieron mantener una división del trabajo eficaz que sirvió muy bien para los objetivos concebidos tanto en obra como en la administración. Así, el fundador con visión de trabajo y amplio conocimiento del medio concentraba de forma vertical la toma de decisiones. En este sentido, el control familiar de la propiedad y de la dirección fue un rasgo positivo ante situaciones conocidas y esperables. Por otra parte, estos empresarios contaron con una importante entidad de defensa corporativa que se mantuvo en el tiempo. Ante cualquier amenaza proveniente del movimiento obrero, del Estado o de otras asociaciones poseían una estructura de respaldo. Por demás, el Centro de Constructores y Anexos fue el principal reproductor de la cultura y la identidad patronal.

Las condiciones mismas de producción dentro del sector en Mar del Plata retribuyeron el accionar de estas empresas de tamaño pequeño y mediano durante todo el periodo. Es que eran firmas muy eficientes con una estructura organizacional simple de bajo costo que actuaban con sistemas de construcción tradicionales, una tecnología de baja complejidad y poca innovación técnica. Empíricamente, la construcción demandaba sólo el uso de mano de obra intensiva y artesanal donde reinaba la baja profesionalización. Sólo

algunas de ellas lograron un salto al integrar ciertos eslabones productivos y lograr pasar a otros submercados. Todas estas características fueron favorables en un contexto de confianza, crecimiento y expansión, pero terminaron convirtiéndose en limitaciones en la nueva coyuntura.

Los empresarios familiares desarrollaron diferentes estrategias de financiación. En primer lugar, la vinculación con inversores de Buenos Aires fue crucial para sortear las dificultades de financiamiento en momentos que el crédito oficial se mantenía en niveles mínimos. Asimismo, las firmas locales explotaron eficientemente esas relaciones posibilitando su crecimiento. En segundo término, las redes sociales locales jugaron un rol importante ya que la asociación con los gremios y comerciantes de otros rubros permitieron reunir el capital necesario. Ello generó un mutualismo, puesto que marcaban las pautas de desarrollo para cada emprendimiento. Por último, la “venta de pozo” y las obras en paralelo que se encaraban, junto a los intercambios y pagos a través de metros cuadrados a construir (terreno, insumos, honorarios de los anexos), fueron prácticas utilizadas con el fin de hacer girar la rueda productiva, mantener el nivel de actividad y lograr una capitalización para reinvertir. Justamente, la reinversión fue una conducta continua de estos empresarios con características austeras y no la especulación que llevaron a cabo actores circunstanciales.

Ahora bien, profundizando el análisis accedimos a nueva información gracias al estudio de casos. Ello se hizo en función de articular tres derroteros disímiles con la evolución del sector. De este modo, pudimos identificar estrategias y lógicas de acción diferentes ante un mismo contexto de actividad. Los ejemplos elegidos compartieron ciertas características, pero también presentaron diferencias en sus ciclos de vida, en su estructura y en sus desenvolvimientos en la arena económica.

*Scheggia Hnos. SA* es el ejemplo acabado de la conocida relación entre inmigración y emprendedurismo. Los fundadores fueron dos hermanos de proveniencia italiana que ya portaban los conocimientos del oficio consigo y un capital social que los llevó a promover sus propios proyectos en asociación y, más tarde, por su cuenta. El recambio generacional favoreció ampliamente a los seis hijos varones de uno de ellos, desplazando a la otra rama. Proceso sólo visto en este caso y no en los demás, dada la composición de las familias.

Se trató de una empresa mediana de dos generaciones que fue protagonista de los diferentes estilos arquitectónicos que marcaron la historia de la ciudad. El ciclo de vida fue de más de sesenta años, una longevidad sorprendente dentro del rubro. En el largo plazo, la firma sucumbió ante la decisión expresa de sus integrantes de cesar la actividad, pese a la existencia de sucesores que podrían haber continuado el mandato familiar.

En este itinerario las decisiones internas focalizaron el liderazgo en una sola persona creando un perfil disciplinario muy fuerte y determinado que guio la dinámica de todo el emprendimiento. La potestad “natural” del hombre mayor para dirigir se fue expresando como el paradigma que aseguraba el desarrollo y el crecimiento económico. Asimismo, ciertos actores llevaron la voz cantante, marginando a otros. De todos modos, en cada etapa la extensión de la familia fue provechosa para asegurar la división del trabajo, la cooperación y el cumplimiento de los deberes.

Los tomadores de decisiones hicieron crecer sus empresas al amparo de la construcción para turismo donde radicaba el impulso de la rueda económica. En solitario y en asociación con otros gremios lograron levantar edificios propios con gran margen de ganancia. Ello les permitió mantener un volumen de obra estable y conservar sus propios departamentos con destino a renta, lo que les valió un recurso poderoso para enfrentar las crisis sucesivas. Sin embargo, nunca pudieron ampliar su estructura y su radio de acción hacia la obra pública. En este sentido, la firma fracasó en sus deseos de crecer y, sobre todo, al decidir unánimemente el cierre, no encontrando tampoco vías de reconversión productiva. Sin quebranto económico, ocurrió un quiebre al no producirse una profesionalización o un *aggiornamento* en la nueva coyuntura.

*Pulichino Hnos. y Cía. SCA* manifestó una trayectoria propia de poco más de treinta años en la cual intervino una sola generación dedicada a la construcción. A diferencia de los otros casos, la familia empresaria sobrevivió a los contextos desfavorables sin desarmar la estructura creada. De origen inmigrante, los hermanos comenzaron a trabajar para terceros y paulatinamente se fueron insertando en el mayor negocio que existía dentro del sector. En el momento más álgido del sistema, en la década de 1960, su marca supo competir con las restantes en pie de igualdad ganando un lugar preponderante.

La sociedad fraternal se combinó con la amical, aunque el liderazgo en la toma de decisiones correspondió sólo al hermano mayor. Como muchas firmas del medio, apeló a la subcontratación de gremios para la concreción de los proyectos y montó una administración reducida de bajo costo. Ello le permitió crecer de forma flexible sin grandes gastos de mantenimiento de bienes de uso y de equipamiento. En este sentido, por su sencilla organización los momentos críticos no afectaron tanto a la firma sino más bien al patrimonio de los socios.

Tras reducir su órbita de acción, en la década de 1990 la empresa se especializó en la actividad inmobiliaria dejando de construir, pero potenciando, no sólo la supervivencia del emprendimiento en un contexto adverso, sino la continuidad independiente y exitosa de la

familia empresaria. En definitiva, la reconversión fue la excepción más que la regla en el conjunto de las empresas familiares que habían crecido en un contexto de actividad plena bajo la cultura del trabajo.

*Nicolás Dazeo SACIFI* fue la empresa constructora más importante de la ciudad. La figura del fundador fue excepcional por su capacidad de hacer negocios y por emprender la mayor cantidad de proyectos, dominando tanto el rubro privado como la iniciativa pública. El rasgo más característico fue, en primer lugar, la capacidad de reducir los costos en las obras propias para crecer en monto de trabajo y, en segundo término, la ventaja de ofrecer presupuestos más baratos que sus competidores en cada licitación estatal. Las estrategias versaron en torno a la integración de eslabones (hacia atrás y hacia adelante) y a la diversificación dentro del rubro.

El ciclo de vida de poco más de cincuenta años fue testigo de un ascenso estrepitoso de la primera generación, pero también de una caída repentina de la segunda. Ya en el año 1958 Nicolás Dazeo concentraba gran parte del volumen de obra total en la ciudad, lugar preponderante que consolidó con la marca “Nijocali”, con el establecimiento de una sociedad anónima y con la centralización de obras públicas en la región. Pocas empresas en la ciudad lograron contar con un directorio profesionalizado, una estructura compleja y un espectro de trabajo tan amplio.

Una serie de acontecimientos alteraron la lógica de crecimiento y de funcionamiento de la compañía. El fallecimiento del “zar de la construcción”, el cambio de mando y el distanciamiento de ciertos integrantes del directorio terminaron siendo contraproducentes para la supervivencia de una empresa grande y con una organización acabada. A partir de la década de 1980 y en la siguiente, habiendo mermado considerablemente la demanda de obras privadas, la segunda generación se especializó en cubrir la iniciativa pública.

En una lectura retrospectiva, las estrategias utilizadas por Carlos Dazeo asumieron el mismo cariz que habían tenido las empleadas durante años, sin considerar las transformaciones acaecidas en la nueva coyuntura. A la postre, las malas condiciones imperantes determinaron las bajas expectativas de la segunda y la tercera generación, quienes se declararon en quiebra en el año 1996.

La evidencia que surge de los casos analizados, y del estudio comparativo, nos permite entrever que este tipo de firmas fue exitoso bajo condiciones de cierta estabilidad. También pudimos observar que, efectivamente, el capital social fue un factor de gran relevancia ya que permitía reunir el capital material para la consecución de los proyectos y los emprendimientos que se creaban. Las tres realizaron algún tipo de integración productiva

con diverso grado de complejidad (hacia atrás y hacia adelante) y beneficios. La movilidad social ascendente alcanzada por los fundadores en los tres casos fue sorprendente. La tendencia negativa en este aspecto se dio para la segunda y tercera generación sobre todo en la familia Dazeo, ejemplo que revela como ninguno el impacto de los sobresaltos de la economía argentina en las PyMEs.

A la larga las firmas quedaron obsoletas financieramente y técnicamente en momentos desfavorables: basta ver la caída de *Nicolás Dazeo SA* en el primer lustro de la década de 1990. Ante el cambio de reglas del juego, la imposibilidad de reconversión agotó cierta visión de futuro con la incapacidad de generar nuevas estrategias, como lo demuestra *Scheggia Hnos. SA*. Sólo el ejemplo de *Pulichino Hnos. y Cía. SCA* permite pensar cierta excepcionalidad, aunque su trayectoria posterior estuvo atada a actividades que ya desarrollaba con anterioridad.

Pese a la responsabilidad individual de los empresarios, las condiciones históricas de la economía argentina y los cambios de modelo de acumulación tuvieron un efecto devastador para esta cultura emprendedora. Ampliando el lente se puede notar que la generalidad de estos dirigentes estuvo guiada por una cultura de trabajo, no especulativa, que el nuevo contexto no premiaba. Las décadas de 1980 y 1990 fueron muy duras para el sector. Si analizamos los ciclos de vida de las firmas, la mayoría sucumbió en el radio de estos años. Muchas venían arrastrando una situación de declive desde fines de los setenta con generación de deuda y poca capacidad de acción. Las que apuntaron a seguir produciendo bajo las mismas estrategias de antaño sucumbieron.

Más allá de los aportes de esta tesis, naturalmente se abren preguntas a responder en el futuro en dos campos diferentes. Dentro de la indagación sobre la historia de empresarios, una de ellas sería ¿Qué particularidades tuvo este capitalismo familiar comparativamente con otros casos dentro del país? ¿Cuál es la esencia del empresariado familiar en la industria de la construcción en Argentina? Invitamos a expandir la agenda de investigación para conocer los derroteros y las estrategias ideadas por las pequeñas y medianas firmas durante el “boom de la propiedad horizontal” en ciudades como Rosario, Córdoba, Mendoza o Capital Federal donde la construcción alcanzó cifras importantes. Paralelamente, el estudio de casos de grandes firmas dentro de nuestro país como las que nucleó históricamente la Cámara Argentina de la Construcción, léase *Polledo SA*, *Petersen*, *Thiele y Cruz SA*, *Sommariva*, *de Carli y Cía.*, *Lanusse Construcciones*, *Guillermo A. Peña SA*, entre otras, complejizaría en gran medida nuestro conocimiento acerca de la industria nacional.

Con respecto al caso de Mar del Plata, quedan cuestiones pendientes a estudiar que podrían amplificar o ponderar las cifras alcanzadas en materia de construcción. La comparación internacional con otras ciudades turísticas del continente, y fuera de él, podría robustecer o matizar ciertas conclusiones poniendo en contexto cada desarrollo. Sin dudas, trabajar con estadísticas del sector para otros países elevaría el status de la investigación, objetivo que trascendía los límites de la presente tesis y que quedará para más adelante. Explorar las décadas siguientes, no abordadas aquí, y el impacto de la crisis del 2001 para el sector resulta una deuda. Ello permitiría traer nuevos interrogantes a la discusión de la problemática y ponderar las fluctuaciones del sector en una mirada de más largo plazo.

La tesis cierra un ciclo académico y personal, sin embargo, al mismo tiempo abre un camino a la discusión de estos temas. Junto a los fructíferos desafíos, la investigación me permitió obtener muchas respuestas estimulando nuevas preguntas.

\* \* \*



## **Archivos y fuentes**

## Fuentes inéditas

-Archivos de empresas:

*Luis Scheggia y Hno. SRL- Scheggia Hnos. SA*: libros de personal, estatutos, actas de asambleas, expedientes de construcción, memorias y balances, fotografías, libretas de acciones, registro de cuentas, nóminas.

*Nicolás Dazeo S.A.C.I.F.I.*: memorias, balances, expedientes de construcción, planos, fotografías, contratos, cartas

*Pulichino Hnos. y Cía. SCA*: Libro de inventarios y Balances; Libro de Asambleas anuales (1969-1984); Registro de remuneraciones (1976 y 1982); Sueldos y jornales (1969-1976); Expedientes de obra y planos (demolición y administración); Contratos de compra- venta y administración; Folletos publicitarios; Fotografías; Memorias.

-Archivo Arq. Auro Tiribelli y Arq. Córscico Piccolini. Centro Documental, Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires, Distrito IX

Planos, expedientes de construcción, folletos de venta, cartas, fotografías, contratos

-Archivo privado del Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata

Libros de Actas de Asambleas de Comisión Directiva, Registro de Socios, Estatutos, Boletines informativos, Balances y Libros de Contaduría, Revistas

-Archivo privado del Centro de Ingenieros de Mar del Plata

Libros de Actas de Asambleas de Comisión Directiva, Registro de Socios, Estatutos, Boletines informativos, Revistas

-Archivo de la Inmobiliaria Nannini-Barrera: publicidades, folletos, memorias, notas

-Archivo del Club San Lorenzo de Mar del Plata: Actas del Club Atlético San Lorenzo (1964-1974); fotografías, prensa

-Folletos publicitarios de edificios en PH (1948-1984): colecciones privadas

- Wernicke, María *Memorias de Nicolás Dazeo* “Nací para hacer. La vida y trabajos de Nicolás Dazeo”, documento inédito, 1988

## Fuentes editas

- Archivo de la Palabra y la Imagen, Fondo Grupo Historia y Memoria, CEHis, UNMDP.

-*Anuario Estadístico* de la Provincia de Bs. As. años 1938 y 1970 (Registro General y Censo Permanente de la población, inmuebles, comercio e industria de la provincia de Bs. As.);

-Archivo de fotografías “Fotos de familia”, *La Capital* (Mar del Plata), Disponible en la web: <https://www.lacapitalmdp.com/contenidos/fotosfamilia>

-“Argentina Construye”, Cámara Argentina de la Construcción, noviembre de 1970

-*Boletines Municipales* (1930-1960). Archivo Museo Histórico Municipal Roberto Barili

- *Boletín oficial*, Ministerio de Gobierno de la provincia de Buenos Aires, Sociedades, 28 de julio de 2005, La Plata
- *CIC*. Publicación bimestral del Centro Informativo de la Construcción, Año I, N° 1, noviembre-diciembre 1966
- *Construcción*, Departamento de Estadística Subsecretaría de Economía, Secretaría de Economía y Hacienda, Municipalidad de Gral. Pueyrredón años “1963-1973”; “1968-1977”; “1976-1980”
- *Digesto Municipal de Mar del Plata*. Publicación Oficial. Intendencia de José Camusso. Enero de 1940. Archivo municipal
- *Empresarios y Asesores de Mar del Plata. Bases para su óptimo acercamiento*, Encuesta de Opinión, Universidad Provincial de Mar del Plata, Aula Magna, 2 de octubre de 1970
- Expedientes de construcción de edificios en PH (500 permisos), Archivo de Obras Privadas, Municipalidad de Gral. Pueyrredón
- Fresco, Manuel (1940) *Política económica, financiera e impositiva de mi gobierno*. Bs. As.: Talleres Damiano
- *Guía “el accionista” de Sociedades Anónimas*, Buenos Aires, Editor El accionista, Diario Jurídico Comercial, años 1959 y 1972
- *Índices de Costo de la construcción*, INDEC, Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1979-1983
- *La construcción. Industria del Bienestar Humano*. Publicación de la Cámara Argentina de la Construcción, Buenos Aires, 1986
- *Mar del Plata Anuario*, Año I, 1930. Centro de Documentación de la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la UNMdP.
- *Mar del Plata Anuario*, Asociación de Propaganda y Fomento, Año VII, N° 7, 1939
- *Manual del Constructor: Reglamento General de Construcciones del Partido de Gral. Pueyrredón. Nuevas Ordenanzas y Decretos Vigentes Leyes más usuales*, Recopilación Ing. Nino Ramella, Edición Publicidad Hecfe, año 1944
- “Problemas actuales de la industria de la construcción”, Cámara Argentina de la Construcción, Publicación N° 7, Buenos Aires, 1960
- “Relevamiento estadístico de la economía argentina” 1900-1980, Banco de Análisis y Computación SRL. Consultora de Investigaciones Económicas y Estadísticas, Buenos Aires, 1982
- *Revista Centenario Mar del Plata*, 1974. Fondo Antiguo, Biblioteca Central, UNMdP
- *Serie Estadísticas* de la Unión del Comercio, la Industria y la Producción (UCIP), Mar del Plata, marzo de 1969. Municipalidad de Gral. Pueyrredón, Dirección General del Servicio Estadístico;
- “Situación actual y evolución reciente del sector de la construcción”. IERIC, Instituto de estadística y registro de la industria de la construcción, Buenos Aires, 2005
- *Memorias y Balances de la UCIP (1965-1983)*, ubicado en el CDI del Ministerio de Economía,

### **Prensa periódica**

- *Clarín* (Buenos Aires), 1972-1987
- *El Atlántico* (Mar del Plata), 1950-1980
- *El Economista* (Buenos Aires), 14 de noviembre de 1969
- *El Trabajo* (Mar del Plata), 1920-1970
- *La Capital* (Mar del Plata), 1920-2000
- *La Nación* (Buenos Aires), 1950-1960/ 1981/ 2012
- *La opinión* (Buenos Aires), 5 de abril de 1979
- *La Prensa* (Buenos Aires), 1950-1975
- *La Razón* (Buenos Aires), 1940-1975

- *L'eco d'Italia*, "100 años de Mar del Plata", febrero de 1974
- *Síntesis, el diario del empresario*, 6 de julio de 1973

### Revistas especializadas

- *Arquitecto Constructor*, 1907-1950 (CDI: Biblioteca del Ministerio de Economía y Biblioteca Nacional)
- *Arquitectura*. Revista de la Asociación de Arquitectos de Mar del Plata. N° 1-8 (1981-1986). Disponible online: <http://issuu.com/capba9>
- *Arquitectura Gráfica* (1941-1957) Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires Distrito IX (MdP)
- *Arquitectura Sur*. Temas de Arquitectura, Ciudad y Diseño en Argentina y Latinoamérica (1990-1991), Publicación del Distrito IX, Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires
- *Boletín del CIC* (publicación oficial del Centro Informativo de la Construcción) años 1966-1967, Centro de Documentación de la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la UNMdP.
- *Boletín Informativo del CCyA* (1951-1980), Archivo privado del CCyA
- *CAC, Informaciones de la construcción*, N° 890-895, 1980-1982, Archivo privado del CCyA.
- *CACyA*, órgano oficial del Centro de Arquitectos, Constructores de Obras y Anexos de Buenos Aires (1927-1953), CDI: Biblioteca del Ministerio de Economía de la Nación
- *Ciudades y Turismo* (1934-1947), Biblioteca Nacional Mariano Moreno
- *Contínente. Mensuario de arte, letras, ciencias, humor, curiosidades e interés general*, N° 54, sep.1951
- *Construcción Marplatense* (1969-1975), CCyA. Archivo privado del CCyA
- *Construcción moderna*, Anuario (1927). CDI: Biblioteca del Ministerio de Economía y Biblioteca Nacional
- *Construcciones* (1945-1978), Cámara Argentina de la Construcción (Bs. As.). Biblioteca Facultad de Arquitectura y Urbanismo (Universidad Nacional de La Plata)
- *Dinámica Empresaria* (1977-1985). Biblioteca Pública Municipal Leopoldo Marechal
- *Edificación* (1968-1977), publicación del Centro de Constructores de Obras de Capital Federal y vocero de la Federación Argentina de Entidades de la Construcción. Ubicación: Archivo privado del CCyA
- *Edilicia*, órgano oficial de la Sociedad de Ingenieros, Arquitectos, Constructores de Obras y Anexos de Rosario (1936-;1957). CDI: Biblioteca del Ministerio de Economía y Biblioteca Nacional
- *El Boletín Empresario*, Industria Comercio y Producción, SEPA, Mar del Plata, 1980-1984
- *El Hogar*, 1949-1959. Colección online
- *La construcción marplatense* (1937-1947) CCyA. Fondo Antiguo Biblioteca Central de la UNMdP, Colegio de Arquitectos de la Provincia de Buenos Aires Distrito IX (MdP) y Sociedad Central de Arquitectos (CABA).
- *La revista de Mar del Plata* (1955-1974). Biblioteca Pública Municipal Leopoldo Marechal
- *Mar del Plata Edilicia* (1951-1952), CCyA. Biblioteca Pública Municipal Leopoldo Marechal
- *Nuestra Arquitectura* (1930-1970), disponible on-line (consultada en marzo-julio de 2019), Centro de Documentación- Biblioteca Prof. Arq. Manuel Ignacio Net, UBA, FADU
- *Obras* publicada por el Centro de Constructores y Anexos de Tucumán (1944-1946), Biblioteca Nacional Mariano Moreno
- *Publicación del Centro de Ingenieros, Arquitectos y Agrimensores de Mar del Plata* (1966-1981). Biblioteca Pública Municipal Leopoldo Marechal
- *Revista de Arquitectura* (1930-1956), disponible on-line (consultada en marzo-julio de 2019), Centro de Documentación- Biblioteca Prof. Arq. Manuel Ignacio Net, UBA, FADU

- *Revista del CACyA*. “Bodas de Plata” (1942) Centro de Arquitectos, Constructores de Obras y Anexos de Capital Federal (CACyA).
- *Summa*, revista de arquitectura, tecnología y diseño (1970-1975). Biblioteca Central de la UNMDP y Sociedad Central de Arquitectos (CABA)

### Entrevistas realizadas

- Carlos Alberto Cassanelli (tesorero de la CD del CCyA y presidente de la Cámara de electricidad de Mar del Plata), 2013
- M. Pegoraro, ex-secretaria de la empresa Juan Pegoraro y Hnos., agosto de 2013.
- Jorge Leofanti (hijo de Vicente y empresario de la construcción), 2014.
- Ana Gáspari (hija de Arturo), abril de 2014.
- I. Pegoraro, esposa de Juan Pegoraro, 2014
- Arq. Roberto Osvaldo Cova, 2015
- José Luis Fiorentini (hijo de José Lorenzo), actual empresario y socio del CCyA, 2016
- Graciela Ballerio (hija de Carlos), 2016
- Ing. Luis Silva (hijo de Eduardo), expresidente del CCyA. Mayo de 2016
- Cdr. Oscar Palópoli (expresidente del CCyA) y titular de “Ascensores Atlas”, mayo de 2016
- Alberto Shalom (fundador y propietario de “Edificadora Maral”), agosto de 2016
- Fermín y Antonio Mastrángelo, ex titulares de Mastrángelo Hnos, junio de 2016
- Ing. Antonio de Sarro (ex presidente del CCyA y del Centro de Ingenieros), noviembre de 2016
- Nicolás Sammartano (ex empresario de la construcción), noviembre de 2016
- M. A. Oppido (Vice- presidente del Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de Mar del Plata), noviembre de 2016
- F., gerente de ventas de Bellavista SCA Inmobiliaria, Constructora y Administración (empresa fundada en 1960 por Carlos Buceta), noviembre de 2016
- Rubén Estévez (hijo de Faustino), titular de Emprendimientos Estévez e hijos S.A., diciembre de 2016
- Pablo Bolgeri (hijo de Félix, empresario de la construcción), enero de 2017
- E. Umaran (hija de Enrique), enero de 2017
- Héctor Barrera (socio fundador de la inmobiliaria “Nannini-Barrera”), enero de 2017
- W. Jatton (agente inmobiliario local, integrante de la firma Jatton-Martin), febrero de 2017
- Santiago Cocetta (histórico martillero público- tasador), febrero de 2017
- Claudio Fabbri (Hijo de Naldo), noviembre de 2017
- Arq. Leofanti (hijo de Vicente), octubre de 2018
- Mirta (empleada administrativa de IMASA Construcciones), octubre de 2018
- Arq. Liliana Antoniucci (hija de Adelmo), noviembre de 2018
- Arq. Rosana Soprano (hija de David), noviembre de 2018
- Dr. Enrique De Roni (hijo de Carlos), noviembre de 2018
- Arq. Héctor De Schant, diciembre de 2018
- César Parma (constructor retirado), febrero de 2019
- Ruth Mugetti (Hija de Alejandro), febrero de 2019
- García Abalo, (ex empleado de *DELCO SA* y director de *Cía. Marplatense de Construcciones SA*), febrero de 2019
- Arq. Jorge Muzzio (ex empleado de *Cía. Marplatense de Construcciones SA*), febrero de 2019
- Virginia Bernasconi (hija de Remo), febrero de 2019
- Felipe Fiorentini (hijo de Luis), marzo de 2019
- Arq. Viviana Cutrera (hija de Juan), abril de 2019
- Martín Azarloza (hijo de Bingen), abril de 2019
- Mónica Fiorentini (sobrina de Domingo), abril de 2019

- Héctor Levis (hijo de Teodoro), abril de 2019
- Ángela Buffoni, (hija de Augusto), junio de 2019
- Elisa Sartora (hija del Ing. Leonello Sartora), junio de 2019
- R., A. y C. Pasolini (hijos de Dionisio), setiembre de 2019
- Enrique Navarro (titular de Navarro Propiedades), febrero de 2020
- Silvia Scheggia (Hija de Armando), realizada en febrero de 2018
- Osvaldo y Oscar Scheggia, realizada en febrero de 2016
- P. Scheggia, realizada por el autor en febrero de 2018;
- O. Scheggia, realizada en marzo de 2018
- Carlos, ex empleado de Scheggia Hnos. SA, realizada en febrero de 2018
- Armando Scheggia, realizada por Mónica Bartolucci en junio de 1996
- J. R. Lombardo (ex intendente socialista), realizada por Elisa Pastoriza. Archivo de la Palabra y la Imagen, CeHis, Universidad Nacional de Mar del Plata
- Darío Shada (hijo de Dante y actual gerente de la firma), realizada en julio 2017
- Juan Pulichino (nieto de Sebastián y actual miembro de la firma), realizada en julio 2017
- Arq. R. Shulz (hijo de Natalio), realizada en diciembre de 2017
- Martín. Azarloza (hijo de Bingen), realizada en abril de 2019
- Cdor. Nicolás Alejandro Dazeo (hijo de Carlos), realizada en setiembre de 2019
- Ing. Carlos Nicolás Dazeo (hijo de Nicolás, ex empresario de la construcción). Octubre de 2016 y agosto de 2018
- Lidia (hija de Nicolás), realizada por la Lic. Talía Pilcic en 2008, Archivo de la Imagen y la Palabra, CeHis
- Ing. Enrique Petersen (ex representante técnico de Nicolás Dazeo SA), realizada por la Lic. Talía Pilcic en 2008, Archivo de la Imagen y la Palabra, CeHis

### **Documentales y recursos cinematográficos**

- “Mar del Plata: la ciudad balnearia más completa del mundo”, Sucesos Argentinos, año 1972. Archivo Histórico RTA. Disponible en: <https://youtube.com/watch?v=golmTr1Wltg&t=21s>
- “Mar del Plata Turismo”, año 1956. Archivo General de la Nación Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=11z4WTSf94U>
- “Mar del Plata Vertical”, año 1969. Director Mario David, financiado por el Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata. Archivo privado del CCyA

## **Bibliografía consultada**

- AA.VV. (1991) *Mar del Plata. Una historia urbana*. Buenos Aires, Fundación Banco de Boston
- A.A.VV. (2008) “El proceso de sucesión en la empresa familiar”, *IESE, Cátedra de Empresa familiar*, Navarra. Disponible en la web: [consultado 12/10/18]  
[http://www.iese.edu/en/files/recopilacion\\_sucesion\\_tcm4-22117.pdf](http://www.iese.edu/en/files/recopilacion_sucesion_tcm4-22117.pdf)
- AA.VV. (2008) *III Coloquio Pasado, y Presente de la Mar del Plata Social*. Mar del Plata: EUDEM
- Aboy, Rosa (2005) *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales 1946 -1955*, Buenos Aires: Fondo de cultura Económica
- Aboy, Rosa (2007) “Vivir con Otros. Una historia de los edificios de departamentos en Buenos Aires, 1920-1960”, *Tesis de Doctorado en Historia*, Universidad de San Andrés.
- Aboy, Rosa (2008) “Arquitecturas de la vida doméstica. Familia y vivienda en Buenos Aires, 1914- 1960”, *Anuario IEHS* 23, pp. 355-384
- Aboy, Rosa (2010) “Ciudad, espacio doméstico y prácticas de habitar en Buenos Aires en la década de 1950. Una mirada de los departamentos para las clases medias”, *Mundo Nuevo, Nuevos Mundos*, p. 4. Disponible en la web: [consultado 10/10/19]  
<http://journals.openedition.org/nuevomundo/59215;DOI:10.4000/nuevomundo.59215>
- Aboy, Rosa (2014) “Departamentos para las clases medias: organizaciones espaciales y prácticas de domesticidad en Buenos Aires, 1930”, *E.I.A.L. Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol. 25 N° 2, Tel Aviv, University, Instituto de Historia y Cultura de América Latina, pp. 31-58
- Addis, Bill (2004) “Report on the State of Construction History in Britain”. En: *Construction History: Research Perspectives in Europe*, Fucecchio (Florence): Kim Williams Books, pp. 11-21
- Álvarez, Adriana y Reynoso, Daniel (1999) *Política económica en Mar del Plata, 1946-1996*, Mar del Plata: UCIP
- Álvarez, Adriana y Reynoso, Daniel (2002) *Historia del Centro Vasco Denak-Bat: Mar del Plata*, Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco
- Aspiazu, Daniel y Schorr, Martín (2010) *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires: Siglo XXI
- Atucha Ana Julia y Arana, Beatriz (2001) “El sector construcción: su evolución en el Partido de Gral. Pueyrredón en la década del 9”, *Faces*, N° 12, pp. 9-16
- Ballent, Anahí (2019) “Ingenieros, empresarios y Estado: la formación de la Cámara Argentina de la Construcción, 1936-1943”, *H-Industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las Empresas en América Latina*, N° 25, pp. 43-60. Recuperado a partir de <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1622> [consultado 01/01/20]
- Ballent, Anahí y Liernur, Jorge Francisco (2014) *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica
- Bandieri, Susana, Blanco Graciela y Blanco, Mónica (coord.) (2008) *Las escalas de la historia comparada. Tomo II: Empresas y Empresarios. La cuestión regional*, Buenos Aires: Miño y Dávila Editores
- Barbero, María Inés (1991) *Empresas y empresarios italianos en la Argentina (1900-1930)* en: Ostuni, M. (comp.) “Studi sull’ emigrazione. Un’ análisis comparata”, vol. I, Milán, Fondazione Sella- Electa
- Barbero, María Inés (comp.) (1993) *Historia de empresas. Aproximaciones historiográficas y problemas en debate*, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina
- Barbero, María Inés (2000) “Mercados, redes sociales y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril. 1889-1929”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, n° 44, abril, pp. 119-145
- Barbero, María Inés (2016) “Actores y estrategias en los orígenes de la industrialización argentina (1870-1930)”, *Tesis de doctorado en Historia*, Universidad Complutense de Madrid
- Barbero, María Inés y Felder, Susana (1987) “Industriales italianos y asociaciones empresarias en la Argentina. El caso de la Unión Industrial Argentina (1887-1930)”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Buenos Aires, agosto-diciembre, 6-7, pp. 155-179



- Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2002) “Empresarios, empresas y organizaciones empresarias”. En: *Nueva Historia de la Nación Argentina* (pp. 187-211), Academia Nacional de la Historia, Tomo IX, Buenos Aires: Planeta
- Barbero, María Inés y Jacob, Raúl (eds.) (2008) *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Buenos Aires: Temas Grupo Editorial
- Barbero, María Inés y Lluch, Andrea (2014) “Historia empresarial e historia de las mujeres en Argentina. Una breve revisión historiográfica” en: *Boletín historia y empresariado*. Dossier: “La mujer en la historia empresarial”, Universidad de los Andes, 5, agosto, pp. 8-13
- Bartolucci, Miguel Ángel (2015) “La Mar del Plata moderna. El hábitat de propiedad horizontal como la “modernidad triunfante” sobre la “vanguardia”, *CAPBA*, N° 15, pp. 162-171
- Bartolucci, Miguel Ángel, “Reportaje al Arq. Raúl Camusso”, *Arquitectura*, Año IV, N°7, 1985, pp. 54-55
- Bartolucci, Mónica (2001) “De artesanos a empresarios. La formación del pequeño empresariado de la construcción en Mar del Plata, 1900-1935”, *Estudios Sociales*, año XI, N° 20, pp. 183-197
- Bartolucci, Mónica (2004) “La Foto en la Bristol. Sociabilidad, circulación y consumo en la década de los sesenta en Mar del Plata”, en: Zuppa, Graciela (ed.) *Prácticas de Sociabilidad en un escenario argentino. Mar del Plata 1870-1970* (pp. 107-128), Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata
- Bartolucci, Mónica (2009) *Pequeños Grandes Señores. Italianos y estrategias de ascenso social, Mar del Plata 1910-1930*, Buenos Aires: Prometeo
- Bartolucci, Mónica y Pastoriza, Elisa (2006) *Recuerdos en común, italianos en Argentina 1880-1960, Sant’ Angelo in Vado- Mar del Plata*, Mar del Plata: Ediciones Suárez
- Bartolucci, Mónica y Pilcic, Talía (2012) “De la celebración al conflicto. La construcción de las Torres del Bristol Center en Mar del Plata, 1968-1974” en Burlan, Adriano et. Al. (comps.) *Turismo, ambiente y sociedad en nuestras costas* (pp.99-121), Mar del Plata: EUEDEM
- Beccaria, Luis (1978) “Una contribución al estudio de la movilidad social en Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires”, *Desarrollo económico*. Vol.17, n° 68, pp. 593-618
- Becker, Fernando (2012) “La función innovadora en el crecimiento económico”, *Mediterráneo Económico*, N° 21, pp. 25-36. Disponible en: <http://www.publicacionescajamar.es/publicaciones-periodicas/mediterraneo-> [consultado 04/02/18]
- Belini, Claudio (2009) *La industria peronista. 1946-1955. Políticas públicas y cambio estructural*, Buenos Aires: Edhasa
- Belini, Claudio (2014) *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*, Buenos Aires: Imago Mundi
- Belini, Claudio (2017), *Historia de la industria argentina. De la Independencia a la crisis de 2001*, Buenos Aires, Sudamericana
- Belini, Claudio y Korol, Juan Carlos (2012) *Historia Económica de la Argentina en el Siglo XX*, Buenos Aires: Siglo XXI
- Berman, Marshall (2011) *Todo lo sólido se desvanece en el aire: la experiencia de la modernidad*, México: Siglo XXI
- Bernasconi, Alicia y Frid, Carina (eds.) (2006) *De Europa a América: liderazgos inmigrantes*, Buenos Aires, Biblos
- Bombal González, Inés y Svampa, Maristella (2001) “Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo”, *Serie documentos de Trabajo*, N° 3, pp.1-62
- Bozzi, Carlos (2007) *Luna Roja. Desparecidos en las playas marplatenses*, Mar del Plata: Suárez

- Bragoni, Beatriz (1993) “Redes, inmigración y movilidad social en Mendoza: racionalidad empresaria y modos de relación política en una parentela finisecular. 1880-1930”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, N° 24, pp. 171-204
- Brennan, James y Rougier, Marcelo (2013) *Perón y la burguesía argentina: el proyecto de un capitalismo nacional y sus límites*. Buenos Aires: Lenguaje Claro Editora
- Bruno, Perla (2019). *Una historia de balnearios. Urbanismo y nuevas fundaciones en el litoral marítimo bonaerense, 1920-1940*, Mar del Plata: EUDEM
- Bruno, Perla Ana (1997) “Mar del Plata en los años 1930. El plan ¿ausente?” En: Mazza, Carlos (editor) *La ciudad de papel. Análisis histórico de Normativas y Planes Urbanos para la ciudad de Mar del Plata, 1885-1975* (pp.24-40), Mar del Plata: FAUD- UNMDP
- Cacopardo, Fernando (ed.) (1998) *Mar del Plata. Ciudad e Historia*. Buenos Aires: Alianza
- Cacopardo, Fernando (ed.) (2001) *¿Qué hacer con la extensión? Mar del Plata, ciudad y territorio, siglos XIX-XX*, Buenos Aires: Alianza Editorial
- Cacopardo, Fernando (2003) *La modernidad en una ciudad mutante. Vivienda, sociedad y territorio en Mar del Plata, 1874-1950*, CEHAU, Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, UNMDP
- Dávila de Guevara, Carlos (comp.) (1996) *Empresa e Historia en América Latina. Un Balance Historiográfico* T.M. Editores – Colciencias
- Donato, Vicente y Barbero, María Inés (comps.), (2009) *Contra viento y marea. Historia de pequeñas y medianas empresas argentinas*, Buenos Aires: Prometeo
- Casson, Mark (1999) “The Economics of the Family Firms”, *Scandinavian Economics History Review*, Vol. XLVII, pp. 10-23
- Castellucci, Daniela (2016) “Estado municipal y alojamiento turístico: conflictos y resoluciones. Mar del Plata en los años sesenta y setenta”, *XI Jornadas de Investigadores en Historia*, Mar del Plata [ARG], 16-18 noviembre
- Ceruso, Diego (2010) *Comisiones internas de fábrica. Desde la huelga de la construcción de 1935 hasta el golpe de estado de 1943*. Vicente López: Dialektik Editora, PIMSA
- Ceva, Mariela (2010) *Empresas, trabajo e inmigración en la Argentina. Los casos de la Fábrica Argentina de Alpargatas y la Algodonera Flandria (1887-1955)*, Buenos Aires: Biblos
- Chiarello, Ana Lía (2015) “El tipo chalet californiano en la Arquitectura doméstica del noroeste argentino. Tucumán y Salta, 1930-1950”, *Revista de Historia Americana y Argentina*, Vol. 50, N° 2, Mendoza (Argentina), Universidad Nacional de Cuyo, pp. 185-214
- Cicalese, Guillermo (2002) “La Crisis del Turismo masivo en la ciudad de Mar del Plata, 1976-1987” en Bartolucci, Mónica (edit.) *Mar del Plata. Imágenes urbanas, vida cotidiana y sociedad* (pp. 111-136), Mar del Plata: Ed. UNMDP
- Cirvini, Silvia Augusta (2004) *Nosotros los arquitectos. Campo disciplinar y profesión en la Argentina moderna*, Mendoza: Zeta Editores
- Colli, Andrea y Rose, Mary (2003) “Family Frims in Comparative Perspective”, En: Amatori, Franco y Jones, Geoffrey (eds.), *Bussines History Around the World* (pp. 339-352), CUP
- Colli, Andrea, Fernández, Paloma y Rose, Mary (2003) “National Determinants of Family Firm Development? Family Firms in Britain, Spain, and Italy in the Nineteenth and Twentieth Centuries”. *Enterprise & Society* 4 (1), pp. 28-64
- Coloma, Germán (2001) “Breve Análisis Económico de la Propiedad Horizontal”, *CEMA Working Papers*: Serie Documentos de Trabajo N° 186, Universidad del CEMA. URL: <https://ucema.edu.ar/publicaciones> [consultado 15/03/18]
- Contreras, Leonel (2005) *Rascacielos porteños. Historia de la edificación de altura en Buenos Aires (1580-2005)*, Buenos Aires: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires
- Coremberg, Ariel (1998) “El Precio de la Vivienda en la Argentina: ¿Burbuja o Fundamentals?” Un Análisis Econométrico de sus Determinantes Fundamentales”. *AAEP. XXXIII REUNIÓN ANUAL*, Mendoza
- Coremberg, Ariel Alberto (2000) “La Reconversión Productiva en el sector construcción en Argentina durante la década del ‘90”, *Boletín Informativo Techint*, N° 302-abril-junio, pp. 65-88

- Cornblit, Oscar (1967) “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, *Desarrollo Económico*, Vol. 6 N° 24, pp. 641-691
- Corso, Eduardo (2014) “Mar del Plata, nuestro “shadow banking” junto al mar”, revista electrónica *Alquimias Económicas*. Disponible en: <https://alquimiaseconomicas.com/2014/09/30/mar-del-plata-nuestro-shadow-banking-junto-al-mar/> [consultado 19/12/19]
- Corso, Eduardo (2014) “Un repaso por la historia de las opciones de ahorro del sector privado argentino”, Colectivo Económico. Disponible en la web: <https://colectivoeconomico.wordpress.com/2014/04/04/un-repaso-por-la-historia-de-las-opciones-de-ahorro-del-sector-privado-argentino/> [consultado 19/12/19]
- Cova, Roberto (1973-1974) “Historia de la ciudad que nos construyeron”, *Revista Planteo. De Mar del Plata hacia el país*, N° 1-6
- Cova, Roberto (1981) “El arquitecto Còrsico Piccolini, obra/recuerdo”, *Revista de Arquitectura de la Asociación de Arquitectos de Mar del Plata*, Año I, N° 3, p. 38-39
- Cova, Roberto Osvaldo (1981) “Historia de lo construido en Mar del Plata desde el Saladero a la Ruta 2”. *Revista Arquitectura*. Asociación de Arquitectos de Mar del Plata. 1981
- Cova, Roberto Osvaldo (1990) *Casas compactas en Mar del Plata 1877-1989*, UNMDP, Facultad de Arquitectura Urbanismo y Diseño Industrial, Departamento Ed. Secretaría de extensión, Series Nuestras Arquitecturas N° 1
- Cova, Roberto (2006) *El barrio del Oeste, 1876-1940*, Mar del Plata: Imprenta El Faro
- Cuervo García, Álvaro (2004) “Creación empresarial: sobre los empresarios”, *Congreso Internacional y V Seminario: Motiva el emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I*, Universidad Complutense de Madrid, Motiva, pp.761-992
- Cutruneo, Jimena Paula (2015) *Arquitectos y mercado inmobiliario: vivienda e innovación tipológica. Rosario, 1920-1948*. Rosario: UNR editora
- Da Orden, María Liliana (1987) “La incidencia de la inmigración española e italiana a la Argentina en el Partido de Gral. Pueyrredón 1880-1919”, *Trabajo de investigación*. Universidad Nacional de Mar del Plata
- Da Orden, María Liliana (2005) *Inmigración española, familia y movilidad social en la Argentina moderna. Una mirada desde Mar del Plata*, Buenos Aires: Biblos
- De Larrañaga, María Isabel, López Martínez, Sergio y Petrina, Alberto (2017) *Arquitectura moderna en Buenos Aires (1928-1945). Un estudio de la casa de renta*, Ministerio de Cultura, Presidencia de la Nación, CABA: Octubre Editorial
- Del Río, Juan Pablo; Landarg, Federico y Arturi, Diego (2014) “La impronta del mercado inmobiliario en el período neodesarrollista”, *Revista Realidad Económica*, N° 283, IADE, Buenos Aires, pp. 77-101
- Di Veroli, Débora (2006) *Di Veroli, Débora, arquitecta: vida, obra y reflexiones*, Buenos Aires: el autor
- Dicósimo, Daniel y Simonassi, Silvia (comps.) (2011) *Trabajadores y empresarios en la Argentina del siglo XX: indagaciones desde la historia social*, Rosario: Prohistoria Ediciones
- Dodero, Santiago (2008) “El ciclo de vida de las empresas familiares”, *Temas de Management*, vol. III, pp. 9-12
- Dorado, Gustavo, González, Lucas y Spadari, Oscar (2013) *Entre Bibliotecas y andamios. Orígenes del movimiento obrero en Mar del Plata 1890-1930*, Mar del Plata: Ediciones Suárez
- Dossi Marina Virginia (2012) “La Unión Industrial Argentina: su organización y vinculaciones con el mundo de las corporaciones empresarias”, *Universidad Nacional de San Martín*, IDAES, N° 19, pp. 1-42
- Dunkeld, Malcolm (1987) “Approaches to Construction History”, *Construction History*, Vol.3, pp. 3-15
- Dyer, Gibb (1994), “Potential contributions of organizational behaviour to the study of familyowned businesses”, *Family Business Review*, 7, N° 2, pp. 109-31

- Erro, Carmen (Dir.) (2003) *Historia empresarial. Pasado, presente y retos del futuro*, Barcelona: Ariel
- Erviti, Claudio (2015) “Las galerías comerciales y la modernización de la relación público/privado en el área central. Mar del Plata, 1950-1980”, *Revista Investigación + Acción*, Año 18, N° 17, pp. 33-50
- Erviti, Claudio y Torres Cano, Manuel (2019) “Alberto Córscico Piccolini”, *Anales del IAA*, Vol. 49, N° 1, pp. 43-58
- Erviti, Claudio, Zagorodny, Ana y Lecce, Hernán (2018) “Fragmentos Modernos: Obras de A. Córscico Piccolini y A. Tiribelli, 1934-1940”, *I Encuentro Internacional. Ciudades, Territorio y Patrimonio Cultural*, Mar del Plata, 28 a 30 de junio, FAUD – UNMdP
- Escudero, Antonio (1996) *Estudio del mercado inmobiliario español. Evolución, análisis y tendencias 1974- 1996*. CHSS Gestión, Valencia
- Esparza Aguilar, José Luis, García Pérez de Lema, Domingo y Duréndez Gómez Guillamón, Antonio (2010) “La cultura empresarial en la gestión de las empresas familiares: Una aproximación teórica”, *Investigación y Ciencia*, Universidad Autónoma de Aguas Calientes, N° 47, pp. 13-20
- Favero, Bettina (2013) *La última inmigración. Italianos en Mar del Plata (1945-1960)*, Buenos Aires: Imago Mundi
- Favero, Bettina y Portela, Gerardo (2005) *Más allá de la Avenida Cincuentenario: el barrio del Puerto, 1920 – 1960*, Mar del Plata: Ed. Suárez
- Fernández Losa, Nicolás y Brigmann, Eliane (2007) “El impacto de la cultura organizacional y del liderazgo en las empresas familiares”, en: Ayala, Juan Carlos (coord.) *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro* (pp. 3428-3444), Universidad de La Rioja
- Fernández Pérez, Paloma (1999) “La empresa familiar y el “síndrome de Buddenbrook” en la España contemporánea: el caso Rivièrè (1860-1979)” en: Carreras, Albert, Pascual, Pere, Reher, David y Sudrià, Carles, *La industrialització de l’Espanya contemporània* (pp. 1398-1416), Barcelona, Publicacions U.B.
- Fernández Pérez, Paloma (2003) “Reinstalando la empresa familiar en la Economía y la Historia económica. Una aproximación a debates teóricos recientes”, *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, N° 17, pp. 45-66
- Fernández Pérez, Paloma y Lluch, Andrea (eds.) (2015) *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España*. Una visión de largo plazo, Bilbao: FBBVA
- Fernández Wagner, Raúl (1995) “La propiedad horizontal. Del boom de los 60 a la potencial crisis”. *La Capital* (Mar del Plata), Suplemento Especial. Mar del Plata 121° aniversario
- Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina: edición bicentenario*, Buenos Aires: El Ateneo
- Formaini, Robert (2002) “La maquinaria del proceso capitalista: los entrepreneurs en la teoría económica”, *Revista Libertas*, N° 36, ESEADE, pp.1-17
- Foster, John (2011) “Sobre las leyes del capitalismo. Entresijos del debate Sweezy-Schumpeter”, *MR*, Vol. 63, N° 1, pp. 1-16
- Fuselli, Armando (2007) *100 años de fútbol marplatense*. Mar del Plata: Editorial El Faro
- Fuselli, Armando (2011) *Club Atlético San Lorenzo de Mar del Plata, 1921-2011 ¡90 años de grandeza!*, Mar del Plata
- Gaggero, Alejandro y Nemiña, Pablo (2013) “El origen de la dolarización inmobiliaria en la Argentina.” *Sociales en Debate* N° 05. Cultura Social del Dólar, UBA Publicaciones, Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Facultad de Derecho y Ciencias Sociales - Departamento de Publicaciones
- Gaggero, Horacio y Garro, Alicia (1996) *Del trabajo a la casa. La política de vivienda del gobierno peronista, 1946-1955*, Buenos Aires: Biblos
- Gaite, Arnoldo (comp.) (2005) *Desarrollo urbano y vivienda: introducción al estudio de la acción del estado*, Buenos Aires: Nobuko

- Galesi, Rene y Campos Neto, Candido Malta (2005) “Modernismo e Urbanidade: os pioneiros da moradia vertical em Sao Paulo”, *VI Seminario DOCOMO*. Recuperado de: <http://docomomo.org.br> [consultado 20/11/19]
- García Garnica, Alejandro, y Taboada Ibarra, Eunice Leticia (2012) “Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom”, *Economía: teoría y práctica*, N° 36, pp. 9-42. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx> [Consultado 20/04/19]
- García Tejera, Mario (2005) *Manual Práctico de Legislación de la Construcción*, Buenos Aires: Nobuko
- Gargantini, Daniela (2003) “Breve revisión histórica de la política habitacional argentina”, *Documento de Trabajo*, Serie Arquitectura, Editorial de la Universidad Católica de Córdoba
- Gelman, Jorge (comp.) (2006) *La historia económica en la encrucijada. Balances y perspectivas*, Buenos Aires: Prometeo
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (1998) *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica
- Germani, Gino (1955) *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires: Raigal
- Gersick et. al. (1996) *Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business*. Boston: Harvard Business School Press
- Gilbert, Jorge y Gómez, Lucas (2019) “Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945”, *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, N° 11, Año 11, pp. 163-203
- Gili Fernández, Mercé (2003) “Las viviendas de segunda residencia. ¿Ocio o negocio?” en *Scripta Nova*, Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Vol. VII, N°146(052). Disponible en: [http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146\(052\).htm](http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(052).htm) [consultado 02/11/19]
- Gómez Crespo, Raúl Arnaldo y Cova, Roberto Osvaldo (1982) *Arquitectura marplatense. El pintoresquismo*, Resistencia: Editorial del Instituto Argentino de Investigaciones de Historia de la Arquitectura y del Urbanismo
- Gómez Fonseca, Miguel Ángel (2004) *Subcontratación e industrialización de la construcción de vivienda popular por la empresa Casa Geo*, Tesis de Doctorado en Sociología del Trabajo, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM). Disponible en la web: <http://www.remeri.org.mx/tesis/INDIXE-TEISIS.jsp?id=oai:tesiuami.izt.uam.mx:14355> [consultado 03/03/19]
- Gómez Mendoza, Antonio (1986) “La industria de la construcción residencial: Madrid, 1820-1935»” *Moneda y Crédito*, N° 177, pp. 53-81
- Guardia, Carlos (2009) “La renta del suelo y la política habitacional entre 1970-1990. El caso de los Conjuntos Habitacionales en la ciudad de Mar del Plata”, *Tesis de Maestría en Planificación Urbana y Regional*, PROPUR. FADU. UBA, Mimeo.
- Guardia, Carlos Enrique (2015) “Imaginario urbanos instituidos, práctica urbanística y capturas de rentas del suelo. Una mirada crítica sobre el desarrollo urbano y los conjuntos habitacionales del periurbano marplatense 1970-1990”, *VII Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*, Barcelona-Montevideo. Barcelona: DUOT
- Hiernaux, Daniel (2005) “La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano”, *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, vol. IX, núm. 194 (9). Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-05.htm> [consultado 02/11/19]
- Hobsbawm, Eric (2009) *Historia del siglo XX*, Buenos Aires: Crítica
- Huerta Fernández, Santiago (2011) “Historia de la construcción: la fundación de una disciplina”. En: Mascarenhas Mateus, Joao (ed.) *A História da Construção em Portugal. Alinhamentos e Fundações*. Almedina, Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra, Coimbra, pp. 31-48

- Huerta, Santiago y Gil Crespo, Ignacio (2015) “Construyendo la historia de la construcción”, *Actas del Noveno Congreso Nacional y Primero Internacional Hispanoamericano de Historia de la Construcción*, Instituto Juan de Herrera
- Irigoyen, Horacio y Caplan, Sergio (2004) “La decisión en la empresa de familia”. *XVI Congreso Latinoamericano sobre espíritu empresarial*, Cali
- Jauregui, Anibal (2013) “Las organizaciones de los industriales argentinos en la “era del desarrollo” (1955-1976)”, *Revista de Sociología -Política* v. 21, n° 47, pp. 55-68
- Jiménez, Gonzalo (2010) “De Empresa Familiar a Familia Empresaria”, Booklet N° 1, *Step Project for Family Enterprising*, Universidad Adolfo Ibañez. Disponible en: [Consultado 02/05/18]  
<https://digitalknowledge.babson.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=sumrep>
- Joice, Patrick (2006) “Materialidad e historia social”, *Ayer* N°62, pp. 73-87
- Jones, Geoffrey y Rose, Mary (eds.) (1993) “Special issue on Family Capitalism”, *Business History*, Vol 35, n° 4, pp. 1-16
- Khatchikian, Miguel y Murray, María Cristina (1996) “La inmigración italiana a Mar del Plata”. UNMdP. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. *Revista Faces* N° 3, pp. 29-51
- Kosacoff, Bernardo, Forteza, Jorge, Barbero, María Inés y Stengel, Alejandro (2001) *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*, Bogotá: Mc Graw Hill
- Ladeuix, Juan (2016) “Perón o muerte en la aldea. Las formas de la violencia política en espacios locales del interior bonaerense. 1973-1976”, *Tesis de doctorado en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata
- Lanciotti, Norma (2004) “Las estrategias del empresariado inmigrante frente a la expansión del mercado inmobiliario. Rosario, 1870-1914”, *Estudios Migratorios latinoamericanos*, N° 55, pp. 463-488
- Lanciotti, Norma (2009) *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario, 1880-1914*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral
- Lanciotti, Norma Silvana, Lavih, Abraham, Brizuela, Florencia y Kofman, Marco (2020) “Mercado inmobiliario en Rosario: Ciclos económicos y políticas públicas, 1916-1966”, *Anuario Centro de estudios económicos de la empresa y el desarrollo*, N° 13, pp. 17-37. Recuperado de: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/CEEED/article/view/1705> [consultado 1/06/20]
- Lenis, María (2006) “El Centro Azucarero Argentino: estrategias corporativas y discurso empresario. 1894-1923” *Primer Encuentro de Investigadores de Historia de Tucumán y el NOA*, San Miguel de Tucumán
- Liernur, Jorge Francisco (2001) *Arquitectura Moderna en la Argentina del siglo XX. La construcción de la modernidad*, Buenos Aires, Fondo Nacional de las Artes
- Liernur, Jorge Francisco y Aliata, Fernando (2004) *Diccionario de Arquitectura en la Argentina. Estilos, obras, biografías, instituciones, ciudades*. Buenos Aires: Grupo Agea
- Lindemboim, Javier (1976) “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”, *Desarrollo Económico*, N° 62, pp.163-201
- Lluch, Andrea (2004) “Comercio y crédito en la pampa a comienzos del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales”. *Tesis de doctorado*, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
- Longoni, René, Pologna, Elba y Álvarez Gelves, Karina (2000) “La modernidad "apropiada. Alejandro Virasoro y Mar del Plata en los 50”, *47 al fondo*, N° 5, pp. 42-49
- Lores, Ruben (2017) *Sao Paulo Nas Alturas A Revolucao Modernista da Arquitetura e do Mercado Imobiliario nos Anos 1950 e 1960*, São Paulo: Tres Esetelas
- Mas Hernández, Rafael (1996) “La promoción inmueble en España (1846-1995)”. *Ciudad y Territorio* 28, N° 107-108, pp. 241-269
- Mascaró, Juan Luis (1978) “La importancia de la construcción en la economía nacional”, *Summa* N° 127, pp. 44-45

- Mascaró, Juan Luis y Lucía. R. de Mascaró (1979) “La situación actual de la construcción de edificios y su relación con la crisis de la economía nacional”, *Summa* N° 140, pp. 16-18
- Menazzi, Luján (2013) “Ciudad en dictadura. Procesos Urbanos en la Ciudad de Buenos Aires durante la última dictadura militar (1976-1983)”, *Scripta Nova Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, N° 429, Universidad de Barcelona. Disponible en la web: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-429.htm> [consultado 14/10/19]
- Menazzi, Luján (2013) “Ciudad en dictadura. Procesos urbanos en la ciudad de Buenos Aires durante la última dictadura militar (1976-1983)”, *Scripta Nova*, Barcelona, vol. XVII
- Méndez, Patricia (2012) *Experiencias de urbanismo y planificación en la Argentina 1909-1955. Biografías de los protagonistas*, Buenos Aires: CEDODAL, Centro de Documentación de Arte y Arquitectura Latinoamericana
- Menazzi, Luján y Socoloff, Ivana (2019) “Actores de la obra pública: burocracias, reparticiones y empresas de Estado en el siglo XX”, *H-Industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina*, N° 25, pp. 1-4. Recuperado a partir de <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1620>
- Mintzberg, Henry (2005) *La estructuración de las organizaciones*, Barcelona: Ariel Economía
- Morales, Juan Carlos (dir.) (2013) *Historia de los nacionales de fútbol. Mar del Plata en primera 1967-1985*, Mar del Plata: Deportea- Faz impresiones S.A
- Morlán, Pablo Díaz (2011) “La sucesión en las empresas familiares británicas y españolas (c.1820-c.1950). El papel del mérito, la formación y el aprendizaje”, *X Congreso Internacional de la AEHE*, Sevilla
- Navalón García, Rosario (2003) “Desarrollo turístico y mercado inmobiliario en la Comarca del Bajo Segura (Alicante). En: Trigal, Lorenzo (Coord.) *La ciudad: nuevos procesos, nuevas respuestas* (pp. 263-274), Universidad de León, Asociación de Geógrafos Españoles, León
- Neruda, Pablo (2015) “Oda al edificio” en *Odas Elementales*, Titivillus [1954]
- Nora, Pierre (1984) “Entre Memoria e Historia: La problemática de los lugares”, en: *Los lugares de la memoria*, París: Gallimard. Recuperado de: <http://www.comisionporlamemoria.org/archivos> [consultado 10/05/20]
- Núñez, Ana (2012) *Lo que el agua (no) se llevó... Política urbana: poder, violencia e identidades sociales*, Buenos Aires: El Colectivo
- Ortiz Bergia, María José (2014) “Casas para los trabajadores. Los planes estatales de vivienda social en la Córdoba peronista”, *Coordenadas. Revista de Historia local y región*, pp. 273-296
- Oszlak, Oscar (1991) “Transformaciones en el Mercado de Vivienda Urbana”, en: Oszlak, Oscar *Merecer la Ciudad: Los pobres y el derecho al espacio urbano*, Buenos Aires.: Hvmánitas
- Pagani, Clara (1981) *Historia y entretelones de un edificio en propiedad horizontal: departamentos, problemas y demás: una novela verídica con intervención de la justicia en un edificio de la "Ciudad Feliz"*, Mar del Plata: Edición Argentina
- Panaia, Marta (1985) *Los trabajadores de la construcción. Cambios y evolución del empleo en la industria de la construcción argentina*, Buenos Aires: Ediciones del IDES 8
- Panaia, Marta (1985) *Los trabajadores de la construcción. Cambios y evolución del empleo en la industria de la construcción argentina*. Bs As: IDES 8. Colección Hombre y Sociedad
- Panaia Marta (Comp.) (2000) *Construcción. Productividad, empleo e integración regional*, Buenos Aires: EUDEBA
- Panaia, Marta (2004) *El sector construcción: Un proceso de industrialización inconcluso*, Buenos Aires: Nobuk
- Pastoriza, Elisa (1993) *Los trabajadores de Mar del Plata en vísperas del peronismo*, Buenos Aires: CEAL
- Pastoriza, Elisa (1996) “Mar del Plata en los años 30: entre la regresión política y el progresismo social” en: Melón Pirro, Julio César y Pastoriza, Elisa (eds.) (1996) *Los caminos de la democracia: alternativas y prácticas políticas, 1900-1943* (pp. 178-189), Mar del Plata: Biblos

- Pastoriza, Elisa (2002) “Turismo social y acceso al ocio: el arribo a la ciudad balnearia durante las décadas peronistas (Mar del Plata, 1943-1955), en: Pastoriza, Elisa (ed.) *Las puertas al mar: consumo, ocio y política en Mar del Plata, Montevideo y Viña del Mar* (pp. 89-107), Buenos Aires: Biblos
- Pastoriza, Elisa (2008) “Ciudad y memoria social: los que construyeron Mar del Plata. Militancia obrera y proyectos gremiales comunistas en vísperas del peronismo”, en: Álvarez, Norberto, Rustoyburu, Cecilia y Zuppa, Graciela (org.), *Pasado y presente de la Mar del Plata social, Coloquio I* (pp. 101-122), Mar del Plata: EUDEM.
- Pastoriza, Elisa (2008) “Estado, gremios y hoteles. Mar del Plata y el Peronismo”, en *Estudios Sociales*, N°34, pp. 121-147
- Pastoriza, Elisa (dir.) (2009) *Un mar de memoria. Historias e imágenes de Mar del Plata*, Buenos Aires: Edhasa
- Pastoriza, Elisa (2011) *La conquista de las vacaciones. Breve historia del turismo en la Argentina*. Buenos Aires: Edhasa
- Pastoriza, Elisa (2012) “Nuevos objetos de la historia: los estudios turísticos en una perspectiva comparada”, *Anuario IEHS*, N° 27, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, pp. 323-330
- Pastoriza, Elisa y Cicalese, Guillermo (2004) “Los socialistas en Mar del Plata; una trayectoria poco común”, *Todo es Historia*, N° 36 (439), pp. 24-33
- Pastoriza, Elisa y Piglia, Melina (2012) “Asociaciones civiles, empresas y Estado en los orígenes del turismo argentino”, *Anuario IEHS*, Vol. 27, Tandil, pp. 393-415
- Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (1999) “Mar del Plata, un sueño de los argentinos”, en Devoto, Fernando y Madero, Marta (eds.), *Historia de la vida privada en la Argentina* (pp. 49-78), Buenos Aires: Taurus
- Pastoriza, Elisa y Torre, Juan Carlos (2019) *Mar del Plata. Un sueño de los argentinos*, Buenos Aires: Edhasa
- Pastoriza, Elisa y Zuppa, Graciela (2010) “Tras las huellas históricas del Partido General Pueyrredón”. En AA.VV. *Memoria e Historia. Las Actas de la Corporación Municipal, 1881-1886*. Mar del Plata. Edit. MGP
- Pegoraro, Víctor (2014) “La formación del empresariado de la construcción en Mar del Plata. Una mirada desde la primera cámara empresarial, el Centro de Constructores y Anexos entre 1935-1945”, *Tesis de Licenciatura en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata
- Pegoraro, Víctor (2017) “De gremio a corporación. Empresarios familiares, militantes gremiales y agentes sociales: el Centro de Constructores y Anexos de Mar del Plata (1935-1977)”, *Tesis de Maestría en Historia*, Universidad Nacional de Mar del Plata
- Pegoraro, Víctor (2017) “Mar del Plata, el “mercado inmobiliario del ocio”. La industria de la construcción entre 1930 y 1981” en: *Anuario del CEED* (Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo Económico), N° 9, Año 9, pp. 213-253. Disponible en: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/CEED/article/view/1032/pdf>
- Pegoraro, Víctor (2018) “Apuntes para una historia de la propiedad horizontal en Mar del Plata (1948-1982)”, *Revista Pasado Abierto*, Vol. IV, N° 7, pp. 166-187. <https://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/pasadoabierto/article/view/2655/2738>
- Pegoraro, Víctor y Favero, Santiago (2016) “Constructores y “empresarios del ocio”. La gestión administrativa y deportiva en los años de esplendor del fútbol marplatense (1960-1970). *XI Jornadas de Investigadores en Historia*. CEHis - Departamento de Historia. Facultad de Humanidades- UNMdP
- Penrose, Edith (1962) *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar
- Peralta, Ana Verónica y Serpell, Alfredo (1991) “Características de la industria de la construcción”. *Revista Ingeniería de Construcción*, N°11, julio-diciembre, pp. 5-22
- Perkins, Guillermo (2003) *Las empresas familiares*, Escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral, s/d



- Perkins, Guillermo (2016) “La empresa familiar, entre la generación de riqueza y de felicidad”, Desde el campus, IAE Business School, pp. 76-78
- Picon, Antoine (2005) “Construction History: between technological and cultural history”, *Construction History*, N° 21, pp. 5-19
- Pilcic, Talía (2014). “Una nueva imagen de la ciudad. La explosión inmobiliaria y la expansión social entre 1948 y 1979”, *Tesina de Licenciatura*, Universidad Nacional de Mar del Plata
- Porter, Michael (2006) *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Compañía Editorial Continental
- Porter, Michael (2006) *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, México: Compañía Editorial Continental
- Powell, Christopher (2013) *The British Building Industry since 1800: An economic history*, New York: Routledge
- Quirós, Enrique Guillermo (1998) “Análisis antropológico de las empresas familiares en la Argentina”, *Invenio*, N° 2, Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, Rosario, pp. 131-145
- Raffa, Cecilia (2019) “Arquitectos, política y ciudad. Mendoza entre 1932 y 1943”, en: Menazzi, Luján y Jajamovich, Guillermo (comps.) (2019) *Saberes urbanos. Profesionales, técnicos, funcionarios y agencias estatales en la producción de ciudad* (pp. 43-76), Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani
- Restivo, Néstor y Dellatorre, Raúl (2016) *El rodríguez. El lado oscuro del ajuste que cambió la Argentina*. Buenos Aires: Capital Intelectual
- Rizzo, María de las Nieves y Granero, Melecia (2016) “La propiedad horizontal en Mar del Plata 1948- 1979. Los proyectos, las obras y las empresas”, *Revista Investigación + Acción*, N° 19 (1) 8, pp. 11-26
- Rocchi, Fernando (1998) “Consumir es un placer: La industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado”, *Desarrollo Económico*, N° 148, pp. 533-558;
- Rocchi, Fernando (2017) “La sociedad de consumo en tiempos difíciles: el modelo estadounidense y la modernización de la publicidad argentina frente a la crisis de 1930”, *Historia Crítica*, N° 65, pp. 93-114.
- Rougier, Marcelo (comp.) (2010; 2013) *Estudios sobre la industria argentina 1, 2 y 3*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora
- Rougier, Marcelo (coord.) (2016) *Estudios sobre la industria en América Latina Interpretaciones y debates*, Carapachay: Lenguaje Claro Editora
- Rougier, Marcelo (2012). *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Buenos Aires: Sudamericana
- Rovira Soto, María Trinitat (2008) “Formas urbanas y espacios turísticos. Modelos de desarrollo en el litoral mediterráneo” En: Hernández, Luis y Parreño, José (Coords.), *Tecnologías de la Información Geográfica para el Desarrollo Territorial* (pp. 167-182), Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la ULPGC, Las Palmas de Gran Canaria
- Ruggirello, Hernán (2011) *El Sector de la Construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo*, Buenos Aires: Aulas y Andamios
- Sáez, Javier (1998) “La máquina promiscua. El estilo Mar del Plata y la formación del espacio doméstico entre 1935 y 1950” en: *Mar del Plata. Ciudad e Historia* (pp. 271-309), Buenos Aires: Alianza
- Sambricio, Carlos (ed.) (2012) *Ciudad y vivienda en América Latina 1930-1960*, Madrid: Lampreave
- Santos de Matos, María Izilda (2005) “A invengao da paulistaneidade: “Da cidade que mais cresce no mundo” a “um so coragao” (Sao Paulo - 1954 e 2004)”, *XXIIISIMPOSIO NACIONAL DE HISTORIA*, Londrina. Recuperado de: <http://anais.anpuh.org> [consultado 20/11/19]

- Santos Redondo, Manuel (1997) *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Alianza: Madrid
- Schumpeter, Joseph (1971) *Historia del Análisis Económico*, Barcelona: Ariel
- Schvarzer, Jorge (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Planeta, Buenos Aires
- Schvarzer, Jorge e Itzcovitz, Victoria (1989) *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: la Cámara Argentina de la Construcción (1960-1985)*, Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración
- Sebreli, Juan José (1964) *Buenos Aires, vida cotidiana y alienación*, Buenos Aires: Siglo XX
- Sebreli, Juan José (1970) *Mar del Plata. El ocio represivo*, Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo
- Sharma, Pramodita (2004) “An overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future”, *Family Business Review*, vol. XVII, N° 1, pp. 1-36
- Simonassi, Silvia (2012) “Las organizaciones empresarias de la industria en Rosario”, 1930-1962, *Tesis doctoral*, Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario
- Sisti, Jorge Daniel (1997) “La explosión de la ciudad. Normativa urbano-edilicia de Mar del Plata, 1937-1975”. En: Mazza, Carlos (editor) *La ciudad de papel. Análisis histórico de Normativas y Planes Urbanos para la ciudad de Mar del Plata, 1885-1975* (pp.113-123), Mar del Plata: FAUD-UNMdP
- Sisti, Jorge (2007) “¿Fue sólo especulación? Descripción y análisis de la aparición de nuevos tipos edilicios y la transformación del tejido de Mar del Plata entre 1950 y 1970” *Actas XI Congreso de historia de los pueblos de la Provincia de Buenos Aires*. Instituto Cultural de la Prov. de Buenos Aires
- Sisti, Jorge (2018) “Bonet en Mar del Plata”, *I Encuentro internacional ciudades, territorio y patrimonio cultural*, FAUD- UNMdP, Mar del Plata, 28 al 30 de junio
- Socoloff, Ivana (2015) “Capital inmobiliario-financiero y articulaciones público-privadas: consideraciones a partir del centro comercial Abasto de Buenos Aires” *Revista Ciudades. Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana*, México, pp. 10-19
- Somekh, Nadia “A verticalizagao e o desenho da Cidade de Sao Paulo - 1940-1957: um estudo dos edificios”, s/d. Disponible en la web: <http://tede.mackenzie.br> [consultado 20/11/19]
- Souza, Maria Adelia (1994) *A identidade de metropole; a verticalizacão em Sao Paulo*, Sao Paulo: Hucitec
- Summerson, John (1985) “What is the history of Construction”, *Construction History*, Vol. 1, p. 1-2
- Tafunell Sambola, Xavier (2005) “Urbanización y vivienda” en: Carreras, Albert y Tafunell, Xavier (coords.) *Estadísticas históricas de España: siglos XIX-XX* Vol. 1, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 455-499
- Tafunell, Xavier (1989) “La construcción residencial barcelonesa y la economía internacional. Una interpretación sobre las fluctuaciones de la industria de la vivienda en Barcelona durante la segunda mitad del siglo XIX”, *Revista de Historia Económica*, Año VII. N° 2, pp- 389-437
- Taguiri, Renato y Davis, John (2006) “Atributos ambivalentes de la empresa familiar” en: Gimeno, Alberto y Pérez, Sol Elvira. *Familia Empresaria: desarrollo de la continuidad* (pp. 11-16), Selección de los mejores artículos del *Family Business Review* 1988-2000, Family Firm Institute
- Torrado, Susana (1992) *Estructura social de la Argentina 1945-1983*, Buenos Aires: Ediciones de la Flor
- Torre, Juan Carlos (1995) “Mar del Plata una utopía argentina”, *Punto de Vista*, N° 51, 19, Buenos Aires, pp. 23-24
- Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (1999) “Mar del Plata, un sueño de los argentinos”, en Devoto, Fernando y Madero, Marta (eds.), *Historia de la vida privada en la Argentina* (pp. 49-78), Buenos Aires: Taurus

- Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002) “La democratización del bienestar” en: *Nueva Historia Argentina Los años peronistas (1943-1955)*, Tomo VIII, pp. 257-313, Buenos Aires: Sudamericana
- Torres Cano, Manuel (2014) “Estudios sobre la arquitectura pintoresquista en Mar del Plata. Lenguaje y materialidad en la obra de Còrsico Piccolini”, *Revista I+A*, Año 17, N° 16, Mar del Plata, pp. 111-125
- Torres Cano, Manuel y Romero, Laura (2008) “Arquitectura y construcción de los chalets marplatenses. Cambio social, estética y construcción de viviendas en Mar del Plata, entre 1915 y 1945”. *Revista I+A Investigación + Acción*, FAUD, UNMdP, Año 12, n° 11, pp. 33-59
- Torres Villanueva, Eugenio (2009) “Las grandes empresas constructoras españolas: crecimiento e internacionalización en la segunda mitad del siglo XX”, *Información Comercial Española*, n° 849, pp.113-127
- Torres Villanueva, Eugenio (2011) *Origen, crecimiento e internacionalización de las grandes empresas españolas de la construcción (1900-2008)*. Bogotá: Universidad de los Andes
- Torres, Horacio (2006) *El Mapa Social de Buenos Aires (1940-1990)*, Serie Difusión N° 3. Buenos Aires: Ediciones FADU
- Valdaliso, Jesús María y López, Santiago (2000), *Historia Económica de la Empresa*, Barcelona: Crítica
- Vallejo Martos, Manuel (2009) “Liderazgo transformacional y sus efectos en las empresas familiares: un análisis diferencial y evolutivo”, *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, Vol. 18, N° 1, pp. 105-122
- Vallejo, Rafael y Larrinaga, Carlos (Dir.) (2018) *Los orígenes del Turismo en España. El nacimiento de un país turístico, 1900-1939*, Madrid: Silex Editorial
- Veronelli, Dante (1984) *La industria de cemento portland y su evolución en la República Argentina*, Buenos Aires: Corporación Cementera Argentina SA
- Vidal Olivares, Javier (2013) “The Rise of the medium size construction enterprises in Spain and their internationalization, 1970-2010: a case of born global?”, s/d. Extraído de: <https://alicante.academia.edu/JavierVidal>. Consultado [04/11/18]
- Villagrasa, Joan (Coord.) (1997) *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Univ. de Lleida
- Villarreal Larrinaga, Oskar y Landeta Rodríguez, Jon (2010) “El estudio de casos como metodología de investigación científica en dirección y economía de la empresa. Una aplicación a la internacionalización”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 16, N° 3, pp. 31-52
- Vitelli, Guillermo (1976) *Competencia, oligopolio y cambio tecnológico en la industria de la construcción. El caso argentino*, BID-CEPAL-BA, Documento de Trabajo N° 13, Buenos Aires
- Vitelli, Guillermo (1978) *Cambio tecnológico, estructura de mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina*, BID-CEPAL-BA, Monografía de Trabajo N° 17, Buenos Aires
- Yacuzzi, Enrique (2005) “El estudio de caso como metodología de investigación: teoría, mecanismos causales, validación”, N° 296, CEMA: Working Papers: Serie Documentos de Trabajo, pp. 1-37
- Yin, Robert (1994) *Case study research: design and methods*, Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications
- Yujnovsky Oscar (1974) “Revisión histórica de la política de Vivienda en la Argentina desde 1880”, Buenos Aires, *Summa* N° 72, pp. 13-18
- Yujnovsky, Oscar (1984) *Claves políticas del problema habitacional argentino (1955- 1981)*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires
- Yujnovsky Oscar y Clichevsky, Nora (1978) “El sector concentrado de la construcción en la Argentina”, *Revista Latinoamericana de Planificación*, Vol. XII, N° 47-48, pp. 49-63
- Yujnovsky, Oscar (1984) *Claves Políticas del Problema Habitacional Argentino, 1955-1981*, Buenos Aires: GEL

Zagorodny, Ana (2015) “Imaginarios urbanos del Socialismo Democrático. Las ideas sobre la ciudad y la arquitectura (General Pueyrredón, 1958-1966)”, *I+ A*, 18 (17), pp. 51-84

Zuppa, Graciela (2009) “La construcción de la imagen de la ciudad. Mar del Plata y la apropiación del espacio frente al mar”, *Études caribéennes*, N° 13-14, pp. 1-15