

Índice

Presentación.....	7
--------------------------	----------

Dossier

“Moneda, crédito y banca en clave regional. Siglos XIX y XX”

coordinado por Andrés Regalsky y Daniel Moyano

Introducción

Andrés Regalsky y Daniel Moyano	11
--	-----------

Relevancia e incidencia del crédito en la
circulación de un nodo virreinal: Salta, 1788-1809

Gabriel Anachuri	17
-------------------------------	-----------

El arribo del crédito oficial. Los primeros años del Banco
Nacional en las provincias del interior (1872-1882).
Comentarios preliminares

Daniel Moyano	59
----------------------------	-----------

Atravesando tiempos turbulentos: banca pública
y crédito agrario en la Argentina, 1914-1918

Andrés Regalsky.....	119
-----------------------------	------------

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y
dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Juan Lucas Gómez y Jorge Gilbert.....	163
--	------------

Reseña

Lanciotti, Norma y Andrea Lluch. eds. 2018.
*Las empresas extranjeras en Argentina
desde el siglo XIX al siglo XXI*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Saúl N. Keifman	205
------------------------------	------------

Directrices para autores/as.....	221
---	------------

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Juan Lucas Gómez¹

Universidad Nacional de Tres de Febrero

Jorge Gilbert²

Universidad de Buenos Aires, Facultad de

Ciencias Económicas / Universidad Nacional de Tres de Febrero

Resumen

Este artículo analiza la evolución general del mercado de crédito para viviendas en Argentina entre 1936 y 1945. A partir de información estadística estudia su composición y características así como las estrategias de sus principales actores. Consideramos que este trabajo no sólo contribuye a problematizar el funcionamiento del mercado hipotecario urbano, sino también a cubrir un vacío historiográfico, pues aún reconociendo su gravitación, el crédito para viviendas ha sido poco estudiado.

Además esta investigación pretende aportar nuevos insumos para analizar la dinámica de los empresarios del sector y de la intervención del Estado sobre un segmento clave tanto para el funcionamiento del crédito como para las políticas públicas.

Palabras Clave

Crédito; vivienda; empresas; Argentina.

Fecha de recepción del artículo: 14-11-2018

Fecha de aceptación del artículo: 06-02-2019

¹ odin835@hotmail.com

² Jorge50@hotmail.com

Housing and credit in Argentina: Evolution and dynamics of housing financing between 1936 and 1945.

Abstract

This article is about the general evolution of the credit market for homes in Argentina between 1936 and 1945. From statistical information, the article analyzes its composition and characteristics, as well as problematizes the strategies of its main actors. We consider that this work not only contributes to problematizing urban mortgage market's functioning, but also it covers a historiographical gap, because even though the historiography recognizes its gravitation, credit for housing has been little studied.

In addition, this research will also provide new inputs to analyze the dynamic of entrepreneurs in this sector and the intervention of the State on a key segment for the credit's functioning, as well as for the public policies.

Key words

Housing; credit companies; Argentina.

Introducción

Este artículo se enmarca dentro de un proyecto cuyo objetivo es analizar la evolución del crédito para la vivienda urbana en Argentina durante la primera etapa de industrialización sustitutiva. Con el propósito de complementar anteriores avances, analiza la evolución general del mercado hipotecario entre 1935 y 1945 sobre la base de información estadística para identificar sus tendencias generales y, a partir de allí, problematizar la inserción y estrategias de sus principales actores, especialmente del segmento de sociedades de ahorro y préstamo conocidas como compañías de Crédito Recíproco (CR). Dichas sociedades aplicaron una modalidad de ahorro y préstamo a bajo interés inspirado en el modelo de las Building Societies (BS) anglosajonas (Bellman 1926; Capel 2013) entre 1935 y 1949 cuando, siendo uno de los actores más importantes del mercado de crédito, el mecanismo que utilizaban fue prohibido, las sociedades liqui-

dadas, su cartera hipotecaria transferida al Banco Hipotecario Nacional (BHN) y los depósitos de los ahorristas a la Caja Nacional de Ahorro Postal (CNAP).

La temporalidad de la investigación merece algunas precisiones. El análisis parte de una coyuntura inicial en la que la disponibilidad de crédito se había contraído por efecto de la crisis de 1929 y las entidades oficiales dirigían su acción en otras direcciones y analiza la evolución y transformaciones del mercado de crédito desde la reorganización del sistema financiero a partir de la creación del Banco Central de la República Argentina (BCRA) hasta la llegada del peronismo, cuando una nueva reforma volvió a modificar las condiciones del mercado. Asimismo, dicho arco temporal coincide con los años cubiertos por los Censos Hipotecarios Nacionales (CHN), que permiten analizar las tendencias generales del mercado y con el surgimiento y posterior funcionamiento con capitales propios de las empresas de CR. En este plano el artículo busca aportar la identificación de la evolución y ciclos del mercado hipotecario durante la etapa estudiada a través de información estadística. Ello permitirá a su vez contextualizar las condiciones en las que actuaron las compañías del sector.

Si bien existen diversos estudios sobre la vivienda en esta etapa, su abordaje está más centrado en las políticas sociales (Torre y Pastoriza 2002), las transformaciones de las capacidades burocráticas del Estado y los procesos urbanísticos (Ballent y Liernur 2014) que en los problemas de su financiamiento. Cabe interrogarse entonces ¿cómo funcionó el mercado de créditos para viviendas en el período bajo estudio? Lo cual implica problematizar ¿cómo se desarrolló el financiamiento habitacional durante el período clásico de industrialización sustitutiva? ¿Cuáles fueron sus respuestas frente al aumento de la demanda derivada del crecimiento de las ciudades? ¿Cuáles fueron sus condicionantes? ¿Cuál fue el rol y las estrategias del sector empresarial? ¿Cómo se construyeron y qué características tuvieron las políticas públicas? ¿Cómo impactaron en el mercado? Orientado por estas preguntas, este trabajo busca avanzar en la cobertura de un importante vacío historiográfico, pues aún reconociendo su gravitación, la evolución del crédito para viviendas en Argentina ha sido poco estudiada.

Vale destacar que, en la etapa bajo estudio, los cambios demográficos desequilibraron aún más la limitada oferta habitacional agudizando un problema vigente en Buenos Aires y otras grandes ciudades desde fines

del siglo XIX (Yujnovsky 1974). Paralelamente, como evidenciaremos en este trabajo, aunque incapaz de dar respuesta a la creciente demanda, el mercado de crédito para viviendas atravesó por importantes cambios. En efecto, si se atiende tanto a la información estadística, que permite visualizar un importante aumento de las operaciones, así como a la proliferación de las sociedades de financiamiento a bajo costo, como las de CR, es posible identificar algunas de dichas transformaciones tanto en términos cuantitativos como cualitativos.

Consideramos que para los actores privados, las mutaciones señaladas derivaron de las nuevas oportunidades de negocios que se abrieron, así como las que se contrajeron, como efecto de la crisis internacional de 1929 y el posterior crecimiento del mercado interno. Razonamos que su incentivo inmediato fue el aumento de la demanda de viviendas resultante del crecimiento de las principales ciudades pero también fueron importantes las experiencias previas acumuladas en el área. En esta etapa, y por motivos similares, también el sector público modificó sus políticas. En primer lugar porque el progresivo déficit de viviendas contribuyó para la multiplicación de reclamos de diferentes sectores por una mayor intervención. A ello se sumó, en el caso del BHN, el impacto de la crisis internacional sobre la producción agraria que lo puso en posesión de una cartera con una importante mora, con activos depreciados y frente a la necesidad de desarrollar nuevas estrategias. Así, progresivamente el Banco se concentró en operaciones urbanas iniciando una tendencia que habría de alcanzar sus mayores picos durante el peronismo, cuando además el financiamiento se focalizó en los sectores asalariados (BHN 1986).

En este plano, aunque nuestro argumento reconoce que las políticas del peronismo significaron una transformación fundamental, al mismo tiempo, sostiene que el interés por estudiar dicho gobierno, así como la gravitación de una imagen historiográfica fuertemente rupturista, contribuyó a desdibujar las relaciones con la etapa anterior y a centrar el análisis casi exclusivamente en la actividad del Estado. Si bien acordamos con su centralidad a partir de 1945, también entendemos que la falta de análisis empíricos contribuyó a la consolidación de un conjunto de imágenes que atraviesan buena parte de las investigaciones, pero que no han sido suficientemente problematizadas, y que sugieren la casi inexistencia de un mercado de crédito para viviendas previo.

En primer lugar, la idea de que a pesar de la expansión de la demanda durante la década del treinta el sector empresarial no desarrolló iniciativas de financiamiento mientras que las políticas públicas se concentraron en la promoción de modelos urbanísticos, quedando los sectores asalariados casi exclusivamente librados a la autoconstrucción hasta la llegada del peronismo (Liernur 1984). Luego, y consistentemente con lo anterior, que la actividad de ese gobierno en el mercado de crédito se montó sobre un terreno relativamente virgen y sin mayor presencia de otros actores (Cortés Conde 2011). Nuestro objetivo no es infravalorar las transformaciones introducidas por el peronismo sino construir una explicación sobre la evolución del mercado de crédito para viviendas más matizada que la que se centra casi exclusivamente en la actividad del BHN entre 1945 y 1955 (Gaggero y Garro 1996).

El artículo está compuesto por tres apartados. El primero reconstruye una mirada de largo plazo que busca contextualizar la evolución previa del mercado. Luego a partir de los datos ofrecidos por los CHN se estudia la dinámica del crédito hipotecario y particularmente del urbano entre 1936 y 1945. Finalmente se analiza, como estudio de caso, el modo de inserción de las empresas CR y sus estrategias.

Una mirada de largo plazo sobre el mercado de crédito para viviendas

El proceso de expansión económica registrado durante las dos últimas décadas del siglo XIX provocó una acelerada transformación urbana. Resultado de dicha dinámica, y producto de la concentración de las actividades, fue la radicación de un creciente número de trabajadores en las áreas metropolitanas en forma precaria, en piezas de inquilinato o en conventillos (Scobie 1970). Si bien un aspecto dominante del negocio inmobiliario en este período fueron los alquileres en las zonas céntricas, la extensión de la red tranviaria y su electrificación permitieron incorporar al espacio urbano tierras ubicadas en áreas periféricas que dieron lugar al desarrollo de nuevos negocios. Básicamente el loteo y la venta a plazos por parte de promotores y empresas que muchas veces funcionaban también como intermediarios entre el crédito formal y el informal. De esta manera, regularmente, el camino hacia la propiedad de la vivienda comenzaba con la compra de un lote en cuotas y luego las edificaciones corrían a cargo del grupo familiar que progresivamente iba adicionando habitaciones confor-

me las posibilidades y la incorporación de nuevos integrantes lo permitían y hacían necesario³.

Para comienzos del siglo XX, la estabilidad del peso, sumado a los procesos reseñados, posibilitaron que se redujera la proporción de inquilinos y de ocupación de los conventillos sobre la base de una flexibilización de las tasas de interés y mensualidades pagadas por los lotes. Lo cierto es que este proceso contribuyó a consolidar a las hipotecas urbanas como una inversión no sólo segura sino además muy rentable, al punto que el mercado local pagaba mayores intereses que la plaza europea (Yujnovsky, 360-372)⁴. En ese contexto, se multiplicaron las sociedades anónimas financieras, con gran participación de capitales extranjeros, que actuaban en la compra-venta de lotes urbanos. Se trataba no sólo de la especulación con los terrenos céntricos sino también con los ubicados en los espacios intersticiales, que separaban los “centros” de los pueblos vecinos, y que posteriormente terminarían integrándose como barrios (Lanciotti 2009).

Pero la venta de esas tierras suponía encontrar compradores y, en buena medida, ello implicaba desarrollar mecanismos de financiamiento. Así, al ofrecido por los rematadores progresivamente se fueron incorporando compañías que, frente a la escasa oferta del sector público⁵, aplicaron diversos planes de financiación, algunos inspirados en el modelo de las BS anglosajonas al igual que lo harían las compañías de CR en la década del treinta, las cuales apuntaban a capturar el pequeño ahorro. Una mirada panorámica del sector revela que muchas de estas

³ Esta dinámica respondía no sólo a la abundancia de terrenos sino fundamentalmente a la demanda de viviendas por parte de los nuevos habitantes urbanos que, progresivamente, construyeron una cultura que vinculaba la movilidad social ascendente con la propiedad de la vivienda (Armus y Ardoy 1990). Si, por un lado, ello dio lugar a una tipología urbana denominada casa “chorizo”, por otro consolidó la estrategia de la casa autoconstruida que vinculaba la propiedad a una ética del ahorro y el sacrificio (Armus y Ardoy 1990).

⁴ Los datos se refieren a la ciudad de Buenos Aires.

⁵ En 1904 el BHN introdujo préstamos para viviendas urbanas que, aunque sus condiciones cerraban el acceso a los obreros, agregaba algunos matices en su orientación que habrían de incentivarse con la reforma de su carta orgánica en 1919.

sociedades tuvieron un comportamiento errático⁶. Las empresas se formaban con rapidez pero, en muchos casos, con la misma velocidad se disolvían, en ocasiones envueltas en fraudes denunciados en la prensa. Sin embargo, algunas de ellas, cuya característica común era que se organizaron en base al modelo de las BS, lograron permanecer en el mercado durante varias décadas. La primera de este tipo de sociedades fue el Banco el Hogar Argentino (BHA) que abrió sus puertas 1899 como cooperativa de crédito por acciones, "...a imagen y semejanza de las instituciones de la misma índole de Europa y Estados Unidos"⁷. En 1904 se sumó la Buenos Aires Building Society (BABS) y al año siguiente el Partido Socialista creó El Hogar Obrero (EHO).

La Gran Guerra provocó un freno para estas iniciativas debido a la retracción general del mercado. En 1915 el EHO suspendió los créditos para edificación y se concentró en su sección de consumo que había sido creada en 1911⁸. Por su parte, el BHA en 1914 también eliminó los planes de ahorro y préstamo pero no se retiró del mercado sino que reorientó sus inversiones en edificios de renta y la compra y venta de propiedades. Si bien en 1922 se introdujeron nuevamente líneas similares a las originarias, el Banco se fundeó fundamentalmente a través de títulos garantizados en hipotecas que se emitían en el mercado local y en Europa (BHA 1922). Recién en 1941,

⁶ "Hacia 1914, el Tercer Censo Nacional registra la existencia en todo el país de 11 sociedades de préstamos, construcciones y compra-venta de inmuebles (16,4 del total de sociedades), que reúnen el 13,6% del total de capital emitido por sociedades anónimas. El auge tuvo lugar especialmente a partir de los primeros años del siglo. Una de las sociedades más importantes que actúan en el mercado inmobiliario, por ejemplo, el Banco de Préstamo y Construcciones El Hogar Argentino, data de 1889". (Yujnovsky 1973, 348).

Entre las compañías creadas en esos años podemos identificar, además de las citadas en el cuerpo del texto, las siguientes: La Bola de Nieve, Buenos Aires Building Society, La Propiedad, La Habitación, Fomento Urbano (luego continuada por Fomento Urbano y Rural), Banco Inmobiliario Argentino, Sociedad Argentina de Edificación, Sociedad Hipotecaria del Río de la Plata, La Económica, La Edificadora, The Argentine Northern Land Company, Sociedad de Construcciones y Obras Públicas del Río de la Plata, La Inmobiliaria (Lanciotti 2006).

⁷ BHA, *Memoria 1903*, p 2. A dos años de su fundación esta institución contaba con unos 7400 socios y sucursales en Rosario, Córdoba y Bahía Blanca.

⁸ En 1929 la cooperativa retomó el financiamiento habitacional pero esta área fue perdiendo protagonismo a lo largo de la década del treinta (Ronchi 2016)

el BHA volvió a apostar por el ahorro y préstamo a través de la creación de una compañía de CR denominada CIFRA⁹. Aunque las fuentes son más fragmentarias, al parecer la BABS se concentró en el loteo y la comercialización de tierras y en inversiones de alquiler durante la década de 1920. En cambio, en la siguiente ofreció nuevamente planes de ahorro y préstamo funcionando de forma similar a las empresas de CR (Iovine 1947)¹⁰.

A pesar de la crisis sectorial señalada, el modelo de las BS atravesó también los debates que precedieron a la ley que creó, en 1915, la Comisión Nacional de Casas Baratas (CNCB). Ambrosio Nogués, diputado por Tucumán e informante de la comisión parlamentaria, recomendaba crear este tipo de organizaciones sobre la base de la experiencia norteamericana¹¹. Aunque el Partido Socialista se opuso a la sugerencia, ello no fue en desmedro de que la modalidad circulaba ampliamente entre quienes buscaban alternativas financieras. La propuesta finalmente no prosperaría y la actividad de la CNCB se vincularía más con la promoción de distintos modelos urbanísticos que con la construcción y financiamiento de viviendas (Fitte 1942).

⁹ El capital originario de CIFRA fue compuesto de la siguiente manera: \$ 2.000.000 dividido en acciones de \$1.000, repartidas en 4 series iguales. Suscripción de acciones: Banco El Hogar Argentino hipotecario, 590; Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Luis Mitre, José A González, M.A Portela Ramírez, Eduardo Rocha, Juan M O' Farrel, 1 cada uno. Su directorio estaba compuesto por Emilio F Cárdenas, Cornelio Vivanco, Octavio S Pico, Agustín Melián, Ernesto Ferrari, Luis Mitre, José A González, Manuel Portela Ramírez y Eduardo Rocha; Síndicos Juan M O' Farrel y Darío Hermida. IGJ, Boletín Mensual, Marzo, 1942.

¹⁰ Los directivos de esta firma eran empresarios con presencia en las principales firmas y bancos del país como James Begg, Ernesto Hueyo, Guillermo William Roberts, Guillermo Linck.

¹¹ "Estas sociedades cooperativas, señor presidente, han tenido su principal desenvolvimiento en los Estados Unidos e Inglaterra. En los Estados Unidos las Building Societies proceden a formar su capital en la siguiente forma: se reúne un núcleo de obreros y juntan sus economías en cantidad suficiente para construir una casa, y una vez que esta construida, establecen una especie de remate, para adjudicarla a aquel que pueda pagarla en condiciones más ventajosas. Al mismo tiempo se hace una hipoteca sobre la casa construida; lo que permite a las sociedades hacerse de nuevos recursos y poder seguir así seguir sus construcciones". Cámara de Diputados de la Nación, Diario de Sesiones, 3 de septiembre 1915, en Gutierrez y Gutman (1988, 22).

No obstante, la creación de esta institución, así como otras iniciativas públicas, especialmente a nivel de los municipios como en el caso rosarino (Rigotti 2011), revela que el abordaje de la cuestión vivienda por parte del Estado tuvo una progresiva transformación (Aguilar 2014). Si bien, en líneas generales, no se modificó una política que dejaba en manos del mercado la asignación de los recursos, a partir de la década de 1920 y sobre todo en la siguiente, los gobiernos desplegaron una intervención más activa. Por ejemplo, los créditos del BHN se concentraron progresivamente en inversiones urbanas. Aunque se trataba fundamentalmente de viviendas de alquiler, al punto que la tasación de los inmuebles estaba determinada por su renta potencial, la reforma de la carta orgánica de 1919 amplió la línea dedicada a financiar a los empleados públicos que se remontaba a 1904 (BHN 1986).

Por su parte, también las compañías que logramos identificar, no sólo las señaladas sino otras como El Edificador Rosarino (Cutrúneo 2010) o El Edificador Urbano y Rural, llevaron adelante una estrategia signada por inversiones de bajo riesgo enfocadas en el mercado de alquileres y en la compra venta antes que en la vivienda unifamiliar. Sin embargo, de la segunda mitad de 1920 datan algunas iniciativas, como el Banco de Crédito para Edificación o el Sudamericano de Crédito para Viviendas¹², que si bien desaparecieron rápidamente constituyeron un antecedente más directo de la multiplicación de las empresas de ahorro y préstamo enfocadas en la vivienda propia que se multiplicaron en los treinta.

Finalmente el impacto de la crisis de 1929, con la consiguiente retracción de las actividades agropecuarias y crecimiento de las industriales, transformó al mercado debido al aumento de las tasas de urbanización. En términos cuantitativos, según se puede observar en el CHN, entre 1925 y 1936, la deuda hipotecaria total nacional creció en términos nominales en un 45% con un aumento relativo mayor de las operaciones urbanas sobre las rurales, tendencias que se mantendrían, tal como analizaremos más adelante, hasta 1945¹³. Por otro lado, se multiplicaron las firmas dedicadas a la venta a plazos, los bancos hipotecarios y las empresas constructoras,

¹² Las referencias de estas empresas fueron extraídas de las notas de la *Revista Sudamericana* y *La Información* entre 1938 y 1949. No hemos logrado encontrar otros registros.

¹³ Ver anexo cuadro 3. Esta, para este período intercensal, no registran el número de operaciones sino exclusivamente su monto.

a las que se sumaron como oferentes las compañías de seguros, las de capitalización y finalmente las de CR, que a la postre tuvieron el mayor crecimiento.

Por su parte, en esta década el BHN reorientó definitivamente sus operaciones hacia el mercado urbano (BHN 1986). Pero, al mismo tiempo, los préstamos escriturados por el Banco entre 1933 y 1944 representaban un 70% de los de la década del veinte, lo que le quitó capacidad para influir en el mercado (ver cuadro 1). Además, a diferencia de las compañías vinculadas al ahorro y préstamo, sus créditos se concentraron en viviendas de alquiler y regularmente los montos prestados no superaban el 50% de la tasación, lo que hacía necesario contar con capitales propios para materializar las operaciones y concretamente implicaba alejar a los asalariados.

Cuadro 1.
Prestamos Escriturados por el BHN por destino 1924-1945.

Año	Urbano	Rural	Total	Año	Urbano	Rural	Total
1924	3581	2745	6326	1935	4717	529	2969
1925	4245	2048	6293	1936	4013	549	3777
1926	4774	2421	7195	1937	4758	573	4268
1927	4689	2783	7472	1938	3059	539	3598
1928	2892	1330	4222	1939	3571	438	4009
1929	2510	1585	4095	1940	4433	425	4858
1930	1637	986	2623	1941	3535	481	4016
1931	540	136	676	1942	3889	484	4373
1932	2555	335	2890	1943	3466	623	4089
1933	1935	269	2204	1944	4683	500	5183
1934	3300	349	3649	1945	5295	543	5838

Fuente: elaboración propia en base a BHN, Memorias, 1936-1955.

De esta manera, aunque el BHN impulsó la construcción antes de la llegada del peronismo, priorizó financiar edificios de renta (no existía aún el régimen de propiedad horizontal) y, por lo tanto, apuntaló otro segmento del mercado (el de los alquileres) y por el lado de la oferta antes que por el de la demanda. En efecto, no fue sino hasta 1946 que el BHN transformó sus objetivos buscando promover la construcción y el acceso a la propiedad (Gómez 2013). Ello sería consistente, además, con el cre-

cimiento de las empresas que, como las de CR, ofrecían a los asalariados convertirse en propietarios.

Sin embargo, la centralidad de estos actores debe matizarse pues los registros del CHN indican que ni las empresas referidas ni el BHN tenían una gran gravitación. En efecto, los prestamistas identificados en dicha fuente como Particulares¹⁴ eran quienes tenían la posición dominante. Pero, además, la expansión de la oferta de créditos no logró satisfacer la demanda que aumentaba conforme crecía el número de habitantes urbanos. En este contexto, para finales de la década de 1930, se consolidaron las posiciones que demandaban una mayor intervención estatal como lo expresaban las conclusiones del Primer Congreso Panamericano de la Vivienda Popular realizado en Buenos Aires en 1939¹⁵, en el que participaron representantes de diferentes instituciones públicas y empresarios.

Por esta vía, progresivamente para algunos actores la cuestión habitacional se convertía cada vez más en un problema crediticio¹⁶. De esta manera el nudo a desatar era cómo obtener los recursos necesarios para financiar la construcción masiva (Iovine 1947). Esta perspectiva no renegaba de la capacidad de la planificación urbana sino que entendía que cualquier solución potencial demandaba grandes inversiones. Si bien este consenso continuaba un largo derrotero que había comenzado definiendo a la vivienda como un problema moral y de salud pública (Aguilar ob. cit.), del que tampoco renegaba, implicaba un importante giro pues lo definía ahora como una cuestión fundamentalmente económica. Así, la llave estaba en atraer capitales y el rol que se atribuía al Estado era favorecer el desarrollo de las empresas privadas para cubrir a las clases medias y ofrecer soluciones directas a los sectores más desfavorecidos (Rottin 1950).

¹⁴ Esta categoría es utilizada por el CHN para agrupar a los prestamistas que no forman parte de bancos, cooperativas, cajas de jubilaciones, sociedades comerciales o seguros.

¹⁵ Banco Hipotecario Nacional, Memorias, 1939, pp. 34-35. (En adelante BHN, Memorias)

¹⁶ Nos referimos no sólo a los empresarios vinculados al sector, como los del CR, sino también a los posiciones vertidas por diversos autores en diferentes revistas económicas *Sudamericana*, *Temas Económicos*, *Balances*, *La Información*, *Construcciones Veritas*, entre las más destacadas. Posiciones similares se defendían también en un conjunto de tesis doctorales defendidas en la Universidad de Buenos Aires como las de Luini (1942), Ferrer (1945), Lercari (1945), Iovine (1947) y Pardo (1947).

Esta confluencia de demandas no sólo se tradujeron en informes y proyectos de diferentes organismos públicos y agrupaciones de interés, sino también en intensos debates. En ese contexto Raúl Fitte¹⁷ (1942), ex presidente de la Sociedad Central de Arquitectos y encargado del departamento de tasaciones del BHN, el periodista especializado Eduardo Perotti (1943; 1944) y José Martín (1943), gerente de A.R.C.A.¹⁸ (primer sociedad de CR), sostenían que el problema del mercado local estaba más en los limitados porcentajes que cubrían los préstamos que en el costo del dinero. Para solucionar este obstáculo se proponía obtener recursos a partir de la creación de sociedades de capitales mixtos y de la de venta de títulos específicos, que en algunos casos podrían estar garantizadas por el sector público. Pero para Martín y Perotti, a los que se sumarían posteriormente Adolfo Lamas (Ob. Cit) y la tesis doctoral de José Iovine (1947), vinculado al departamento del IGJ encargado de regular a las sociedades de CR, el déficit de viviendas debía solucionarse estimulando la creación de sociedades de ahorro y préstamo que proponían captar los recursos populares para financiar el total de los valores de las viviendas.

En cambio, Enrique Pérez, presidente del BHN entre 1933 y 1945, vinculaba a dichas sociedades a operaciones irregulares y recomendaba para el Banco una política crediticia más cautelosa, apoyán-

¹⁷ Fitte fue presidente de la Sociedad Central de Arquitectos entre 1927 y 1928 y desde 1935 integró la Comisión Central de Tasaciones del BHN (Radovanovic y Balmaceda 2011).

¹⁸ La Asociación Argentina de Crédito Recíproco S.A. (A.R.C.A.S.A.) fue creada en julio de 1935 como sociedad de préstamos hipotecarios para adquisición, edificación, reparación o ampliación de la casa propia. La iniciativa fue correspondió originalmente a uno de los estudios de arquitectura más importantes de la Capital Federal que, a su vez, fue fundado en la década de 1920 por el ingeniero Gregorio Sánchez y los arquitectos Gregorio Lagos y Luis M. de la Torre.

Capital original de la empresa fue de \$ 500.000 dividido en cinco series de \$ 100.000 y en acciones de \$100 cada una. Suscribieron acciones: Luis M de la Torre, 100; Dr. Alberto Julián Martínez, 100; Dr. Pablo Cárdenas (h), 100; Dr. Jorge B Ramallo, 100; Ing. Gregorio L. Sánchez, 100; Arq. Ernesto Lagos, 100; Enrique Pujadas, 100; Mauricio B Presser, 100 acciones. *Revista La Información*, Julio, 1935.

En esta compañía tuvo un peso importante el estudio de arquitectura Sánchez, Lagos y de la Torre. Para un análisis más detallado sobre la trayectoria de dichos arquitectos ver Gutierrez (2011).

dose principalmente en dos argumentos. El primero asociaba la perdurabilidad del Banco a una tradición en inversiones de bajo riesgo. El segundo sostenía que el desgaste de las edificaciones urbanas y los vaivenes del mercado harían caer los precios de las casas por debajo de los valores invertidos. De esta manera cubrir más del 80% del valor de las tasaciones, como sugería Fitte, se traduciría necesariamente en quebrantos para el Banco (Pérez 1945).

Un momento de inflexión para estas discusiones fue el nombramiento de Perón al frente de la Secretaria de Trabajo y Previsión Social, atrayendo bajo su órbita diferentes organismos del área como la CNCB y la Comisión Asesora de la Vivienda Popular (CAVP)¹⁹. Esta institución se creó en julio de 1943²⁰ con el objetivo de preparar un plan de acción y formuló una de las propuestas del sector público más originales del período²¹. La CAVP proponía crear una institución oficial, denominada alternativamente como Banco de la Vivienda (BNV) o Instituto Financiero de la Vivienda, para redescantar bonos y garantizar la cartera de las empresas de capitalización y de CR, con el objetivo de contribuir a crear un mercado de capitales capaz de financiar a los sectores medios y concentrar la intervención directa del Estado en los de menores ingresos²². Su inspiración

¹⁹ La CNCB, símbolo de la intervención previa, fue disuelta y sustituida por la Dirección Nacional de Vivienda, que posteriormente se transformaría primero en el Consejo de la Vivienda y luego, en mayo de 1945, en la Administración Nacional de la Vivienda bajo la autoridad directa de la STP, es decir de Perón (Ballent 2005).

²⁰ Decreto P.E.N 2746/43.

²¹ Su actividad se tradujo básicamente en la construcción de un barrio de 530 chalets denominado como Villa Concepción en el Partido de General San Martín, que buscaba funcionar además como experiencia piloto para la elaboración de futuras obras, y en la elaboración del informe citado.

²² “Vuestra subcomisión financiera, encargada del estudio del crédito de edificación para el sector de la población de renta media, tiene el agrado de elevar adjunto un proyecto de creación del Banco Nacional de la Vivienda.

La solución recomendada consiste en la creación de un organismo financiero oficial, especializado en las operaciones bancarias vinculadas a esta materia, cuya función básica sería estructurar un “sistema oficial de ahorros y préstamos para la vivienda” que encauce la acumulación de capitales, en las diversas formas de ahorro comprendidas en el régimen de la ley de bancos, para destinarlos a préstamos para la vivienda”.

CAVP, *Informe Final*. Febrero 1944.

estaba en la intervención del gobierno norteamericano en el contexto del New Deal sobre el mercado de ahorro y préstamo.

Aunque este proyecto recuperaba buena parte de las transformaciones del mercado y las capacidades del Estado durante la década anterior, no prosperaría²³ y la política oficial de financiamiento habitacional quedaría bajo la órbita del BHN y, a partir de 1946, cuando se eliminaron las cédulas hipotecarias de la institución, dependiendo de los redescuentos

Respecto a la actividad de las empresas de CR el informe sostenía que “La subcomisión no dispone de la información estadística relativa a las sociedades de crédito recíproco pero tiene conocimiento que su número llega a 15 y que una sola de ellas ha llegado a reunir más de 32.300 clientes que han suscripto solicitudes de préstamo por un valor nominal superior a 268 millones de pesos.

Todas estas cifras merecerían un análisis y comentario especial, pero lo más sugestivo de ellas es que reflejan la notable magnitud del anhelo público en esta materia, y por tanto las grandes posibilidades para desarrollar una obra valiosa a poco que se dé a su conjunto una estructura financiera sana. Esta es en verdad la falla básica de los negocios de este sector”. Subcomisión Financiera, CAVP, Memorandum Proyecto de Creación del Banco Nacional de la Vivienda. Enero 1944, p. 6-7.

²³ Uno de los principales opositores a la creación de dicho organismo fueron los representantes del BHN que argumentaron que ello “significaría colocar a dichas sociedades en la categoría de intermediarias subvenidas, con un beneficio de interés a su favor en el otorgamiento de los préstamos hipotecarios que ahora realiza el BHN directamente. Es decir, que los recursos obtenidos mediante la utilización del crédito público llegarían a manos de los prestatarios encarecidos por la utilidad que se atribuirían las empresas comerciales.

Se protegerían así entidades que no están acreditadas como de superioridad administrativa ni de mejor responsabilidad que el organismo del Estado ya existente para esta clase de operaciones.

Los importantes fondos a adelantar, a cada una de esas entidades, de acuerdo con el artículo 15 inciso a del proyecto y las extraordinarias facultades atribuidas al Directorio del Instituto proyectado presuponen una ayuda oficial desproporcionada, que puede llegar hasta el 90% de los capitales prestados. De suerte que vendría a operar esas entidades privadas casi exclusivamente con los fondos provenientes del crédito público, por cuya vía el Estado habría interpuesto el prestigio de su nombre y su responsabilidad, en beneficio de intermediarios particulares, con detrimento del público que recibía encarecidos los préstamos y de la justa esfera que corresponde al BHN.

Creemos, pues, que no es necesario ni conveniente fomentar con recursos oficiales tales organismos comerciales”.

CAVP, *Informe Final*, Febrero 1944. .

del BCRA. Un año después disposiciones similares alcanzaron a las compañías de CR que también debieron operar exclusivamente a través del financiamiento público canalizado por el BHN. Si bien estas políticas permitieron construir masivamente viviendas y las inversiones superaron con creces las invertidas hasta entonces, no lograron desarrollar instrumentos que hicieran sustentable el crédito hipotecario a largo plazo. Al depender el financiamiento de los redescuentos del BCRA, y sin generar estímulos para el ahorro, la capacidad financiera del sistema quedó atada a los avatares de la política monetaria. A la postre la inflación se convirtió en un obstáculo no sólo para las políticas públicas sino también para las estrategias, como las del CR, basadas en el pequeño ahorro y en líneas generales de la capacidad crediticia de todo el mercado (Gilbert y Gómez 2015).

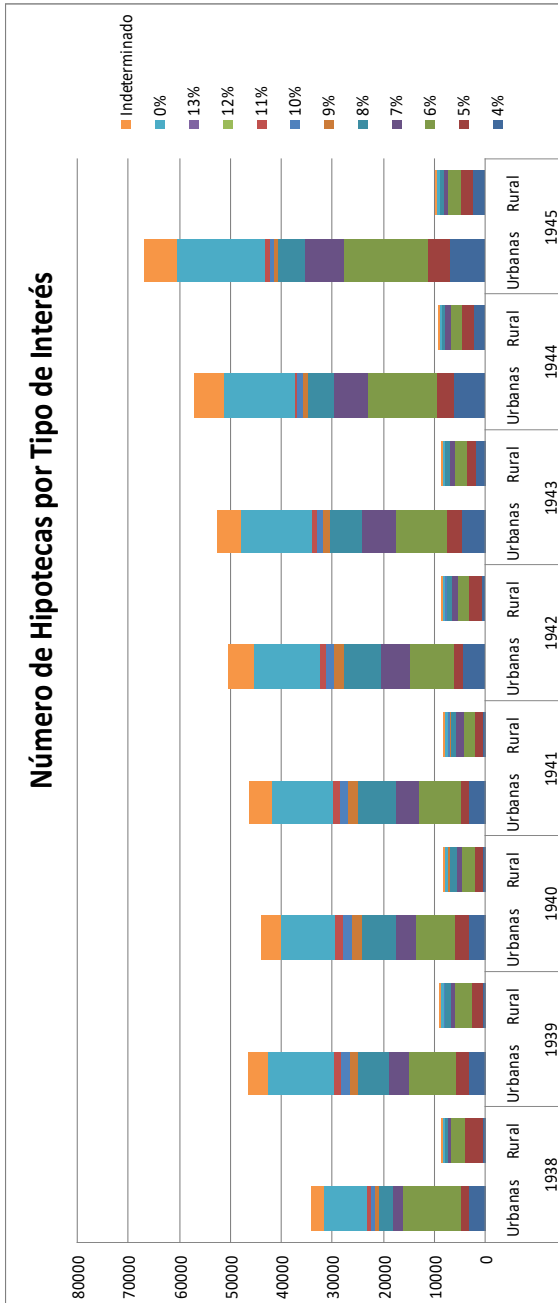
Dinámica del mercado de crédito hipotecario urbano 1936-1945

Durante esta etapa predominaron las operaciones urbanas de monto reducido, corto plazo y bajos intereses. En efecto, los créditos urbanos representaron cerca del 80% del total, por valores menores a 9000 m\$, prevalecieron los plazos menores a diez años y los intereses oscilaron entre 6% y 8% (ver gráfico 1). A la vez, es posible advertir que el mercado continuó una tendencia de crecimiento general y desplazamiento hacia el área urbana que es posible remontar al menos a mediados de la década del veinte. Como se ha señalado, de acuerdo al CHN, entre 1925 y 1936 la deuda hipotecaria nacional creció nominalmente cerca de un 50%. Como el censo de 1936 sólo registra las variaciones respecto a 1925, es decir no están desagregados los años por lo tanto no se pueden captar sus ciclos ni establecer comparaciones con el período 1937-1945. Tampoco se indican, con excepción de algunas provincias, la cantidad de operaciones sino sólo su monto²⁴.

Aún con estas limitaciones es posible identificar claramente el señalado desplazamiento de las hipotecas al mercado urbano. Si para 1925 los guarismos se repartían en partes iguales entre contratos rurales y urbanos, en 1936 los últimos representaban un 55% del monto y un 77% del número (CHN 1938). Esta progresión se acentuó alcanzado el 76% y 88% respectivamente en 1945. Para entonces, además, el volumen de las operaciones (urbanas y rurales) había crecido, partiendo de 1937, en un 83% (ver cuadro 2).

²⁴ CHN (1936 367-385).

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Cuadro 2.

Estadística Hipotecaria Nacional Totales Generales (1937-1945)

Año	Número de Hipotecas			Monto en miles de m\$N		
	Total	Urbanas	Rurales	Total	Urbanas	Rurales
1937	41.285	32362	8923	505264,3	269704,1	235560,2
1938	43.000	34223	8777	444274	261841,6	182432,4
1939	55.824	46670	9154	539407	348959,1	190447,9
1940	52.489	44094	8395	491249,2	331811,8	159.437,40
1941	54.561	46414	8147	514205,3	366632	147573,3
1942	59.446	50581	8865	612634,7	440376,2	172258,5
1943	61.717	52777	8940	681578,5	477811,2	203767,3
1944	66.437	57138	9299	789779,2	565633,3	224095,9
1945	76.700	67145	9555	953748,9	720143	233605,9

Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

El aumento de las operaciones entre 1925 y 1936 provino principalmente de las efectuadas por los acreedores identificados como Particulares, las Entidades de Crédito Hipotecario, y los Bancos de Depósito y Descuento²⁵. De acuerdo a las observaciones del CHN, como el volumen de créditos a favor de estos últimos era reducido para 1925, su aumento relativo resultó más intenso (128%) que el de los Particulares (35%) y de las Entidades de Crédito Hipotecario (27%). Por su parte, entre las Entidades de Crédito Hipotecario, y las sociedades registradas como extranjeras tuvieron una contracción del 19% que contrasta con el crecimiento del 136% de las nacionales. Dentro de este mismo grupo el BHN tuvo un aumento relativo menor del 16% (ver cuadro 3).

Sin embargo, como se ha señalado, los registros del CHN muestran que ni las sociedades de crédito ni los bancos tuvieron una gran gra-

²⁵ Al no contar con información auxiliar reproducimos la clasificación utilizada por los censos.

Cuadro 3.
Comparación de los Censos Hipotecarios de 1925 y 1936
por acreedores (en millones de m\$n)

Acreedores		1925	1936	Diferencia Absoluta	Diferencia Relativa %
Entidades de Crédito Hipotecario	BHN	1320	1533	213 (+)	16,1 (+)
	Otras Nacionales	216	510	294 (+)	136,1 (+)
	Otras Extranjeras	209	170	39 (-)	18,7(-)
Subtotal		1745	2213	468 (+)	26,8 (+)
Particulares		1132	1524	392(+)	34,6(+)
Bancos de Depósito y Descuentos		395	902	507(+)	128,4(+)
Sociedades comerciales e industriales		192	289	97(+)	50,5(+)
Compañías de Seguros		37	58	21(+)	56,8(+)
Diversos (incluidas cajas de jubilaciones)		40	134	94(+)	235(+)
Total		3541	5120	1579(+)	44,6(+)

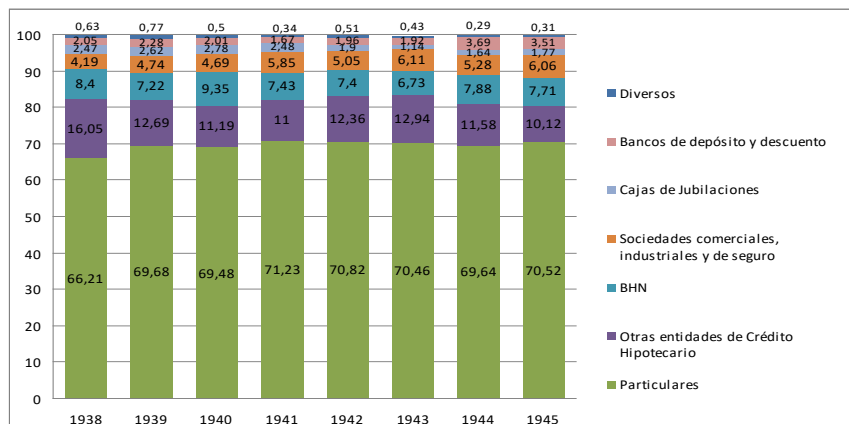
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1938.

vitación debido al marcado predominio de los prestamistas Particulares²⁶ tanto en el período 1925-1936 como en el siguiente. Como revela el gráfico 2, entre 1937 y 1945 el 70% de los acuerdos y el 50% de sus montos fueron satisfechos por dichos acreedores (CHN 1945). En segundo lugar, figuraban las Entidades de Crédito Hipotecario, con un 16% en 1938 reducido a un 10,12% en 1945. Por su parte el BHN, convertido en el actor central por el peronismo, se ubicaba en el tercer lugar como prestamista con el 8,4% y el 7,71% respectivamente. Mientras estos últimos grupos perdieron participación se incrementó el de las Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros, categoría que inferimos incluía a las sociedades de CR, y el de los Bancos de Depósitos y Descuentos. Entre 1938 y 1945

²⁶ Asumimos que esta categoría englobaba a los agentes individuales, quizás también vinculados al mercado como corredores inmobiliarios, rematadores, escribanos, abogados, así como cualquier otro origen por fuera de las sociedades anónimas, bancos y organismos públicos.

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

Grafico 2



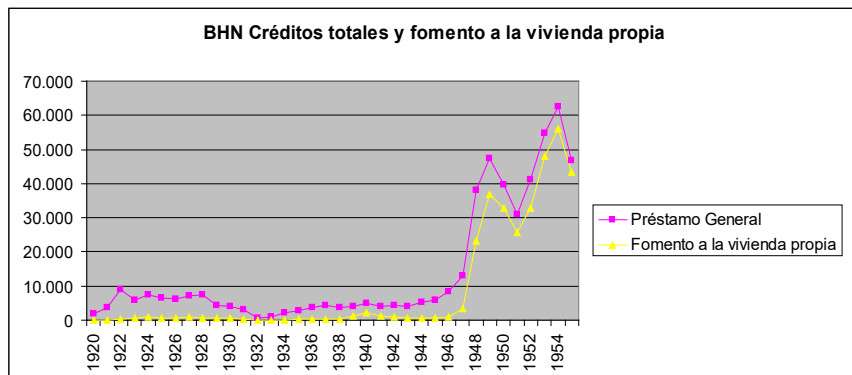
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

los primeros lo hicieron del 4,19% al 6,06% y los segundos del 2,05% al 3,51%. Las Cajas de Jubilaciones, por su parte, decrecieron del 2,47% al 1,77%.

Entre los acreedores Particulares, los actores dominantes, predominaron los acuerdos de hasta cinco años y por montos menores a 5.000 pesos m\$. En el otro arco se ubicaban los créditos del BHN que tenían un plazo de treinta y seis años y mayores valores. Este cuadro en principio sería consistente con la posición de quienes sostenían que se trataba de un volumen de financiamiento escaso pero no necesariamente caro. Pero para comprender las dificultades para acceder a una vivienda a través del crédito habría que sumar, además, que debido a la falta de organismos de control y la fuerte atomización del mercado, eran recurrentes los abusos e irregularidades (Clichevsky 1975).

Pero esta composición del mercado permite comprender no sólo las dificultades de los asalariados para comprar una vivienda, sino también de las capacidades de las instituciones oficiales para influir en sus tendencias. Ello respondía en parte a una orientación de las políticas públicas que tendía a reforzar la centralidad del mercado en la distribución de los recursos. Pero no se trataba de un desinterés por la cuestión habitacional sino que las iniciativas se focalizaron en promover la actividad de las compañías privadas para aumentar el stock de viviendas, como revelan la actividad de la CNCB o del BHN.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia en base BHN, Memorias, 1920-1955.

En efecto, desde comienzos de la década del treinta el Banco se concentró en sanear su cartera pero también en financiar el mercado urbano (BHN 1961). De hecho, los créditos con ese destino llegaron a representar un 73% del total en 1945, partiendo de un 62% en 1930 (ver cuadro 1). Pero esos préstamos mayormente se acordaron con base en un criterio de tasación que disponía que los alquileres potenciales cubrieran las amortizaciones. Es decir que se trataba de edificios de renta, de hecho los créditos de “fomento a la vivienda propia” ocuparon entre 1930 y 1945 en promedio el 15% de las operaciones (ver gráfico 3). Predominaron, en cambio, los denominados “ordinarios” cuya condición era que no podían superar el 50% del valor de la tasación, lo que implicaba que se debía contar con un volumen importante de recursos propios para concretar la compra. Desde esa perspectiva, como argumentamos en anteriores trabajos, la ruptura de la intervención del peronismo no fue convertir al BHN en una institución de viviendas sino transformarlo en el organismo rector del mercado y concentrarlo en el financiamiento de los asalariados. Además, si hasta 1945 predominaron de financistas particulares, desde entonces el crédito para viviendas se convirtió en un sinónimo de las políticas sociales del gobierno y el BHN en su brazo ejecutor (Gómez y Gilbert 2016).

Por otro lado, en la etapa que cubre el CHN, en términos regionales, Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe reunieron el 80% de

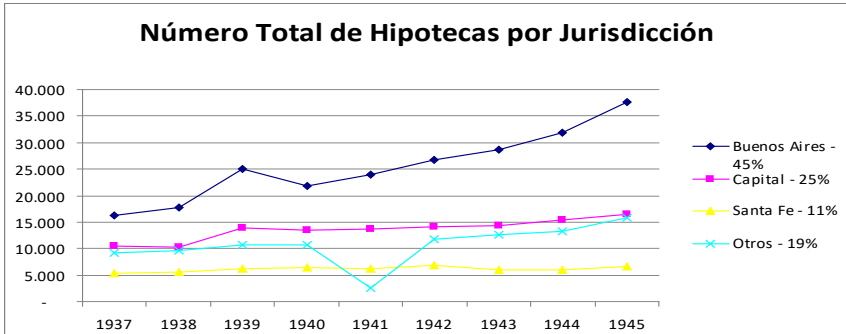
las hipotecas, distribuidas en un 45%, 25% y 11% respectivamente y ocuparon una proporción similar en relación a los montos (ver gráficos 4 y 5). En cuanto al área urbana, donde actuaban las empresas de CR, estas jurisdicciones representaron también un 80% del total pero subían a cerca de un 90% de los montos. En términos relativos, Capital Federal contenía un 50% de dichos guarismos, Buenos Aires el 30% y Santa Fe un 8% (ver gráficos 13 y 14). Además estas jurisdicciones reunían el 84% (ver gráfico 6) de las propiedades hipotecadas del país y Capital Federal sus valores más elevados. El monto nominal promedio de las hipotecas urbanas entre 1937 y 1945 fue de unos 8600 m\$_n (ver gráfico 8). En Capital Federal, los valores se ubicaron entre un 30% y un 50% por encima de los promedios del país, mientras en Buenos Aires y Santa Fe se establecieron ligeramente por debajo. Por otro lado, si bien Buenos Aires contiene el mayor volumen de hipotecas, sus valores eran similares a los de Santa Fe (ver gráfico 8).

Si bien hasta aquí pudimos analizar las principales tendencias del mercado urbano, es más difícil, debido a la escasez de fuentes, identificar cuántos de esos créditos eran para viviendas. El problema estriba en que el CHN registra las hipotecas urbanas pero no desagrega esas operaciones. Por otro lado, tampoco contamos con información confiable sobre valores de los inmuebles lo que auxiliariamente dificulta identificar qué porción cubrían los créditos de las compras de las casas. Sin embargo, en ambos casos es posible realizar algunas inferencias.

En primer lugar, la totalidad de las operaciones de las Cajas de Jubilaciones, que representaban un 2% del número y un 1,7% del monto del total del mercado entre 1937 y 1945, tenían como destino viviendas. A ello se sumaban, al menos el 18 % de las operaciones del BHN en el mismo período y un 15% si se toma como punto de partida 1930. En este caso nos referimos exclusivamente a los créditos de “fomento a la vivienda propia”, pues lamentablemente no encontramos registros para determinar el porcentaje de los créditos “ordinarios” que tenían el mismo destino.

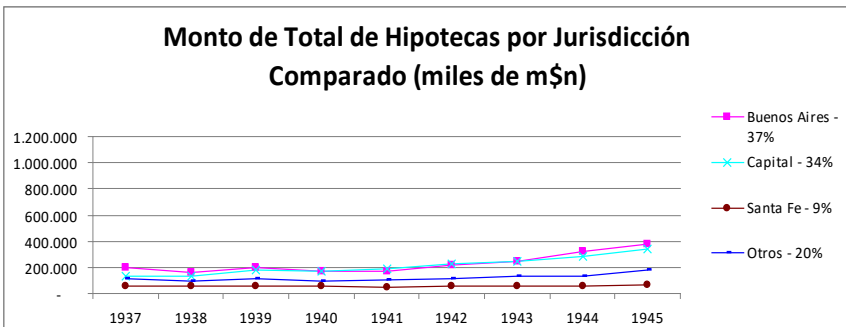
Por otro lado, según las indicaciones del CHN y de otras fuentes de tipo cualitativas, regularmente las operaciones amortizables mensualmente, modalidad que utilizaban entre otros las empresas de CR, se utilizaban para comprar casas. Las hipotecas que se saldaban en cuotas periódicas representaron entre 1937 y 1945 un 58% del número y 55% monto total y las de pago íntegro al vencimiento un 42% y 45% respectivamente. A su vez, los contratos amortizables mensualmente equivalían a un 65%

Gráfico 4



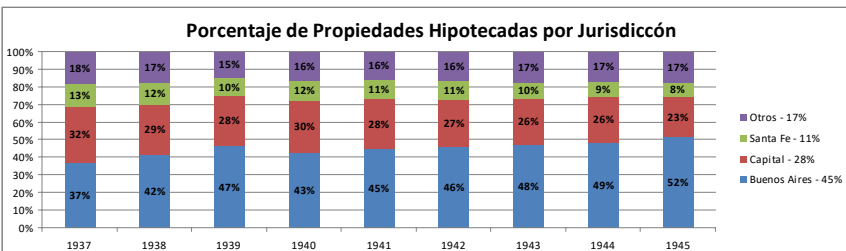
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 5



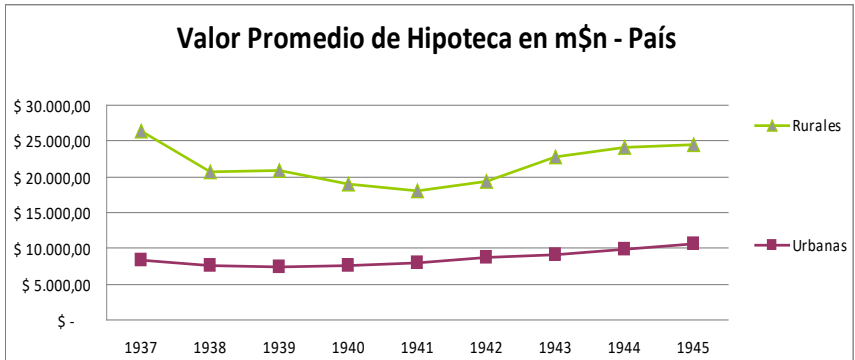
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 6



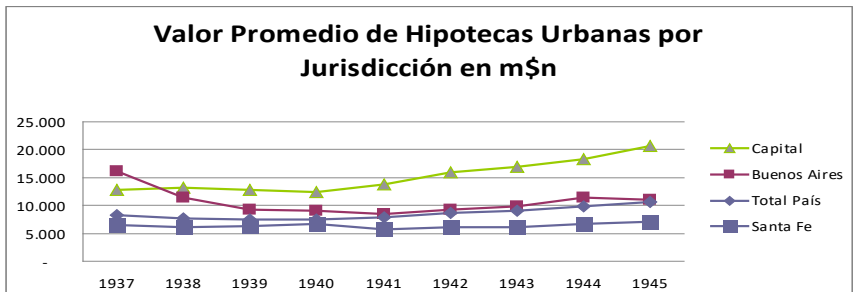
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1955.

Gráfico 7



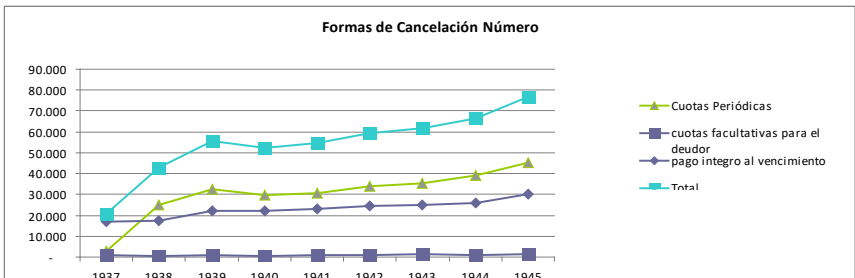
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 8



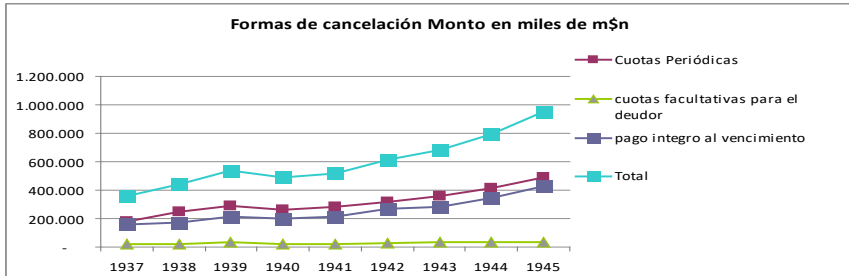
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1936-1945.

Gráfico 9



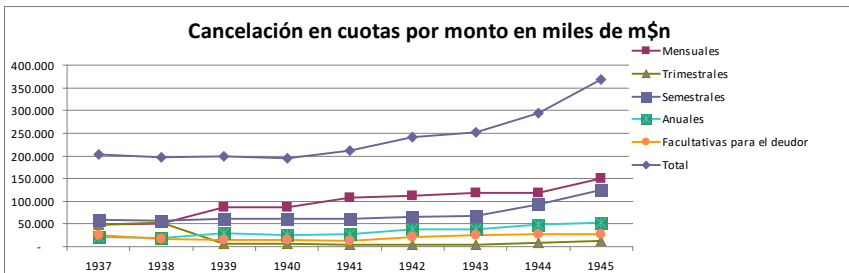
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 10



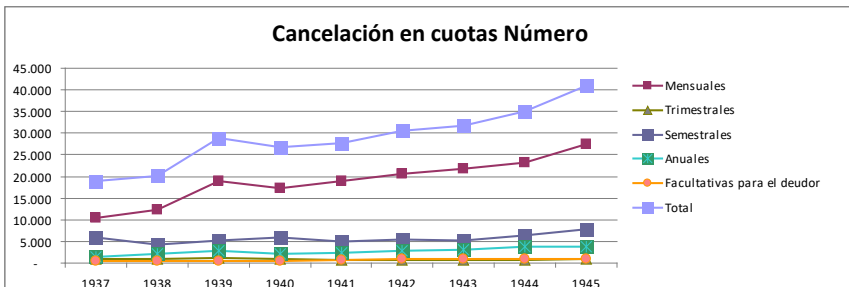
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 11



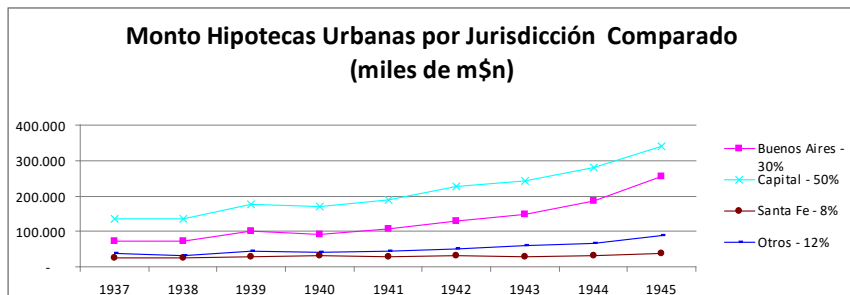
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 12



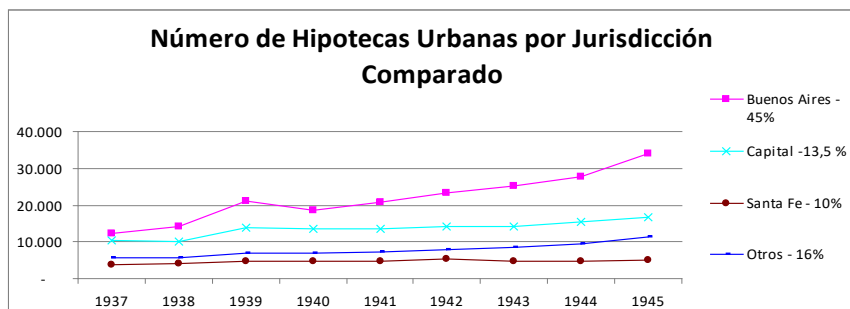
Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 13



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

Gráfico 14

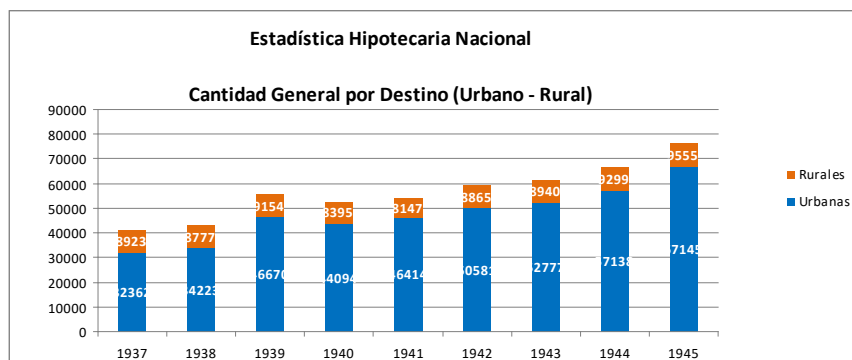


Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1937-1945.

del número y un 40% del valor del conjunto de los acuerdos cancelables en cuotas. Estas hipotecas estuvieron cerca de triplicarse en el período para alcanzar unas 27516 en 1945. En dicha progresión, es posible identificar un pequeño salto a partir de 1939 para cuando, además, se habían consolidado las firmas de CR (ver gráficos 9 a 12).

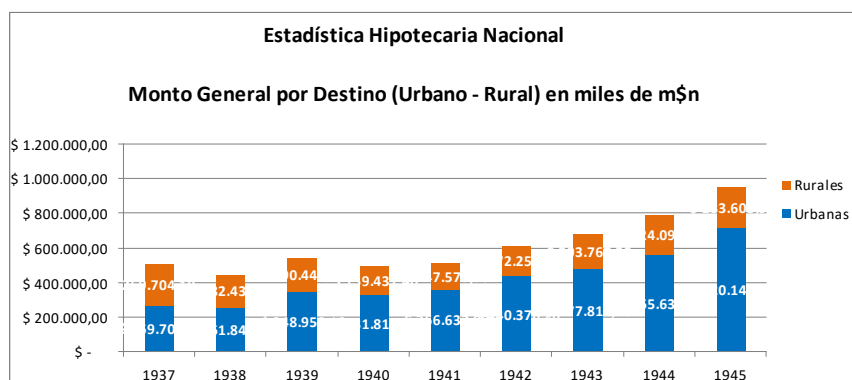
Dicho crecimiento parece acompañar la evolución general del mercado. El CHN indica una reactivación desde inicio de los años cuarenta según se puede observar en los gráficos N° 1 y 2. Por otra parte, los permisos de construcción de Capital Federal y Buenos Aires, jurisdicciones que reunían más de la mitad de las hipotecas urbanas entre 1937 y 1945, tuvieron una leve caída entre 1940 y 1943 (Yujnovsky 1984). Ello podría sugerir un aumento de la compra venta de inmuebles en detrimento de la edificación, lo que sería consistente con los comentarios de las Memorias

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia en base CHN, 1938-1945.

Gráfico 16



Fuente: Elaboración propia en base a CHN, 1938-1945.

del BHN a partir de 1945 y los reclamos sectoriales de los empresarios que insistían en las dificultades creadas por el aumento de los costos de las obras y del precio de los terrenos, problemática que atravesó fuertemente también los gobiernos peronistas.

En cuanto al porcentaje que cubrían los préstamos, los registros del BHN y de las empresas de CR sugieren que oscilaban entre el 50% y el 80% del valor de las propiedades. Aunque como señalamos anteriormente no contamos con series de precios de las viviendas, disponemos de fuentes de la empresa de CR F.I.N.C.A, que edificó unas 3400 casas entre 1943 y 1955 en El Palomar, provincia de Buenos Aires. Dicha firma ofrecía en

1945 viviendas por unos 10000 pesos²⁷, mientras el promedio de las hipotecas urbanas en esta jurisdicción en dicho año era de unos 7500 m\$²⁸.

Si bien se trata de un solo caso, la diferencia entre los valores sería consistente con la hipótesis planteada. A la vez, consideramos que aunque no se trata de un caso testigo puede ser relativamente representativo. En primer lugar por su ubicación espacial dado que la provincia de Buenos Aires tuvo un papel protagónico en el crecimiento urbano²⁹. Además, en esa área los principales productores de lotes fueron las empresas urbanizadoras algunas de las cuales, además, como en el caso de F.I.N.C.A en El Palomar actuaban además como constructoras y financiadoras.

Algunas con estrategias similares a las que se habían desarrollado desde principios de siglo y a medida que la ciudad se expandió detrás de los límites de la capital nuevas y viejas firmas extendieron su alcance a los nuevos barrios. Aún sin repetir la imagen heredada por la historiografía sobre la primera expansión urbana, consideramos que la multiplicación de las empresas de ahorro y préstamo durante la década de 1930 respondía no sólo a las transformaciones provocadas por el aumento de la demanda en un contexto de escasez de créditos públicos sino también a una experiencia previa acumulada que emergió nuevamente cuando las condiciones lo

²⁷ Revista Finca, Octubre, 1945.

²⁸ Esta compañía se organizó con el "...objeto es adquirir el pasivo y el activo de la sociedad "F.I.N.C.A Financiera de Construcciones y Anexos Behrendt y Cía", continuando sus actividades en el ramo de construcción de edificios y compra, venta y arrendamientos de terrenos y casas, especialmente. El capital autorizado es de 250.000 \$ mn, dividido en 500 acciones de 100 pesos cada una, representado por 5 series. El capital suscrito es de 50.000 y el realizado de \$5.000 m\$ⁿ. Las utilidades se distribuirán: 2% al fondo de reserva legal, 5% a cada director, 3% al Síndico. Sobre el remanente dispondrá la asamblea. Su primer directorio quedó constituido por los señores directores German Wernicke y Eric Zeyen, síndico titular Hugo Zeyen y suplente, Luis Badino.

Subscribieron acciones los señores: Dr. German Wernicke, 100; Dr. Erich Zeyen 252; Juan Beherent y Hugo Zeyen, 44 acciones, cada uno; Dr. Herald Maurer, Luis Badino, Orestes Sabatini, Gertrud Wagner, Hans Wagner y Ricardo Muller, 10 acciones cada uno". *Monitor de sociedades anónimas*, Febrero, 1935. Para un análisis mas detalle de la empresa ver Gómez (2012).

²⁹ Entre 1938 y 1947 la participación del Conurbano Bonaerense en la distribución de la población metropolitana de Buenos Aires pasó del 33% al 37% (Clichevsky ob. cit.).

permitieron. De hecho, por ejemplo, el análisis comparado de los directorios de las compañías CR con los de las primeras sociedades de ahorro y préstamo para la vivienda, como el BHA, revela no sólo cierta continuidad en términos de estrategias sino también de apellidos.

Estas sociedades se insertaron en un mercado que atravesaba cierta renovación a partir de actores que buscaban nuevas oportunidades de negocios y que incluía no sólo el ingreso de las compañías estudiadas sino también la multiplicación de las firmas de capitalización y de seguros, entre otras. Entre ellas, las sociedades de CR constituyeron, por su crecimiento y gravitación, el segmento de mayor dinamismo. A.R.C.A, la primera sociedad de CR, fue creada 1935 pocos meses antes que F.I.N. CA. Luego habrían de sumarse otras, la mayoría localizadas en la Capital Federal y Rosario. Algunas firmas, como F.I.N.C.A y A.R.C.A, estuvieron vinculadas con empresas inmobiliarias y constructoras. Otras, como La Comercial de Rosario³⁰, con compañías de seguros, mientras el capital bancario también invirtió como el caso del EHA que fundó CIFRA S.A. Estas empresas crecieron rápidamente y se destacaron en el mercado por sus bajas tasas de interés, menores plazos de amortización y porque cubrían con sus créditos el total del valor de las viviendas.

³⁰ La comercial de Rosario S.A de CR fue organizada en 1940 por La Comercial de Rosario de Seguros que, a su vez, se fundó en 1924 y que aportó el grueso de la inversión no sólo en este caso sino también en el de La Comercial de Rosario Financiera e Inmobiliaria. El capital original de la firma de CR fue de \$ 1.000.000, representado por acciones de \$100 y dividido en 4 series. Los suscriptores fueron La comercial de Rosario de Seguros, que suscribió acciones por un valor de m\$ 100.000, mientras otros \$100.000 fueron aportados por 50 accionistas. Según el convenio originario la distribución de utilidades sería la siguiente: después de separadas las reservas técnicas 3% al presidente; 20% al directorio, 5% al fondo de reserva legal; 2% al gerente; 6 para el personal; 2% por 10 años a la sociedad anónima “La comercial de rosario, Cía. de Seguros”, como auspiciadora.

Su primer directorio quedó compuesto de la siguiente manera: Presidente, Juan Manuel Favario; Vicepresidente; Justo de Urquiza y Anchorena; Tesorero; Douglas E. Bowden.; Secretario, Nicolás F. Cerrutti; Vocales, Juan Ángel Bione, Alberto Bruchmann, Julio Gilonardi, Carlos Godward, Pedro R Lista, Juan Losno, Ricardo Siquiot y Carlos Torcelli; Síndicos: Dr. Félix Gallo y S. Carlos García. *Revista La Información*, Enero 1940.

Dinámica del mercado e inserción de las sociedades de CR

Las sociedades de CR aplicaron a partir de 1936 un modelo de ahorro y préstamo para viviendas, que no computaba intereses a los ahorros ni los cobraba a los créditos y fue impulsado en Argentina por sociedades anónimas. En términos prácticos, el mecanismo que utilizaban las empresas era la creación de círculos de ahorro abiertos destinados a la formación de capital para préstamos hipotecarios que se entregaban a los adherentes cuando acumulaban el equivalente al 20% del valor del inmueble que pretendían comprar o construir y, en algunos casos, también por sorteo o licitación³¹. Las ganancias de las compañías en principio serían aportados por los cobros de administración. Sin embargo, muchas firmas ofrecían servicios también como constructoras o inmobiliarias. En este sentido, para algunas compañías, la aplicación de estos planes era una manera de generar capitales para financiar sus propios negocios.

La modalidad que aplicaban estas empresas fue reglamentada por la IGJ en 1941 y modificada en 1943. A partir de entonces, las sociedades estuvieron obligadas a computar intereses en sus nuevos acuerdos y a actualizar retroactivamente su cartera computando los intereses no depositados hasta entonces, lo que llevó a algunas empresas a la quiebra y a una fusión entre firmas. Además también debieron desligarse de la actividad directa en la edificación, lo que derivó en que algunas de ellas crearan nuevas firmas de construcción para sortear las normativas. A partir de la llegada del peronismo, pero sobre todo a partir de 1947, estas empresas ya no pudieron continuar administrando sus círculos de ahorro y debieron financiarse a través del BHN.

La clasificación que utilizó la comisión del CHN no desagrega específicamente a las sociedades de CR. Sin embargo, el CHN indica específicamente que el rubro Sociedades Comerciales, Industriales y de Seguros contenía a las ventas de inmuebles con facilidades, y los créditos en cuenta corriente con garantía real, por lo que es posible que las empresas de CR estuvieran contenidas en dicha clasificación. Lo cierto es que estos actores representaron un 5% del número y 7% del monto del mercado hipotecario entre 1937 y 1945.

Dentro del segmento que ofrecía financiamiento a largo plazo, la oferta de las empresas de CR tenía algunas ventajas y se concentró en los

³¹ Armando Felici, *Revista Veritas*, 1940, “El crédito Recíproco”.

mercados de mayor crecimiento y envergadura, Buenos Aires, Capital Federal y Santa Fe. Entre 1936 y 1943 estas sociedades ofrecían financiar el 100% del valor de la vivienda, con plazos más cortos que el promedio del mercado y, según indicaban sus publicidades, sin cobrar intereses, mientras el grueso de las hipotecas otorgadas tenía un interés que oscilaba entre el 4% y el 8% (ver gráfico 1).

Durante todo período el cerca del 20% de la hipotecas se firmaron sin intereses³². La mayoría de estas operaciones se concertaron a plazos entre 6 y 10 años. Gran parte de estos acuerdos eran ventas de propiedades urbanas que generalmente se abonaban entre cien y ciento veinte cuotas mensuales. Pero, al igual que en el caso anterior, no sólo que el CHN no segmenta a las empresas de CR sino que sus informes preliminares indican que muchas de las operaciones registradas como “sin intereses” en rigor escondían intereses usurarios que se cargaban en el precio final de los inmuebles. De esta manera, tampoco logramos identificar con exactitud qué porción de estos guarismos correspondían a las empresas de CR. Empero, suponemos que se trató de una fracción importante. Además, si bien inicialmente la supresión de los intereses operaba a favor del CR, a partir de 1943 la IGJ reglamentó que dichas sociedades debían cobrar un interés de entre el 4% y 6%³³. Aunque ello encareció su oferta, permitió que mantuvieran un precio ligeramente más bajo que el promedio del mercado hasta la llegada del peronismo.

Otra ventaja que ofrecían estas empresas eran sus plazos de amortización. Mientras el grueso de las operaciones registradas entre 1936 y 1945 no superaba los diez años, las de CR promediaban quince. Pero el impacto del sector no debe medirse exclusivamente en razón de su relación cuantitativa dentro del mercado de crédito hipotecario, sino fundamentalmente de su capacidad para construir viviendas. En muchos casos estas compañías, luego de atravesar un período de ahorro, ofrecían una vivienda “llave en mano”, ocupándose de su planificación, construcción y gestiones administrativas. En efecto, algunas compañías lograron materializar emprendimientos de envergadura. Tal el caso de F.I.N.C.A que a partir de 1937 construyó

³² El CHN advierte que dentro del grupo de hipotecas registradas sin intereses se escondían muchas operaciones de pago íntegro al finalizar el plazo fijado sobre las que “...la comisión estima que (...) existe un pago de intereses pero no es posible precisar el tipo”. CHN, 1938 25.

³³ Decretos del Poder Ejecutivo Nacional, N° 4853, de 6 de agosto de 1943”, In: *Anales de Legislación Argentina*, 1943.

un barrio en la localidad de Beccar, en la zona norte del conurbano bonaerense, y desde 1943 otro en El Palomar, en zona oeste, que para 1955 alcanzaba unas 3400 viviendas. Otras firmas como A.R.C.A, también contaron con gran capacidad, pues sin contar las construcciones individuales, las memorias de la empresa contabilizan unas 800 viviendas bajo su gestión directa para 1949. De hecho, el mayor diferencial de estas compañías era que garantizaban no sólo el acceso al financiamiento sino fundamentalmente la construcción de la vivienda (Gómez 2012).

Por su parte, una de las principales desventajas del CR estaba en la prolongación del período “de ahorro” previo a la entrega del préstamo. Este problema derivaba fundamentalmente de las dificultades que provocaba el financiamiento exclusivamente a través de círculos de ahorro. Si bien las características de ese tipo de contratos los hemos analizado en anteriores trabajos (Gómez 2014), interesa destacar que el surgimiento del CR fue simultáneo a la multiplicación de otras empresas, como las sociedades de capitalización y en menor medida las de seguros, que ofrecían a los ahorristas distintos estímulos (créditos, primas, premios, eliminación de intereses, entre otros) para atraerlos. Estas compañías muchas veces no sólo compartían directorios y accionistas sino que específicamente, además, las de CR y capitalización estuvieron reguladas por las mismas normativas hasta 1941. Pero lo importante es que el crecimiento de este sector sugiere la existencia de una demanda no cubierta por el crédito bancario.

Aunque aún no logramos discriminar la cantidad de créditos escriturados por las empresas de CR, suponemos, debido a la mayor presencia en la prensa, a la multiplicación de informes y reglamentaciones de las entidades oficiales y por la emergencia de nuevas firmas, que tuvo un período de crecimiento hasta 1943. Para entonces logramos identificar unas dieciocho firmas con oficinas en distintas ciudades del país, pero con mayor gravitación en Capital Federal y Rosario. El cuadro 5 registra diez firmas radicadas en la Capital Federal, una en provincia de Buenos Aires, seis en Santa Fe y una en Córdoba. En razón de los préstamos otorgados destacan ARCA, FINCA, SUCA y OPAL. Luego de sortear un contexto crítico en 1943, la progresión del CR continuó en ascenso. Aunque para 1947 el IV Censo Nacional³⁴ registraba catorce

³⁴ IV Censo General de la Nación. Tomo III. Censo Industrial, de Comercio, de Empresas de Construcción, Bancario, de Seguros y de Empresas de Capitalización y Ahorro (Crédito Recíproco).

Cuadro 4
Sociedades de Capitalización y Crédito Recíproco 1943 (fecha de creación y jurisdicción)

CR Nombre	CR Fecha de creación:	CR Jurisdicción	Capitalización Nombre	Capitalización Fecha de creación:	Capitalización Jurisdicción
ARCA	04/07/1935	Capital Federal	Esmeralda De Capitalización	08/07/1930	Capital Federal
FINCA	29/02/1936	Capital Federal	Capitalizadora Argentina	20/09/1930	Capital Federal
COARLI	01/02/1936	Prov. Bs. As.	Metropolitana de Acumulación y Ahorro	09/10/1930	Capital Federal
SUCA	20/02/1937	Capital Federal	Equitativa de Capitalización	26/05/1931	Capital Federal
CAPEL	03/05/1937	Capital Federal	La Continental Argentina de Capitalización	28/07/1931	Capital Federal
LAR	18/08/1939	Capital Federal	Franco Argentina de Capitalización	18/05/1934	Capital Federal
OPAL	05/08/1938	Prov. Santa Fe	Crédito Capitalizador Argentino	17/09/1934	Capital Federal
Mi Hogar	18/09/1939	Prov. Santa Fe	La Acción Capitalizadora	18/09/1936	Capital Federal
La Comercial de Rosario	01/12/1939	Prov. Santa Fe	Ahorro y Capitalización	31/01/1940	Capital Federal

(Cont.)

Vivienda y crédito en Argentina: evolución y dinámica del financiamiento habitacional entre 1936 y 1945

(Viene de página 33)

CR Nombre	CR Fecha de creación:	CR Jurisdicción	Capitalización Nombre	Capitalización Fecha de creación:	Capitalización Jurisdicción
COFRE	02/01/1940	Capital Federal	Caja del Río de la Plata. Cía de Ahorro y Capitalización	02/04/1941	Capital Federal
Financiadora del Hogar	21/08/1940	Prov. Santa Fe	La Monumental	8/09/1942	Capital Federal
APAHM	03/01/1941	Prov. Santa Fe	Fortuna de Capitalización	S/d	Capital Federal
La Movilizadora	03/03/1941	Capital Federal			
Edificador Rosarino	08/04/1941	Prov. Santa Fe			
CIFRA	31/03/1942	Capital Federal			
Independencia	21/07/1942	Capital Federal			
CASAS. S.A	22/12/1942	Córdoba			

Fuente: elaboración propia en base a Martín, José. *El crédito recíproco*, Buenos Aires, Platt Establecimientos Gráficos, 1943, Inspección General de Justicia, Boletín, 1942-1947 y Guía de Sociedades Anónimas, Buenos Aires, Kraft Editores.

compañías, ocho ubicadas en Capital Federal y seis en el interior, lo que representa una caída de cuatro sociedades respecto de nuestros registros, dicho descenso respondía más a un proceso de fusión entre firmas que de crisis sectorial³⁵. De hecho, el Censo señala la existencia de unos 78.118 contratos de CR vigentes por un valor nominal de m\$N 416.211,7³⁶. Estos guarismos, si se asume que todos los contratos de CR se tradujeron en préstamos, superan la cantidad de créditos totales (urbanos y rurales) que en el mismo período entregó el BHN (52.248), aunque por la mitad de su valor (m\$N 907.407,8).

Para entonces, como hemos analizado, estas empresas operaban a través del financiamiento público independientemente de su capacidad financiera. A través de las laxas políticas de crédito público estas compañías vieron crecer fuertemente sus actividades pero, progresivamente, la marcha de la inflación y los ajustes de las políticas de financiamiento público condicionarían la capacidad de las sociedades. Finalmente, el 31 de mayo de 1949, el BCRA resolvió retirar la personería jurídica a todas las sociedades de CR, transferir sus carteras al BHN y las cuentas de los ahorristas a la Caja Nacional de Ahorro Postal³⁷. Entonces la problemática del CR llegó a su punto más álgido en 1949 motivando a su vez la renuncia del presidente del BHN Abelardo Álvarez Prado quien recordaba así su renuncia,

³⁵ Dicho descenso respondía, por un lado, a las compras por parte de F.I.N.C.A de la cartera de El Edificador Rosarino y de S.U.C.A de las de LAR y La Financiadora del Hogar. Por otro la derogación de CAPEL en 1942 y al cierre de CASAS.

³⁶ IV Censo General de la Nación. Tomo III. Censo Industrial, de Comercio, de Empresas de Construcción, Bancario, de Seguros y de Empresas de Capitalización y Ahorro (Crédito Recíproco).

³⁷ Al respecto las *memorias* del BCRA argumentaban que aunque el banco había tomado medidas para contribuir con las compañías, como garantizar sus depósitos, las empresas continuaron sin cumplir con los tiempos estipulados para la entrega de los préstamos. De esta forma, su liquidación respondía a que "... continuaba primando en esas empresas el interés patrimonial de los accionistas sobre los intereses generales, recurriendo en muchos casos a arbitrios prima facie irregulares". BCRA, *Memorias*, 1949, p 72.

Finalmente, el BCRA comenzó un proceso de liquidación finalizado en 1958 mientras que las empresas que tuvieran obras en desarrollo debían acordar con el BHN las condiciones para recibir créditos exclusivamente como compañías constructoras

El factor desencadenante fue una resolución del Banco Central que pretendía incorporar al Hipotecario las carteras de varias sociedades financieras y de construcción de viviendas modestas, en estado de quiebra. Me resistí a cumplirla y amenacé con renunciar dando los motivos a publicidad, lo que no le gustó al presidente del Central, Orlando Maroglio. Tiempo después, cuando yo renuncié, aprovecharon para realizar esta operación y salvaron de la justicia a esas empresas fraudulentas (Gambini 1999, 365)³⁸.

La transferencia de los fondos de las compañías de CR ascendía a unos m\$N 240.000.000, correspondientes a unos 9.500 préstamos. Para graficar la magnitud de la operación es interesante señalar que en 1949 la cantidad total de créditos escriturados por el Banco fue de 47.379 por m\$N 1.677.107.500. Inicialmente el BHN tomó a su cargo las cuentas de las empresas localizadas en Capital Federal y Gran Buenos Aires: ARCA, SUCA S.A, F.I.N.C.A, F.A.C.Y.L, CIFRA, LA MOVILIZADORA, COARLI Y COFRE, con un total de 8.434 préstamos, cuya deuda ascendía a 209.402.806,02 pesos m\$N. Hasta el final del período se incorporaron 1833 expedientes por un valor de 75.500.000 pesos m\$N. Además en la ciudad de Rosario el Banco tomó posesión de La Comercial, Aphan y Opal, en Córdoba de la sociedad Casas y en Mar del Plata de La Regional Mar del Plata (BHN 1950).

Conclusiones

El análisis de evolución del mercado hipotecario durante la etapa comprendida en este trabajo permite identificar una marcada concentración en las áreas urbanas e insertar la emergencia de nuevos actores en

³⁸ Álvarez Prado era parte de la U.C.R Junta Renovadora, agrupación que acompañó la candidatura de presidencial de Perón. Del mismo sector provenía también Emilio Siri, que sería Intendente de la Ciudad de Buenos Aires entre 1946 y 1949 cuando se convirtió en Vicepresidente del BHN hasta 1954. Fue además asesor del Consejo Deliberante de la Ciudad de Buenos Aires desde 1940 hasta 1946. Luego fue interventor en la provincia de San Luis durante ese año, cuando bajo la intendencia Siri, se convirtió en Asesor Letrado de la Municipalidad de Buenos Aires y Presidente del BHN.

un contexto de renovación impulsada en buena medida por el crecimiento demográfico. Las estadísticas analizadas permitieron identificar dicha dinámica y particularmente las transformaciones del mercado en relación a su volumen, tendencias, ingreso de nuevos actores y sus estrategias.

Aunque se puede registrar una progresiva expansión del crédito, a juzgar por la información cualitativa, la demanda no pudo ser cubierta. Aún siendo escaso, la evidencia permite matizar la idea de que no existieron mecanismos de crédito previos enfocados en la vivienda obrera. Si bien hasta la llegada del peronismo primaron las inversiones de bajo riesgo en edificios de renta, buena parte de los nuevos actores buscaron capturar los ahorros populares e invertirlos en viviendas para los asalariados. A la vez, el mercado estaba dominado por prestamistas particulares, presumiblemente agentes vinculados al sector, lo que daba lugar a una gran atomización y restaba capacidad de influencia a las políticas públicas. Estos actores tuvieron una marcada tendencia hacia las inversiones urbanas de poco riesgo, plazos cortos y montos bajos. Como las instituciones públicas tampoco concentraron su artillería en la vivienda propia, las empresas de ahorro y préstamo poco a poco ocuparon dicho mercado.

Al mismo tiempo, durante la década del treinta el BHN desarrolló una política anticíclica orientada a la reconversión del sector empresarial mientras paralelamente dichos actores desplegaron nuevas estrategias de negocios recuperando experiencias del pasado. En tal sentido, el análisis cualitativo permite trazar continuidades de largo plazo tanto en la composición del mercado como en las estrategias de los oferentes de crédito. Progresivamente estos mecanismos financieros, fundamentalmente el ahorro y préstamo, lograron generar mayores consensos, que incluían actores políticos, porque articulaban muy bien con una mirada sobre el déficit habitacional que no ponía en cuestión la urbanización capitalista sino las conductas de sus agentes y promovía, además, aumentar el mercado de capitales a través de ahorros populares motivados por la promesa de una vivienda sin la cual no ingresarían al mercado. Posteriormente, al compás del proceso sustitutivo, su capacidad para incorporar ahorristas, capitales y su capacidad para construir nuevas viviendas constituyeron los elementos más importantes para granjearse el apoyo de los organismos públicos encargados de regularlo.

Posteriormente las reformas aplicadas por el peronismo hicieron depender a estas empresas del financiamiento público. En una primera etapa los recursos disponibles permitieron aumentar el número de créditos,

alargar sus plazos y bajar los intereses. La reversión del ciclo económico, cuyo síntoma más palpable fue la marcha de la inflación, impidió la continuidad de dichas políticas. Así, en un contexto general de estabilización financiera, que buscaba hacer más eficiente la política crediticia, el gobierno resolvió liquidar a todas las compañías de CR que desde unos años atrás operaban con redescuentos del BCRA.

Sin duda, las décadas del treinta y cuarenta, constituyen un escenario adecuado para problematizar las cuestiones económicas vinculadas a la solución-permanencia del déficit habitacional. En un comienzo, la ausencia de políticas públicas generó condiciones para que los mecanismos del mercado orientaran las acciones de los empresarios. Luego la regulación del Estado posibilitó abordar con recursos públicos el financiamiento hipotecario, experiencia que si bien tuvo al inicio importantes logros, se vio condicionada en el largo plazo. La oscilación entre el protagonismo del Estado o la distribución del mercado impidió generar un marco institucional adecuado para construir un mercado de financiamiento habitacional autosuficiente y capaz de resolver este estructural problema.

Referencias

Aboy, Rosa. 2005. *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales, 1946-1955*. Buenos Aires: Fondo de cultura Económica.

Adamovsky, Ezequiel. 2009. *Historia de la clase media argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión*. Buenos Aires: Planeta.

Aguilar, Paula. 2014. *El Hogar como problema y como solución*. Buenos Aires: Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Armus, Diego y Hardoy, Jorge. 1990. «Conventillos, ranchos y casa propia en el mundo urbano del novecientos». En *Mundo Urbano y Cultura Popular. Estudios de Historia Social Argentina*, editado por Diego Armus. Buenos Aires: Sudamericana.

Ballent y Liernur. 2014. *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2004. «Banco Hipotecario Nacional». En *Diccionario de Arquitectura en Argentina*, coordinado por Francisco Liernur y Fernando Aliata. Buenos Aires: AGEA.

Ballent, Anahí, 2014. «Socialismo, vivienda y ciudad. La cooperativa El Hogar Obrero». En *La casa y la multitud. Vivienda, Política y Cultura en la Argentina Moderna*, editado por Ballent y Liernur. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, Anahí. 2005. *Las Huellas de la Política, Vivienda, Ciudad, Peronismo en Buenos Aires, 1943-1955*. Buenos Aires: Prometeo.

Banco Hipotecario Nacional. 1986. *Balance de un siglo (1886-1986)*. Buenos Aires: BHN.

Bellman, Harol. 1927. *The Building Society Movement*. Londres: Methuen & Co.

Benes, Bernardo. 1966. *Las Asociaciones de ahorro y préstamo*. Washington: WFLA.

Blat, Juan. 2000. *Vivienda obrera y crecimiento urbano (Valencia 1853-1936)*. Valencia: Generalitat Valenciana.

Cameron, Rondo. 1997. *La banca en las primeras etapas de industrialización*. Madrid: Tecnos.

Capel, Horacio. 2013 *La morfología de las ciudades. Agentes urbanos y mercado inmobiliario*. Barcelona: Ediciones del Serbal.

Clichevsky, Nora. 1973. *El mercado de tierras en el área de expansión de Buenos Aires y su incidencia sobre los sectores populares, 1943-1973*. Buenos Aires: CEUR.

Cortés Conde, Roberto. 2011. *La Cédula Hipotecaria Argentina, el Banco Hipotecario Nacional (1886-1946)*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional

Cutrúneo, Jimena, 2010. «Entidades de vivienda. El caso del Banco El Edificador Rosarino (Rosario, 1924-1929)». *Revista de Historia Americana del Instituto de Geografía*, n° 143.

Engels, Federico. 1986. *El problema de la vivienda*. Buenos Aires: Editorial Anteo.

Fitte, Raúl. 1942. *Fomento de los préstamos para edificación y en especial para la vivienda económica*. Buenos Aires: Banco Hipotecario Nacional.

Gualindo Guarneros, Gustavo. 1962. *Las Instituciones de Ahorro y Préstamo para la Vivienda Familiar*. México: Editorial Jus.

Gómez, Juan Lucas, 2014. «La unión hace la fuerza. Las Compañías de Crédito Recíproco y el financiamiento hipotecario a bajo interés en Argentina, 1935-1949». *Historia Económica e Historia de Empresas*, Vol XVII, n° 2.

Gómez, Juan Lucas, 2012. «Empresarios de la vivienda, el caso de F.I.N.C.A frente a las políticas del Banco Hipotecario Nacional entre 1936 y 1955». *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y los Empresarios*, vol 4, n° 4.

Gómez, Juan Lucas, 2012. «Financiando hogares. El Banco Hipotecario Nacional y las Compañías de Crédito Recíproco, 1936-1955». *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos. Segreti"*, v. 3.

Gómez, Juan Lucas, 2013. «Las Actas de Directorio del Banco Hipotecario Nacional como fuente para reconstruir su historia». *Revista Electrónica de Fuentes y Archivos del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos. Segreti"*, vol 4.

Gómez, Juan y Gilbert, Jorge, 2015. «Estrategias de negocios en dos empresas de crédito inmobiliario. ARCA y FINCA 1936-1949». Ponencia presentada en las IV Jornadas Interdisciplinarias de Investigaciones Regionales. Enfoques para la historia. Mendoza: Comahue.

Gómez, Juan y Gilbert, Jorge. 2016. «De inquilino a propietario: el problema del crédito hipotecario en Argentina, 1936-1955», editado por María Eugenia Romero Ibarra y Javier Moreno Lázaro, 251-297. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Guide, Carlos. 1913. *Las Instituciones de Progreso Social*. México: Librería de la V. de Ch. Bourte.

Guide, Carlos. 1932. *Curso de Economía Política*. México: Librería de la V. de Ch. Bourtet.

Gutierrez y Gutman. 1988. *Vivienda. Ideas y contradicciones, de las Casas Baratas a la Erradicación de las Villas de Emergencia*. Resistencia: Instituto Argentino de Arquitectura y Urbanismo.

Gutierrez, Ramón, ed. 2011. *Sánchez, Lagos y De la Torre: del Ecléctico al Modernismo*. Buenos Aires: CEDODAL.

Ióvine, José. 1947. «Sociedades de ahorro para la vivienda en la Argentina». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lamas, Adolfo. 1950. *Ahorro y préstamo para la vivienda familiar*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1950.

Lanciotti, Norma, 2006. «El pequeño y mediano empresariado inmobiliario en las ciudades argentinas: Organización y prácticas de negocios, 1870-1914». Ponencia expuesta en el *World Economic History Congress*. Helsinki, 21 al 25 de agosto.

Lanciotti, Norma. 2009. *De rentistas a empresarios. Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.

Larrosa, Luis. 1947. «El problema de la vivienda y el Estado». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Lercari, Juan. 1945. «La vivienda obrera». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Liernur, Francisco. 2014. «El rol inicial del Estado. La Comisión Nacional de Casas Baratas». En *La casa y la multitud. Vivienda, Política y Cultura en la Argentina Moderna*. Editado por Ballent y Liernur. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Liernur, Jorge, 1984. «Buenos Aires: la estrategia de la casa autoconstruida». Barrán, Carlos (comp.). *Sectores populares y vida urbana*. Buenos Aires: CLACSO.

Marichal, Carlos. 2010. *Historia de las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Buenos Aires: Debate.

Martín, José. 1963. *El Ahorro y préstamo. Fuente generadora de viviendas*. Buenos Aires: Premier.

Martín, José. 1943. *El Crédito Recíproco*. Buenos Aires: Premier.

Oszlak, Oscar. 1991. *Merecer la Ciudad: Los pobres y el derecho al espacio urbano*. Buenos Aires: Hvmánitas.

Panaia, Marta. 1985. *Los trabajadores de la construcción*. Buenos Aires: Ides.

Pardo, Adolfo. 1947. «Las sociedades de capitalización». Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.

Pérez, Enrique. 1945. *El Banco Hipotecario Nacional de 1933 a 1944*. Buenos Aires: Imprenta López.

Perotti, Eduardo. 1943. *La vivienda familiar*. Buenos Aires: Editorial Construcciones Sudamericanas.

Perotti, Eduardo. 1944. *Política de la Habitación. Sistemas y medios financieros para el hogar propio*. Buenos Aires: El Ateneo

Radovanovic y Balmaceda, coord. 2011. *La Habitación Popular Bonaerense*. Buenos Aires: CEDODA.

Regalsky, Andrés, «Empresas, Estado y mercado en el sector financiero: el Banco de la Nación Argentina, 1891-1930». *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, Vol III, n° 3.

Repetto, Nicolás. 1976. *Cómo nace y se desarrolla una cooperativa. Historia del Hogar Obrero, cooperativa de consumo, edificación y crédito, Ltda.* Buenos Aires: Editora Cooperativa.

Rigotti, Ana María. 2011. *Viviendas para los trabajadores.* Rosario: Prohistoria.

Samy, Luke. 2008. *The Building Society promise. Building Societies and Home Ownership.* Oxford: University of Oxford.

Scobie, James. 1977. *Buenos Aires. Del Centro a los Barrios, 1870-1910.* Buenos Aires: Ediciones del Solar.

Sommi, Luis. 1945. *Los capitales alemanes en la Argentina. Historia de su expansión.* Buenos Aires: Claridad.

Topalov, Christian. 1984. *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos.* Buenos Aires: Siglo XXI.

Topalov, Christian. 1979. *La Urbanización Capitalista.* México: Edicol.

Torre y Pastoriza, 2002. «La democratización del bienestar». En *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas, 1943-1955*, compilado por Juan Carlos Torre. Buenos Aires: Sudamericana.

Wellings, Fred. 2006. *Britihs housebuilders. History and analysis.* Oxford: Blackwell.

Yujnovsky, Oscar. 1974 «Políticas de vivienda en la ciudad de Buenos Aires, 1880-1914». *Desarrollo Económico*, vol 14, n° 54.

Yujnovsky, Oscar. 1984. *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981.* Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Gaggero y Garro 1996. *Del trabajo a la casa. La política de vivienda del gobierno peronista, 1946-1955.* Buenos Aires: Biblos.