

# 08

Diferenciación socioespacial en el macro proyecto urbano de Puerto Norte Rosario.



El estudio se centra en el gran proyecto urbano de Puerto Norte (ex zona portuaria y ferroviaria), el cual incorpora diversos establecimientos residenciales, comerciales, de oficinas, equipamientos colectivos y espacios públicos de alto nivel, para usuarios e inversores de carácter tanto local como internacional.

El objetivo se basa en explicar la segregación residencial que se produce allí a partir de los altos precios en los inmuebles, el exclusivo diseño arquitectónico y el estado de avance de las unidades que lo conforman, como también en construir el perfil socioocupacional de los nuevos habitantes, siendo estas variables los temas centrales que se abordan en el trabajo.

La tendencia a la homogenización social, los precios y la especulación inmobiliaria se han ido intensificando a lo largo del tiempo. A pesar de ciertos intentos en la comercialización, de productos de menores superficies, vivir en Puerto Norte resulta inaccesible para gran parte de la población local. Sin embargo, el desarrollo aún no está terminado, en tanto se pueden realizar nuevas viviendas que aseguren la participación de los distintos sectores con el fin de lograr una ciudad más equitativa e integrada colectivamente.

#### ***Socio-spatial differentiation in the Puerto Norte macro project urban of Rosario***

*The study focuses on the great urban project of Puerto Norte (ex port and railway area) which incorporates various residential, commercial, office facilities, public facilities and public spaces of high level for users and investors both local character international.*

*The target is based on residential segregation explain produced there from the high prices in the real estate, the unique architecture and the progress of the units that comprise it, as well as build the socio-occupational profile new inhabitants, being these variables central topics covered at work.*

*The trend towards social homogenization, prices and property speculation have intensified over time. Despite some attempts at marketing products smaller areas, live in Puerto Norte is inaccessible for much of the local population. However, the development is not finished yet, being able to make new homes to ensure the participation of the different sectors in order to achieve a more equitable and integrated collectively city.*



#### **Autora**

**Dra. Arq. Cintia Ariana Barenboim**

Facultad de Ciencias Exactas, Ingeniería y Agrimensura  
Universidad Nacional de Rosario  
Argentina

#### **Palabras claves**

Segregación residencial  
Valorización inmobiliaria  
Composición social  
Gran proyecto urbano  
Puerto Norte

#### **Key words**

*Residential segregation*  
*Property values*  
*Social composition*  
*Major urban project*  
*Puerto Norte*

---

**Artículo recibido | *Artigo recebido:***

29 / 02 / 2016

**Artículo aceptado | *Artigo aceito:***

30 / 06 / 2016

---

**Email:** arq.barenboim@gmail.com

## INTRODUCCIÓN

Los estudios urbanos realizados definen a los Grandes Proyectos Urbanos (GPU) como cualquier intervención pública o privada de gran escala, y pueden comprender desde un nuevo conjunto residencial y/o comercial, la transformación del centro histórico o la construcción de una infraestructura de transporte (Lungo, 2005). Constituyen una herramienta de la institucionalidad pública, generalmente articulados con los intereses privados, bajo la necesidad de incrementar la competitividad y creando un pensamiento único sobre las ciudades. Es decir, el «proyecto urbano» pasa a ser el «proyecto de ciudad», y articula los intereses económicos con la cultura para competir por el financiamiento internacional exigido por la globalización (Arantes, 2001). Por ello, la demografía, la legislación urbana, el mercado inmobiliario y la generación de relaciones e identidad son relevantes en la construcción de la sociedad actual (Augé, 2000).

A pesar de que muchos de los megaproyectos se constituyen en nuevas centralidades, mejoran las infraestructuras y servicios urbanos, incorporan el uso social del espacio a través de la consolidación del espacio público y creación de equipamientos colectivos, si observamos el destino del uso privado los proyectos favorecen sólo a algunos actores de la sociedad, lo que genera una apropiación individual de la valorización del suelo urbano. Dicho incremento en los precios de suelo acrecienta la desigualdad y diferenciación social existente en las ciudades. Al respecto, Malizia (2011) define a la segregación residencial como la resultante de las migraciones dentro de la ciudad, es decir la separación o proximidad territorial de un mismo grupo social vinculadas a la renta urbana. Dicha separación se manifiesta a través de dos tendencias extremas: la relegación de los más pobres a barrios con menor cobertura de bienes y servicios (por el bajo costo del suelo) y la autosegregación de los grupos más privilegiados en barrios cerrados (periféricos o centrales). De esta manera, las metrópolis se transforman gradualmente en espacios complejos donde distintos grupos sociales se mezclan en espacios geográficos pequeños.

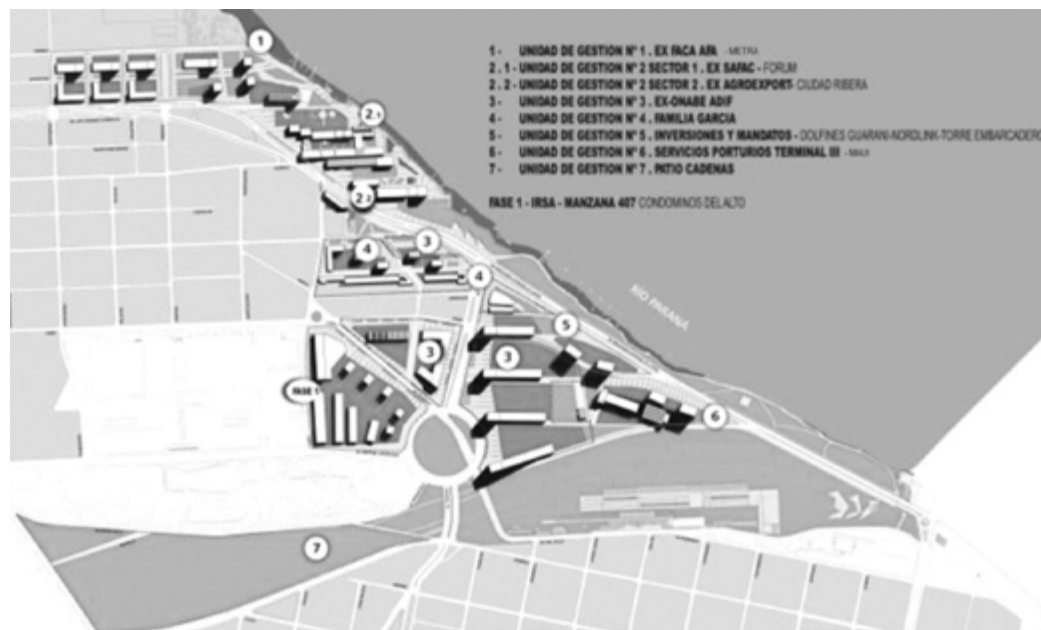
En este contexto, el presente estudio se centra en la reconversión del antiguo puerto de Rosario, incorporado hoy como una nueva centralidad que ofrece áreas residenciales, comerciales y de negocios para la ciudad, denominado Puerto Norte. Asimismo, Barenboim

(2014a:2) dice que: «esto ha sido posible por la apertura al río mediante la generación de un nuevo frente urbano y el traslado del puerto al sur de la ciudad, dejando zonas desafectadas de su uso original, vacantes para nuevos desarrollos urbanos».

El objetivo se basa en explicar la autosegregación del gran proyecto urbano a partir de los elevados precios en los inmuebles residenciales, el exclusivo diseño arquitectónico y el estado de avance de las Unidades de Gestión (UG) que lo conforman, como también la composición social a los cuales se dirige. Para ello se presenta brevemente la metodología implementada en el trabajo. En segundo término, se describe el desarrollo de Puerto Norte y el proyecto y estado de avance de cada una de las unidades de gestión, clasificándolas en tres categorías: terminadas, en ejecución y proyectadas. En tercer orden, se analiza el funcionamiento del mercado inmobiliario (oferta, demanda, comercialización) y se vinculan los aspectos urbanos–arquitectónicos con la valorización monetaria de los inmuebles residenciales. Luego, se introduce el perfil socioocupacional de la población que se ubica en las unidades de gestión terminadas. Por último, se expone la actual discusión y las conclusiones alcanzadas para que contribuyan en la planificación de los futuros macro proyectos, considerando un desarrollo urbano socialmente sostenible e integrado.

## METODOLOGÍA

La investigación se centra en un abordaje empírico y analítico. Primeramente, se realiza un análisis de contenido de documentos escritos y gráficos, como: no oficiales (trabajos de investigación, artículos periodísticos de los diarios y revistas locales), oficiales, instrumentos de reordenamiento urbanístico (Plan Urbano Rosario, Plan Especial Puerto Norte y Planes de detalle de las Unidades de Gestión) e imágenes satelitales y fotográficas en distintos momentos de Puerto Norte. Después se efectúa un relevamiento y procesamiento alfanumérico de la oferta de comercialización de inmuebles en las siete unidades de gestión y manzana 407, publicados en los distintos sitios web de los desarrolladores e inmobiliarias (año, unidad de gestión, superficie, precio). Del mismo modo, se releva el estado de avance constructivo de las que están en ejecución a



PLANO 1 | UG de Puerto Norte. Fuente: Dirección General del Plan Director, 2011.

1. Entrevista realizada a la coordinadora del Programa de Equilibrios Centro Periferia de la Secretaría de Planeamiento, Arq. Cecilia Martínez. Rosario, 17/09/14.

través de recorridos exploratorios por el barrio y consultas a las constructoras. Por último, se recurre a la modalidad interpretativa para la realización de entrevistas semiestructuradas a funcionarios municipales y actores sociales con el propósito de completar la información que no se halla en los documentos.

#### DESARROLLO DEL GRAN PROYECTO Y ESTADO DE AVANCE DE LAS UG

El proceso de ocupación del suelo del gran proyecto urbano es intensivo e influye porcentualmente en la densificación de la ciudad. En 2007 el 10%, aproximadamente, de la superficie de los permisos de edificación que ingresaban a la Dirección de Obras Particulares de Rosario pertenecía a Puerto Norte (superficie total: 898 787m<sup>2</sup>). Este registro de la edificación fue único y ha decrecido en los años siguientes. Al mismo tiempo, la evolución de la población es ascendente, y se estima que residirán cuando el proyecto esté concluido, según Martínez: «aproximadamente 30 000 habitantes, sin considerar el flujo de personas que va por trabajo u otra actividad».<sup>1</sup>

La nueva centralidad concentra una diversidad de usos residenciales, comerciales, oficinas y de entrete-

nimiento, al mismo tiempo que favorece los intercambios con el espacio público. El plan especial de Puerto Norte (2005) divide el sector en siete UG para poder llevar adelante su ejecución y elabora acuerdos público-privados con cada uno de los propietarios. Posteriormente, la Secretaría de Planeamiento proyecta un plan de detalle con los propios indicadores urbanos. Desde el punto de vista dominial, el área posee la mayor cantidad de tierras públicas pertenecientes al Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF) y en menor tamaño a actores o empresas privadas.

La ejecución de las UG ha sido en distintos momentos desde su inicio en 2005 a la actualidad y no están aún concluidas las obras. A pesar del trascendental impacto edilicio que provoca el gran proyecto urbano, hasta el momento solamente se ha edificado el 30% de la superficie total, considerando que estará completado dentro de diez años (Plano 1).

Las principales características y el grado de avance de las UG se detallan a continuación. Dicha información se obtuvo de la Dirección General del Plan Director (2011), entrevista a funcionario municipal y la ponencia «Desarrollo de la nueva centralidad de Puerto Norte en la ciudad de Rosario, Argentina» (Barenboim, 2014a).

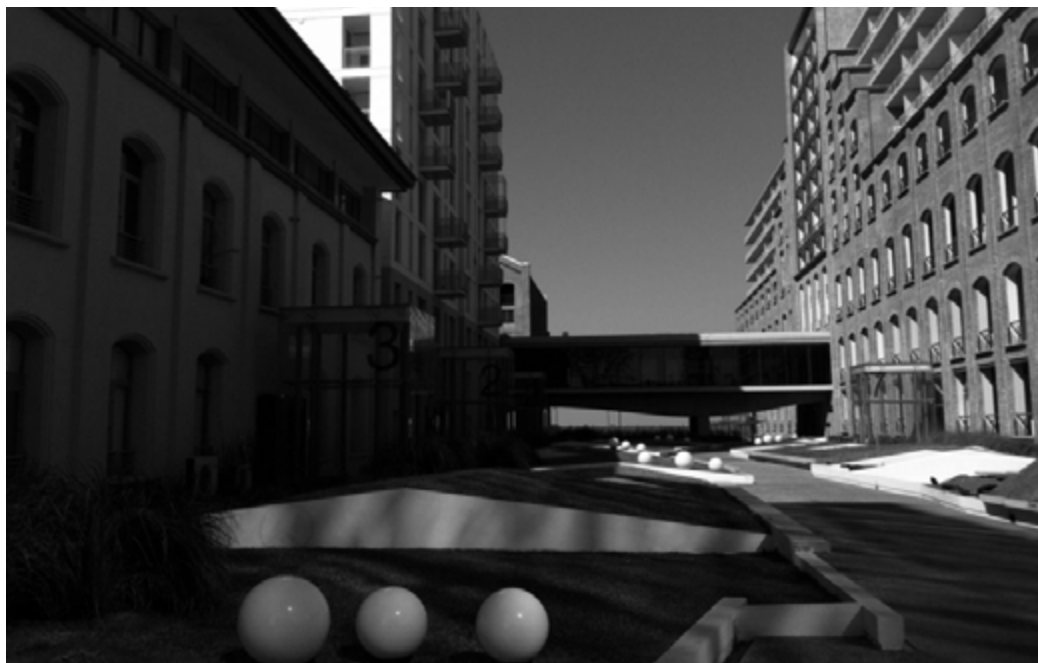


FIGURA 1 | Forum.

#### a. Unidades terminadas

- *Unidad de Gestión 2.1. Forum:* el terreno tiene una superficie de 2,1 has, ubicado donde funcionó la primera Refinería de Azúcar, es adquirido por la empresa TGLT. La superficie construida es de 41 000m<sup>2</sup> y de espacio público 9500m<sup>2</sup>. El proyecto consta de nueve torres de diez plantas y edificios de alto valor patrimonial recuperados, organizados en torno a un gran patio central privado delimitado por plazoletas públicas, que garantizan la libre circulación sobre la costa. El uso residencial se combina con edificios para oficinas, comercios, locales gastronómicos, guardería náutica e instituciones culturales. Las unidades residenciales son 488, distribuidas en departamentos de 1, 2, 3 y 4 dormitorios con amenities, piscina y cocheras subterráneas. El plan de detalle se aprobó en 2006 (Ordenanza N° 8065) iniciándose las obras en 2008 y finalizado en 2013.
- *Unidad de Gestión 2.2. Ciudad Ribera:* el sector cuenta con una superficie de 2,1 has, contiguo a Forum, adquirido por Ingeconser. La superficie total es de 49 250m<sup>2</sup> y de espacio público 17000m<sup>2</sup>. El proyecto propone diversos usos: viviendas, oficinas y

consultorios en un conjunto de siete edificios; hotel boutique sobre los silos; centro de convenciones y cocheras. La edificación se asienta en torno a una gran plaza que remata en el río, y quedan todos los espacios exteriores de uso público. Las unidades residenciales son 400, distribuidas en departamentos monoambientes y de 1, 2 y 3 dormitorios con amenities, piscina y cocheras subterráneas. El plan de detalle se aprobó en el 2008 (Ordenanza N° 8237) iniciándose las obras al año siguiente y finalizando a mediados de 2014.

- *Unidad de Gestión 5. Dolfines Guaraní, Nordlink y Embarcadero:* sector de 1,7 has desarrollado por Inversiones y Mandatos. La superficie edificable es de 56 000m<sup>2</sup> y espacio público 7500m<sup>2</sup>. El emprendimiento mixto está compuesto de tres unidades: tres torres residenciales, de 45 pisos cada uno, y el edificio destinado a oficinas Premium y locales gastronómicos en planta baja. Las unidades residenciales entre ambos edificios son 166 distribuidas en departamentos 2, 3 y 4 dormitorios con amenities, piscina y cocheras subterráneas. En el año 2005, se aprueban en paralelo el plan especial de Puerto Nor-



**FIGURA 2, 3 Y 4** | Ciudad Ribera,  
Dolfinos Guarani – Nordlink –  
Embarcadero y Condominios del Alto.



te (Ordenanza N° 7892) y el plan de detalle de la Unidad de Gestión 5 (Ordenanza N° 7893), las obras se empezaron en 2006 y se inauguraron completamente en 2011, siendo las primeras en habitarse del gran proyecto urbano.

- **Manzana 407. Condominios del Alto:** el sector comprende una superficie de 5 has, localizado contiguo al Shopping Alto Rosario, de propiedad local: Fundar y Rosental.<sup>2</sup> La superficie edilicia es de 35000m<sup>2</sup> y el espacio público de 5000m<sup>2</sup>. El proyecto urbanístico se conforma a partir de la combinación de edificios exentos (de 15 pisos), cuyas plantas bajas poseen locales comerciales e ingresando a ellos a través de un nuevo paseo público interno, y conjuntos residenciales en tiras (de siete pisos), en estrecha relación con los espacios verdes circundantes. Además, se destina un hotel, comercios y viviendas. Las unidades residenciales son 630, distribuidas en departamentos de 1, 2, 3 y 4 dormitorios. Éstas son de grandes dimensiones, repiten la experiencia de la vivienda suburbana y cuentan con todos los servicios. El plan de detalle se aprobó en 2006 (Ordenanza N° 8080). La ejecución de los Condominios del Alto se realiza en cuatro partes, inició en 2007 y finaliza en 2016. (Fig. 1-4)

#### b. Unidades en ejecución

- **Unidad de Gestión 6. Maui:** el predio de 2,5 has perteneciente a Servicios Portuarios posee una superficie a edificar es de 81000m<sup>2</sup> y espacio público 10000m<sup>2</sup>. El complejo está constituido por dos torres de 40 pisos destinadas a viviendas, la reconversión del silo existente para un hotel y un Club de Agua. Además, se propone intervenir en la barranca con un edificio destinado a la gastronomía y guarderías náuticas, generando un paseo público a medio nivel. Las unidades residenciales son 652, distribuidas en departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios con *amenities* y cocheras subterráneas. Lo que lo caracteriza a este complejo es el espacio parqueado con una propuesta de numerosos y diferentes espejos de agua. El plan de detalle se aprobó en 2008 (Ordenanza N° 8320), las obras se iniciaron en 2009, habiéndose terminado solamente la torre norte en 2014. En 2015, comenzó la construcción de la torre sur y el hotel, y se estima que estarán concluidos para 2019.

- **Unidad de Gestión 1. Metra:** el predio de 8,4 has, ex FACA, es propiedad de Servicios Portuarios, cuenta con una superficie a edificar de 117000m<sup>2</sup> y espacio público 37000m<sup>2</sup>. El proyecto vislumbra un conjunto residencial y comercial donde se combinan cuatro edificios de 4 y 22 pisos articulados en torno a un paseo peatonal central, que remata en una plazoleta sobre el río Paraná. Las unidades residenciales son 418 distribuidas en departamentos monoambientes, 1, 2 y 3 dormitorios, con *amenities*, piscina y cocheras subterráneas. Además, preserva el silo existente y cambia sus usos productivos a gastronómicos y culturales. El plan de detalle se aprobó en 2008 (Ordenanza N° 8320), las obras se iniciaron recién en 2016 y su finalización se estima para 2023.

#### c. Unidades proyectadas

- **Unidad de Gestión 4. Familia García y Otros:** la superficie corresponde a 2,3 has, posee dos propietarios: la manzana 279 pertenece a la familia García y la manzana 376 a diferentes titulares locales. La superficie de la urbanización comprenderá 35590m<sup>2</sup> y de espacio público 8387m<sup>2</sup>. El proyecto urbanístico incorpora la construcción de tres edificios exentos (de 18 pisos) para vivienda colectiva y una tira de vivienda individual, de seis plantas en los extremos y tres en el centro, acompañando el perfil edilicio de la manzana consolidada. La tira residencial se localiza sobre una nueva calle que se abre entre ambos emprendimientos. Las unidades residenciales de las torres son 300, distribuidas en departamentos de 1, 2 y 3 dormitorios con *amenities*, piscina y cocheras subterráneas. No se encontró información sobre la cantidad de unidades y dormitorios de la tira de viviendas. El plan de detalle se aprobó en el 2008 (Ordenanza N° 8359), sin embargo no se han comenzado las obras de edificación y comercialización.

2. El proceso de reconversión urbana del antiguo puerto, denominado Centro Scalabrini Ortiz, se divide en dos fases. La primera es en 2001 con la venta que realiza el Organismo Nacional de Administración de Bienes del Estado para la instalación del Shopping Alto Rosario y el Parque Scalabrini Ortiz. La segunda es en 2005 con la aplicación del Plan Especial Puerto Norte, donde se aboca el estudio. Además, en el año 2006, a las siete UG que componían Puerto Norte (Fase 2) se incorpora la Manzana 407 antes incluida en la Fase 1.

3. Entrevista realizada a la coordinadora del Programa de Equilibrios Centro Periferia, cit.

4. Entrevista realizada al presidente de la Federación Inmobiliaria Argentina y Colegio de Corredores Inmobiliarios de Santa Fe, Arq. Javier Grandinetti. Rosario, 02/04/15.

5. La modalidad «resguardo de capital» se refiere a la seguridad que otorga destinar el excedente del capital en el mercado inmobiliario, sin necesariamente buscar algo a cambio, y la propiedad puede estar desocupada, en alquiler o venta.

- *Unidad de Gestión 3 y 7. ADIF*: los terrenos son nacionales y pertenecen al ADIF, cuyas superficies son 36,2 has (UG3) y 20,7 has (UG7). El proyecto aún no tiene un marco normativo, que está en proceso de elaboración. La modalidad de gestión propone la conformación de una Unidad Ejecutora de Infraestructura Pública que permite al mencionado organismo subastar los lotes conformados. La oferta abarcaría lotes de menores dimensiones entre 1000 m<sup>2</sup> y 5000 m<sup>2</sup>, orientados principalmente a vivienda. Además, el Programa de Equilibrio Centro-Periferia ha planteado una propuesta que involucra a pequeñas empresas locales. Martínez señala que para: «la UG3 la idea es realizar vivienda colectiva de carácter social, de tres a cuatro pisos de altura, y la UG7 orientada a sectores medios diseñar un loteo moderado para consorcios pequeños, de siete pisos de altura».<sup>3</sup>

#### DINÁMICA Y VALORIZACIÓN INMOBILIARIA

En los últimos años el sector inmobiliario ha realizado grandes inversiones en el interior de la ciudad (área central, macrocentro y zona ribereña) orientadas a emprendimientos de alta gama. Particularmente, la dinámica del mercado en Puerto Norte no ha sido constante y se identifican tres momentos clave, según Grandinetti (2015): un primer momento (2005–2008) con un alto impacto de ventas orientado a unidades de grandes dimensiones y oficinas *premium*. Las Dolfines Guaraní, Nordlink y Embarcadero (UG5), pertenecientes a una desarrolladora rosarina, ya eran una marca chequeada en la ciudad y generaban mucha confianza, mientras que Forum y Ciudad Ribera (UG2), de capitales externos (Buenos Aires y España, respectivamente), tuvieron que asociarse a capitales e inmobiliarias locales para poder completar sus ventas. Un segundo momento (2009–2011) en el cual descendió la venta de alta gama y el mercado se empezó a fraccionar, se ofrecían unidades residenciales más pequeñas, como los Condominios del Alto II y III y locales comerciales para la renta. Por último, un tercer momento (2012–2015) en el que, debido a un mal diagnóstico sobre el cepo bancario, se generó un mensaje negativo sobre el mismo sector y las decisiones se tornaron más largas. La crisis estaba en la oferta y no en la demanda, que con-

tinuaba orientada a las unidades más pequeñas, introduciéndose en el mercado Metra (UG1).<sup>4</sup>

La comercialización de los diferentes bienes se presenta en forma variada según los distintos usos que ofrece Puerto Norte: para los departamentos pequeños y locales comerciales es alta; para los departamentos grandes es intermedia; y para las oficinas tiene otro ritmo. Asimismo, los submercados no funcionan aisladamente sino que se articulan entre sí, tanto con relación a los agentes como a los productos, habiendo generalmente en un mismo predio distintas actividades (Barenboim, 2015:8).

La oferta y la demanda de los inmuebles suelen ser constantes en este segmento *premium*, y los destinatarios son los últimos en generar un cambio de su estándar de vida ante un conflicto o crisis económica. Las operaciones toman usualmente más tiempo atribuible a una abundante oferta generada por el incremento de los inmuebles, resultado de la creciente actividad de la construcción; sumado a que la demanda crece dado que se elige como lugar de vivienda y trabajo, de inversión o resguardo del capital.<sup>5</sup> Al respecto, Decima (2012:2) agrega que: «las marcas de estos proyectos, la trayectoria del desarrollista, han favorecido estas decisiones de inversión. Si el inmueble es de alta gama tiene marca, respaldo comercial y profesional, sigue su desempeño de ventas de manera continua».

La diferenciación de precios de los emprendimientos expresa de algún modo la valoración monetaria atribuida a los distintos componentes de la edificación y la ciudad, que dan forma y movimiento al sistema urbano visto como un todo indisoluble. El precio de suelo es una indicación de todos los atributos arquitectónicos y urbanísticos (físicos, sociales, económicos y legales) en la medida en que refleja la mayor disposición de pago de los usuarios que quieren acceder a ellos (Barenboim, 2014b).

En la última década, la progresiva modificación de dichas variables a partir del desarrollo de Puerto Norte fue dinamizando el mercado inmobiliario del área y elevando los precios de suelo con relación a los valores originarios (lotes vacantes e improductivos).

Las condiciones físicas de la urbanización, como la localización estratégica, contigua al centro, frente al río Paraná y el parque Scalabrini Ortiz, y la adecuada accesibilidad a los lotes a través de las nuevas vías de co-



municación, incrementaron el valor del suelo. El sector dispone de todos los servicios e infraestructuras necesarios para posicionarse como una nueva centralidad de la ciudad.

El diseño arquitectónico de las unidades también poseen factores que inciden en la valorización, incluso la ubicación dentro del emprendimiento (vistas al río, pisos), la calidad constructiva, la antigüedad (no es tan relevante en este caso), las dimensiones de los espacios y el proyecto. Particularmente sobre este último, Decima (2012:3) expresa que:

*los clientes priorizan también la arquitectura y la parte conceptual del desarrollo inmobiliario (...) propiamente la idea del proyecto siendo hoy definitorio de una inversión. La gente viaja y está actualizada de como son los nuevos edificios. Cuando un producto de alta gama tiene alguna de esas características, cobra un mayor valor (2012:3).*

Otras cuestiones, no relacionadas con la localización sino con las preferencias, son los vínculos sociales. La pertenencia a un determinado grupo social explica la elección de algunas zonas y la calificación de los inmuebles. Los habitantes están dispuestos a pagar un sobrevalor por un entorno social de cierto poder adquisitivo materializado generalmente en una torre jardín, como es el caso de Puerto Norte. El incremento del valor de la unidad es cuantificado por Mosto (2013:38) quien señala que se abona: «un 27% por la condición de inclusión en megaproyectos de grandes predios en la costa rosarina consolidando el proceso de segregación socioespacial urbana».

La reglamentación urbana, principalmente el cambio de uso e intensidad del suelo, también incide en el mercado. Las UG eran áreas de reserva (sin normativa, de uso portuario e industrial) donde se aplican los planes de detalle que enuncian indicadores urbanísticos particulares, induciendo el desarrollo del gran proyecto urbano por etapas. Es decir que los diversos propietarios van decidiendo la venta de los emprendimientos en distintos momentos, para lo cual cuentan con indicadores urbanos altamente favorables.

Por último, se presentan determinadas variables externas que afectan el estado en general de la economía y el mercado inmobiliario, como ser los niveles de in-

greso, disponibilidad de financiamiento, relación entre la oferta y la demanda, tipos de transacciones, entre otros.

El precio de los inmuebles está influenciado por las distintas variables urbanas y arquitectónicas (ya mencionadas). Dentro de las mismas, la buena localización, la vista al río, la mayor superficie por ambiente y la inclusión en el megaproyecto que provoca la autosegregación socioespacial son determinantes en el valor de las unidades (Mosto, 2013). Para el análisis de la evolución de los precios se elige el prototipo más requerido en el mercado: departamento nuevo en edificio de dos dormitorios (superficie entre 55 m<sup>2</sup> a 120 m<sup>2</sup>). De esta manera se obtiene un promedio flotante aproximado de los precios de los departamentos.

Las transacciones de compra-venta son en divisa extranjera dólares, al contado o con financiación a corto o mediano plazo. La modalidad más utilizada es el fideicomiso, y el precio de los departamentos varía (regulado por la Ley 24441). Al inicio de la construcción del emprendimiento (llamado por los agentes «de pozo») posee un valor menor, generalmente de entre el 15% o 20%, que cuando está terminado (Barenboim, 2014b).

En Puerto Norte las unidades de gestión poseen valores desiguales. Las más económicas y con mayor financiamiento son las Unidades 1 Metra y Manzana 407. Condominios del Alto (3050 y 3150 U\$S/m<sup>2</sup>, 2015) mientras que los más costosos son las Unidades 5 Delfines Guaraní – Embarcadero y 6 complejos Maui (4300 y 4200 U\$S/m<sup>2</sup>, 2015). El valor promedio de los departamentos prácticamente se cuadruplicó desde el lanzamiento a la venta en el año 2006 (1050 U\$S/m<sup>2</sup>) hasta 2015 (4003 U\$S/m<sup>2</sup>). Si cotizáramos en pesos argentinos en vez de dólares estadounidenses, el aumento por unidad de los inmuebles sería considerablemente mayor. El rango de precios oscila entre 1050 a 2250 U\$S/m<sup>2</sup>, en el año medio 2010 (ver Tabla 1).

#### CARACTERÍSTICAS DE LOS HABITANTES

El entorno socioeconómico constituye un fuerte factor explicativo del uso, demanda y precio del suelo urbano como también de la segregación residencial. El reconocimiento de las principales componentes que caracterizan los habitantes de las UG terminadas evi-

**TABLA 1** | Precios promedio departamentos de dos dormitorios según UG (U\$/m<sup>2</sup>). Período 2006–2015.

Unidad de Gestión	Precio (U\$) de m <sup>2</sup> por año									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 metra							1500	2050	2800	3050
2.1 forum			1230	1340	1510	1896	2596	2727	3296	3600
2.2 ciudad ribera				1400	1663	1864	2582	2857	3519	3700
5 dolfinos embarcadero	1050	1300	1600	1850	2127	2700	2900	3350	3920	4200
6 maui				1920	2250	2800	3050	3450	4100	4300
M. 407 condominios del alto		600	740	820	1050	1400	2000	2348	2813	3150
<b>Promedio</b>	<b>1050</b>	<b>950</b>	<b>1190</b>	<b>1466</b>	<b>1720</b>	<b>2132</b>	<b>2773</b>	<b>3133</b>	<b>3744</b>	<b>4003</b>

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de desarrolladoras e inmobiliarias, 2015.

dencia una clara tendencia a la composición social altamente homogénea. Estos grupos comparten el sector social al que pertenecen (alto y medio–alto), como el nivel educativo, el acceso a la salud, la composición familiar e incluso los similares ideales sobre un estilo de vida.

Las torres están directamente relacionadas con una voluntad notoria de diferenciación de un grupo de personas, quienes encuentran un ambiente permanentemente protegido, con mayores superficies que los departamentos del área central y espacios verdes interiores, buena conectividad y vista al río Paraná. Cabe señalar que gran parte de los habitantes entrevistados señala además que el motivo de elección de la compra fue la «inversión y resguardo del capital», dado que compraron de pozo a través de un fideicomiso, no conocían mucho de qué se trataba Puerto Norte pero suponían que era una zona que iba a crecer e incrementar su valor. Una vez terminado y estando conformes con el diseño del proyecto y la urbanización en general, lo eligieron como lugar «de vivienda».

Asimismo, la exclusión socioespacial se evidencia en la forma urbana, es decir en el cerramiento exterior de cada una de las unidades de gestión. Dicho perímetro en los primeros proyectos es un muro cerrado, con un carácter excluyente y desligado del espacio público (UG5. Nordlink, Embarcadero y Dolfinos Guaraní y M.407 Condominios del Alto) mientras que en los últimos desarrollos y sobre la costa (UG2.2 Ciudad Ribera y UG1. Metra) tienen otro vínculo con la ciudad, totalmente abiertos con paseos y plazas que los atraviesan, comenzando a integrar el espacio público y entendiendo las áreas abiertas como espacios de uso colectivo.

A pesar de la semejanza social predominante en el interior del gran proyecto urbano, se visualizan algunas características diferentes entre las unidades de gestión

finalizadas que se localizan en el sector de estudio. La UG5. Dolfinos Guaraní y Embarcadero, dado que es la más antigua, pertenece a sectores de clase alta consolidada, constituida por matrimonios adultos y familias, con un alto nivel de instrucción y desarrollo profesional. En este mismo segmento se encuentra la torre norte de Maui (UG6), incorporando además a parejas jóvenes. Luego se hallan los dos complejos de Forum y Ciudad Ribera destinados a una clase media–alta, compuesta por familias jóvenes con hijos, parejas y personas solteras, que buscan estar en un sitio seguro, en contacto con la naturaleza a la vera del río Paraná. Por último, se localizan los Condominios del Alto (M. 407), abocado a familias de clase media–alta y media en ascenso, que buscan departamentos amplios, con espacios verdes y seguridad privada.

En suma, el sector exclusivo al cual se orienta la comercialización de Puerto Norte es un fragmento reducido que encuentra en el encierro superiores condiciones de seguridad, mejor calidad de vida y contacto con la naturaleza. Debido a esto el mercado posteriormente se comienza a fraccionar en unidades de menor superficie, como en el caso de Metra, orientado a una primera vivienda y financiado en cuotas de hasta diez años, en un intento por captar inversores con otras necesidades. A pesar de dicha flexibilidad, los productos inmobiliarios siguen siendo inaccesibles para un sector importante de la población local, y se aspira a que las nuevas UG se destinen a otros sectores sociales y puedan contribuir a una ciudad más justa y equilibrada.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

Actualmente, los macroproyectos urbanos constituyen uno de los rasgos dominantes para «hacer ciudad». Éstos instrumentan nuevos mecanismos de gestión del suelo entre el sector público y el sector privado, con base en normas especiales, con la necesidad de incrementar la competitividad de las ciudades exigida en el contexto de la globalización. Además, incorporan nuevos usos y equipamientos, mejoran la calidad de la infraestructura y elevan el nivel de las condiciones de vida. Sin embargo, producen altos precios de la tierra, tanto en su interior como en los barrios limítrofes, y procesos de especulación inmobiliaria, lo que refuerza los patrones de segregación socioespacial existentes en la ciudad.

En el caso del gran proyecto urbano Puerto Norte de la ciudad de Rosario, la valorización de los departamentos ha sido realmente significativa, prácticamente cuadriplica los valores y da lugar a la especulación a partir de las transacciones de compra-venta durante la primera década de su lanzamiento. Conjuntamente, se producen cambios en la comercialización de los diferentes productos ofertados. Las nuevas demandas generan modificaciones de los mercados y la incorporación de otros. Es decir, el sector exclusivo al cual se orienta la venta en un primer momento es un fragmento muy reducido y por ello luego el mercado se fracciona. Esto se evidencia claramente en los Condominios de Alto (M.407), donde los primeros contaban con unidades más grandes que los últimos o el lanzamiento de Metra (UG1) como una primera pequeña vivienda, ambos intentan captar inversores con otras necesidades. Sin embargo, la gran valorización inmobiliaria continúa produciendo una exclusión del suelo urbano. Puerto Norte es un sitio atractivo para las clases altas donde pueden segregarse manteniéndose cercanas al centro de la ciudad. Los elevados costos de los emprendimientos, que en un principio representaban un 20% y luego 200% con relación al centro, reflejan la imposibilidad de que ciertos sectores medios y bajos accedan a ellos.

Por lo tanto, uno de los mayores desafíos para la planificación es que puedan constituirse intervenciones urbanas de gran dimensión como un espacio de «oportunidades para todos», garantizando su integración física y social, con regulación de los precios de los inmuebles y con la producción de una variedad de unidades destinadas a distintos sectores de la población. Si esto efectivamente se logra implementar se construirán ciudades más justas e integradas. ■



---

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUGÉ, M. (2000):** *Los no lugares: espacios del anonimato: una antropología de la sobremodernidad*. Barcelona: Gedisa.
- ARANTES, O. (2001):** Uma estratégia fatal. En Arantes, O.; Vainer, C. e Maricato, E., *A cidade do pensamento único*. Petrópolis: Vozes.
- BARENBOIM, C. A. (2014a):** Desarrollo de la nueva centralidad de Puerto Norte en la ciudad de Rosario, Argentina. En: BADENES, G Y MARIN, M. A.: *X Bienal del Coloquio de Transformaciones Territoriales*. Córdoba: UNC Editora.
- (2014b): *Mercado inmobiliario, normativas e impacto territorial: Rosario y su Periferia*. Rosario: Editorial UNR.
- (2015): Procesos de Producción, Uso y Valorización Inmobiliaria del Gran Proyecto Urbano Puerto Norte en la ciudad de Rosario, Argentina. En: BOUZA, A. y otros: *VII Seminario Internacional de Investigación en Urbanismo*. Barcelona: Dpto. de Urbanismo y Ordenación de Territorio de UPC.
- CONSEJO MUNICIPAL (2005):** *Ordenanza N° 7892 de la Segunda Fase del Centro de Renovación Urbana Raúl Scalabrini Ortiz: Plan Especial Puerto Norte*. Rosario: Consejo Municipal Rosario.
- DECIMA, JULIO (2012):** En: «Rosario: ¿Cuánto cuesta un departamento de alta gama?» *Diario Rosarionet*, Rosario: Rosarionet ediciones.
- DIRECCIÓN GENERAL DEL PLAN DIRECTOR (2011):** *Plan Urbano Rosario 2007–2017*. Rosario: Secretaría de Planeamiento de la Municipalidad de Rosario.
- MALIZIA, M. (2011):** «Enfoque teórico y conceptual para el estudio de las urbanizaciones cerradas.» *Andes*, 22(2), 1–21. Tucumán: UNT. Disponible en: [www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S166880902011000200005&Ing=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S166880902011000200005&Ing=es&nrm=iso)
- MOSTO, G. (2013):** *El plusvalor de la vista abierta sobre el río en el suelo urbano; la costa de Rosario, Puerto Norte*. Tesis de Maestría en Economía Urbana. Buenos Aires: Universidad Torcuato Di Tella (inédito).
- LUNGO, M. (2005):** «Grandes proyectos urbanos. Una visión en general.» *Revista Urbana*, (37), 15–39. Caracas: Pentagráfica.