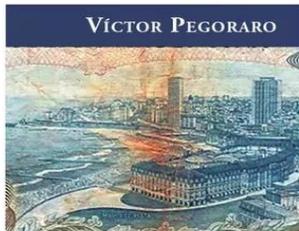


**Mar del Plata: el mercado  
inmobiliario del ocio**

Las empresas familiares en la industria de la  
construcción (1930-1990)



prometeo  
editorial

**Reseña de Pegoraro, Víctor (2023). *Mar del Plata: el mercado inmobiliario del ocio. Las empresas familiares en la industria de la construcción (1930-1990)*. Buenos Aires: Prometeo. ISBN: 978-987-8267-28-9**

**Agustín Zuzulich**

Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina

[aguszuzulich96@gmail.com](mailto:aguszuzulich96@gmail.com)

Recibido: 09/01/2025

Aceptado: 10/04/2025

ARK CAICYT: <https://id.caicyt.gov.ar/ark:/s24516961/zzt0p46n>

**Palabras claves:** Mar del Plata, construcción, empresas familiares.

**Keywords:** Mar del Plata, construction, family businesses.

Víctor Pegoraro, investigador y docente de la Universidad Nacional de Mar del Plata, presenta su libro como parte de los estudios de las PyMES y el mercado interno en Argentina, y analiza la evolución urbana de Mar del Plata en estrecha relación con su condición de ciudad turística. A partir de un vasto estudio documental, que incluye el trabajo con archivos privados de empresas, documentos oficiales, periódicos, revistas especializadas y entrevistas orales, el autor analiza los vínculos entre la macroeconomía, las características generales del sector y estudios de caso, dando un panorama riguroso de las transformaciones en el ámbito de la construcción en la ciudad balnearia entre 1930 y 1990.

La primera parte del libro, dedicada al estudio del proceso de urbanización de la ciudad, está compuesta por dos capítulos centrados en las características de la industria y el mercado inmobiliario antes y después de la sanción de la ley de propiedad horizontal en

*Pasado Abierto. Revista del CEHis*. N° 21. Mar del Plata. Enero-junio de 2025.  
ISSN N°2451-6961. <http://fh.mdp.edu.ar/revistas/index.php/pasadoabierto>



1948. En la segunda parte se realiza una exposición acerca de la dinámica empresarial de la construcción en la ciudad. Dicho apartado consta de cuatro capítulos, dedicado el primero de ellos a los rasgos generales de las empresas locales de la construcción, y los tres restantes a las experiencias y estrategias de dichas firmas.

El primer capítulo, inicia con un repaso histórico de Mar del Plata como destino turístico. En este sentido, el autor plantea una de las ideas centrales del libro: la evolución turística de la ciudad ha tenido un peso determinante para su desarrollo urbanístico. La existencia de la divergencia entre la población permanente y la itinerante, ha resultado en la variabilidad de los sectores económicos hotelero y de la construcción. La continuidad del capítulo está dedicada a la formación del campo profesional de la construcción. Con base en el proceso inmigratorio italiano, ésta cobró vigor a partir de la década de 1930: se recibieron los primeros arquitectos locales, se creó la Escuela de Artes y Oficios, y se sancionó el Reglamento General de Construcciones. Durante estos años las agrupaciones gremiales y patronales se fueron estructurando al calor de la creciente conflictividad social. Entre 1930 y 1948 tendrá lugar el primer “boom horizontal”, directamente relacionado con la transformación de Mar del Plata en una “ciudad turística”, que dio el impulso inicial al rubro a partir de la construcción de chalets y los primeros edificios en altura.

El segundo boom edilicio tuvo lugar a partir de la sanción de la Ley 13512 en 1948, tema del capítulo 2. Pegoraro recurre a una periodización tripartita, que busca discutir con los planteos que sostienen que a nivel nacional dicha ley comenzó a repercutir post peronismo, y que se explica por el desarrollo particular a nivel local. En primera instancia, se estudia el impacto inmediato de la nueva figura jurídica, situación excepcional debido a una confluencia de factores (el marco jurídico, el acceso a créditos baratos, los departamentos como mecanismo de ahorro, y el impulso de Mar del Plata como destino turístico). Así, se analizan las estrategias de venta, publicidad y comercialización implementadas por los empresarios, y la búsqueda de beneficios por parte de los gremios de constructores al establecer asociaciones.

La segunda etapa abarca los años de consolidación del rubro de la construcción (1960-1975). Destacado por la euforia inmobiliaria ligada al turismo de finales de los sesenta, pero también por los altibajos de la industria, en este período la confluencia del

culto del progreso con una fiebre consumista dio forma a un nuevo paisaje de rascacielos y torres.

Entre 1975 y 1990 tuvo lugar lo que Pegoraro ha denominado “el fin del ciclo virtuoso de la construcción privada”, años marcados por la crisis del sector. Desde un enfoque multicausal, se identifican diversos factores: los vaivenes macroeconómicos, la crisis política, las transformaciones reglamentarias para la planificación urbana, y las cuestiones monetarias, en cuanto dolarización del mercado inmobiliario.

El primer capítulo de la segunda parte estudia los rasgos generales de las empresas locales de la construcción. Algunos elementos comunes a dichas compañías son: el dominio de pequeñas y medianas empresas basadas en una organización familiar, la tendencia a diversificar sus actividades ante las fluctuaciones económicas, y el auge de la propiedad horizontal como parteaguas para los emprendimientos creados anteriormente. Las causas del declive de estas firmas hacia finales del siglo consistieron en una multiplicidad de factores, entre los que destacan la combinación de la inestabilidad macroeconómica con las transformaciones generacionales y la toma de decisiones hacia el interior de las empresas.

Los últimos tres capítulos son estudios de caso de empresas locales, complejizándose la investigación a partir de las lógicas internas y las trayectorias de los miembros de las empresas, y combinando elementos estructurales y coyunturales con decisión individuales. El primer caso es el de los Scheggia, emprendimiento que ha tenido como rasgo significativo que los lazos hacia el interior de la firma se arraigaron en vínculos sanguíneos. Aquí aparecen elementos típicos de las empresas locales del sector: sus fundadores son inmigrantes italianos, y con la coyuntura de la década de 1930 iniciaron su emprendimiento con importancia significativa de las redes de relaciones creadas. Como se repetirá en otros casos, sus miembros participaron en instituciones civiles relevantes de la ciudad. En cuanto a las estrategias para sortear los vaivenes económicos, destaca la mixtura entre la construcción para la venta y la reserva de propiedades. Por otro lado, se produjeron ciertos bienes intermedios para reducir costos.

En el capítulo cuarto se presenta el caso de los Pulichino, sello que combinó los lazos familiares con los amicales. Empresa que a partir de la gran demanda de los sesenta comenzó a concretar proyectos propios, resalta por su adaptación a las variables

económicas. La estrategia para afrontar las crisis consistió en combinar la venta de departamentos con la renta, diversificando sus tareas hacia la actividad inmobiliaria. En los noventa, los cambios generacionales, sumados a la economía nacional, llevaron a la adopción definitiva del perfil inmobiliario.

El capítulo final es un estudio de Nicolás Dazeo S.A, líder en el sector en cuanto a cantidad de construcciones. Pegoraro explica el éxito de esta formación en su sistema de reducción de costos basado en la integración de diversos eslabones de la cadena productiva, como la logística, el transporte y la fabricación de materiales. La importancia de la red de relaciones para obtener contratos, la oferta de presupuestos accesibles y el mantenimiento constante de obras, fueron motivo de su éxito. Otro rasgo fundamental ha sido la importancia dada a la obra pública, aspecto que terminó generando gran vulnerabilidad a las fluctuaciones económicas. Cuando estas variaciones desalentaron las inversiones privadas y subieron los costos, el ciclo virtuoso concluyó. A su vez, las situaciones coyunturales hicieron que la demanda pública sea itinerante. Por una multiplicidad de causas, como el contexto, las malas decisiones dirigenciales e imprevistos, la empresa experimentó en los años noventa una crisis que la llevó a su cierre.

Como comentario final, *Mar del Plata: el mercado inmobiliario del ocio* es un libro necesario. Es un aporte a los estudios sobre un sector económico particular, pero fundamentalmente es una contribución a la historia económica de la Argentina. La combinación de factores estructurales, coyunturales, las lógicas propias de cada empresa, las trayectorias y decisiones particulares, así como los avatares e imprevistos que dan dinámica al rubro de la construcción, permiten comprender con mayor complejidad la historia del mercado interno argentino a partir del caso de Mar del Plata como mercancía edilicia.