

Estanflación y crecimiento del área urbana en 2012.

OFERTA DEL SUELO EN EL GRAN SAN JUAN¹

STAGFLATION AND URBAN AREA GROWTH IN 2012.

Land supply in the Great San Juan

ESTAGFLAÇÃO E CRESCIMENTO DA ÁREA URBANA EM 2012.

Oferta de solo na Gran San Juan

Patricio Cardó

Arquitecto urbanista independiente
patocardo@gmail.com

Recibido: 17 de octubre de 2013

Aprobado: 1 de noviembre de 2016

<https://doi.org/10.15446/bitacora.v27n1.40348>

Resumen

La ciudad de San Juan en Argentina tuvo un crecimiento de su mancha urbana hasta después de 2012 caracterizado por extenderse hacia zonas productivas y por mantener una densidad lo suficientemente baja para requerir altos costos de infraestructura por habitante. El presente artículo estudia el aspecto inmobiliario de este crecimiento en 2012, año marcado por una inflación elevada y un descenso del precio internacional del oro, principal referente económico de la provincia de San Juan. El texto muestra que la gran mayoría de las ofertas del suelo se localizan en zonas residenciales urbanas y que existen varios casos en zonas periféricas que presentaron un aumento del precio muy superior a lo esperable.

Palabras clave: crecimiento urbano, incidencia del precio del suelo, oferta inmobiliaria.

Abstract

Until after 2012, San Juan city at Argentina had a growth of its urban area, which was characterized by be extended to productive zones and by keeping a density low enough to require high infrastructure costs per inhabitant. This article studies the real state part of this growth throughout the year 2012. Year marked by high inflation, and the drop of the international gold price, which is the main economic referent of San Juan province. Text shows that the vast majority of land supply are located in residential urban zones. It also highlights that there several cases in outlying areas with a price increase much higher than can be expected by inflation.

Keywords: urban growth, land price incidence, real state supply.

Resumo

Até após de 2012, a cidade de San Juan, na Argentina teve um cescimento de sua mancha urbana, caracterizada por ser estendido para áreas produtivas e para manter uma densidade suficientemente baixa para exigir altos custos de infra-estrutura per capita. Este artigo estuda o aspecto imobiliário deste crescimento ao longo de 2012. Ano marcado pela alta inflação e uma queda no preço internacional do ouro, a principal referência econômica da província de San Juan. O texto mostra que a grande maioria dos negócios de terras estão localizadas em áreas residenciais urbanas. Também observa que existem vários casos em áreas periféricas que eles mostraram um aumento de preço muito mais elevado do que a inflação esperada.

Palavras-chave: crescimento urbano, impacto do preço do solo, oferta imobiliária.

¹ Trabajo financiado por el Consejo de Investigación Científica, Técnica y de Creación Artística (CICITCA) de la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de San Juan (UNSJ).

Introducción

La ciudad de San Juan, Argentina, ha tenido históricamente una tendencia estructural de crecimiento por expansión hacia el área rural circundante, con poco incremento de densidad y consolidación de la planta urbana. En este sentido, la cartografía de los últimos 60 años muestra un corrimiento permanente del límite urbano, así como la permanencia de grandes vacíos urbanos en la planta consolidada. La superficie de la mancha urbana ha crecido aproximadamente de 8.883 hectáreas en 2004 a 10.718 hectáreas en 2013.²

La densidad poblacional muestra un comportamiento típico de las ciudades centralizadas. El departamento Capital, situado en el centro de la ciudad y contenedor del área intensiva, ha sido el único entre los departamentos que conforman la ciudad que ha sufrido un descenso de habitantes entre 2001 y 2010³ (INDEC, 2001; 2010).

Esta forma de crecimiento por extensión implica un impacto ambiental fuerte (Grimm et al., 2008: 756), particularmente en áreas –como la que nos ocupa– caracterizadas por el desarrollo de oasis con base en riego artificial en zonas áridas. Adicionalmente, en este caso se presenta un crecimiento predominante sobre las zonas rurales circundantes que son relativamente reducidas. Por ello, resulta de interés conocer cómo ha sido el comportamiento del mercado del suelo urbano en San Juan en estos últimos años, caracterizados por un mayor crecimiento económico.

El objetivo del presente estudio es hacer un relevamiento de la oferta de los terrenos en el área del Gran San Juan⁴ en 2012 (véase Ilustración 1), así como las zonas circundantes con proyección a ser parte de la mancha urbana. De igual manera, pretende encontrar predominios en la localización de las ofertas, los precios de los terrenos y la incidencia del terreno en el precio inmobiliario durante el mismo año.

Marco teórico

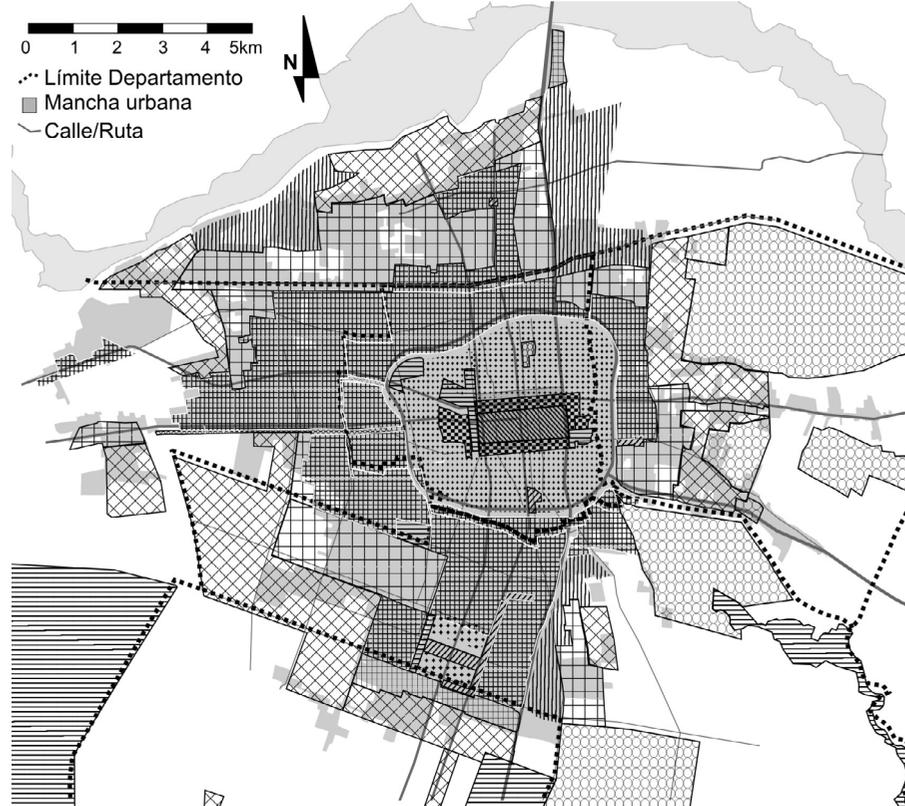
El equilibrio ecológico y la autonomía económica de una microrregión están fuertemente vinculados a la forma en que se usan sus recursos naturales, especialmente el suelo. Esta utilización o consumición del suelo depende de la compacidad de los asentamientos, aun cuando los patrones de uso tecnológico y de trabajo optimicen los recursos empleados para la movilidad de las personas (Camagni, Gibelli y Rigamonti, 2002: 214).

Patricio Cardó

Arquitecto urbanista de la Universidad Nacional de San Juan. Ha trabajado en la investigación del mercado inmobiliario como vector de los requisitos arquitectónicos y como factor de influencia en la productividad. Su principal foco de investigación es la relación entre la arquitectura y la productividad.

- 2 La mancha incluye Marquesado, La Bebida y El Medanita por su cercanía. No incluye áreas de uso agrícola mayores a 5 hectáreas dentro de sus límites.
- 3 La población del departamento en 2001 y 2010 fue de 112.778 y 109.123 habitantes respectivamente. Al contrario, las viviendas en el departamento aumentaron de 31.959 a 39.218 en el mismo período (INDEC, 2001; 2010).
- 4 Los límites del área se rigen por definiciones de la Dirección de Planeamiento y Desarrollo Urbano de San Juan.

Ilustración 1: Zonas urbanas del Gran San Juan según la Dirección de Planeamiento y Desarrollo Urbano, DPDU



- | | |
|-------------------------------|---|
| C1: Zona Comercial | R5: Zona Residencial con FE ≤ |
| C2: Zona Comercial | I#, Re#: Zonas industriales y de reserva Industrial |
| C3: Zona Comercial | Zonas especiales (reservas, parques, institucional) |
| R1: Zona Residencial con FE ≤ | Zonas Rurales especiales |
| R2: Zona Residencial con FE ≤ | |
| R3: Zona Residencial con FE ≤ | |
| R4: Zona Residencial con FE ≤ | |

Fuente: elaboración propia.

En un mercado libre con predominio de la propiedad de la tierra privada, como es San Juan, la forma y el tamaño de la ciudad se construye principalmente a partir de los cambios en el uso del suelo residencial. Por un lado, las iniciativas estatales que responden a demandas sociales generan un crecimiento de la mancha urbana con impactos distintos en los precios y en los usos de suelo. Por otro lado, las iniciativas individuales que responden a las demandas privadas generan un crecimiento de la mancha urbana que se rige por la definición de los precios a nivel privado.

El mercado inmobiliario tiene las siguientes propiedades:

- Las ofertas del suelo en el ámbito privado se inician por iniciativa de sus propietarios o de agentes inmobiliarios.
- Los agentes incrementan su iniciativa si los terrenos a su alcance tienen características que cada agente entiende como solicitadas por el mercado.
- El precio inicial se define de manera libre.

- El precio óptimo se configura a partir de los precios, las ventajas y las desventajas con respecto a la competencia.
- Es habitual que el proceso de comercialización de un lote haga que el precio final sea diferente a los anteriores.

Todas estas características se encuentran en cualquier mercancía, no obstante, el suelo no se puede reproducir. Esta diferencia hace que existan límites inferiores en el precio del suelo (Topalov, 1979: 82).

Fuentes y metodología

Fuentes

Para el análisis del mercado del suelo se recurrió a la revisión de las ofertas inmobiliarias (datos secundarios) y a la opinión de los actores involucrados en dicho mercado (datos primarios). De esta

manera, se buscó tener un panorama sobre el nivel de representación que tienen en sí las ofertas del mercado inmobiliario.

Avisos clasificados publicados los domingos cercanos al día 10 de cada mes

En San Juan existen diferentes medios para publicitar inmuebles. Cinco de ellos se presentan en forma de clasificados impresos, de los cuales, sólo uno, *Diario de Cuyo*, es pago. Este diario publica clasificados inmobiliarios todos los días, no obstante, los días domingos son los de mayor expectativa porque vende más ejemplares. Por todas esas características se seleccionó este medio como una fuente confiable para conocer las ofertas inmobiliarias.

Se identificaron 152 ofertas inmobiliarias publicadas los domingos próximos al día 10 de cada mes durante el año 2012. La totalidad están dentro de la ciudad de San Juan y su entorno periurbano y rural inmediato, descartándose ofertas cercanas a La Bebida, Marquesado y Alto de Sierra. De estos avisos se relevó lugar, superficie y precio.

Entrevistas a los actores clave

Se entrevistó a seis operadores inmobiliarios clave para entender los pormenores de la definición de los precios del suelo y obtener sus puntos de vista sobre la actividad del corretaje en la ciudad. Las entrevistas fueron semiestructuradas, con preguntas rectoras en torno a la situación de la profesión del corredor inmobiliario, la determinación del precio de venta y la posibilidad de tasar por zonas. Adicionalmente, se realizaron entrevistas abiertas a agentes de la Dirección Provincial de Desarrollo Urbano, DPDU, y a un docente de la carrera de tasación.

Método de análisis

Los datos de los precios fueron plasmados en una planilla de cálculo (véase Tabla 1). En los casos en los que las ofertas presentaron una discontinuidad en la publicación se realizó una interpolación entre los precios anteriores y posteriores a los meses discontinuados.

Para volcar los datos en la planilla de cálculo se tuvo en consideración la siguiente información:

- La incidencia del precio del suelo. Puede entenderse como “las diversas cantidades de metros cuadrados de los diversos productos inmobiliarios que va a poder construir sobre el terreno” (Topalov, 1979: 120). Se calcula dividiendo el precio total [\$] entre la superficie máxima de construcción posible [m²]. Esta superficie máxima se obtiene multiplicando la superficie del terreno por el Factor de Edificación (F.E.). La incidencia del precio del suelo se expresa como: $\frac{\$}{m^{2const}}$
- Los lotes cuya superficie fuesen tres o más veces el tamaño mínimo permitido por DPDU⁵ fueron tomados como posibles de ser subdivididos, por los que se le aplicó un factor de reducción del 22% destinado a espacio verde y circulación, tal como lo prevé el Código de Edificación. El valor se volcó en la columna “Uso”.
- El Código de Edificación tiene múltiples zonas, aunque muchas de ellas mantienen equivalencias de Factor de Edificación con las zonas RN y CN (véase Ilustración 1).⁶ Se emplearon para la clasificación de las ofertas las zonas equivalentes y se volcaron en la columna “Eq.”.
- Dado que la definición de precios comerciales e industriales difieren con respecto a las residenciales, el análisis consideró por separado aquellos espacios cuyo uso inminente fuese la construcción de locales comerciales o plantas industriales. Dicho uso se definió por zona DPDU o por el contexto.
- Para evaluar el avance de la mancha urbana se dividieron las ofertas en urbanas y no urbanas, considerando a las últimas como aquellas que se encuentran en zonas R5, rurales y rurales especiales.
- Para evaluar todas las ofertas de forma transversal se equilibraron los precios con una actualización. Para hacerlo, se empleó la inflación calculada por la Fundación para el Desarrollo Global (2013). Específicamente para San Juan en el año 2012, la tasa estimada fue del 22,1% anual.

Tabla 1: Esquema para consignación de datos

Aviso	m ²		Zona		F.E. Máx. ^(a)	Enero			Febrero	...	Actualización Dic.		
	Reales	Uso ^(b)	Real	Eq. ^(c)		Precio	\$/m ² _{AB} ^(d)	\$/m ² _{CO} ^(e)	Precio	...	Precio	\$/m ² _{AB}	\$/m ² _{CO}
										...			

Fuente: elaboración propia.

(a) Factor de Edificación Máximo. Herramienta de control de densidad edilicia del Código de Edificación.

(b) Superficie usable. Para propiedades posibles de ser subdivididas, se calcula como la superficie real, menos el área porcentual para espacios comunes exigida por el Código de Edificación.

(c) Las zonas especiales se enmarcan en los indicadores de otras zonas equivalentes.

(d) El subíndice AB en el precio por superficie (\$/m²AB) se refiere a la superficie absoluta.

(e) El subíndice CO en el precio por superficie (\$/m²CO) se refiere a la superficie máxima permitida de construcción.

5 Los valores permitidos están definidos por la zonificación de la ciudad.

6 El subíndice N hace referencia a cualquier número.

Evolución de la incidencia del precio del suelo ofertado en 2012

El Gráfico 1 muestra la comparación de la variación anual entre la incidencia del precio del suelo ofertado y otros indicadores económicos de importancia que se mencionan a continuación:

- El tipo de cambio (XE, 2013). En San Juan la comercialización del suelo en moneda extranjera es excepcional. Sin embargo, el mercado inmobiliario a escala nacional está fuertemente ligado al dólar, por lo que esta moneda ha sido tomada como indicador.
- El oro (Cinco Días, 2013). La actividad económica principal de la provincia de San Juan es la minería de oro.
- La soja (Cooperativa Lehman, 2013). Este cultivo es la principal fuente de ingresos por exportación en Argentina. El precio de las mercancías exportadas es la causa de la variación de las inversiones inmobiliarias en las ciudades más grandes del país (Cuattromo et al., 2011: 11).
- La tasa de interés (XE, 2013) y el crédito hipotecario (Banco Central de la República Argentina, 2013) definen las decisiones de construir a crédito.
- La canasta básica total, los fondos derivados de la nación para la provincia y el salario público promedio.⁷ Históricamente, San Juan tenía un producto bruto de origen administrativo dependiente de la coparticipación federal.

El Gráfico 1 muestra un ascenso claro de todos los indicadores. El oro, no obstante, adquiere un aumento inferior al dólar, lo que puede traducirse en una disminución de la tendencia a invertir en el área.

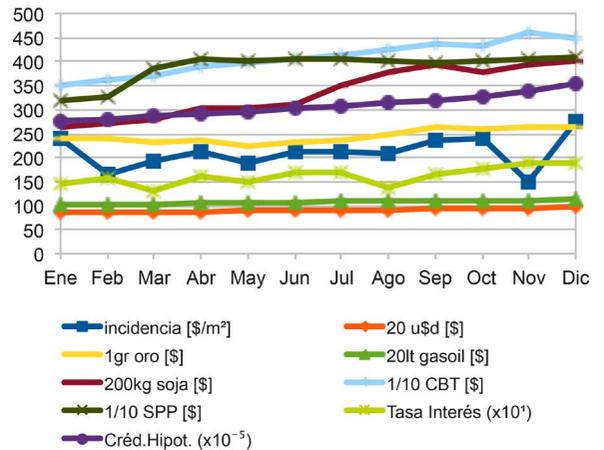
La evolución promedio de la incidencia del precio del suelo ofertado muestra una evolución equiparable a la tasa de interés, el crédito hipotecario y la canasta básica total, reflejando un comportamiento esperable. Sin embargo, no se percibe el aumento excesivo de los precios del suelo notificada por los entrevistados.

Localización de las ofertas y diferencias en la incidencia

Los actores entrevistados coinciden en que la demanda inmobiliaria tuvo en 2012 una tendencia significativa hacia zonas periurbanas. Coinciden también en que la demanda estuvo motivada por la estética, definida por perfiles urbanos arbolados y paisajes de vid u olivo respaldados por montañas, y por la inseguridad

7 Específicamente para San Juan según la Fundación para el Desarrollo Global (2013).

Gráfico 1: Comparación del comportamiento de indicadores económicos



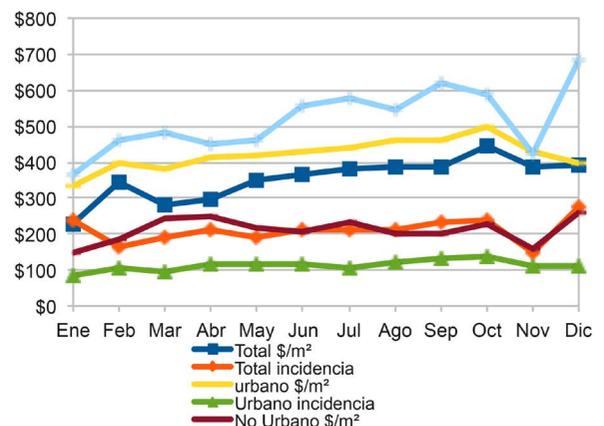
Fuente: elaboración propia.
CBT = canasta básica total
SPP = Salario público promedio
Entre corchetes la unidad de medida

percibida a causa de los delitos crecientes en las zonas urbanas y algunas zonas periféricas.

Para comparar lotes con las mismas características, se apartaron aquellos cuyo uso tuviera una tendencia comercial o industrial, los cuales, representan el 3% (véase el apartado Método de análisis).

El Gráfico 2 muestra la evolución diferenciada de los promedios, tanto del precio del suelo, como su incidencia en el precio de todos los lotes urbanos no divisibles y los lotes no-urbanos no divisibles. Se puede apreciar que, a pesar de la anomalía del mes de noviembre, la incidencia del precio del suelo de las zonas no urbanas creció prácticamente el doble comparada con la urbana, la cual, ha tenido un crecimiento en torno al 20%, equiparable a la inflación. La relación entre las incidencias de los precios de no-urbano y urbano era muy elevada en enero, y si a esto se le agrega que muchas ofertas no-urbanas carecen de servicios, se puede deducir que la tendencia a vivir fuera de la mancha urbana es más fuerte que otros formadores de precio.

Gráfico 2: Evolución de los promedios de los precios de los lotes e incidencia del precio del suelo



Fuente: elaboración propia.

Si se consideran a las zonas no-urbanas como una tendencia y se comparan los valores del precio del lote, se debería descartar el supuesto brindado por alguno entrevistados, el cual, sugería que el “punto” o zona de moda tiene mayor valor que el factor de edificación. Sin embargo, el carácter de urbano no define por sí solo la valoración de la zona, por lo tanto, es pertinente ubicar los lotes y encontrar las diferencias en las zonas geográficas.

Para comparar las ofertas dentro del mismo mapa, se realizó una actualización tal como se explicó anteriormente (véase el apartado Método de análisis). Las incidencias del precio del suelo con menor valor son mayoritarias, por lo que se realizó una división con rangos crecientes.

Sitios con alta densidad de la oferta inmobiliaria

En la Ilustración 2 se puede apreciar que, en general, las ofertas están distribuidas por toda la ciudad dejando algunos sectores libres. Esta distribución fue corroborada con la localización de las ofertas que no publicaron su precio, las cuales, suman 150 entre octubre diciembre de 2012. Sin embargo, los entrevistados mencionaron “puntos” o “zonas de moda” que surgen como atractivos para las iniciativas privadas. En este sentido, se pudieron identificar cinco grupos de ofertas o sitios con alta densidad de ofertas:

- G1: se implanta en la zona DPDU R3 con 4,2 de Factor de Edificación máxima. En las cercanías persisten los usos agrícolas del suelo, lo que caracterizaba a la zona años atrás, a pesar de que el Código de Edificación identifica desde hace décadas a este sector de la ciudad como una zona de mediana densidad. Diversas ofertas se publicaron en cercanías a Meglioli y Libertador, o Cabañas y Coll, permitiendo considerar al grupo como una zona de atracción.
- G2: se presenta dentro del departamento Capital y fuera de la Av. Circunvalación. Allí se están formando vacíos urbanos que, hasta hace unos años, eran ocupados por agricultura de baja escala y asentamientos precarios. Si bien el agrupamiento es evidente, no presentan esquinas o hitos de referencia como atractivos de oferta. La zona DPDU correspondiente es R3.
- G3: se extiende sobre zonas rurales y semi-rurales según DPDU. El uso del suelo predominante es rural o baldío. El grupo es extenso y tiene varios puntos de referencia que son empleados como atractivo de cercanía para ofertas que se encuentran a más de 1 kilómetro.⁸
- G4: se concentra en torno a la corta calle Gorriti en el departamento de Santa Lucía. Se localiza cerca del centro de la ciudad, tiene suelos de uso agrícola en sus inmediaciones y su

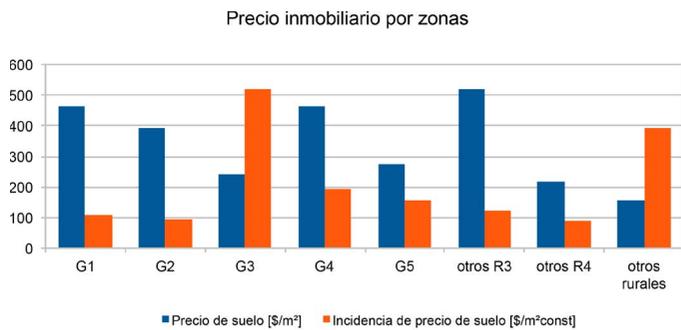
accesibilidad es alta. Se implanta históricamente sobre una zona DPDU R4 y presenta, desde tiempos recientes, uso comercial y subdivisión de terrenos.

- G5: se sitúa en el departamento Rawson y es de poca extensión, a pesar de ello, las ofertas se localizan en distintas zonas DPDU (R3, API y zona rural) sin que sea la causa de las diferencias en los precios. Se sitúa en un borde definido de la mancha urbana, por lo que las ofertas se emplazan en divisiones nuevas y en el entorno predomina el uso agrícola del suelo. Los referentes para los anuncios son UVT –un club deportivo de entorno urbano reciente–, Macro –un almacén mayorista de insumos domiciliarios– y El Medanito –una zona rural con caserío–.

Diferencias de precios en zonas de concentración de ofertas

El Gráfico 3 muestra que los grupos G1 y G2, implantados en zonas DPDU R3, tienen precios más bajos que las ofertas en otras zonas R3, lo que permite suponer que no presentan una ventaja competitiva como se presume que debería marcar una “zona de moda”. Por el contrario, los grupos G3 y G4, con relación a “otros rurales” y “otros R4” respectivamente, presentan precios promedio considerablemente más elevados. Por su variedad amplia de precios y por encontrarse en diferentes zonas DPDU, el grupo G5 no es fácilmente comparable, no obstante, se ven ventajas de incidencia sobre las ofertas en terrenos barriales (R3 y R4).

Gráfico 3: Promedios comparativos entre los grupos identificados y el resto de la ciudad



Fuente: elaboración propia.

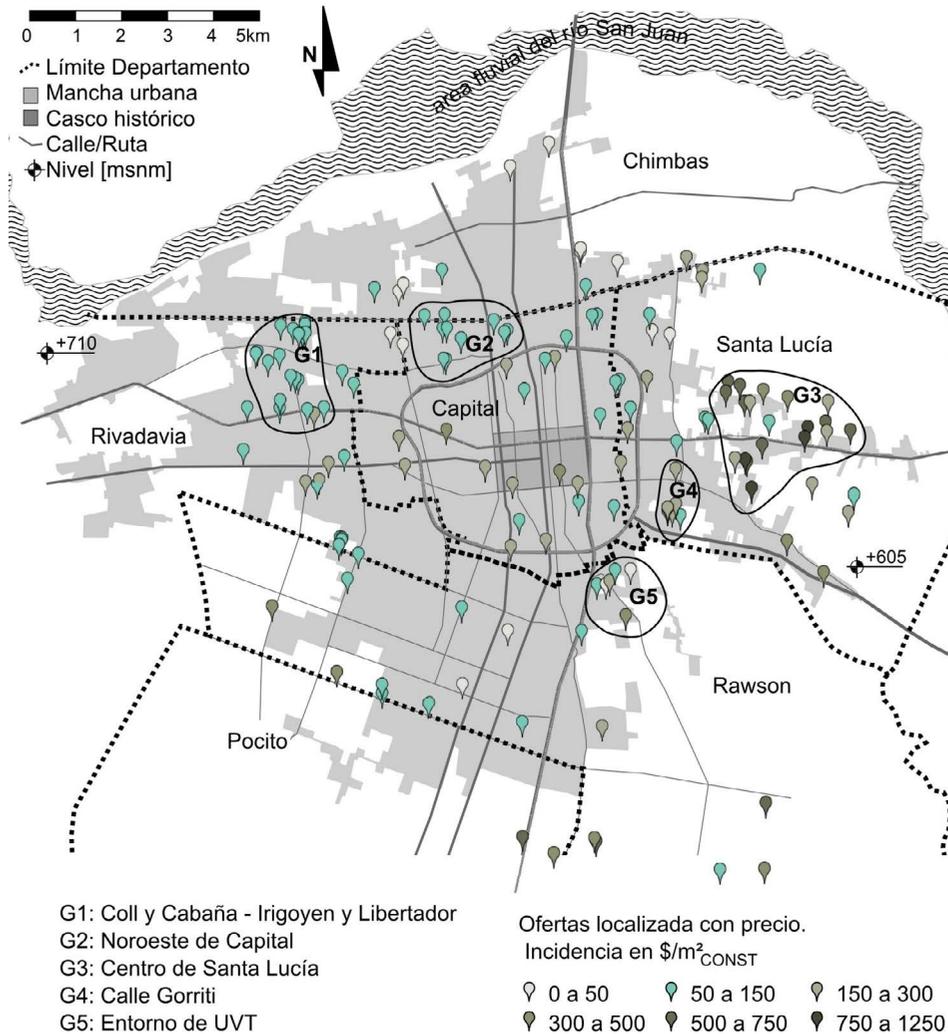
Conclusiones

Los actores entrevistados coinciden en que la demanda inmobiliaria tuvo en el año 2012 una tendencia significativa hacia las zonas con un uso agrícola de los suelos cercanos a la ciudad,⁹ motivada por la estética de la zona –perfiles de calles arboladas y paisajes de vid u olivo respaldados por montañas– y por la inseguridad percibida gracias a los delitos en las zonas urbanas –variable según la zona–.

8 Por ejemplo, los lotes ubicados en Alto de Sierra se publican como situados cerca de Libertador y Balcarce, o Sáenz Peña y Colón, cuando en realidad están a más de 4 kilómetros.

9 Una porción extensa de las áreas periféricas tiene suelos sin uso o con uso distinto al agrícola.

Ilustración 2: Localización de las ofertas con los precios publicados en gran San Juan, 2012



Fuente: elaboración propia.

Aunque la mayoría de las ofertas se localizaron dentro de la mancha urbana, la tendencia de demanda explicada por los entrevistados puede corroborarse, con la diferencia en el aumento del precio entre zonas urbanas y no urbanas. Asimismo, las ofertas demarcadas en este estudio como parte del grupo G3 muestran que dicha tendencia está más focalizada en este sector de la periferia urbana.

El año 2012 mostró una dinámica de ascenso en los precios de la oferta inmobiliaria, superando la inflación local a pesar de que el oro, indicador de la principal generación de valor local, no ha tenido un crecimiento favorable. Esto refuerza lo mencionado por los entrevistados que consideran que existe un “mito minero”, alrededor del cual, los oferentes inmobiliarios suponen que

la población se enriquece de manera continua, a pesar de que la expansión rápida del sector minero haya terminado varios años antes de 2012.

La oferta en sí parece ser sensible a las intenciones de crecimiento definidas por el Código de Edificación. Esto se puede apreciar con la cantidad de inmuebles ofertados hacia el oeste de la ciudad, cubriendo sectores que, por décadas, habían sido planteados como residenciales, pero que han tenido un uso agrícola. La demanda, sin embargo, que sólo puede deducirse por las zonas de moda y sus diferencias de precio, tiende a buscar sitios en contraposición a lo definido en el Código e, incluso, se encuentran varios casos que no cumplen con los mínimos establecidos para su zona. 

Bibliografía

- BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA. (2013). *Créditos y tasas de interés*. Consultado en: <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/bol-dat201306.pdf>
- CAMAGNI, R., GIBELLI, M. C. y RIGAMONTI, P. (2002). "Urban mobility and urban form: the social and environmental costs of different patterns of urban expansion". *Ecological Economics*, 40: 199-216.
- CINCO DÍAS. (2013). "Oro". *Cinco Días*. Consultado en: http://cincodias.com/mercados/materias_primas/oro/2/historico/15
- COOPERATIVA LEHMAN. (2013). *Cotizaciones y promedios*. Consultado en: <http://www.cooperativalehmann.com.ar/Sitio/PromediosHistoricosCereales.aspx>
- CUATTROMO, J. ET AL. (2011). *¿Existe una "burbuja especulativa" en el sector inmobiliario argentino?* Buenos Aire: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Consultado en: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/notas_tecnicas/43%20NT%20Precios1%20T%2011.pdf
- FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO GLOBAL. (2013). *Mercado laboral e inflación. Informe N° 84*. Consultado en: <http://www.fundeg.com.ar/Info%2084%20Enero%2013%20Salarios.pdf>
- GRIMM, N. B. ET AL. (2008). "Global change and the ecology of cities". *Science*, 319: 756-760.
- INDEC. (2001). *Censo 2001*. Consultado en: <http://www.indec.gov.ar>
- INDEC. (2010). *Censo 2010*. Consultado en: <http://www.indec.gov.ar>
- TOPALOV, C. (1979). *La urbanización capitalista*. Ciudad de México: Edicol.
- XE. (2013). *Conversión de divisas*. Consultado en: <http://www.xe.com>
- (Footnotes)
- 1 Factor de Edificación Máximo. Herramienta de control de densidad edilicia del Código de Edificación.
 - 2 Superficie usable. Para propiedades posibles de ser subdivididas, se calcula como la superficie real, menos el área porcentual para espacios comunes exigida por el Código de Edificación.
 - 3 Las zonas especiales se enmarcan en los indicadores de otras zonas equivalentes.
 - 4 El subíndice AB en el precio por superficie ($\$/m^2AB$) se refiere a la superficie absoluta.
 - 5 El subíndice CO en el precio por superficie ($\$/m^2CO$) se refiere a la superficie máxima permitida de construcción.