



BANCO CENTRAL
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

Discurso del presidente del Banco Central de la República Argentina, Federico Sturzenegger, en la 65° Convención Anual de la Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO)

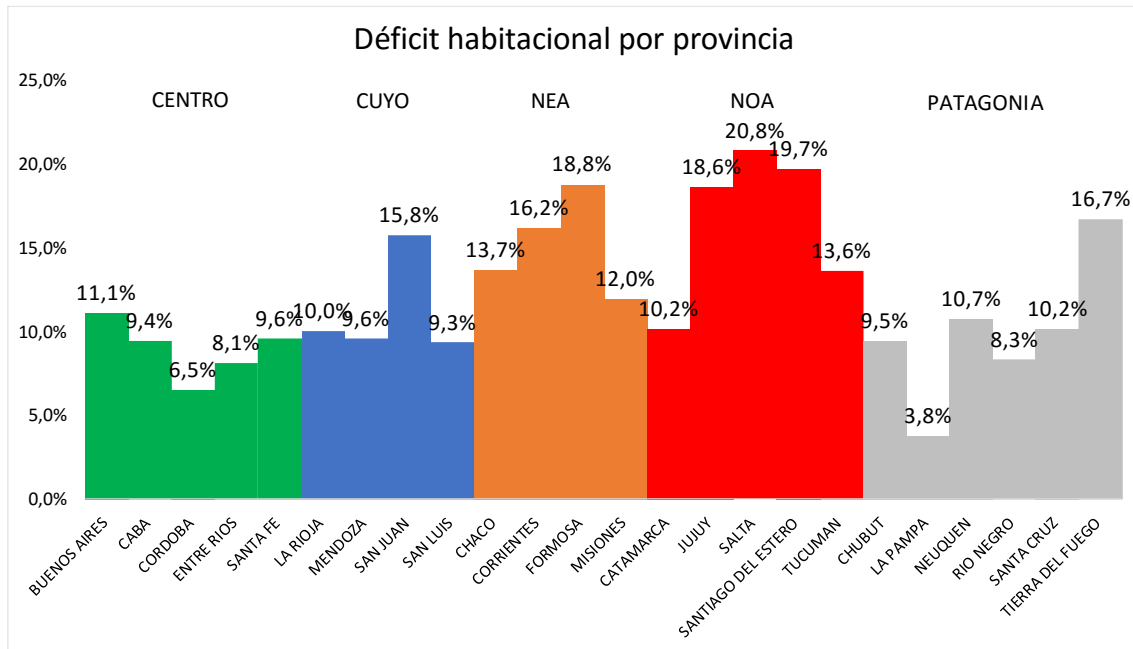
Buenos Aires, 5 de octubre de 2017 - Muchas gracias por la invitación a hablar sobre las enormes oportunidades que se presentan para la industria de la construcción.

No vale detenerse mucho en el diagnóstico de lo que nos pasó hasta ahora. Pero lo cierto es que por muchos años Argentina tuvo una macroeconomía volátil, un clima poco propicio para el desarrollo de cualquier industria con mirada de largo plazo, como, entre otras, es precisamente la de la construcción.

En el caso de Argentina, se le sumó la particularidad de un sistema financiero que no protegió al ahorrista y por ende imposibilitó el crecimiento del crédito. **Sin crédito, esta industria no puede desarrollarse, con lo cual se fue transformando en una industria dual: por un lado se desarrolló un segmento de nicho, construyendo para ahorristas ricos que veían en el sector inmobiliario uno de los pocos refugios frente a la inestabilidad macroeconómica, mientras, que, por otra parte, la inmensa mayoría de la población debía resignarse a alquilar, o a habitar viviendas con deficiencias habitacionales o a la autoconstrucción.** Se desarrolló una economía donde convivían enormes torres de lujo en Puerto Madero, que impresionan a los turistas que nos visitan, con amplios segmentos de marginalidad urbana.

Se estimaba, según el Censo de 2010, que había aproximadamente dos millones de familias sufriendo algún tipo de problema habitacional, de las cuales un millón trescientos mil eran familias que necesitan una nueva vivienda. Si bien este fenómeno es nacional, las regiones que registran mayor déficit habitacional son el NOA y NEA, con más del 10% de familias en estas condiciones¹.

¹ Centro: 10,0%; Cuyo: 10,8%; NEA: 14,5%; NOA: 17,1%; Patagonia: 9,1%.



Fuente: Censo 2010 (Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda)

Un derrotero igualmente penoso siguió la obra pública. En un país que se iba rezagando en ingreso relativo, la obra pública se convirtió en un coto de caza. La corrupción se hizo generalizada. A su vez, se la desvió de encarar las obras más necesarias para la población, a las obras más necesarias para diferentes intereses corporativos. La corrupción hizo a los empresarios rehenes de los políticos, y a los políticos rehenes de los empresarios. Las obras no sólo no se terminaban a tiempo, sino que ni siquiera comenzaban a tiempo. Las redeterminaciones de precios hicieron de la transparencia una utopía. La sociedad empezó a recibir cada vez menos obras, y las que se recibían eran cada vez peores, en diseño, ejecución y rentabilidad. Quizás el ejemplo más extremo fue durante la gestión anterior: el gobierno gastaba la misma cantidad de dinero para obras viales en la Provincia de Santa Cruz (donde vive menos del 1% de la población) que en la Provincia de Buenos Aires (donde vive el 39%). Aun asignando una fuerte ponderación a la federalización de la inversión, resulta inverosímil que esos recursos hayan estado orientados a su mejor uso posible. Por algún motivo la sociedad, sus ONG y su prensa, también habían perdido la capacidad de reaccionar.

Vale la comparación en efectividad con una obra que conocen bien: el Metrobús de la Matanza, que permitirá que 220.000 personas ahorren 40 minutos por día. Si sólo tenemos en cuenta los días laborales (es decir no computamos los beneficios para los automovilistas, la menor contaminación ambiental y sonora, la menor incidencia de accidentes, el menor desgaste de la flota de transporte público, etc.)



esto significa un ahorro de más de 2.900.000 horas por mes para toda esa gente. A un valor promedio de \$77 por hora, los ahorros anuales de ese Metrobús sumarían, al menos, \$2.700 millones. Para una obra que costó \$1.700 millones, eso implica que se repararía en tan sólo 230 días de uso. Asumiendo un horizonte de diez años, la TIR del proyecto sería de 159% anual. Es indudable el potencial que posee la inversión pública cuando se enfatiza el criterio económico en la selección de las obras. Era hora de cambiar esto también.

Cambiar las perspectivas para la industria de la construcción, significa, por un lado, generar un esquema macroeconómico estable que evite las drásticas redistribuciones de riqueza que tantas veces vivió Argentina, significa hacer crecer al sector financiero, defendiendo el ahorro de los argentinos, y significa traer la honestidad al Estado y al empresariado. El desafío es ciertamente grande y perentorio. Hace ya casi dos años que empezamos esta agenda y sus efectos se están viendo. Con los primeros resultados se abren cada vez nuevas y mejores oportunidades. A medida que más se demuestre que una organización sana, honesta, y constructiva genera mejores resultados (y rápidos), se potencia el entusiasmo en profundizar ese camino. De esas oportunidades es de lo que quiero hablar hoy.

Un breve comentario sobre la macro

Como ustedes saben, el BCRA se ha concentrado en la lucha contra la inflación. **En los últimos 14 meses la tasa promedio de inflación ha sido del 1,6% mensual, que anualizado implica un ritmo de 21%, la tasa más baja en 7 años. Durante los últimos 4 meses la tasa promedio ha sido del 1,4%, que anualizado representa una inflación del 18,2%. Pero lo más importante es que nos encontramos ante un proceso de desaceleración que seguirá hacia adelante. Más allá de las subas y bajas que pueden aparecer en este camino, todas las mediciones de expectativas y pronósticos que se relevan coinciden en eso.** Las expectativas de mercado relevadas por el Central indican que se espera una inflación para los próximos 12 meses de 16,9%, del 15,8% en 2018 y del 11% en 2019. Estos números se encuentran por encima de nuestras metas para esos años, del 10% más/menos 2% para el 2018 y 5% más/menos 1,5% para el año 2019. Así que tenemos todavía una brecha de credibilidad que necesitamos cerrar en los meses que vienen.

Pero no sólo del Relevamiento de Expectativas de Mercado se desprende que la percepción de la baja de inflación de a poco va llegando. La última encuesta de la consultora Poliarquía mostró que el porcentaje de los argentinos que veía los precios estables durante el último mes se ubicó en el valor más alto desde el año 2006. Y la mediana de las expectativas de inflación relevadas por la Universidad Di Tella viene mostrando hace cuatro meses consecutivos un nivel esperado de 20%,



cifra hacia la cual nunca habían disminuido durante todo el período en el que convivimos con el cepo.

Simultáneamente, construir este sendero de desinflación con tipo de cambio flotante asegura que la recuperación se mantendrá mucho más protegida. El tipo de cambio resguarda de las perturbaciones que la economía recibe del exterior. Por ejemplo, si problemas en Brasil hacen depreciar su tipo de cambio, el peso acompañará naturalmente, protegiendo el nivel de actividad doméstico. Pero el tipo de cambio flotante tiene dos beneficios adicionales: mantiene a la economía en un sendero de crecimiento consistente con el equilibrio de sus cuentas externas (si hay desequilibrios externos, el tipo de cambio se acomoda para corregirlos) y además, al subir y bajar permanentemente, con el tiempo logrará la desdolarización de la economía argentina.

Estos efectos positivos ya se están viendo. **Para julio de este año la economía mostró un crecimiento de 4,9% interanual y la mejor noticia es que hay una perspectiva generalizada de que este será un proceso de crecimiento verdaderamente sostenido.** Los analistas que participan del Relevamiento de Expectativas de Mercado, por ejemplo, esperan tasas de 3,0% para 2018 y 3,2% para 2019. De confirmarse estos pronósticos, la economía habría salido de esa maldición llamado cepo cambiario, que, como en el cuento de la bella durmiente, había subsumido en 2011 a la economía en un sueño del que no podía escapar.

En síntesis, el panorama macroeconómico luce crecientemente estable. Estoy seguro de que en unos años miraremos para atrás y trataremos de entender por qué tardamos tanto en ordenar nuestra economía. El camino en este sentido está trazado y mantendremos la consistencia para transitarlo.

La demanda de vivienda

Hoy quiero concentrarme en los aspectos más específicos que tienen que ver con el sector de la construcción y, entiendo yo que es el motivo por el cual me invitaron, su relación con el desarrollo del crédito, en particular el hipotecario. **Una industria puede no crecer por una restricción de demanda o por una restricción de oferta. Por ello quiero dividir la presentación en dos partes. La primera tiene que ver con analizar la demanda de vivienda, y analizar si esto hoy es una restricción para el crecimiento del sector. La segunda tiene que ver con la oferta de vivienda.**

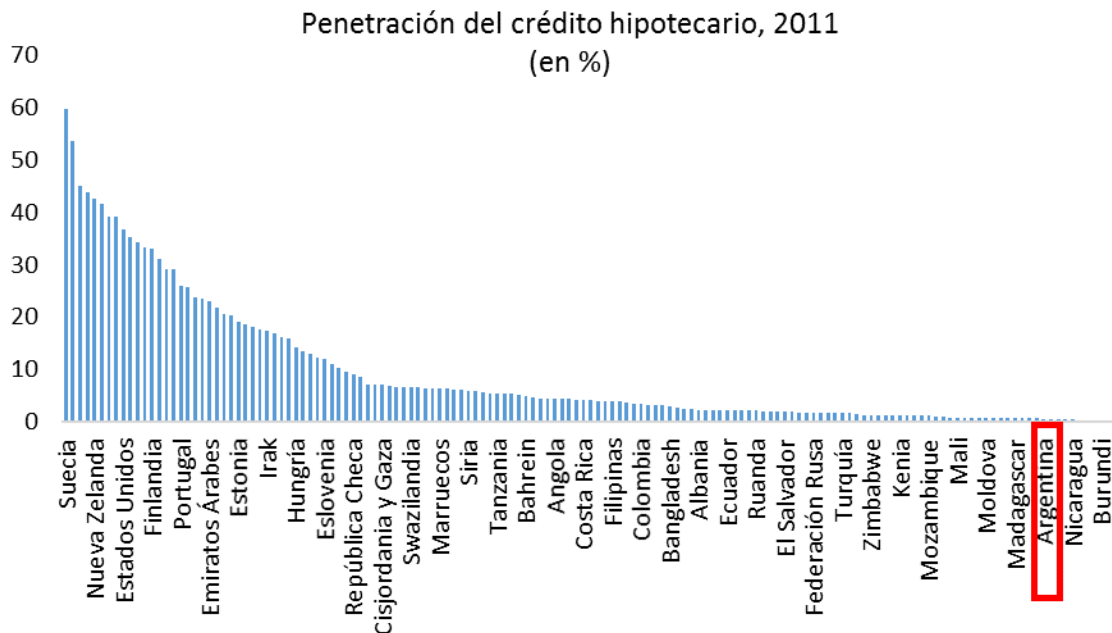
Anticipo mis conclusiones. **La demanda fue históricamente la restricción para el crecimiento de la industria. Pero no lo es más, o al menos no parece hoy ser el problema. Si la demanda dejó de ser el factor restrictivo, esto nos obliga entonces a pensar en la oferta, donde**



compartiré con ustedes cinco nuevas alternativas de negocios para la construcción. Les pido disculpas, no soy un experto en estos temas (mi experiencia con la construcción se remite a un verano en la que me pase picando ladrillos para hacer escombros para un contrapiso que estábamos haciendo en la casa de mis padres). Pero quizás sirva la mirada de alguien que viene de afuera de la industria.

La actividad de la construcción en Argentina ronda el 5,5% de su producto interno bruto (PIB), por debajo de países comparables como por ejemplo Colombia (8,5%), Turquía (8,7%) y Uruguay (9%). Sin embargo, la diferencia con estos países no es tanto el potencial o la capacidad del sector para desarrollarse, sino la manera en que la actividad se financia.

La población adulta con préstamos hipotecarios en la Argentina alcanza a duras penas rozar el 0,5%, es una cuarentava parte de lo que es Chile y una centésima parte de lo que en países como Suecia o Dinamarca que lideran en términos de este indicador, con más del 50% de la población adulta con préstamos hipotecarios.²



Nota: porcentaje de población adulta con un préstamo pendiente para comprar una vivienda
Fuente: Badev y otros (2014).

² Badev, A.; Beck, T.; Vado, L. y Walley, S. (2014): "Housing finance across countries. New data and analysis", Working Paper N° 6756, Banco Mundial.



Claro, **un crédito hipotecario a 25% de tasa, la que se podía, con suerte, conseguir en los últimos años, implica pagar un cuarto del valor de la casa el primer año.** Como sólo sueldos altísimos podían pagar una cuota que al cabo de un año cancelara un cuarto de la compra, el crédito hipotecario se había convertido en un lujo al que sólo los más ricos podían acceder. Más aun, los bancos públicos, en general, tendían a subsidiar este tipo de créditos, lo mismo que hizo el Procrear en la gestión anterior (que financiaba inicialmente a quienes tenían ya un terreno), con lo cual los recursos públicos se malgastaban en importantes subsidios a los segmentos más ricos de la sociedad. Aquellos que no tenían acceso a estos créditos y privilegios, quedaban relegados a alquilar, o a vivir en situaciones de déficit habitacional.

Conscientes de este rezago del crédito hipotecario, en abril del año pasado lanzamos las UVA como mecanismo alternativo. No se trata de ningún instrumento novedoso, es el modelo de la UF (Unidad de Fomento) chilena. Era un modelo muy conocido acá también. Guillermo Laura y Ergasto Riva habían escrito un libro defendiendo la idea, y la gente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda (AEV), con Fernando Esquerro a la cabeza, vinieron a presentar la idea al Banco Ciudad cuando yo era su presidente. Recuerdo que enseguida comprendimos su potencial. **Un crédito hipotecario tradicional era como una carrera de vallas, excepto que con una cuota inicial correspondiente a una tasa, digamos, del 25% que mencionaba antes, la valla inicial era tan alta que nadie podía pasarla.** Es cierto que las vallas subsiguientes, por efecto de la inflación, eran cada vez más accesibles. Pero ¿qué sentido tendría tener la parte final de la carrera allanada si nadie podía siquiera participar? El crédito a la UF chilena permite emparejar la altura de todas las vallas, la primera cae en altura, permitiendo el acceso a más gente. El negocio funciona porque no se licúan las vallas subsiguientes.

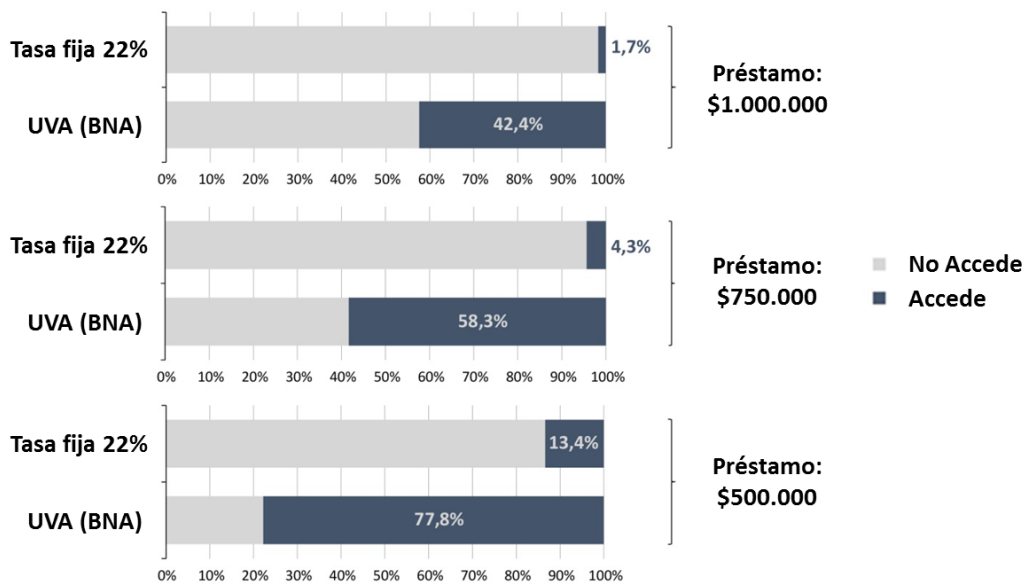
En realidad, la herramienta estaba legalmente disponible desde el año 2002. El decreto 905/2002, ratificado luego por la Ley 25.827, permitía al sector financiero el otorgamiento de depósitos y créditos ajustados por el índice CER, es decir por la inflación local. El problema era la manipulación del INDEC, que hacía impracticable referenciar a ese indicador. Fue entonces, allá por el año 2013, que hicimos un experimento en el Banco Ciudad al que llamamos “Mi Casa BA”. Con el apoyo de Mauricio Macri y Horacio Rodríguez Larreta, se asignaron unos 40 millones de pesos al Instituto de Vivienda de la Ciudad, quien contrató al Banco Ciudad para dar créditos con capital ajustado por el índice de precios de CABA. El resultado fue que los 40 millones se colocaron en sólo una semana, y en los años subsiguientes no experimentaron ningún problema. Esa experiencia sería el origen del *boom* de créditos que estamos viendo hoy en día. Y fue esa prueba piloto, sumado a la normalización del INDEC, lo que nos permitió reflatar la idea el año pasado.



Ilustremos con algunos ejemplos numéricos concretos la justificación de aquel optimismo y esta realidad exitosa de los créditos en UVAs.

En un préstamo en UVA a 30 años como el que hoy ofrece el Banco Nación, con una tasa anual del 3,5% y una amortización por año del 3,3% del valor de la propiedad, la cuota no se ubica muy lejos de lo que sale alquilar. En un préstamo de \$1 millón a 30 años la cuota inicial es de aproximadamente \$5.400, para lo cual se requiere un ingreso de 21.000 pesos.

Hogares que acceden al crédito hipotecario (en % respecto del total del país)



Alternativamente, para el mismo monto y plazo, las líneas de crédito tradicionales no denominadas en UVA, y asumiendo un CFT de 20%, llevan la cuota mensual a \$16.700 y el ingreso mínimo del hogar requerido a \$66.800. **Esto demuestra cómo la UVA permite derribar las restricciones al crédito de amplios sectores de la sociedad, ampliando el acceso a la vivienda propia.**

Desde su lanzamiento hacia abril de 2016, los créditos hipotecarios ajustables por UVA han registrado un desempeño muy positivo, sumando más de \$27.000 millones y representando en los últimos meses un 89% del total de créditos hipotecarios a tasa variable otorgados a familias. Gracias a esta nueva modalidad, los préstamos hipotecarios volvieron a crecer en términos reales luego de casi ocho años de virtual inexistencia de este tipo de líneas crediticias. La tasa de interés que se paga por ellos es de aproximadamente un 5,25%, mayor que el 3,19% de Chile pero menor al 6,87% de Uruguay, y claramente



menor al valor real que se pagaba durante la Convertibilidad, que era del 10,3%. En unos pocos meses Argentina pasó a tener el crédito hipotecario más accesible de su historia, y también en comparación con otros países.

Sólo en septiembre se otorgaron créditos de este tipo por más de \$7.300 millones. Cada día más entidades financieras se suman al negocio, ofreciendo una variedad cada vez más grande de productos. Y aunque queda mucho por hacer, no podemos sino alegrarnos por la evolución.

Es por esta accesibilidad al crédito, producto de la revolución de la UVA que decía al principio, que no considero que hoy sea la demanda la que sea una limitante al crecimiento del sector: hoy tenemos más de un millón de familias con agudas necesidades habitacionales y con la posibilidad de obtener un crédito para comprarse su vivienda. **Está claro que ahora la discusión pasa por la oferta.**

La oferta de vivienda: cinco modelos posibles

Pasemos entonces a ese tema. **Dije en otra ocasión que lo que requiere el nuevo contexto es pensar en una oferta que llegue de manera más amplia a todo el conjunto de la población. Se acabó el país que sólo construía para los ricos.** Cuando ustedes terminen de convencerse que el negocio de los próximos 20 años es eliminar el déficit habitacional del país, habremos comenzado a avanzar de manera importante en resolver uno de los problemas estructurales de Argentina.

Vale aclarar que en el nuevo contexto, la construcción de viviendas será, primordialmente, un negocio privado, que no va a necesitar del Estado para crecer, excepto para la provisión de los bienes públicos de infraestructura y derechos de propiedad que complementan cualquier emprendimiento inmobiliario. En ese mundo lo único que valdrá será la creatividad que cada uno de ustedes muestre para reducir el costo de la vivienda, ofreciendo alternativas mucho más económicas que las que hoy existen.

Las oportunidades de negocios y la organización empresarial, que será necesaria para explotar esta demanda por 40 años abandonada, dará lugar a formas novedosas para la construcción. Veamos qué puertas se abrirán.

Modelo 1. Densificación



Una característica que llama la atención de los urbanistas que visitan Buenos Aires es su bajo nivel de densidad. A pocas cuadras del obelisco podemos encontrar una vivienda unifamiliar. Si piensan en París, pueden recorrer manzanas y manzanas enteras sin encontrar algo así. La diferencia está en la densificación, y con ella se optimiza el uso de su infraestructura de transporte, eficientizando el uso de la ciudad.

Es así como esta temática, quizás más idiosincrática de la CABA, **implicará la necesidad de avanzar en una densificación de la trama urbana**. Esta densificación podrá extenderse a todos los rincones de la Ciudad. Incluso, podría pensarse en que zonas hoy consideradas marginales, puedan reconvertirse en importantes desarrollos urbanos, donde sus actuales moradores obtengan una participación en el proyecto final. **Entonces, tanto la Ciudad como sus habitantes tendrán un salto cualitativo en su oferta habitacional, al tiempo que se eficiente el funcionamiento de la Ciudad en sí misma.**

Modelo 2. El modelo Medellín

Jorge Fajardo, el famoso intendente de Medellín, tenía un lema que se convirtió en su marca registrada: “para los más pobres lo más bello”. **Por ello me imagino para nuestro país el desarrollo de soluciones urbanísticas de carácter extensivas, del tipo de urbanizaciones abiertas y cerradas, pero con el sello de una alta calidad urbanística. En otras palabras, un desarrollo inteligente que genere una alta calidad del espacio físico, aún si la casa que la ocupa no cueste más de 30.000 dólares.** Este tipo de negocios es factible en zonas suburbanas, sobre todo del interior del país, donde la incidencia del terreno es menor.

Modelo 3. El primer departamento.

Al ampliar el acceso al crédito, el mercado va a desplegar una mayor diversidad de oferta. En particular, **un segmento que debería desarrollarse mucho más es el de departamentos pequeños, para jóvenes solteros o matrimonios en sus primeros años.** Imagino entonces edificios con estos departamentos en toda la traza del Metrobús de La Matanza o cerca de la estación de trenes de Ciudadela (a 25 minutos del centro de la Ciudad) o Berazategui (a 40 minutos de Constitución). Departamentos pequeños desplegándose por todo el conurbano y en sintonía con las mejoras en el transporte público. De esta manera se reduce la incidencia del terreno, abaratando los costos y generando una complementariedad



con el transporte público, sobre todo con la red de trenes y subterráneos, que eficientizará significativamente el funcionamiento de las ciudades.

Modelo 4. Te la hago de nuevo...

Un problema significativo es el mejoramiento de viviendas existentes. Acá hablamos de familias que ya tienen su terreno y, por ende, son directamente clientes potenciales de un crédito hipotecario (al ser dueños del terreno, el valor del mismo ya mejora el ratio de crédito a valor de la propiedad), y que sólo tienen que financiar la construcción.

Acá el negocio es el de una empresa que le ofrece derribar su casa y construirle en semanas una nueva vivienda de mejor calidad. Es fácil imaginar la demanda realmente ilimitada para este modelo de negocios, que, por otra parte, requiere la construcción de una ingeniería logística de precisión, ya que me lo imagino como una sucesión de equipos que van rotando de una casa a otra como una línea de producción. Excepto que, a diferencia de una línea de montaje en la que el producto llega al equipo, es el equipo el que va al producto. Primero el equipo demolición, segundo el equipo cimientos, y así sucesivamente. Será aquí el negocio de la velocidad, triunfará el que logre diseñar una técnica que logre terminar la casa en el menor tiempo posible, técnicas que seguramente requerirán el uso de materiales nuevos: la madera, el plástico y el vidrio, que se sumarán a los ya tradicionales.

En este modelo, los clientes “sacarán turno” para la mejora de su casa, en un proceso que puede cambiarle la cara al país en pocos años.

Modelo 5. La casa móvil.

Uno de los negocios más novedosos será el de las casas portables: esto es, casas semi-industriales con una estructura pasible de ser transportada de un lugar a otro. El otro día me visitó un reconocido arquitecto local que produce este tipo de solución pero con foco en los segmentos ABC1 y oficinas. Es decir que el concepto ya existe, aunque, como todo en este mercado, hay que rediseñarlo para el segmento que hoy lo podría demandar masivamente.

Repasemos algunas peculiaridades de este tipo de construcción. Por un lado, se financiará con préstamos prendarios (no hipotecarios), abaratando costos y simplificando los trámites. Pero sobre todo se destaca porque puede ser comprado por quien no tiene su terreno escriturado, permitiéndole acceder a una vivienda aún antes de que pueda comprarse su terreno. Fíjense que esto, a su vez, le da



libertad para moverse si es que decide mudarse a otro lado, o si adquiere un terreno en otro lugar. Los clientes aquí serán propietarios sin propiedad. Libres para luego moverse, no teniendo que precarizar su vivienda porque su propiedad sea precaria.

A su vez, si, como se espera, el interior de nuestro país sigue teniendo un diferencial de crecimiento, esto facilitará muchísimo el reflujo inmigratorio hacia esas zonas, sin que la familia pierda calidad de vida.

Impacto

El resultado de este país será que en 20 años no habrá asentamientos precarios ni déficit habitacional. La calidad urbanística habrá alcanzado los niveles de países más desarrollados. Y todo esto ocurrirá sin dinero del contribuyente. Es cierto que para que alguno de los modelos que comenté antes se puedan desarrollar, se necesita una agilización en las situaciones dominiales y un código urbano acorde a las necesidades. Éste seguirá siendo un punto de contacto entre la oferta privada y los reguladores.

Un país de propietarios será un país de ciudadanos orgullosos de su país. Responsables y trabajadores.

En un estudio sobre un grupo de familias asentadas en una zona de terrenos baldíos en Quilmes, Galiani y Schargrodsky (2010)³ llegaron a una interesante conclusión. En un análisis sobre un asentamiento en San Francisco Solano, en la Provincia de Buenos Aires, compararon a familias que tenían el título de su propiedad con familias que no lo habían obtenido. Encontraron que las familias a las que se les adjudicó el título de propiedad habían aumentado sustancialmente la inversión en su vivienda y habían mejorado la educación de sus hijos. Los autores sugieren así que la adjudicación de títulos de propiedad de la tierra puede ser una herramienta poderosa para la reducción de la pobreza, porque la propiedad de la vivienda es una herramienta que excede a lo habitacional, cambiando toda la dinámica familiar y sus incentivos a largo plazo. Repito, las familias que son propietarias tienden a tener hijos con más años de escolaridad.

Pero, todo esto será posible sólo si ustedes recogen el guante del desafío. No apelamos a su vocación patriótica, sino a su vocación de negocios. Al desarrollo de una industria de la construcción que no mire al sector público, que no necesite del sector público, y que no padezca al sector público. Que se dedique a trabajar, honesta y competitivamente, para alimentar una demanda inagotable y con necesidades imperiosas.

³ Galiani, S. y Schargrodsky, E. (2010): "Property Rights for the Poor: Effects of Land Titling", *Journal of Public Economics*, Vol. 94 (9-10), pp. 700-729.



El resultado será que también seremos un país con mucho más empleo en la construcción. Si consideramos por ejemplo al déficit habitacional⁴ como una demanda potencial del sector, y hacemos algunos supuestos⁵ sobre los encadenamientos de la construcción, **el gasto para cubrir en 10 años la demanda de esas familias, implicarían un impacto de 1,5p.p. en el PIB en cada uno de esos años. En términos de empleo se traduciría en, aproximadamente, 330.000 nuevos puestos de trabajo en el sector, durante 10 años.**

Región	Cantidad de empleos creados por 10 años
CENTRO	204.631
CUYO	23.574
NEA	35.553
NOA	48.386
PATAGONIA	16.793
TOTAL	328.938

Como ven, la agenda que se le presenta al sector es novedosa, desafiante y de vital importancia para el desarrollo del país. Estoy seguro de que lograrán llevarla adelante exitosamente.

Muchas gracias.

⁴ Se considera el déficit habitacional cuantitativo compuesto. El mismo se define como la diferencia entre el total de hogares y el total de viviendas particulares habitadas (no irre recuperables).

⁵ Para este ejercicio se tomó el número de viviendas con déficit habitacional cuantitativo compuesto provisto por el Censo 2010 y se lo actualizó utilizando las proyecciones de población del INDEC para 2017. Por otro lado, se consideró casas de 60m² a un costo de \$18.800 el m² (precio promedio de agosto 2017 para todo el país, provisto por el colegio de arquitectos de Entre Ríos). Con respecto al impacto sobre el PIB se consideró el multiplicador de valor agregado obtenido a partir de la MIP97 (para descontar productos importados, especialmente) provisto por el INDEC. A su vez, para realizar el cálculo del impacto sobre el empleo se utilizó el ratio de 2016 entre el número de empleados (formales e informales) de la construcción y la participación en el PIB de dicho sector, multiplicándolo posteriormente por el impacto en puntos porcentuales del PIB previamente explicado. Vale la pena destacar que, tanto en términos de actividad como de empleo, el impacto se distribuye uniformemente a lo largo de 10 años.