

La construcción de una empresa

por [Florencia Ridruejo](#) | tamaño fuente   | [Imprimir](#) | [E-mail](#)



 Me gusta  Enviar  Share  Tweet   



En Argentina, donde las empresas se encuentran sumergidas en una constante incertidumbre por los ciclos de inestabilidad [económica](#), se ha ido dando en las últimas cuatro décadas, un fenómeno de crecimiento en los proyectos inmobiliarios. Este viene dado por la confianza de los inversionistas en empresas que denotan trayectoria e inspiran tranquilidad en tiempos de cambio, y se ve acompañado por la figura del fideicomiso, como vehículo de inversión y resguardo de ganancias.

Un importante referente del sector, quien participó de la evolución del desarrollo inmobiliario con propuestas que siempre fueron a la vanguardia, el Presidente de Argencons y de la Asociación de Empresarios de la Vivienda, Ingeniero Miguel A. Camps repasó junto a **Mirabaires** sus inicios, su trayectoria, las oportunidades y la consolidación de la empresa que fundó hace 42 años:

Los inicios

Miguel A. Camps, recuerda sus comienzos en un ámbito que quizás no imaginaba cuando se recibió de ingeniero industrial y comenzaba su carrera profesional en la década de los 70: "Yo estaba de novio, con planes de casamiento y mi suegro era director de un banco y me cuenta que había créditos para la vivienda y que se estaban haciendo cosas muy interesantes porque era algo que recién aparecía en el mercado. Estaba el Banco de Galicia y este era otro de los bancos que recién empezaba con el crédito para la vivienda y me ofreció poder entrar".

De este modo, al verse frente a una gran oportunidad y motivado por su suegro, deciden armar una sociedad. Así surge Argencons, que desde 1969 y financiando sus primeros edificios a través del Banco de Crédito Argentino, viene desarrollando grandes emprendimientos y es reconocida por el éxito de sus propuestas innovadoras, la calidad y la valorización de sus productos.

De todas maneras, al Ingeniero Camps siempre le habían atraído durante sus estudios, las materias puramente conceptuales de la ingeniería tales como la estadística o la investigación operativa y pensaba que el no había estudiado para construir, por lo que se tuvo que empezar a interiorizar en el tema:

"Cuando empecé a trabajar en esto dije... acá mi salida es hacer más obras para poder contratar ingenieros y arquitectos que trabajen para mi y yo dedicarme a otra cosa. Entonces empecé a hacer cosas distintas y pensaba... ¿Por qué nadie hizo tal cosa? Yo voy a probar... me empezaban a dar resultado y la verdad que en ese sentido hoy, es como si yo hubiese sido un precursor", manifiesta Miguel A. Camps detallando que por aquél momento no se hablaba de desarrollo inmobiliario.

Camps recuerda como ejemplo, la Torre Gelly que hizo en 1975, donde innovó con terrazas de casi 3 metros en todos los pisos. Hasta el momento, los balcones de los edificios de Buenos Aires presentaban un metraje menor y los que tenían terrazas en los pisos superiores gustaban a la gente y eran bien cotizados. Miguel A. Camps comenzó a notar que daba resultado el pensar cosas nuevas y proponerlas, porque la gente se daba cuenta cuando había algo novedoso.

Los vertiginosos años 70

"En los 70', que había secuestros, asesinatos y que era una época complicada, consigo meterme en una compra importante y compramos una manzana. Ahí pensé: acá voy a hacer un edificio blindado. Voy a poner un muro perimetral, una caseta de vigilancia blindada que te comande un portón, le voy a poner un micrófono afuera para que no haya que abrir la puerta para escuchar lo que se dice si viene una visita, etc...", cuenta Camps refiriéndose al proyecto que encara en 1978 con las torres de Seguí y Ugarteche, siendo el primer emprendimiento residencial de Buenos Aires con infraestructura de seguridad.

El había visto en Río de Janeiro las construcciones que desde afuera se veían blindadas y le habían llamado la atención. Con la idea en mente de permanente innovación se preguntaba "¿Qué es lo que a la gente le gusta acá?" Así es que empezó a dedicarse a pensar en cosas distintas, lo que la gente valoraba, a observar aquello que faltaba y el cómo proponerlo.

Su propuesta causó sorpresa en más de un colega que en ese momento le llevaba varios años y edificios de ventaja. Hasta llegaron a llamarlo "el complejo multideportivo", y en las primeras semanas de presentación. Muy poco tiempo después de esos comentarios casi burlones, muchos de los empresarios de la construcción comenzaron a imitarlo.

De este modo fue como, tras ver qué era lo que faltaba, surgieron los edificios con aménities con grandes piletas de natación, solárium, canchas de tenis, de squash, gimnasio, hasta lavadero de autos y otras comodidades que la gente daba valor y que hacían que los edificios que construían valgan un 40% que los de al lado quizás, pero con buenos resultados por lo que ofrecían y que otros no tenían. "De algún modo te hacen sentir que estás de vacaciones durante todo el año", comenta Camps

Siguiendo la misma línea de innovación y manteniendo la calidad que los caracteriza cuenta: "De repente un día también dije... voy a hacer un edificio sin persianas. Y hoy, nadie les pone persianas. Pero siempre éramos los primeros en hacer todo. El primer fideicomiso lo hicimos nosotros", comenta Camps destacando su estilo inquieto y pragmático. Tal como se lo vé, se destaca por la seguridad con la que da cada paso. Es detallista y estudioso, con una mentalidad abierta en la búsqueda de nuevas y mejores opciones. Fue Camps quien promovió desde los inicios la modalidad del fideicomiso al costo para la construcción.

Otra de las cuestiones que también consideraron fue el tema de la selección y la adquisición estratégica de los terrenos: "Todo el mundo construía en Libertador o en Figueroa Alcorta, la máxima era esa. Y por ejemplo un día pasaba por ahí cerca y vi un cartel que se vendía un lavadero industrial en la calle Gelly, que estaba entre Figueroa Alcorta y Castex. Entonces dije... esto está a una cuadra de Figueroa Alcorta, va a gustar, entonces hice un edificio", comenta refiriéndose a la Torre Gelly- Plaza Alemania.

"Con Ugarteche pasó lo mismo, era una fábrica abandonada, entonces esa manzana la compramos a un buen valor, porque era un lugar que no valía. Pero uno pensaba, para comprar en Figueroa Alcorta un terreno chico, me compro una cuadra atrás, una manzana. Y estas cosas fueron dando resultado. Hoy esto es lo que enseñan en los masters en desarrollo inmobiliario, te enseñan a pensar en forma libre. Yo pensaba así porque era ingeniero industrial, no era ni arquitecto ni ingeniero civil y no tenía ganas de repetir lo que hacían los demás", explica el empresario.

Otra de las situaciones que recuerda fue cuando se produjo en la Argentina el denominado 'Rodrigazo': "En ese momento, devaluaron como si hoy el dólar se duplicara de un día para otro. Yo había vendido mucho en pesos, porque en ese momento no se vendía en dólares, pero la inflación pegó un salto y nadie respetaba los precios que se habían arreglado" Ante la situación que se generaba, Camps determinó: "al 30% de la gente que había comprado el edificio, le voy a mantener el precio... me parece de mal gusto decirles esto de que ahora sale más" y pensó que si iba a seguir trabajando mucho tiempo más, comenzaría haciendo cosas que la gente se acuerde en un futuro, el recordar que alguien le respetó sus condiciones cuando no era común que se respeten.

La marca Quartier

En los 90' desarrolla la marca Quartier, con la cual ya lleva construidos 12 edificios. Introduciendo innovaciones en el diseño, construcción y comercialización, implementa y desarrolla la aplicación de fideicomisos de inversión en grandes desarrollos.

"En aquella época, los bancos acá tenían crédito, cosa que hacía mucho que no te daban y entonces la perspectiva era de que venía una época buena. Entonces dije... voy a poner una marca porque sino cada edificio es como tener que empezar de nuevo", cuenta Camps y agrega: "la visión en ese momento era que cada edificio que hacíamos con la misma marca la gente lo iba a empezar a recordar entonces cuando se hablaba de un Quartier, no había necesidad de empezar a explicar qué era".

Su ideal era manejarse como una empresa y que no haya un arquitecto o un ingeniero del cual dependiese todo. "Yo quiero que sea Argencons como empresa y Quartier como marca", explica.

De este modo, la firma Argencons revolucionó el mercado inmobiliario creando edificios emblemáticos con marca propia, Quartier. Las evidencias están a la vista con Quartier Demaría, Quartier Sinclair, Quartier Ocampo, Quartier Libertador... y la lista continúa casi al mismo ritmo en que se apreciaban los valores de cada uno bien por encima de los edificios de su zona, a pesar de los vaivenes del país, en estos 42 años de historia.

Al preguntarle por cuál considera que es su principal virtud, encuentra como una de sus mayores fortalezas es la optimización de los recursos: "Considero que tengo mucha habilidad para ver de qué dispongo en cada momento y cómo usar mejor esos elementos. Por ejemplo, el dólar como está, cómo están los bancos, en qué momento de la economía estamos... entonces, adecuándome a esas circunstancias, pienso en el producto que voy a armar y sus características. Sería el saber combinar lo disponible de la mejor manera posible, que en ingeniería se llama investigación operativa", comenta.

Esta fortaleza de la cual habla Camps, se ve reflejada en el modus operandum de la empresa en lo que tiene que ver con el saber leer entre líneas la cultura en la cual está inserta, la situación actual y el poder anticipar lo que viene, algo que él supo valorar cuando decidió apostar su vida al país que más conoce y el mismo en el que nació.

Ampliando horizontes

Hoy Argencons conforma un equipo de profesionales que trabajan con la visión de su presidente, pondera la expansión y la amplitud más allá de las zonas más tradicionales de Buenos Aires, con el propósito de ofrecer las características del buen vivir que la vida moderna requiere.

De esta manera lo explica el Ingeniero Miguel A. Camps: "Vimos por un lado que la tierra se encareció mucho y entonces esto daba la oportunidad de ir a lugares no consolidados y llevar gente para esos lugares. Porque también, en cierto modo a la gente que vive en barrio norte, no le puedes ofrecer por ejemplo otra torre de Ugarteche, porque aparecen terrenos de 10 metros de frente. Entonces, si bien el lugar es bueno, el producto que vos le puedes hacer, no lo va a ser"

Así fue como encararon el proyecto de Quartier Lomas de la Horqueta, que se integra a la urbanización Buenavista, abierta pero controlada, que incluye además clubs deportivos, colegios de primer nivel, un centro empresarial y equipamiento comercial, una reserva ecológica y otros barrios privados. Su acceso por la calle Uruguay, a metros del Acceso Norte km 22,5, resulta el más directo, rápido y seguro desde la Capital.

"La tierra cuesta la tercera parte de lo que costaría en Palermo por ejemplo, y al mismo tiempo podemos brindar una satisfacción que no sería posible en ningún otro lado. Aparecen este tipo de oportunidades y la gente está mas dispuesta hoy a irse a vivir allá, o a moverse", concluye Camps.

www.argencons.com | www.quartier.com.ar

Producción: Florencia Ridruejo