



## Miguel Camps

Es ingeniero industrial, graduado en 1968, en la Universidad Nacional de Buenos Aires. En 1969 funda Argencons S.A, financiando sus primeros proyectos a través del Banco de Crédito Argentino, del que luego fue director. En el año 78 desarrolla el primer conjunto residencial con infraestructura de seguridad, servicios y esparcimiento, precursor del modelo hoy vigente en el mercado. En los '90, junto a la creación de la marca Quartier, introduce una serie de innovaciones en el diseño y comercialización de grandes conjuntos residenciales, que le valieron los premios FIABCI a la excelencia y MDI al desarrollador del año. En 2003 perfecciona la aplicación del "fideicomiso de inversión" en grandes desarrollos constructivos, habiendo entregado ya 15 conjuntos Quartier bajo ese esquema. Desde el 2011 preside la mesa directiva de la Asociación de Empresarios de la Vivienda.

De sus seis hijos, los dos varones trabajaron en su empresa y hoy son activos empresarios independientes en distintos rubros del sector. En sus momentos de ocio prioriza el deporte y el contacto con la naturaleza, fuentes inspiradoras, junto con sus estudios de filosofía, para muchos de sus conceptos innovadores.



**ARGENCONS**  
DESARROLLOS E.I.

# EXPERIENCIA Y CREATIVIDAD

Proyectos originales y flexibles, la creación de una marca propia, junto con la incorporación de la figura del fideicomiso sobre bases confiables y seguras, definen y afianzan la trayectoria de Argencons, liderada por el Ing Miguel Camps, actual presidente de la Asociación de Empresarios de la Vivienda de la República Argentina.

En sus cuarenta y cuatro años de actividad, la empresa se fue adecuando a los diferentes ciclos y desafíos de la economía del país buscando siempre gestar emprendimientos innovadores. "El éxito de un proyecto inmobiliario depende cada vez más de su adecuado posicionamiento, de su diferenciación frente a la competencia y de la forma de dirigirlo a su mercado objetivo", resalta Miguel Camps, en la entrevista con ÁREAS Globales. Hoy la empresa está bien posicionada, con proyectos en vías de finalización y otros en marcha, tales como Quartier San Telmo, Quartier Lomas de La Horqueta y ya se están entregando las unidades de Quartier del Polo. Además, se ha comenzado la obra de Quartier Madero Urbano, sobre la calle Huergo frente a Puerto Madero. A la par que se analizan y se gestan nuevos emprendimientos que buscan adecuarse a las situaciones cambiantes del país. Creatividad, pero también confianza al servicio de un target de compradores nada convencional, son algunas de las premisas que avalan las propuestas de Argencons.

### ¿Cuál es su visión del mercado actual?

Lo que está claro es que hay dificultad para comprar dólares como también para sacarlos, aunque estén declarados fiscal y legalmente. Incluso en esas condiciones se hace difícil, por lo cual algunos prefieren destinarlos a un negocio inmobiliario antes que tenerlos en una cuenta corriente o en una inversión financiera. Si no se pueden subir los precios ni actualizar los balances por inflación, las utilidades de las empresas van a disminuir y, por ende, tendrán menos excedente de dinero para sus accionistas y/o aplicarlo en otros rubros. En ese contexto, tratamos de ser optimistas y creativos, seguimos insistiendo en nuestra capacidad de concebir proyectos aceptables por el público, generar mano de obra y trabajo.

### ¿Lo cual también impacta en la construcción?

La disminución de la actividad económica muestra que aquellos jugadores más ocasionales que no eran del sector, pero que se volcaron a la construcción buscando rentabilidad, hoy ya no están en el mercado, porque se les ha complicado la viabilidad del nego-

cio. En consecuencia se está ante una actividad más concentrada en los desarrolladores y empresas más profesionales. Las que, a su vez tienen una estructura montada, todo un know how y un background en recursos humanos que hay que mantener. Acá no hay especulación, sino valor agregado.

### ¿Cómo adecuar los desarrollos a ese contexto?

Estamos proponiendo a nuestros inversores un proyecto interesante sobre un predio en la calle Dorrego entre Aménabar y Concepción Arenal. El edificio que ocupa un tercio de la manzana tendrá una piscina, dos niveles de subsuelo, y locales en la planta baja. Las unidades son suites y estudios con una superficie promedio de 45 m<sup>2</sup>, e incluyen cochera. En este caso se han puesto en venta unidades cien por cien al contado en dólares (US\$ 100.000) destinadas a afrontar el pago de la tierra, cuya opción de compra esta pactada en esa moneda. Con esa suscripción se adquiere el predio que deberá contar con los planos aprobados y luego se instrumenta la segunda etapa que es un fideicomiso en pesos. Una vez constituido, los inversores reci-