

MIEDO Y CONSUMO: EL ENCERRAMIENTO HABITACIONAL EN MÉXICO Y MADRID

Liliana López Levi, Isabel Rodríguez Chumillas

Departamento de Política y Cultura. Departamento de Geografía.
Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco, México. Universidad Autónoma de Madrid, España

El paisaje, la funcionalidad y la conectividad urbana se vieron transformados a finales del siglo XX, con el surgimiento de nuevas estructuras, en donde la vivienda se presenta como parte de unas mini ciudades fortificadas y que son resultado de diversas fuerzas económico-culturales del capitalismo actual. Específicamente planteamos la hipótesis de que los desarrollos habitacionales para las clases altas en la Ciudad de México y Madrid, en los cuales los agentes inmobiliarios promueven el aislamiento y exclusividad, responden al miedo y al consumo. A partir de lo anterior, el presente trabajo aborda el urbanismo cerrado y traza sus vínculos con la cultura del marketing, el manejo de la imagen y la inseguridad que caracteriza a las ciudades de hoy en día, y que lleva a las comunidades a vivir en casas aisladas, calles cerradas y comunidades amuralladas.

FEAR AND CONSUMPTION CULTURE: HOUSING ENCLOSURE IN MÉXICO AND MADRID

Urban Landscape, functionality and connectivity have been modified since the late twentieth century. New structures have emerged and housing is presented within fortified mini cities, which result from several capitalist economic and cultural forces. Specifically we have the hypothesis that housing developments for upper classes in Mexico City and Madrid, where investors promote exclusiveness and isolation, respond to fear and consumer culture. From the above mentioned, this article explores gated communities and relates the phenomena with different urban characteristics such as marketing, city image and insecurity, all of which leads communities to inhabit isolated houses, closed streets and gated communities.

Introducción

DURANTE LOS AÑOS NOVENTA, LOS PROCESOS territoriales protagonistas en la cultura urbanística internacional se han visto marcados por la combinación entre una acelerada y difusa ocupación del suelo periférico con una singular renovación de los espacios centrales (Troitiño, 2002, Capel, 2003, Monclús, 2003, Nel-lo, 2003). A ello se han sumado dos rasgos nuevos. Por una parte, el mayor protagonismo de los procesos capitalistas que han agudizado y acelerado las tendencias privatizadoras en el espacio, los bienes y los servicios (Bauman, 2001, Méndez, 2002a) y, por otra parte, la proliferación de modelos suburbanos de contrastadas densidades, tanto para la residencia, como para la industria y los espacios comerciales y de ocio.

En los dilatados “bordes urbanos” en construcción destaca la multiplicación de estos asentamientos residenciales, que frecuentemente expresan la autoprotección y el control disciplinario de las relaciones sociales. Lo anterior se manifiesta de varias maneras, con mayor o menor intensidad en diversas ciudades y países, a través de sus arquitecturas, de la concepción de los diseños y de su inserción en el entramado espacial, tanto en territorios metropolitanos como en áreas más consolidadas. Los desarrollos residenciales resultantes, que simulan ser mini ciudades finiseculares, se agregan aislados e independientes a los espacios de consumo posmodernos y materializan con contundencia las tendencias actuales del urbanismo, donde se ensayan nuevos discursos y productos inmobiliarios. Con ello, las prácticas sociales recientes se construyen alrededor del protagonismo de una sociabilidad moderna de pequeños mundos cerrados pretendidamente homogéneos, que se desenvuelven en el ámbito de nuevas formas urbanas en torno a la privacidad, el aislamiento y la fortificación (Méndez-Rodríguez, 2003).

Las nuevas dimensiones de este crecimiento de la urbanización residencial dispersa, tendente al aislamiento físico, se obtienen al aplicar la hipótesis de

que el miedo (Davis, 1994, Soja, 2003, Méndez, 2002b, Borja, 2003) y el consumo (Debord, 2003, Bauman, 2003, Bordieu, 2002 y 2003, Lipovetsky, 2002, Costa, 2002, López Levi, 1999, Bocoock, 1995) constituyen los elementos claves del nuevo discurso de la oferta inmobiliaria reciente, que inventa y vende una amplia variedad de estilos de vida del emergente modelo del urbanismo cerrado (Méndez-Rodríguez, 2003, Rodríguez, 2003). Las formas predominantes de ocupación del territorio que siguen su organización, diseño y arquitecturas provocan, entre otros procesos en curso, la desarticulación y estandarización de los paisajes urbanos, la tematización de los estilos de vida y la insustentabilidad ambiental.

De la ciudad por proyectos¹ al urbanismo cerrado como modelo

Ningún entramado teórico es capaz de proporcionar claridad en el análisis de la ciudad y su contexto actual; por ende, los fenómenos anteriores han sido explicados con base en interpretaciones que parten de puntos de vista focalizados en perspectivas sectoriales. Los elementos teóricos barajados enfatizan el papel del inversor y la lógica privada en las dinámicas de las metrópolis actuales y, en particular, en la producción de vivienda como bien de consumo. La concepción que reconoce un inusitado protagonismo al sector inmobiliario, parte para su formulación de las causas manejadas en el debate en curso, a partir de las nuevas condiciones creadas por los procesos de desregulación urbanística, acaecidos en paralelo al declive del planeamiento convencional, y su sustitución por proyectos y megaproyectos cualitativos y estratégicos (Méndez, 2002c, Monclús, 2003, Portas, 2003).

Hoy en día, la ciudad por proyectos (Boltanski-Chiapello, 2002, p. 153 y ss.) le está dando al “nuevo espíritu del capitalismo” los apoyos normativos necesarios para justificar las vías de beneficio que caracterizan al mundo capitalista actual (Ibídem, p. 444). En gran medida, es la que confirma que “no

1 Expresión de Luc Boltanski y Ève Chiapello. Definen el estadio de la ciudad en un mundo en red donde el proyecto es el pretexto para la conexión (Boltanski-Chiapello, 2002).

hay ciudad sin proyecto de ciudad” (Nel-lo, 1995, p. 789) pues es necesario, como señala Joan Vilagrasa “prever, programar, planificar las acciones e iniciativas que puedan combatir los efectos negativos que generan las sociedades urbanas, y aprovechar de forma óptima las ventajas de la concentración en las ciudades” (Vilagrasa, 2003, p. 331).

La ciudad por proyectos simplifica y aglutina los significados y trayectorias del “proyecto urbano”, enfatizando en la traslación experimentada a lo largo de los años 90, generalizando su entendimiento que encierra, tal y como lo analiza F. J. Monclús (2003), una compleja respuesta “que permite efectuar una mirada de conjunto a situaciones que, lógicamente, responden a situaciones históricas y urbanas diversas” (Monclús, 2003, p. 4),² cuyos impactos necesitan, en cualquier caso, ser estudiados (Portas, 2003, p. 11).³

La escasa, nula o particular regulación oficial (Mas, 1999) facilita y valida la actuación del sector inmobiliario. Favorece el desenvolvimiento de los diversos sistemas empresariales locales del sector inmobiliario y de la construcción al permitirle desplegar todas sus múltiples estrategias inversoras ensayando nuevos productos inmobiliarios en nuevos mercados residenciales. Es la oferta inmobiliaria la que, en su permanente necesidad de incorporar novedades en sus productos, estimula y en parte dirige las nuevas prácticas sociales en las que se materializan esos nuevos “*nichos de mercado*”. El sector de la promoción inmobiliaria ha contado, además, con una coyuntura económica claramente favorecedora que se ha encargado de robustecer los estratos medios-altos y altos de la pirámide social, además de engendrar más desigualdades socioeconómicas; por consiguiente, ha determinado la formación de una demanda potencial idónea para nuevas versiones residenciales dentro del mercado del suelo formal. Así, tanto el sector económico de inversionistas como esta selectiva demanda potencial, han

encontrado los flujos de capital necesarios en un mercado financiero-hipotecario animado al intercambio y endeudamiento, en un contexto caracterizado por apertura económica global (Mas-Rodríguez, 2003).

La ciudad compacta, dominante en el urbanismo tanto europeo como latinoamericano, pese a la exacerbación del urbanismo marginal, ha reventado en miles de pedazos por la permisividad de los poderes locales cuando la infravaloración de los espacios periféricos ha desaparecido en función de su creciente accesibilidad, siempre de iniciativa pública. La multiplicación de las posibilidades de inversión en territorios suburbanos, más o menos ajustados a la normativa legal vigente, cada uno un nuevo “proyecto urbano”, ha determinado las condiciones del mercado inmobiliario, en muchas ocasiones alimentados por la inercia de los “megaproyectos”. Cada uno, en sí mismo, un producto estrella.

La metrópolis por proyectos y megaproyectos se ha definido y expresado en todas sus derivaciones, ya que éstos “promueven el desarrollo de áreas exclusivas delimitadas nítidamente, aún en el corazón de las ciudades, con el propósito de aparecer con ventaja en la fotografía de la globalización. Este mecanismo crea un banco de suelo inagotado, un umbral abierto sin término sobre territorio público en privatización acelerada (...). Aparecen como fórmulas de múltiples propósitos: coordinar con eficiencia las inversiones privadas y el apoyo gubernamental, asegurar los servicios en grandes ofertas de suelo estratégicamente ubicadas, incorporar áreas depreciadas al mercado inmobiliario de realización a corto plazo, brindar una imagen urbana solvente a través de arquitectura contextualizada (...) Se siguió la táctica de regir franjas de ciudad de acuerdo con estándares internacionales para montar cuadros escénicos de vigencia efímera” (Méndez, 2002, p. 498).

2 En este sentido, el papel del proyecto urbano se entiende como una alternativa, más o menos arquitectónica, al planeamiento generalista ya puesto en práctica, incluso en los años de la gran expansión urbana, o en particular, al revisar el uso de la “cultura del proyecto urbano” en Barcelona y en España como antídoto para revalorizar el espacio público y la recalificación de las ciudades durante los años 70 y 80 (Monclús, 2003, p. 5, López Lucio, 1999).

3 La ciudad por proyectos puede interpretarse como “las realizaciones por ‘recintos’ de los proyectos urbanos” de Nuno Portas (Portas, 2003, p.8 y 9).

Un feliz consenso entre los actores

Los promotores inmobiliarios han encontrado, en este panorama finisecular, unas condiciones estructurales óptimas para la inversión en inmuebles que reditúen en beneficio de sus intereses empresariales; han podido promover de modo masivo modelos de ciudad, como los suburbanos, manteniendo o superando las cotas de beneficio económico de los modelos densos resultantes de las formulas del urbanismo funcionalista, agotado tras su éxito prolongado durante la expansión de las periferias populares en el contexto de la ciudad industrial —ahora reocupadas por los inmigrantes— (Mas-Rodríguez, 1994, Mas, 1996, Vilagrassa, 1997, Rodríguez, 2001).

Una nueva “llave de oro”, a partir de las múltiples versiones que el modelo suburbano residencial reabre para el éxito empresarial, garantiza una oferta de nuevos productos creciente y en continua renovación. Se privilegia, por productores y consumidores, su dimensión formal. Los nuevos diseños urbanos con manifestaciones al cerramiento de los espacios y la concepción y organización aislada y fragmentaria de los proyectos permiten establecer el modelo urbanístico de las comunidades cerradas como su expresión más genuina (Méndez-Rodríguez, 2003). A posteriori de ensayar con éxito estos nuevos productos, se ha extendido el modelo de la fortificación y el encerramiento, a otros grupos sociales (Callies-Franzese-Guth, 2002) y aplicado a la ciudad consolidada, interviniendo como producto estrella en la renovación de los espacios centrales y en la puesta en valor de cualquier intersticio urbano. Obviamente, ajustando los aprovechamientos del suelo a su disponibilidad y carestía central y, por tanto, formulándose y aplicándose en soluciones morfológicas densas⁴ (Gaja-Díaz, 2002).

Todo ello, en el seno de un cambio profundo operado en la sociedad actual (Lipovetsky, 2002 y Boltanski-Chiapello, 2002) que determina un nuevo “todo demandante”. Un espacio social sustentado sobre el presente, una sociedad fundada en la formula de la moda, como señala Lipovetsky, que “reestructura de arriba abajo la producción y la circulación de los objetos y de la cultura bajo la férula de lo efímero” (*Ibidem*, 2002, p. 300).

Dice Lipovetsky que la satisfacción privada de los individuos se sacia en la fascinación de lo nuevo, en la imitación de los modelos contemporáneos. De particular interés, para la formación del “ejército de consumidores potenciales”, son estas reformulaciones de los gustos sociales tradicionales y el cóctel explosivo que resulta de la homogenización de la moda y la multiplicación pareja de los estilos de vida: “La era de la moda plena supone todo salvo uniformización de las convicciones y comportamientos (...) por un lado, ha homogeneizado los gustos y los modos de vida pulverizando los últimos residuos de costumbres locales, ha difundido los estándares del bienestar, del ocio, del sexo, de lo racional, pero, por otro lado, ha desencadenado un proceso sin igual de fragmentación de los estilos de vida” (*Ibidem*, 2002, p. 312-313). Con respecto a una sociedad en permanente ajuste a la cultura de su tiempo, dónde el miedo determina una nueva categoría de relación citadina retroalimentada por una potente economía ad hoc, sobre todo si, como en los tiempos actuales y en espacios singulares,⁵ la reubicación de los ciudadanos es moneda corriente como resultado de importantes flujos y movilidad migratoria.

Imagen urbana, marketing e identidad

Entre los elementos clave de la formación de identidades urbanas, la imagen urbana hace de referente

4 Caso excepcional de la remodelación de barrios que recupera la manzana cerrada de Cerdá en los años ochenta en Madrid (López, 1999).

5 Caso de las ciudades fronterizas entre países ricos y pobres como en el NW de México-Estados Unidos (Méndez, 2002a,b).

6 En Geografía, la visión morfológica que trasciende hacia la potenciación del lugar es reciente. El énfasis en la imagen visual del análisis morfológico, para aprehender un paisaje hecho, formado por la historia y resultando una combinación única, se desarrolla relativamente tarde. Es una valiosa combinación para avanzar por caminos de síntesis (Vilagrassa, 1991) entre el análisis de la forma como elemento objetivable e historiado y el paisaje como contexto visual de la experiencia (Lowenthal, 1975).

permanente y de diferenciador de la ciudad.⁶ Dentro de la finalidad del morfólogo de fijar la historia de la ciudad se hace inevitablemente trabajar con ésta fuente de identidad que es la imagen urbana. El otro elemento clave es el “lugar”, como ámbito de significaciones que queda expresado en la aprehensión social de la ordenación del espacio y en sus formas, en su estructura urbana. El foco de análisis es el paisaje, un fenómeno arquitectónico y de planeamiento a la vez y contextualizado por la sociedad y la tecnología (Relph, 1976). Entender el paisaje para reconstruir el proceso cultural del territorio, entendiéndolo a su vez, como producto de la historia en toda su complejidad (contenedor de las ideas y contextos socio-económicos, de la situación tecnológica y de las estructuras del poder), es esencial para la comprensión del sentido del lugar; dónde morfología y percepción son la base de un estudio del paisaje como diseño urbano (Vilgrasa, 1991).

Todas las ciudades tienen una imagen. A veces son monumentos, edificios o lugares, pero otras son personas, comunidades o actitudes que reflejan su naturaleza, independientemente de si corresponde a una realidad o no. En torno a este conglomerado se generan ciertos estereotipos que no sólo nombran al espacio urbano, sino que lo visten con atributos de identidad.

Tim Hall (1998, p. 110-111) afirma que, desde los años ochenta, existe un aumento en la industria que promueve y manipula las imágenes de los lugares y eso, a su vez, ha tenido gran influencia en los programas de regeneración urbana y en la competencia entre ciudades (Ganau, 1998). En este sentido, el autor señala la importancia del papel que adquiere la cobertura realizada por los medios sobre eventos ocurridos en diversas partes y el sinnúmero de interpretaciones, sátiras, caricaturas etc. que se desencadenan. Todo ello lleva a una percepción específica y comunitaria del entorno, a partir de la cual se construye una imagen urbana.

El desarrollo urbano y la promoción de los espacios dependen en gran medida de la imagen construida. Es por ello que la publicidad y la información transmitida a través de los medios de comunicación masiva promueven ciertos estereotipos o se valen de estos en favor de sus intereses. En este sentido, la identidad y las diferencias con el otro conforman

comunidades, que a su vez adoptan las imágenes con las cuales se relacionan y a las cuales usan para darle cohesión a su grupo. Entre los innumerables problemas que aquejan a las ciudades hoy en día, la inseguridad ocupa un lugar importante en la mente de los ciudadanos. El miedo al crimen es fomentado por el lugar central que le dan los medios masivos a este tipo de acontecimientos, y ello es aprovechado por múltiples sectores del mercado para vender productos, servicios o espacios urbanos.

A lo largo del siglo XX, las ciudades tuvieron grandes transformaciones, no sólo por su tamaño, sino también por las fuerzas que fueron estructurando su espacio socio-cultural. En consecuencia, se han generado cambios en los estilos de vida y en los vínculos comunitarios, siendo los patrones de consumo un factor que puede desempeñar un papel más importante en la conformación de identidades urbanas, que la clase, el sexo, la edad o la etnicidad. Muchas comunidades basan sus lazos de unión en sus prácticas de consumo y en la imagen que proyectan, más que en una tradición histórica común.

El consumismo ha invadido todos los ámbitos de la vida cotidiana y ha llegado incluso a moldear las necesidades básicas del individuo tales como casa, comida, educación y salud. La elección de las opciones para cada uno de estos aspectos se ven permeados por la lógica del consumo. La publicidad ha entrado en todos los ámbitos y la obsolescencia ha hecho efímeros los productos y servicios asociados a la casa y se busca una pulverización entre las diferencias de lo ofertado para acercarse más a las necesidades del demandante o para hacerle creer que fueron diseñados de forma personalizada. En el caso de la vivienda como mercancía, los promotores inmobiliarios echan mano de los imaginarios sociales, de las prácticas del consumo y de las circunstancias que caracterizan a la urbe para fortalecer el mercado inmobiliario habitacional (Clichevsky, 2002, p. 509).

Consumo y miedo en la oferta residencial reciente

El promotor inmobiliario no sólo busca reconocer el nivel socioeconómico del consumidor potencial, sino también la composición familiar y las aspiraciones de su grupo social; en función de ello, genera mercancías

que obedecen a la producción, remplazo y desecho; leyes de la sociedad de consumo. No sólo aprovecha las condiciones específicas del consumidor, sino también el contexto socio-histórico local. Interesa resaltar la forma en que se ha echado mano de la inseguridad urbana para exacerbar el valor de la seguridad y la exclusividad, ofreciendo distintas formulas para el aislamiento que conducen a generar la necesidad de no mezclarse con los otros, es decir, con aquellos que son diferentes y no pertenecen al mismo grupo socioeconómico o cultural. Se ha expresado en el diseño y la construcción de distintas soluciones morfológicas tendentes al cerramiento para vender identidades y contrastar alteridades.

La vivienda ya dentro de la vorágine del consumo, se ha convertido en una mercancía que sigue las mismas reglas del mercado que otros objetos más superfluos. La casa ha evolucionado, para múltiples y específicos segmentos del mercado, de bien patrimonial a bien de consumo, como el resultado de la pulverización de la sociedad actual en individualidades (Lipovetsky, 2002). El demandante-consumidor se agrupan en función de patrones de moda en las formas de habitar, ajustándose a los modelos del “catálogo de ‘estilos de vida’” ingenieros por el sector de la promoción inmobiliaria.

La segregación resultante se hace patente en los muros que esconden la vida privada en la casa unifamiliar o en los edificios con porteros que controlan la entrada. La estructura urbana también se va modificando como respuesta al miedo y al consumo; se divide más a la ciudad y se desvinculan unos espacios de otros. De esta forma, los espacios residenciales, que sirven a una dinámica urbana sumamente fragmentada, reflejan la ruptura del tejido social, donde las diversas comunidades no conviven, se temen los unos a los otros, y evidencian así, algunas de las manifestaciones socio-espaciales del nuevo espíritu de capitalismo (Boltanski-Chiapello, 1999). Lo anterior llega a su máxima expresión con los barrios cerrados; con los fraccionamientos amurallados que sirven de trinchera para aquellos que quieren y pueden protegerse de los otros.

Casas aisladas, calles cerradas, comunidades amuralladas: ciudades de miedo y consumo

La arquitectura del miedo está siendo promovida por los inversores inmobiliarios en el contexto de una sociedad de consumo. Se utiliza la inseguridad urbana para adicionarle valores del consumismo actual como la exclusividad, el confort o la novedad, todo para producir viviendas en comunidades con manifestaciones más o menos expresas de cerramiento como nuevos productos de consumo y dejar atrás su carácter de necesidad básica.

A partir de esta hipótesis se explora a continuación el consumo del espacio y de la vivienda en la Ciudad de México y en Madrid, ciudades que por sus tamaños y coyunturas⁷ distintas ofrecen estructuras urbanas de diferente naturaleza que permiten contrastar y completar las características del urbanismo cerrado. Su papel intersticial y ubicuo es más evidente en la mitad poniente de la urbe mexicana y, sin embargo, es más evidente el papel de las funciones expresamente colonizadoras que desempeña en los territorios metropolitanos en el caso de la ciudad de Madrid.

Las soluciones más exclusivas, urbanizaciones cerradas destinadas a los grupos sociales de clase alta, es decir, en sentido estricto las que constituyen la matriz del modelo cerrado de la élite, presentan, en ambos casos, una concentración espacial que coincide con una tendencia clara a la concentración sectorial en los ámbitos de mayor valor paisajístico y medioambiental. Y tienen su origen en las diferentes versiones de los modelos del suburbio anglosajón y de ciudad-jardín europeos desarrollados en los ámbitos conurbados de la ciudad latinoamericana. Han agudizado con sus hiperconsumos de suelo los impactos negativos sobre el medioambiente de la acelerada y precaria urbanización. Han contribuido a conformar periferias desarticuladas y segregadas donde se insertan estas “urbanizaciones cerradas” y sus ensanches de “callejones” y “cerradas”, reforzando la

7 Obviamente, las diferencias entre las magnitudes de estas dos ciudades dificulta y al tiempo enriquece la pretendida comparación donde la capital mexicana septuplica cualquiera de los guarismos manejados.

diferenciación social del espacio. Este tipo de urbanización de lujo y periférica, íntimamente vinculada al vehículo privado y a la movilidad de los grandes y rápidos viarios, exclusiva social y económicamente, además se cierra a la pobreza y a la peligrosidad exterior, razón por la que se aleja de la ciudad, en especial de sus tramas continuas, y busca la naturaleza aunque ésta sea la de la periferia cercana y domesticada en forma de jardines privados, además de dotarse de todo lo que la ciudad general no ofrece. Las nuevas tendencias residenciales “cerradas” son la nueva versión de las urbanizaciones privadas y tradicionales de la élite en su expansión reciente que agudiza la fractura y la desestructuración creciente dentro de la sociedad (Rodríguez, 2002).

El modelo general experimenta modificaciones en función de la propia evolución del mercado inmobiliario-residencial (éxitos o fracasos de la operación inmobiliaria, coyuntura económica,...). En consecuencia, determina una gran variedad de “cerradas” que se suma a la diversidad de tipos que la cronología, la localización y los sub-mercados internos han generado. El propio producto inmobiliario diseña productos para una amplia gama social, y por tanto, un repertorio dilatado de versiones de la elite (Rodríguez, 2003).

Algunos ejemplos de urbanismo cerrado en la Ciudad de México

La vivienda entendida como un bien económico, un generador de status y una forma de segregación social o elitización se concretiza de manera más contundente en las clases altas. En la Ciudad de México, siguiendo a Suárez Pareyón (2000, p. 67-8), las colonias residenciales para altos ingresos surgieron

primordialmente a partir de agentes inmobiliarios privados y se distinguieron por contar con planes de desarrollo previos que respondían a los requerimientos normativos de la administración estatal (ya sea del Distrito Federal o del Estado de México⁸). Ha sido común la inclusión de equipamientos recreativos o culturales, destinados al uso exclusivo de quienes las habitan, aunque en promociones más recientes se incluyen también áreas abiertas al público como nuevos centros comerciales.

Suárez Pareyón señala que las colonias de estas características alojan alrededor de 265 mil habitantes ubicados en cerca de 60 mil viviendas cuyas densidades son de 43.8 hab/ha y 9.8 viv/ha. La mayor parte de los asentamientos de este tipo se encuentran en el Distrito Federal (el 61%), especialmente en las delegaciones Miguel Hidalgo y Álvaro Obregón. En la parte del Estado de México, estas colonias se concentran en los municipios de Atizapán, Zaragoza y Huixquilucan.

El caso específico de Huixquilucan es un buen ejemplo de la segregación socioespacial y el contraste que representan dichas urbanizaciones. Este municipio, situado al poniente de la Ciudad de México, tiene el segundo lugar a nivel nacional con respecto al ingreso per cápita del país (4.5 millones de pesos, poco menos de 450 mil dólares), concentrado en la décima parte de sus 200 mil habitantes. Otro 60% de sus habitantes vive con menos de dos salarios mínimos, viven en casas de tierra, sin drenaje ni agua. En cambio, los miembros de las élites mexicanas que viven en las zonas de lujo, asentados en colonias como La Herradura, Tecamachalco e Interlomas, conviven con equipamientos tales como grandes centros comerciales, enormes edificios con lagos artificiales, clubes de golf, conjuntos residenciales exclusivos y calles enrejadas.⁹ “Basta mirar

8 La Ciudad de México cuenta con una superficie que abarca parte de ambas entidades federativas.

9 Como ejemplos de estos desarrollos inmobiliarios se pueden citar al Bosque Real Country Club, inaugurado en diciembre de 2002. Éste consiste en una ciudad amurallada con restaurantes, cines, universidades, centro comercial y lago artificial. Fue promovido por Pablo Funtanet y Alberto Rivera, creadores de Interlomas, por Carlos Slim, la persona más rica en Latinoamérica y el número 17 en la lista de Forbes de los más ricos del mundo, y por el Obispo Onésimo Cepeda, y se anuncia como “uno de los mejores del mundo”. En el Club de Golf Lomas Country, también en Interlomas, los Pisos residenciales que tienen entre 390 y 460 m² se anuncian como “El mejor lugar para vivir” o como “El lugar ideal para vivir”. El sitio ofrece 100 000 m² de jardines, cascadas y estanques, albercas al aire libre y techada, salón de aerobics, juegos infantiles, canchas de tenis, gimnasio, masajes, sauna, vapor, salones de fiestas, control maestro de seguridad computarizado, vigilancia profesional en todas las áreas las 24 horas.

Interlomas para constatar las excentricidades de esta ínsula de progreso, donde abundan letreros en inglés, y los terrenos y casas se cotizan en dólares. Aquí no hay crisis y las decenas de edificios y conjuntos residenciales en construcción lo confirman” (Ramírez, 2003, p. 8).

Estas urbanizaciones cerradas, surgidas a partir de la segregación, la elitización y la inseguridad tienen su símil en barrios de clases medias y bajas. En estos casos, el encierro no se establece desde el origen, sino que es posterior. Son áreas urbanas consolidadas que transforman su espacio público cuando los vecinos se organizan para cerrar las calles, contratar servicios privados de vigilancia y para excluir a los visitantes no deseados, al tiempo que provocan un aumento del valor del suelo aumenta al ofrecer, entre otros nuevos factores, un entorno con posibilidades de vida manifiestamente más seguras y, por tanto, aparentemente mejores (Giglia, 2002).

De las urbanizaciones cerradas de Madrid a la difusión del modelo suburbano de clase media en toda la región

Sólo una veintena de urbanizaciones responden, siguiendo a Canosa Zamora, al concepto de urbanización privada cerrada, afectando a 8000 viviendas y a unos 30.000 residentes (Canosa, 2002). La ubicación de estos desarrollos residenciales presenta una acusada concentración territorial en función de la localización de los espacios de mayor calidad medioambiental. Cuatro ejes viarios de la red radial nacional han desempeñado históricamente el papel de ejes estructurantes de este tipo de crecimiento suburbano, la A-2 y la A-5 como fronteras de segregación socioespacial y la A-1 y la A-6 como viarios articuladores de la expansión metropolitana. Desde los años cincuenta una reducida relación de extensas colonias de lujo para la élite, inmediatas a la ciudad de Madrid, ha evolucionado en las dos décadas siguientes hacia un conjunto ya significativo, territorial y socialmente, de urbanizaciones metropolitanas de ocio y fin de semana, constituyendo el embrión del urbanismo cerrado y de la difusión temprana del modelo suburbano anglosajón en Madrid.

Se ha pasado, en términos generales a partir de los años ochenta, del dominio de concepciones abiertas con manifestaciones de segregación espacial indirectas a formulaciones expresamente cerradas y esto tanto como resultado de nuevas promociones así concebidas, como de remodelaciones de las existentes. La mayoría de estos conjuntos incluyen equipamientos comunitarios que determinan, en general, dimensiones holgadas para las urbanizaciones cerradas de Madrid, a partir de las 130 hectáreas y 400 viviendas de media, según la única investigación que por el momento rastrea el origen de la propiedad y promoción inmobiliaria de estos emprendimientos (Canosa, 2002, 548).

Constituye este ámbito de la región metropolitana de Madrid, también del poniente, un caso equiparable al citado de Huixquilucan, ambos buenos ejemplos de la segregación socioespacial que representan dichas urbanizaciones. En el mismo sentido que el anterior referente mexicano, los municipios de este cuadrante NW madrileño, conformado por los municipios de Majadahonda, Pozuelo, Las Rozas, Boadilla y en menor medida, Villanueva del Pardillo y Alcobendas destacan por la concentración de residentes con altas rentas desde los años ochentas en que se reestructuró la pirámide socioprofesional de los madrileños (Mas, 1999) y sin duda, constituye el ámbito espacial de la región más privilegiado en el reparto de los usos del suelo con mayor incidencia en la cualificación y dotación del territorio, con la concentración de servicios y equipamientos tales como las principales zonas verdes de la región, grandes centros comerciales, modernos centros de actividad económica terciarizada, siempre formando parte de enclaves de notable calidad edificatoria y diseño.

Del mismo modo que en el caso de México, en Madrid las tendencias del urbanismo cerrado tienen su símil en barrios de clases medias pero aquí el encierro se establece desde el origen para nuevos desarrollos en manzanas cerradas (Gaja-Díaz, 2002) rellenando un sinfín de intersticios urbanos al interior de los espacios centrales y, sobre todo, en los bordes profundamente renovados con los desmantelamientos de numerosas piezas urbanas obsoletas (Brandis-Del Río, 1995). Apenas hay aún manifestaciones del cierre de espacios públicos de conjuntos residenciales

ya existentes en áreas urbanas consolidadas como resultado de la reacción de los vecinos “enrocándose” en su organización comunitaria para cerrar las calles y contratar servicios privados de vigilancia. Por el contrario ha proliferado la construcción de conjuntos de casas unifamiliares aisladas, pareadas y adosadas en múltiples disposiciones, dirigida a la clase media y media-baja para ser consumida como nuevo producto residencial empaquetado con los símbolos de las diversas culturas de la dispersión. Un repertorio variado de formas urbanas y estilos de vida para un heterogéneo grupo social, por ingresos y procedencia, que aún estando lejos de ser “vecindarios defensivos” ya la seguridad ocupa uno de los más destacados y comunes elementos de marketing inmobiliario.

La identidad prefabricada del estilo de vida “suburbano” abarca un abanico de destinatarios de clase media-alta y media que se explicita en los recursos y mensajes del *marketing* y su sistema universal de códigos del consumo masivo, sólo parcialmente alterado por algunas matizaciones en función de las singularidades locales. Sin duda, todo ello queda a su vez expresado en las opciones y estilos arquitectónicos, así como en las formas y tamaños de los conjuntos y de las viviendas, que a pesar de las numerosas versiones de diseño evidencian la unidad del producto y su destino social con el sello inequívoco de clase media en la repetición de tipos edificatorios, en las seriadas disposiciones y en los intensivos aprovechamientos del suelo. Reinterpretando a Bourdieu, podría tratarse de una fase en la que, gracias a las inhabituales condiciones del crédito, se han ampliado notablemente las categorías sociales hasta entonces poco proclives a convertir la adquisición de su vivienda en una inversión de primer orden en la lógica de la acumulación de un patrimonio económico” (Bourdieu, 2003, p. 55).

Conclusiones

La vivienda, como cualquier otro bien inserto en el capitalismo occidental de finales del siglo XX y principios del XXI, ha entrado en la lógica y en la vorágine del consumo; en un primer momento centrándose en los nichos de mercado correspondien-

tes a las clases altas, pero cada vez más abriéndose camino hacia los estratos más bajos, con el apoyo de instrumentos como la publicidad y el crédito. Lo anterior, como lo hemos mostrado a lo largo del texto, no sólo se permea entre grupos sociales, sino también entre países con distinto grado de desarrollo, bajo diversas circunstancias y con trayectorias disímiles. El esquema se adapta a otros territorios, adquiere sus particularidades, pero persigue los mismos fines.

Los promotores inmobiliarios han sabido aprovechar en su favor la dinámica metropolitana, así como su cultura; magistralmente han puesto a la inseguridad pública, una de las mayores preocupaciones ciudadanas, de su lado y han hecho de ella un agente justificador de lo que, concluimos, es una gran simulación. Lo anterior se afirma a partir de que el negocio de la vivienda se fundamenta, por un lado, en la imitación de una estructura medieval, en donde se recupera sólo lo atractivo del encierro, para ofrecer una versión mejorada, que hecha mano de las ventajas que le facilitan los tiempos y el dinero. Por otro lado, los inversionistas rescatan los miedos de la población, para otorgarles un lugar central en el imaginario social y, desde ahí, aprovechan el aislamiento para generar exclusividad y confort. Con base en ello, se construye un espacio público, que es a la vez muy privado, en el cual las tramas urbanas son más cómodas, los espacios más abiertos, el paisaje más estético y agradable, y en donde la estructura y fisonomía se han visto transformadas, entre otras cosas por y para la lógica de consumo.

La organización territorial de estas comunidades con tendencia al cerramiento no responde a una evolución positiva ni a una mejor organización del espacio; sino a la lógica de un lucrativo negocio inmobiliario, donde la renovación constante y la superficialidad en las diferencias entre las viviendas y sus contextos ofrecidos garantizan las ganancias en términos económicos, además de contribuir a la segregación de los espacios sociales y a la desarticulación del conjunto urbano hacia un nuevo orden territorial.

Bibliografía

- BAUMAN, Z. *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil*. Madrid, Siglo XXI, 2003.
- BAUMAN, Z. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona, Editorial Gedisa, 2003.
- BOCOCK, R. *El consumo*. Madrid, Talasa Ediciones, S. L., 1995.
- BOLTANSKI, L., CHIAPELLO, E. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid, Ediciones Akal, 2002.
- BORJA, J. *La ciudad conquistada*. Madrid, Alianza Editorial, 2003.
- BOURDIEU, P. *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona, Editorial Anagrama, 2003 (2000).
- BOURDIEU, P. *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona, Editorial Anagrama, 2002 (1997).
- BRANDIS, D., DEL RÍO, I. “Las grandes operaciones de transformación urbana. El Pasillo Verde ferroviario de Madrid”, en *Ería*, 37, 1995, pp. 113-128.
- CALLIES, D. L., FRANZESE, P. A., GUTH, H., K. “Urbanizaciones ‘encerradas’, pactos y problemas”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXXIV, 133-134, 2002, pp.473-490.
- CANOSA ZAMORA, E. “Las urbanizaciones cerradas de lujo en Madrid: una nueva fórmula de propiedad y de organización territorial”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXXIV, 133-134, 2002, pp. 545-564.
- CAPEL, H. “Redes, chabolas, y rascacielos. Las transformaciones físicas y la planificación en las áreas metropolitanas” en CAPEL, H. (coord.): *Ciudades, arquitectura y espacio urbano*. Almería, Instituto de Estudios de Cajamar, 2003, pp. 199-240.
- CLICHEVSKY, N. “Urbanizaciones exclusivas en Buenos Aires”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXXIV, 133-134, 2002, pp. 503-528.
- COSTA, X. “Els espacis del consum”, en CREUS, M. *El disseny avui. De l'objecte al seu context*. Sabadell, Fundació Caixa de Sabadell, 2002, pp. 39-52.
- DAVIS M. *¿Quién mató a los Ángeles?* Ciudad de México, Pesebre, 1994.
- DEBORD, G. *La sociedad del espectáculo*. Valencia, Pre-textos, 2003.
- GANAU, J. “La ciutat subjectiva: promoció urbana i formació d’imatges culturals de la ciutat”, en *Setmana d’Estudis Urbans a Lleida*. Lleida, Edicions de la Universitat de Lleida, 1998, pp. 135-164.
- GIGLIA, Á. “¿Cerrado para quién? Modalidades y representación del cierre residencial en el sur de la ciudad de México”, en *Coloquio Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara-UNESCO, julio de 2002.
- HALL, T. *Urban geography*. E.U.A. y Gran Bretaña, Routledge, 1998.
- LIPOVETSKY, G. *El imperio de lo efímero*. Barcelona, Editorial Anagrama, 2002.
- LÓPEZ LEVI, L. *Los centros comerciales. Espacios que navegan entre la realidad y la ficción*. México, D. F., Editorial Nuestro Tiempo, 1999.
- LÓPEZ DE LUCIO, R. *Madrid 1979-1999. La transformación de la ciudad en veinte años de ayuntamientos democráticos*. Madrid, Ayuntamiento de Madrid / Gerencia Municipal de Urbanismo, 1999.
- LÓPEZ, R., HERNÁNDEZ, A. *Los nuevos ensanches de Madrid. La morfología residencial de la periferia reciente, 1985-1999*. Madrid, Ayuntamiento de Madrid, 1995.
- LOWENTHAL, G. *The past is a foreign country*. Cambridge, Cambridge University Press, 1975.
- MAS, R. “La promoción inmoble en España (1846-1995)”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXVIII, nº 107-8, 1996, pp. 241-69.
- MAS, R. “Políticas de suelo en Madrid”, en CASTAÑER, M., VICENTE, J. (Edit.): *Mercat del sòl i planejament*. Girona, Universitat de Girona, 1999, pp. 51-72.

- MAS, R., RODRÍGUEZ, I. (1994): “Propiedad urbana, promoción inmobiliaria y catastro en el Madrid de hoy”, en *Catastro*, nº 21, 1994, pp. 54-64.
- MAS, R., RODRÍGUEZ, I. “El mercado inmobiliario en España”, en CAPEL, Horacio (coord.): *Ciudades, arquitectura y espacio urbano*. Almería, Instituto de Estudios de Cajamar, 2003, p. 170-198.
- MÉNDEZ SÁINZ, E. *Arquitectura transitoria*. Hermosillo, El Colegio de Sonora-Itesca-Itesm /Unidad Sonora Norte, 2002a.
- MÉNDEZ SÁINZ, E. “Urbanismo y arquitectura del miedo: Reflexiones sobre los fraccionamientos residenciales cerrados en México”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXXIV, 133-134, 2002b, pp. 491-501.
- MÉNDEZ SÁINZ, E. “Espacios de simulación”, en CABRALES, L. F. *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara, Universidad de Guadalajara-UNESCO, 2002c, pp. 65-92.
- MÉNDEZ, E., RODRÍGUEZ, I. “Identidad prefabricada. Comunidades cerradas en la frontera México-EEUU”, Colloque International. *L'amerique Latine Au-dela des crises: Les dynamismes cachés d'un continent. Recompositions identitaires, nouvelles articulations territoriales et institutionnelles et logiques socio-economiques alternatives*, Grenoble, 20 al 22 Noviembre 2003.
- MONCLÚS, F. J. “El ‘modelo Barcelona’ ¿una fórmula original? de la ‘reconstrucción? A los proyectos urbanos estratégicos (1979-2004)”, en *Perspectivas Urbanas / Urban Perspectives*. Barcelona, nº 3, 2003, pp. 1-13
- NEL·LO, O. *Ciutat de ciutats. Reflexions sobre el procés d'urbanització a Catalunya*. Barcelona, Empúries, 2001.
- NEL·LO, O. “Políticas urbanas y gobierno metropolitano en el proceso de integración europea” en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, 106, 1995.
- PORTAS, N. “El surgimiento del proyecto urbano”, en *Perspectivas Urbanas/Urban Perspectives*. Barcelona, nº 3, 2003, pp. 1-11.
- RAMÍREZ CUEVAS, J. “Los enredos de Huixquilucan” en *La Jornada*. México, Suplemento Masiosare 277 del Periódico, p. 8. Domingo 13 de abril 2003.
- RELPH, E. *Place and placelessness*. London, Pion, 1976.
- RODRÍGUEZ CHUMILLAS, I.: *Vivienda y promoción inmobiliaria en Madrid*. Lleida, espaitemps, Universidad de Lleida, 2001.
- RODRÍGUEZ CHUMILLAS, I. “Urbanizaciones cerradas en Latinoamérica”, en *Ciudad y Territorio-Estudios Territoriales*. Madrid, Ministerio de Fomento, XXXIV, 133-134, 2002, pp. 459-472.
- RODRÍGUEZ CHUMILLAS, I. “Nuevas versiones de las identidades urbanas de las élites: los fraccionamientos cerrados”, en *Globalización e identidad: las recomposiciones regionales, sociales, políticas y culturales en el mundo actual. El caso de México*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco-Universidad Veracruzana, 2003 (en prensa).
- SUÁREZ PAREYÓN, A. “Escenarios socioeconómicos y espaciales de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México”, en *El Mercado de Valores. Prospectiva del Sistema Urbano Mexicano III*. México, Nacional Financiera, Año LX, nº 5, Mayo 2000, pp. 67-83.
- SOJA, E. “Postmetropolitan Territories: New Challenges for Urban Geography”, Barcelona, Encuentro del Grupo de Geografía Urbana de la AGE-Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona, *Urbanización*, mayo de 2003.
- TERRAZAS, O.: *Las mercancías inmobiliarias*. México, Universidad Autónoma Metropolitana - Unidad Azcapotzalco, 1996.
- TROITIÑO, M. Á. “Renovación urbana: dinámicas y cambios funcionales”, en *Perspectivas Urbanas / Urban Perspectives*. Barcelona, nº 2, 2003, pp.1-11.

- VILAGRASA, J. “El estudio de la morfología urbana”, en *Geocrítica*. Barcelona, 1991, n° 92, marzo.
- VILAGRASA, J. “Desarrollo urbano y promotores inmobiliarios. Una visión general”, en *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Lleida, espai-temps, Universidad de Lleida, 1997, pp. 7-33.
- VILAGRASA, J. “Ciudad y sociedad: ¿relaciones en transformación?”, en *La ciudad. Nuevos procesos, nuevas respuestas*. León, Asociación de Geógrafos Españoles (GGU)-Universidad de León, 2003, pp. 331-348.