

Los espacios cerrados residenciales: en busca del entre-sí; estudio comparativo entre el norte y el sur del continente americano

Jacques Chevalier¹
Cristina Carballo²

Resumen

Los espacios cerrados son actualmente un fenómeno que se halla presente en todas las áreas metropolitanas y perimetropolitanas del continente americano. Corresponden a una necesidad de producir el “entre-sí”, tal como ocurre en los casos de los clubes (por ejemplo: *country clubs*, clubes de campo, *gated communities*, *retirement communities*, condominios...). Este “entre-sí” tiende, no obstante, a modificarse según las ofertas inmobiliarias, cada vez más fragmentadas, y responde a las construcciones sociales diferenciadas. Los autores proponen la lectura de algunas figuras genéricas a la luz de estas segmentaciones espaciales.

Palabras clave: Norteamérica, Suramérica, espacios cerrados residenciales, clubes, entre-sí

Abstract

Today, residential enclosure represents a ubiquitous process throughout metropolitan and perimetropolitan areas of the North and South Americas. This process shows that many people, particularly among middle and upper-middle classes, hope to generate some togetherness, as the reference to clubs (for example: *country clubs*, *clubes de campo*, *gated communities*, *retirement communities*, *condominios*...). However, forms of togetherness appear like differentiated social worlds. Real estate producers suggest different ways (and products) to achieve togetherness. In this paper, the authors show some spatial constructions of togetherness.

Key words: North America, South America, *gated communities*, *clubs*, *togetherness*.

Entrando en tema

Cuando usted reside en Moss Creek, usted no es exactamente un residente, usted es un miembro. Cada propietario de Moss Creek es considerado como un miembro de nuestro exclusivo club privado.

Moss Creek Plantation, Condado de Beaufort
(Carolina del Sur, Estados Unidos)

Esta cita, extraída de un catálogo de promoción, subraya sin ambigüedad que el espacio cerrado residencial puede basarse en el deseo de poder vivir entre personas con los mismos propósitos e intereses sociales, que disponen de los mismos derechos, sometidas a las mismas obligaciones y que comparten gustos comunes. Si la palabra *club* está instituida (*country clubs* en los Estados Unidos, o clubes de campo o de chacras del Gran Buenos Aires) para designar en forma genérica los numerosos emprendimientos residenciales cerrados, es sin duda alguna porque la palabra en sí misma implica un sentimiento de pertenencia a un lugar y a un grupo de “asociados”, de “iguales”, una visión compartida de la vida en conjunto, límites claros para una intimidad elegida, límites que permiten construir y preservar el entre-sí. Sin importar si el término club se utiliza o no, de lo que se trata en un comienzo es de definirse a sí mismo en un territorio y en un espacio social determinados y, al mismo tiempo, de definirse frente a los demás, de ser identificado por ellos, de construir una distinción interior/exterior que será mejor interpretada cuando se manifieste en signos claros de enclave cerrado.

Esta necesidad de espacio cerrado representa una novedad. Hasta los años 1970-1980, la búsqueda del entre-sí pasaba efectivamente por procesos de inclusión, la formación de redes de interconocimiento, desde luego constitutivas de la separación, léase del aislamiento o segregación, que se hallaban a menudo cómodamente identificables en el paisaje de la ciudad, pero sin la presencia de verdaderas barreras, ya sean éstas discretas o monumentales. Sólo bastaba, como lo recuerdan M. Pinçon y M. Pinçon-Charlot (2003), que funcionara la violencia simbólica para que se estableciera una frontera difícilmente franqueable y que el intruso experimentara el sentimiento de ser otro. La manera en que el

autoencierro residencial se desplegó tan rápidamente en el transcurso de los últimos veinte años del siglo XX, en particular en el continente americano, en las grandes y medianas metrópolis, no presenta ningún cuestionamiento. ¿Habría que observar este fenómeno como una muestra de la ruptura con los modelos de integración a la ciudad? ¿Cómo si esta integración social y urbana, heterogénea y polarizada, hubiera dejado de funcionar durante la aceleración de la urbanización en las décadas precedentes o posteriores a la Segunda Guerra Mundial? ¿Con qué procesos sociales y culturales contemporáneos, con qué producción de nuevas representaciones de las sociedades urbanas, podemos nosotros relacionar a la vez la necesidad de espacios cerrados, así como la necesidad socialmente extendida de fabricar el entre-sí? Por último, si las realidades materiales (o textuales) pueden aparecer a menudo como muy semejantes desde Santiago de Chile y Buenos Aires hasta las grandes metrópolis estadounidenses, ¿tenemos aun así el derecho de concluir que estas puestas en escena del entre-sí corresponden a nuevas prácticas de la ciudad que no conocerían fronteras?

1. Espacios cerrados: lógicas sociales, lógicas espaciales

El despliegue de los espacios cerrados residenciales en la mayor parte del continente americano, y mucho más aún en el transcurso de las últimas dos décadas del siglo XX, no deja aún hoy de sorprender al observador que analiza el desarrollo de la ciudad.

Las transformaciones económicas y sociales asociadas a la globalización a las que han sido sometidas las grandes áreas de la población, sin duda alguna han provocado rupturas en el funcionamiento de los modelos urbanos.

En América Latina, las crisis y los ajustes sucesivos se muestran claramente como los responsables de cambios sociales a veces abruptos que producen un aumento de la polarización y de la separación, haciendo de la ciudad un archipiélago conformado por mundos sociales fragmentados (Prévôt-Shapira 2000). En lo referido a la parte septentrional del continente, los procesos económicos y sociales de la globalización han tenido efectos a

la vez más extendidos y sensiblemente diferentes. En efecto, las clases medias eran allí más consistentes y se mostraron menos frágiles, y si bien la polarización se acentuó, su decadencia no se mostró en los mismos términos: desde la década de 1970, en su mayoría, los contingentes sucesivos de neoinmigrantes han venido a engrosar las filas de las poblaciones menos integradas, mientras que paralelamente una clase media superior se constituía con mayor consistencia. No obstante, en la apropiación del espacio, los resultados son más bien similares a los observados en el sur: la figura geográfica y metafórica de la fragmentación por la multiplicación de las polaridades socioespaciales, tiende a imponerse (Chevalier 2000).

En tanto y en cuanto los procesos no pueden superponerse, será entonces necesario buscar otras lógicas para comprender cómo la fragmentación ha podido producir "autoencierro".

A menudo se hace referencia al miedo para justificar el enclaustramiento y la retracción de aquellos que disponen de bienes. Esta tesis se halla ampliamente argumentada por T. Caldeira (2000), para Long Island (New York) y San Antonio (Texas). Sin embargo, en la práctica, la intensidad y las formas de criminalidad no resultan comparables entre las metrópolis del sur y del norte del continente. No obstante, a los operadores de proyectos residenciales cerrados en América del Norte esto no les impide en lo absoluto destacar, sin poder en todos los casos justificarlo, en qué medida los espacios cerrados y los sistemas más o menos perfeccionados que los acompañan, permiten experimentar un mejor sentimiento de seguridad. Sin duda, responden de este modo a la ansiedad expresada por una parte de sus clientes frente al riesgo de exposición a los actos delictivos o criminales. Pero, ¿se debe creer en esta única razón para atrincherarse? La hipótesis de la "secesión", en la que varios urbanistas latinoamericanos y europeos coinciden, es concebida como un repliegue, y el hecho de poner distancia con aquellos con los cuales no es aceptable ya más vivir y la construcción de medios de una autosuficiencia, incluida la política, es el argumento más frecuentemente expuesto para explicar el proceso de atrincheramiento.

R. Reich (1991) justifica esta hipótesis en el contexto estadounidense y ve en la multiplicación de los "go-

biernos privados" que dirigen la mayor parte de los nuevos espacios residenciales (que distan mucho de ser totalmente cerrados) el signo de una lenta ruptura del contrato colectivo. Casi ya no es posible negar el lugar desde entonces ocupado por las asociaciones de propietarios (McKenzie 1994), pero si la tentación de la secesión existe, la misma parece difícilmente realizable y no representa en general, para los residentes, un objetivo a alcanzar. En los Estados Unidos, las *gated communities* conformadas en municipalidades siguen siendo una excepción. En otros sitios, y particularmente en la periferia norte y noroeste del Gran Buenos Aires, donde en los años noventa se ha observado la multiplicación de barrios privados cerrados, no se ha visto en cambio la aparición de nuevas municipalidades. La hipótesis de los espacios cerrados como logro de un entre-sí encuentra de este modo toda su pertinencia en una lógica de fragmentación de los mundos sociales, a condición de tomar de todos modos ciertas precauciones, especialmente en lo tocante al hecho de definir la naturaleza de ese entre-sí.

2. El club: espacio, lugares, sociabilidades

Hasta estas últimas décadas, construir y cultivar el entre-sí a través del establecimiento de barreras manifiestas no parecía necesario. Los trabajos de M. Pinçon y M. Pinçon-Charlot referidos a la gran burguesía parisina (1989, 1992, 2003) testimonian que a menudo basta con sólo agregarse de manera más o menos superficial en el espacio de la residencia (permanente o secundaria) para construir un entre-sí satisfactorio, el cual hallará, no obstante, en ciertos lugares y ocasiones, oportunidades de desarrollarse con más intensidad. Cualquiera sean las modalidades materiales y simbólicas del espacio cerrado, éste representa en principio un medio de autoconvencerse y de convencer a los demás de las respectivas diferencias; diferencias éstas que pueden incluso ser consideradas como irreductibles. De alguna manera, el espacio cerrado agrega la "admisión", la hace más manifiesta, tiende a hacer pensar a los del exterior que existe una frontera social infranqueable.

El espacio cerrado consiste, por lo tanto, en crear un universo íntimo a través de una doble familiaridad: con los lugares, y con aquellas personas que podremos tratar y frecuentar por propia elección. A la intimidad construida dentro del *hábitat* y su entorno más próximo (la esfera doméstica privada) se incorpora, de hecho, un espacio contiguo y común pero de acceso reservado y controlado, otra intimidad concebida en general alrededor de esos sitios de los que, tanto los promotores inmobiliarios como los ocupantes del espacio esperan que cumplan el rol de club social.

No resulta por lo tanto extraño el hecho de ver que el *clubhouse* ocupe un lugar preponderante en el espacio y en la vida de los residentes. A menudo es construido dentro de estilos monumentales y lujosos, concebido para contener distintos sectores, tales como salas de lectura, de juegos, bar —y a veces espacios destinados a restaurantes—, salas destinadas a los miembros de los clubes que requieren actividades diversas, etc. Este espacio central está dedicado a representar el sitio nodal de la vida social.

Más allá de las relaciones propias entre los miembros del espacio cerrado al cual pertenece el club, este centro de reunión puede también albergar encuentros menos fortuitos o relaciones más afines. El *clubhouse* permite igualmente conservar su autonomía realizando reuniones ajenas al entorno del espacio privado.

A este lugar emblemático se agregan otros ámbitos asociados con actividades propuestas. Por definición el *country club* es a la vez un lugar de residencia y un espacio consagrado a una actividad de esparcimiento al aire libre (golf, equitación, etc.) Sin contar siempre con esta denominación, los espacios cerrados residenciales proponen en todos los casos un mínimo de equipamiento común con el que se benefician los residentes y, bajo ciertas condiciones, también sus huéspedes. Estos equipamientos, que son en su mayoría lugares de actividad física o deportiva (centros de *fitness*, piscinas, canchas de tenis, etc.), de este modo son concebidos como lugares de posibles encuentros y de sociabilidad alrededor de una actividad compartida. Se pueden encontrar además áreas para realizar *pic-nic* que sirven al mismo tiempo como parqueización que favorece a las viviendas a las que cir-

cundan; otro tanto ocurre con áreas destinadas a la organización de reuniones de adultos o de niños, o incluso de encuentros familiares fuera de la esfera privada.

Todo este dispositivo tiende a constituir una especialización sectorizada del entre-sí. Dos niveles se yuxtaponen: el del domicilio, que es el lugar del entre-sí de la intimidad más protegida, y el de los espacios comunes, en los cuales otra intimidad se construye dependiendo del modo de relacionarse, sea éste regular o esporádico sobre la base de afinidades definidas. Evidentemente, estos espacios comunes tienen un rol primordial. Contribuyen, por un lado, a regular el funcionamiento global del conjunto residencial. De otro modo, ¿por qué aglomerarse para realizar este entre-sí? Por otro lado, justifican el espacio cerrado: cada uno puede exponerse allí para construir relaciones sin riesgo pero al mismo tiempo sin sorpresas ya que el acceso controlado protege *a priori* de toda intrusión perturbadora o indeseable.

De todas maneras esta búsqueda del entre-sí puede decaer según las diferentes temporalidades. Numerosos dominios cerrados están ocupados por residentes permanentes, pero esto no constituye una regla absoluta. En algunas regiones, muchos conjuntos residenciales cerrados están específicamente destinados a residentes temporarios, en especial a estadias de fin de semana cuando la proximidad con sus viviendas permanentes así lo permite. Es evidente entonces que el entre-sí se construye según las muy diversas modalidades y los períodos de presencia. El entre-sí temporal, y más aún el del fin de semana, se construye como un paréntesis en un conjunto de entre-sí que no está basado necesariamente sobre los mismos principios, y en especial en el principio del espacio cerrado residencial permanente. Por otra parte, en ciertos conjuntos cerrados, la adquisición de un lote puede no estar acompañada de una construcción inmobiliaria inmediata. El comprador no es, por lo tanto, un residente, sino un simple consumidor de los servicios propuestos, y esto en general se produce muy ocasionalmente; de todas formas este consumidor puede hacer prevalecer su calidad de miembro del *club*. A pesar de todo ello, el interconocimiento, la participación en las actividades colectivas, el desarrollo del

sentimiento de pertenencia a un conjunto social coherente, dependen sin duda de la homogeneidad de las implicancias residenciales.

Este entre-sí que las condiciones de “cierre” y “clausura” de estos conjuntos residenciales invitan a construir aparece entonces difícilmente reductible a una ilustración particular. Cada conjunto genera distintos entre-sí singulares, que son el resultado de alquimias raramente posibles de transferir o reproducir. Sólo se puede observar en la generalidad la doble estructuración de la intimidad entre la esfera privada y la de sociabilidad restringida y elegida. Todo depende de la manera en que la población de cada conjunto residencial se consolida y se renueva, así también como de las reacciones de los creadores y promotores y sus efectos en la concepción de los productos inmobiliarios. Esto explica que el entre-sí pueda convertirse en diferentes fórmulas, de alguna manera en “entre-nosotros” localizados, que representan la convergencia entre subgrupos afines y subconjuntos de la oferta inmobiliaria.

3. Protagonistas y ofertas inmobiliarias

Los medios de comunicación, por otra parte, más aún que los científicos, han evocado ampliamente durante esta última década y en la mayoría de los casos para estigmatizarlas, algunas figuras del entre-sí. Entre otras podemos señalar los “enclaves de retirados de la actividad profesional (jubilados)”, los “*ghettos* dorados”, las “fortalezas de los ricos”. Sin duda es fácil identificar tales combinaciones, a riesgo de producir caricaturas y de dejar ocultos los mecanismos que concurren a la declinación del entre-nosotros. En efecto, precisar las características de los protagonistas es extremadamente complejo, y la construcción de la oferta inmobiliaria aparece demasiado heterogénea para poder establecer certezas. Es necesario por lo tanto tomar lo que exponemos a continuación como un intento de clarificación.

La construcción del entre-sí se ha extendido socialmente. Y hoy participan amplios sectores de las clases medias, tanto al norte como al sur del continente americano. M. Svampa (2001), aún reconociendo la dificul-

tad que este hecho experimenta al relacionar la tipología de sus protagonistas con la categorización de las residencias cerradas utilizada en Argentina, puede constatar que la mayor parte de los actores poseen a la vez un buen nivel cultural, un real poder de organización en las actividades productivas e ingresos elevados. Esto ocurre también en otras metrópolis latinoamericanas. Y puede extenderse a su vez a América del Norte. Concurren por lo tanto a la formación de estos medios, las nuevas clases medias superiores, actores y grandes beneficiarios de la metropolización y de la globalización contemporáneas (Reich 1991; Castells 1996; Svampa 2001), pero también aquellos sectores más tradicionales: empresarios, hogares beneficiados con empleos estables y en su mayoría bien protegidos por las reestructuraciones de las décadas de 1980-1990, beneficiarios de inversiones inmobiliarias y mobiliarias. Por lo tanto, podemos encontrar en estos emprendimientos poblaciones muy diversas: algunas poseen más capital cultural que económico, otras por el contrario disponen de un capital económico que supera las otras ventajas. Esto hace posible la lectura de diferentes combinaciones; y sutiles segmentaciones aparecen así en la construcción de los entre-nosotros según el funcionamiento de las polarizaciones, ya sea por el poder económico (posición e ingreso elevado), o bien por el posicionamiento cultural (referencial de valores).

No obstante, estas segmentaciones, y la manera en la que ellas se incorporen o no en las diferentes combinaciones, dan distintos entre-nosotros que tienden, todos ellos, hacia el cumplimiento individual y colectivo del bienestar. El *club*, su relativa homogeneidad y la conformación que le dan los asociados, tiene por objeto crear un “mundo feliz”, lejos (al menos por el hecho de ser un espacio cerrado y no necesariamente por la distancia) del mundo heterogéneo, dentro de una protección a la vez material y social. El cumplimiento de ese objetivo supone el respeto de reglas libremente pautadas, el compromiso de financiar los servicios colectivos. Como contrapartida, cada miembro se asegura el hecho de encontrar medios variados de recreación que le proporcionan una vida agradable, favoreciendo las oportunidades de interacciones sociales elegidas. Los actores de la produc-

ción inmobiliaria han comprendido rápidamente que podrían difícilmente responder a estos objetivos de manera estandarizada. De acuerdo con las prioridades de las familias, los medios financieros con los que cuentan, según también las representaciones que ellos tienen del sí mismo de los otros, la oferta inmobiliaria se fue diversificando progresivamente con el fin de que cada una pudiera participar en la conformación del entre-nosotros que le resultara más apropiado. Es así como es posible definir algunas figuras genéricas del entre-sí.

4. Algunas figuras genéricas: ensayo de tipología del entre-sí

El efecto generacional: el entre-sí de las personas mayores (de la tercera edad)

Una de las figuras más a menudo presentes en el entre-sí constituido en emprendimiento cerrado es la de los *retirement communities* cuya multiplicación es notoria en los Estados Unidos desde hace aproximadamente unos cuarenta años en los estados meridionales, que resultan particularmente atractivos para las personas jubiladas, fenómeno que se evidencia desde hace poco tiempo también en algunos estados del noreste. Se trata aquí de un proceso muy estadounidense, difícil de observar en otra parte, en el cual sectores económicamente acomodados y de origen anglosajón, integrados por personas mayores, han podido sin ningún inconveniente participar y contribuir a un distanciamiento de la ciudad, justificando así el enclaustramiento, para la búsqueda de una gran tranquilidad que les permita desarrollar valores compartidos y valorizar el esparcimiento como modo de vida y fin en sí mismo (Laws 1993). Incluso, varios modelos de este tipo se han impuesto, como es el caso de las *sun cities*. Muchas empresas y promotores han efectivamente invertido en este mercado de la residencia permanente o temporaria destinado a las personas mayores, conformando enclaves frecuentemente (pero no sistemáticamente) cerrados, de acuerdo con múltiples configuraciones (entre colectivos y ciudades-jardín) y en espacios geográficos cada vez más variados. Y estas empresas y promotores no han ignorado tampoco la evolución que muestra (y mostrará) este

grupo de personas mayores que manifiesta a la vez un aumento constante de sus efectivos y una real diversificación como consecuencia de la llegada a los límites de la jubilación de los primeros *baby boomers* que no se corresponden en absoluto con aquellos que los han precedido. Hoy, el entre-sí de las personas mayores presenta diferentes facetas según las líneas divisorias cada vez más claras.

La línea de separación más explícita es la que marca el derecho de ingresar en un *retirement community*. La mayoría de los participantes en este mercado inmobiliario impone para acceder a la compra de una *sun city* (o de cualquiera de sus otros emprendimientos similares que no lleven ese nombre genérico) la edad de 55 años, lo que en Estados Unidos representa muy raramente la edad en la cual se abandona la actividad profesional para consagrarse a los esparcimientos preferidos. Incluso, este límite de edad no es tampoco requerido actualmente para todos los miembros de la familia compradora, solamente uno de sus integrantes debe respetar ese límite.

Comprendemos así claramente por qué el mercado inmobiliario insiste en particular sobre estas dos características que busca captar a aquellos designados corrientemente como *activos adultos*, es decir, adultos sin hijos a cargo, de entre cincuenta y sesenta años (o menos para alguno de los cónyuges), que preservan su salud con la práctica de actividades físicas variadas, que buscan clubes donde poder disfrutar, de diferentes formas, los diversos esparcimientos y de sociabilidad. Es allí donde se pueden actualizar ciertas operaciones ya antiguas y principalmente completar las operaciones abiertas durante la última década o aquellas en las cuales el desarrollo está en curso. Siempre teniendo en cuenta la llegada masiva de las generaciones nacidas a fines de los años cuarenta, que se hallan en los albores de la inactividad.

No es por lo tanto extraño ver a inversores apostar a este mercado de *activos adultos communities*, aprovechando de alguna manera una oportunidad a la que se conoce como "efecto *ganga*". Numerosas son las operaciones que actualmente, en particular en el sudeste (de las Carolinas a la Florida, especialmente) o en el sudoeste de los Estados Unidos apuestan explícitamente a estos aún jóvenes adultos maduros proponiendo a la vez un

marco de vida agradable y una rica paleta de entretenimientos deportivos o recreativos, contando en todos ellos evidentemente con la protección a intrusiones indeseables. Volcándose a la denominación de *activos adultos communities*, y no a la de *retirement communities*, los inversores introducen mucho más que una segmentación en el mercado. Se trata en todos los casos de responder a necesidades que desembocan sobre los mismos registros de actividad (deportivas, recreativas, sociales) pero dirigidos a una generación que no requiere aún de los servicios habitualmente solicitados por las personas de más edad, quienes demandan mayor actividad referida a eventos sociales o recreativos en lugar de los deportivos, pidiendo en algunos casos servicios paramédicos. Con el inicio del siglo XXI, asistimos a una distinción cada vez más afirmada entre las residencias cerradas concebidas de acuerdo al principio del entre-sí por la edad. Así, por ejemplo, en el mercado de la Florida se pueden individualizar actualmente siete categorías de residencias destinadas a los “seniors”, la mayoría de ellas cerradas o con dispositivos de seguridad que permiten satisfacer las diferentes necesidades de un grupo de edad cada vez más amplio, desde los más jóvenes y dinámicos hasta los más dependientes.

5. El “ghetto dorado”: entre el mito y las realidades

La metáfora del “ghetto dorado” está destinada a ilustrar los conjuntos o espacios residenciales exclusivamente ocupados por familias de gran fortuna. Tal el caso de algunos *countries* del partido de Pilar al noroeste de Buenos Aires que se han convertido en los lugares de verano (vacaciones) de familias tradicionales de la alta burguesía (Carballo 2002); también la mayoría de las grandes áreas metropolitanas estadounidenses muestran siempre algunos ejemplos de conjuntos que concentran familias realmente de gran fortuna.

De todos modos una realidad se impone: la gran mayoría de las operaciones inmobiliarias cerradas están sobre todo destinadas a la más o menos amplia clase media y media alta, y muy raramente involucran a los más ricos; o bien, cuando éstos se hallan presentes, apa-

recen raramente solos. Es verdad que éstos últimos prefieren la incorporación libre más que los agrupamientos colectivos cerrados. Por ejemplo, ni uno solo de los bienes cuyo precio oscilaba entre los 5 y 30 millones de dólares (o de euros) ofrecidos en 2002 en las regiones de Miami o de West Palm Beach (Florida, Estados Unidos) se situaba dentro de un conjunto residencial colectivo. Se trataba siempre de residencias particulares, por supuesto cuidadosamente protegidas. En rigor, para los más ricos, el entre-sí no excluye los muros y las puertas ni el proceso de aglomeración, pero se construye excepcionalmente sobre el modelo de club. Incluso si a menudo los promotores y los agentes inmobiliarios se enorgullecen ante sus clientes potenciales de disponer de residencias valuadas en varios millones de dólares en condominios cerrados, los ejemplos muestran que éstos son casos excepcionales. Esto no significa en absoluto que las familias de muy alto poder adquisitivo se separen totalmente de la *gated community*. Algunos realizadores de estos proyectos no dudan en proponer tales conjuntos, pero destinados principalmente a residencias temporarias, es decir ocasionales. De allí que puedan explicarse algunos emprendimientos del estilo *country club*, tanto en los Estados Unidos como en el Caribe, por ejemplo el de Murtique Company (archipiélago de Saint-Vincent y las Granadinas) cuyos copropietarios, originarios de veinte países, han desarrollado un conjunto provisto de un pequeño aeropuerto y de un muelle privado, destinado a recibir a huéspedes capaces de desembolsar entre 4000 y más de 20 000 dólares por semana para usufructuar el marco paradisiaco y exclusivo de la Isla Mosquito.

En líneas generales, los “ghettos dorados” reagrupan preferentemente los *luxury* o *distinctive homes* que en los Estados Unidos apuntan a una clientela capaz de invertir hasta más de un millón de dólares en su vivienda, en los emprendimientos inmobiliarios que además están lejos de ser totalmente cerrados, aun cuando disponen de equipamientos muy importantes. No obstante, el examen de estas propuestas revela lo heterogéneo de la oferta, tanto por el abanico de precios como por la naturaleza de los bienes inmobiliarios. Se observan, en efecto, registros de precios que pueden alcanzar

múltiplos del millón de dólares, operaciones donde intervienen casas individuales, casas de ciudad o departamentos que oscilan a veces entre menos de doscientos mil dólares y más de un millón de dólares, y otras ofertas que proponen segmentos geográficos bajo la forma de enclaves dedicados a gamas de precios diferenciados. La lectura del peso del capital económico en la construcción del entre-sí en conjuntos residenciales cerrados no se muestra en todos los casos con mucha claridad (Carballo 2002). Dicha lectura podría hacerse de acuerdo con los registros de las distintas modalidades, por otra parte muy diversas, en las cuales se hace difícil establecer comparaciones, muy empíricas para la elaboración de tipologías, si el objetivo propuesto es el de salir de las caricaturas mediáticas o de las representaciones que dan los propios promotores.

6. El entre-sí por el estilo de vida

Sin restricción alguna con relación a la edad de los ocupantes, estas comunidades cerradas hacen referencia a un estilo de vida ligado a una actividad recreativa dominante. Así, por ejemplo, están los *golf communities*, los *equestrian communities* o los *swim and tennis communities*. Todos ellos revelando los *lifestyle communities*, definidos por E.J. Blakely y M.G. Snyder (1997); es en estos casos el equipamiento lo que congrega a los residentes. Así, según la actividad, los conocedores de la misma pueden encontrarse, hallar compañeros para su práctica que hasta puede llegar a ser diaria, y al mismo tiempo disponer de servicios que permitan su perfeccionamiento, así como también de lugares de sociabilidad para antes y después de las prácticas.

Si el énfasis se vuelca cada vez más hacia una actividad deportiva o recreativa particular en la segmentación de los mercados de las comunidades cerradas estadounidenses y en menor medida en las argentinas, esto significa a la vez una real diversificación de acuerdo a los gustos y a la definición de los submercados para los cuales los precios de ingreso distan mucho de ser idénticos. La *golf community* surge así como aquella cuyo precio de ingreso es el más elevado, en razón del costo inicial y del mantenimiento del equipamiento, y a la vez

por la valorización inmobiliaria que se refleja sobre las residencias que bordean los distintos tramos de los campos de práctica de golf, que evidentemente gozan de un entorno particularmente parquizado y cuidadosamente mantenido. A esto debe agregarse el costo de uso, variable según el acceso más o menos exclusivo: beneficiarse con la posibilidad de que la residencia se encuentre bordeando un recorrido reservado para una cantidad limitada de jugadores representa sin duda cargas anuales sustanciales. Aún más cuando estos *golf communities* no proponen solamente esta actividad. Si bien los golfistas aprecian disponer de uno o varios campos para la práctica de este deporte, no dejan de valorar, tanto ellos como sus familias y sus huéspedes, otro tipo de actividad o recreación; tal es el caso de la piscina, las canchas de tenis, etc. A la inversa, las residencias que proponen sólo piscinas y canchas de tenis son las más accesibles; aún cuando todo depende de lo que se entiende por piscina o cancha de tenis. La cantidad de espacio para el baño, su calidad (la simple piscina puede ser en ciertos casos una vasta piscina con cascada, nado a contracorriente, toboganes complejos, etc.), los servicios accesorios (*solarium*, sauna, etc.), así como en el caso de las canchas de tenis, la iluminación y la cantidad de canchas disponibles, determinan la variación de los costos, que obviamente será importante.

Es evidente que dentro de esta figura genérica se encuentra la mayor variedad del entre-nosotros (Carballo 2002). No obstante, los realizadores y promotores saben comunicarlo hábilmente con el objeto de que los clientes potenciales puedan comprender cuál es el entre-nosotros al que pueden llegar a integrarse. El número y la calidad de los equipamientos, las superficies reservadas a los espacios comunes, la dimensión de las parcelas y los modelos inmobiliarios propuestos, aparecen como tantos otros signos fáciles de descifrar para no equivocarse demasiado en la elección. Algunos se vuelcan a una clientela que cultiva los valores familiares, acordando a los niños todo el espacio que sus padres esperan. Otros, al contrario, privilegian los entre-nosotros más centrados en los adultos para los cuales ciertos espacios de encuentro y determinadas actividades a la vez recreativas y sociales son determinantes.

A modo de conclusión

El entre-sí se construye según un proceso de afiliación y tiene en sí mismo el ambicioso objetivo de formar comunidades. En la actualidad, este rasgo es notorio, de norte a sur del continente americano, a través del desarrollo de los espacios residenciales cerrados. Se trata de una dinámica a la vez individual y colectiva que se nutre de elementos diferentes: la referencia a un piso de valores en el cual el respeto, la responsabilidad, la interdependencia mutua, son comúnmente admitidos como aspectos del bienestar individual y colectivo; lugares considerados aptos para favorecer las interacciones entre residentes, para promover asociaciones voluntarias que tengan por objetivo socializar y solidarizar, y para crear mecanismos que permitan proteger lo que se ha adquirido colectivamente y orientarse hacia el futuro. Lo que es común (valores, lugares y territorio, organizaciones, códigos y normas) representa la unión y supone aportar equilibrio y concordia, favorecer el desarrollo de un espacio social animado. A condición de que cada uno adhiera a un proyecto claro y haga todo lo posible para que su comportamiento conduzca a la concreción del mismo. La comunidad sólo puede existir por la proyección de sus miembros en un futuro considerado como mejor.

Fijando sus prioridades hacia el interior y hacia el entre-sí, excluyendo lo que es “otro” y “afuera”, estos grupos intencionales representan un nuevo y espectacular fenómeno a la vez social y espacial, al que es conveniente seguir analizando, en lugar de tratarlo de manera caricaturesca o de demonizarlo este modelo de urbanización no es ni bueno ni malo, pero jamás será neutro. Indiscutiblemente, la existencia de este fenómeno cuestiona la manera como la ciudad se construye; cuestiona también las capacidades actuales de promover una integración social colectiva que no sea sólo la suma de entre-nosotros aislados y dispersos, aunque éstos se agrupen a menudo en racimos. Al mismo tiempo, sin duda habrá que cuestionarse respecto a las ilusiones y desilusiones que estos nuevos emprendimientos no dejarán de provocar. La ilusión consiste en la activación del mito comunitario, como si todas las tensiones, léase conflictos, pu-

dieran eliminarse milagrosamente, desaparecer de las relaciones sociales, como si las reglas de control social y espacial que es necesario aceptar no pudieran jamás resultar insostenibles, como si la estigmatización de aquellos que fallan o cometen transgresiones no existiera.

La desilusión aparece cuando algunos toman conciencia, a modo de héroes del *Truman Show*, que viven en un decorado y en un mundo social ficticio, construido más por los realizadores que por los residentes, o que su modo de vida corresponde más a un *reality show* en el cual ellos se convirtieron en los actores involuntarios, “comprometidos en una socialización integral, técnica y experimental que desemboca en el encadenamiento automático de los individuos en procesos consensuados sin nombre o sin identificación y de los cuales se enorgullecen y que tal mundo no tiene nada de libertad personal, sino que ésta representa el signo de la promiscuidad general” (Baudrillard 2001).

Notas

¹ UMR ESO-GREGUM. Université du Maine, France. Jacques.Chevalier@univ-lemans.fr. Avenue Olivier Messiaen. 72085 LE MANS, Cedex 9.

² División Geografía. Departamento de Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Luján, Argentina. ccarballo@sion.com. Ruta 5 y 7, Luján. 6700 – Buenos Aires.

Obras citadas

- Baudrillard, J. 2001. Tous télé-guidés. *Libération*, 7 september.
- Blakely, E.J. y M.G. Snyder. 1997. *Fortress America, Gated Communities in the United States*. Washington D.C.: Brookings Institution Press, Lincoln Institute of Land Policy.
- Caldeira, T. P. 2000. *City of Walls: Crime, Segregation, and Citizenship in Sao Paulo*. Berkeley: University of California Press.
- Carballo, C. 2002. Buenos Aires y urbanización cerrada: Nueva formas de apropiación y fragmentación del espacio urbano. En *Latinoamérica:*

- Países abiertos, ciudades cerradas*, 237-259. Coord. L.F. Cabrales Barajas. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-UNESCO.
- Castells, M. 1996. The Information Age: Economy, Society and Culture. En *The Rise of the Network Society*, Vol. 1. Cambridge (Mass.): Blackwell.
- Chevalier, J. 2002. *Grandes et très grandes villes en Amérique du Nord*. Coll. Carrefours de géographie. Paris: Editions Ellipses.
- Laws, G. 1993. The Land of Old Age. *Annals of the AAG* 83: 672-693.
- Mckenzie, E. 1994. *Privatopia: Homeowner Associations and the Rise of Residential Private Government*. New Haven: Yale University Press.
- Pinçon, M. y M. Pinçon-Charlot. 1989. *Dans les beaux quartiers*. Coll. L'épreuve des Faits. Paris: Seuil.
- Pinçon, M. y M. Pinçon-Charlot. 1992. *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*. Coll. Documents. Paris: Payot.
- Pinçon, M. y M. Pinçon-Charlot. 2003. Luxe, calme et pauvreté: La bourgeoisie dans ses quartiers. *Annales de la recherche urbaine* 93: 71-76.
- Prévôt-Shapira, M. F. 2000. Ségrégation, fragmentation, secession dans les grandes villes latinoaméricaines: L'exemple de l'agglomération de Buenos Aires. En *Les très grandes villes dans le monde*, 351-372. Coord. E. Dorier-Apprill. Paris: Editions du Temps.
- Reich, R. 1993. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-century*. New York: A.A. Knopf.
- Svampa, M. 2001. *Los que ganaron: La vida en los countries y barrios privados*. Buenos Aires: Editorial Biblos.

Bibliografía

- Cabrales Barajas, L. F., coord. 2002. *Latinoamérica: Países abiertos, ciudades cerradas*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-UNESCO.
- Frantz, K. 2000. Gated Communities in the USA: A New Trend in Urban Development. *Espace, Populations, Sociétés* 1 :101-113.
- Low, S. M. 2003. *Behind the Gates: Life, Security and Pursuit of Happiness in Fortress America*. New York: Routledge.
- Low, S. M. 2003. Construire l'exclusion à travers les communautés fermées. *Annales de la recherche urbaine* 93: 149-157.
- Prévôt-Shapira, M. F. 2001. Fragmentación espacial y social: Conceptos y realidades. *Revista de la Sede Académica de México de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales* 10 (19): 33-56.