

«Urbanizaciones exclusivas» en Buenos Aires

Nora CLICHEVSKY

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas-CONICET- Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, FFyL-UBA

RESUMEN: El objetivo de este artículo es mostrar cómo la construcción de una gran cantidad de «urbanizaciones exclusivas» han modificado el espacio metropolitano —siendo uno de los elementos de mayor segregación y exclusión urbana— y las nuevas formas de vida que se generan, brindando algunos elementos que ayudan a explicar el fenómeno, desde las políticas del Estado, la organización empresaria y la existencia de financiamiento. El mismo se ha elaborado a partir de información recolectada en trabajos de investigación, libros, artículos, diarios y guías especializadas. Las principales conclusiones se refieren a la magnitud que poseen las urbanizaciones exclusivas: clubes de campo, barrios cerrados, ciudades privadas y chacras; la adopción de este tipo de urbanizaciones para vivienda permanente o fin de semana, por el estilo de vida que implican y en especial por la seguridad, las modificaciones territoriales que significan y los escenarios futuros que se plantean a la luz de la gran crisis argentina actual.

Descriptores: Urbanizaciones privatizadas. Área Metropolitana de Buenos Aires. Urbanizaciones ‘encerradas’. Ciudades cerradas. Mercado inmobiliario. Segregación social. Buenos Aires (Argentina).

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Objetivo

El objetivo de este artículo es mostrar cómo la construcción de una gran cantidad de «urbanizaciones exclusivas» —UE—¹ han modificado el espacio metropolitano —siendo uno de los elementos de mayor segregación y exclusión urbana— y las nuevas formas de vida que se generan, brindando algunos elementos que ayudan a explicar el fenómeno, desde las políticas del Estado, la organización empresaria y la existencia de financiamiento.

Recibido: 12.05.02
e-mail: noraclie@satlink.com

¹ Llamadas también «nuevas urbanizaciones» o «desarrollos suburbanos» (este último término en general es usado por el sector inmobiliario). Incluyen clubes de campo y náuticos, barrios cerrados, chacras y ciudades privadas.

I.2. Nuevo espacio metropolitano y sector inmobiliario

La ciudad metropolitana de Buenos Aires (ver FIGS. 1 y 2) considerada en una de sus dimensiones: como soporte físico de las actividades urbanas, ha sufrido importantes cambios en su configuración, vinculados a su historia particular, a los profundos procesos de cambios políticos y económicos a nivel mundial y local², los cuales han definido inversiones diferenciadas en las áreas urbanas; y a la reestructuración del Estado, que significaron cambios en su accionar respecto al espacio

² Agudizando la polarización social, que tiene consecuencias espaciales, construyendo una ciudad más segregada, con inclusiones y exclusiones diversas. Para este tema, ver CLICHEVSKY, Nora: territorios en Pugna: las villas de Buenos Aires, en un número inmediato de esta misma Revista.

FIG. 1. AMBA. Población, crecimiento intercensal y densidad, 1991

Jurisdicciones administrativas*	Población total 1991	% anual de crec. 1980-1991	Densidad (hab/Ha)
Ciudad de Buenos Aires	2.967.608	0,14	148,38
Alte Brown	449.698	2,82	36,94
Avellaneda	344.991	0,29	62,72
Berazategui	244.929	1,77	13,02
Esteban Echeverría	275.793	3,50	7,31
Florencio Varela	254.997	3,57	12,37
Gral San Martín	406.809	0,49	72,64
Gral Sarmiento	652.969	2,40	33,31
La Matanza	1.121.298	1,52	34,71
Lanus	468.561	0,03	104,12
Lomas De Zamora	574.330	1,08	64,53
Merlo	390.858	2,67	22,99
Moreno	287.715	3,63	15,98
Moron	643.553	0,66	49,12
Quilmes	511.234	1,24	40,89
San Fernando	144.763	0,73	1,56
San Isidro	299.023	0,31	62,29
Tigre	257.922	2,05	7,16
Tres de Febrero	349.376	0,10	75,95
Vicente Lopez	289.505	-0,05	74,23
Total AGBA Tradicional	10.935.932	1,43	21,60
Cañuelas	31.012	1,91	0,25
Escobar	128.651	4,43	5,56
General Rodríguez	48.358	3,97	1,34
Marcos Paz	29.101	3,50	0,61
Pilar	130.177	4,18	3,69
San Vicente	74.890	2,82	1,01
Subtotal Nuevos Partidos de la AGBA	442.189	3,76	1,30
Total AGBA	11.378.121		

(*) Con anterioridad a la subdivisión de Municipios en 1994
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, 1991 y 1993

urbano y las relaciones público-privado. Los agentes que construyen la ciudad son múltiples, perteneciendo a los sectores más disímiles de la sociedad, pudiendo identificarse desde los autoconstructores, los agentes «informales» del sector construcción y mercado de tierras, hasta las grandes corporaciones

internacionales, que, por lo menos en la Argentina, comienzan a actuar desde fines de los ochenta del siglo XX y en los noventa acentúan sus inversiones (CLICHEVSKY, 2001).

Éstas generan una nueva dinámica inmobiliaria; se producen cambios en las



FIG. 2. Plano del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA).

Fuente: Plan Urbano Ambiental de la ciudad de Buenos Aires, 2001.

tipologías residenciales; se realizan importantes emprendimientos en sectores que antes poseían escaso peso relativo en Buenos Aires, como los grandes equipamientos de consumo, ocio, espectáculo y turismo; consecuentemente, se amplían las necesidades espaciales referidas a las formas diferenciales de gestión empresarial. Las profundas transformaciones que se han operado en el territorio del Área Metropolitana de Buenos Aires —AMBA— y

la totalidad de la Región Metropolitana³, en especial desde principios de la última década, se deben, en gran parte, a las UE, cuando la producción de clubes de campo se expande —ya que los mismos existían desde inicios de los años treinta— y, en especial, se inicia la construcción de barrios cerrados, chacras y hasta ciudades privadas (algunas con proyectos desde hace décadas, como Nordelta)⁴. El espacio metropolitano se redefine en relación a décadas anteriores y la

³ A los fines de este trabajo, integran la misma todos los municipios del AMBA más los de Campana, Exaltación de la Cruz, Luján y Zárate.

⁴ En esta década se realizan, también, una importante cantidad de hipermercados, centros de compras, de recreación y de distribución de mercaderías, hoteles y edificios inteligentes destinados a oficinas.

segregación socio-urbana cambia su entorno y sus dimensiones relativas, dado que barrios «cerrados» y clubes de campo se localizan, en muchas zonas, cercanos a barrios donde vive población muy pobre e, incluso asentamientos y «villas» (CLICHEVSKY, 2002).

Debido a la baja de las tasas de interés a nivel internacional, el capital comienza a explorar opciones de mejor rentabilidad, pasando del circuito financiero al de producción de bienes de consumo durable y de construcción. En ese contexto internacional, la Argentina se convierte, a partir de la implementación del Plan de Convertibilidad en 1991 —que finaliza en enero de 2002— y la consecuente estabilidad monetaria, en uno de los países posibles de ubicar las nuevas formas de inversión, en especial en el sector inmobiliario, que se articula a las exigencias de la demanda y la rentabilidad que aquí se brinda (mayor que en otros países, incluido USA) en, por lo menos, una porción significativa de la década pasada. Paralelamente, se reinicia el crédito para la compra de propiedades, se incorporan tierras fiscales al mercado (CLICHEVSKY, 2001) y se flexibilizan las normas urbanísticas, cambiando las escalas de inversión en la producción de la ciudad⁵. Los agentes tradicionales del sector inmobiliario que pudieron seguir actuando en los diferentes submercados⁶, hicieron negocios con muy alta rentabilidad, con niveles de hasta el 20% anual⁷, debido al tipo y cantidad de demanda, dado el estancamiento del sector inmobiliario desde hacía muchos años.

De 1991 a 1994, se produce un alza significativa de las construcciones, tanto en cantidad de metros construidos como en precios, así como una demanda muy importante de terrenos; pero en 1995, sufre una gran baja debido al llamado *Efecto Tequila*, del cual se repone en 1997 por un corto plazo, (LA NACIÓN, 21/8/97) dado que en enero de 1998 comienza otra crisis, producto de la devaluación de la moneda brasileña en

alrededor del 20% (LA NACIÓN, 16/1/98), de la cual nunca se ha recuperado sino que, incluso, desde fines del 2001 se ha agravado la situación, debido a la crisis económico política por la que atraviesa la Argentina. La retracción hizo que, durante el año 2000 no se produjera ningún inicio de obra importante y que varios proyectos quedaran postergados. La falta de seguridad laboral fue uno de los factores que influyó en la caída de las ventas de todos los tipos de nuevas urbanizaciones durante el 2000, ya que en general los compradores son jóvenes que no quieren tomar el riesgo de endeudarse (REVISTA APERTURA, octubre de 2000).

2. LAS POLÍTICAS DEL ESTADO

2.1. La regulación al sector privado

La regulación del Estado al sector privado ha definido, en parte, las posibilidades de producir las nuevas formas de urbanización, por las facilidades que el mismo ha dado para dichas localizaciones. Hasta 1977, no existían en los Municipios del AMBA normas sobre las características que debían poseer las mismas. El Decreto-Ley N° 8912/77 de la Provincia de Buenos Aires⁸ es el primer instrumento que legisla sobre «clubes de campo»⁹, pero cuando ya la existencia de los mismos había adquirido cierta relevancia¹⁰. A partir de la aplicación del mencionado Decreto-Ley, los mismos deben tener un área común recreativa, inescindible funcional y jurídicamente del sector residencial; los lotes debían poseer una superficie mínima de 600 m²; y, quizá lo más importante, definía su localización respecto de otros usos. Por la época de su aprobación, no posee ninguna regulación sobre los barrios cerrados, chacras y ciudades privadas, dado que estas tipologías no existían hasta los años noventa.

En los Municipios, las modificaciones de las normas o la elaboración y aprobación de

⁵ Los costos de producción y precios de venta fueron aun bajos en relación a los precios internacionales; el metro cuadrado de la mejor construcción en la ciudad de Buenos Aires se vendía a 3.000 dólares, contra 7.000 en Nueva York.

⁶ Dado que muchos pequeños agentes quedaron afuera

⁷ Contra un 8% anual que se podía obtener en la mejor localización de Manhattan.

⁸ Según la Constitución Provincial, la Provincia da las pautas generales sobre el suelo urbano y rural, y los municipios

solo especifican las normas —en especial la zonificación— en función de las particularidades de cada municipio.

⁹ Además de prohibir loteos sin la realización de obras de infraestructura.

¹⁰ Y producido impactos no deseados desde el punto de vista del espacio urbano; algunos no poseían la infraestructura mínima o estaban localizados en áreas inundables, o cerca de usos urbanos incompatibles. Los clubes náuticos (que se inician a construir en los años ochenta del siglo pasado) se rigen por igual norma.

nuevas se centran, en la pasada década, en permitir la localización de los diferentes tipos de nuevas urbanizaciones, redefiniendo zonificaciones residenciales, que habían sido elaboradas a partir de 1977, en el marco general dado por el citado Decreto-Ley 8912/77. En Moreno (ver FIG. 2), por ejemplo, las autoridades municipales implementaron una norma especial de barrios privados para que su aprobación no tuviera que ser hecha el Concejo Deliberante sino por el Poder Ejecutivo, dando más rapidez al trámite; también modificaron la zonificación, para apoyar al sector privado que quisiera invertir en el Municipio¹¹ y, al mismo tiempo, aumentar el espacio público en tierra localizada en otras áreas del Partido, a partir de la donación que deben realizar los propietarios de dichos barrios (LA NACIÓN, 11/7/98).

El Municipio de Quilmes ha modificado la Ordenanza de Zonificación para la creación de clubes de campo, en paralelo a la constitución de una reserva ecológica y áreas de esparcimiento. En Luján, las autoridades establecieron un mínimo de 2000 m² por lote, en procura de mantener el estilo rural que aun predomina en dicho municipio. En otros solamente se ha cambiado la zonificación en función de los requerimientos del sector privado; en muchas ocasiones no se han realizado diagnósticos para definir dichos cambios, sino que las autoridades locales operan como reacción a la solicitud de los inversores, dado que se visualiza la localización de estos emprendimientos como una posibilidad de desarrollo del municipio: mayor recaudación impositiva, generación de empleos y, en algunos casos mayores servicios. En otros municipios, se han otorgado excepciones, como en Pilar, donde el Concejo Deliberante permitió construir 6 edificios de 5 pisos en un barrio privado, localizado en un área donde el Código municipal sólo permitía construir unidades de vivienda individuales.

Los barrios privados no poseían una legislación provincial específica —dado que los municipios sólo rezonificaban para que se puedan localizar en ellos— hasta avanzada la década del noventa del siglo XX, cuando ya se habían construido la mayoría de ellos, lo cual había generado una serie importante de

problemas, como los diarios de la época colocaban. «En muchos casos llegan a apropiarse de calles públicas para uso exclusivo [...] generando una pluralidad de problemas en el cumplimiento de trámites de aprobación de planos y obras, así como en la asignación de espacios propios y comunes. [...] Además, el cercamiento de grandes predios, sumado a un descontrolado uso de vigilancia armada privada, altera las condiciones de vida de toda una localidad» (CLARÍN, 19/10/96). En muchas publicidades de estos barrios, aparece la FIG. «aprobado por las autoridades municipales» sin dar mayores precisiones¹². Además, había serias dificultades para escriturar los lotes, pues no poseían la subdivisión parcelaria aprobada por las autoridades correspondientes.

Cuando el número de barrios privados ya era muy importante, la Resolución N° 74/97 de la Secretaría de Tierras y Urbanismo de la Provincia de Buenos Aires y su Decreto reglamentario 27/98, establece las normas que deben cumplir los desarrolladores para la aprobación de los proyectos, tratando de dar mayor transparencia a las operaciones. Los barrios pueden localizarse en las áreas Urbana y Complementaria, según la zonificación vigente en cada Municipio; o en área Rural, siempre que se realice el cambio normativo correspondiente, mediante estudios particularizados; se exige la ejecución de las obras de infraestructura —especificando condiciones para el abastecimiento de agua potable y las características hidráulicas de los terrenos— y forestación. Se establece la obligatoriedad del estudio de impacto ambiental. El emprendimiento no podrá publicitarse ni venderse en parcelas sin la aprobación de prefectibilidad, efectuada por la Secretaría de Tierras y Urbanismo. Con esta normativa se trata de eliminar los riesgos para el comprador; dado que, hasta 1997, muchas operaciones se realizaban sin tomar recaudos sobre situaciones problemáticas ambientales, además de jurídicas.

Hasta 1998, pues, la forma legal que adoptaban los barrios cerrados era la de PH, es decir se subdividen bajo la Ley de Propiedad Horizontal N° 13.512 (puesto que no existe en la legislación argentina algún

¹¹ Entrevista al Secretario de Planeamiento del Municipio de Moreno, septiembre de 1999.

¹² Es que la ilegalidad ha impregnado a este tipo de «soluciones habitacionales» para los sectores de ingresos altos/medio-altos.

instrumento que contemple esta nueva forma de propiedad colectiva de uso urbano). De esta manera se permitía la división de la tierra en «Unidades Funcionales» «a construir», que en la realidad física eran los lotes de terreno que integraban el barrio. En este caso los «Espacios comunes» que formaban parte del fraccionamiento, o sea sus calles interiores, eran de propiedad de los consorcistas. El titular del dominio era una Sociedad Anónima o cooperativa.

Actualmente, a partir de la nueva legislación, existen varias etapas hasta que el proyecto de barrio cerrado logre su aprobación final. El cambio de zonificación —si éste es necesario— se convirtió en uno de los más complejos¹³ junto con los estudios de hidráulica, que analizan la aptitud de la tierra, definen la prefactibilidad. Para la factibilidad es necesario la aprobación de obras de hidráulica o saneamiento; proyecto de obras para la provisión de agua potable; cloacas; energía eléctrica; forestación; proyecto urbanístico definitivo y plano de subdivisión. Las chacras y las ciudades privadas no poseen una legislación especial.

2.2. Las inversiones en infraestructura de transportes

Durante la década pasada, la mayor parte de las inversiones en transporte correspondieron a vías de acceso rápido entre la ciudad de Buenos Aires y los Municipios de la Región. La política implementada privilegió la solución de algunas de las dificultades derivadas del fuerte incremento de la demanda de transporte individual —dado el aumento del número de vehículos, paralelamente a la expansión de la industria automotriz e incluso, a la importación, debido a la apertura económica de la década pasada—. Las obras se realizaron sin encuadrarse en un plan orgánico que atendiesen, sobre la base de un enfoque adecuadamente abarcador, los problemas actuales y los que se prevén para el futuro en la ciudad metropolitana (BATALLA *et al*, 1999).

¹³ Puesto que tiene que tener el visto bueno del Municipio respectivo, la Secretaría de Tierras, la Secretaría de Asuntos Municipales, la Asesoría General de la Gobernación y finalmente, se expide con un Decreto del Gobernador.

Las nuevas inversiones implicaron la transformación de la estructuración de accesibilidad a favor del sistema vial y de sus componentes radiales; ello ha privilegiado las tendencias a la desconcentración de actividades urbanas residenciales, de producción y consumo. Es de destacar las fechas de las inauguraciones de los accesos a la ciudad de Buenos Aires, coincidentes con las grandes inversiones en el sector inmobiliario. Así, una parte de la Autopista La Plata – Buenos Aires, que da acceso a los municipios de Quilmes y Berazategui, es inaugurada en julio de 1995, y otra a finales del mismo año; en 1996, finaliza la ampliación de 40 km de la Autopista Panamericana (o Acceso Norte) hacia el Norte y 13 km. de la Avda. Gral. Paz, entre los Accesos Norte y Oeste; en 1998 finaliza un tramo importante del Acceso Oeste (cerca de 9 km desde la Avda. Gral. Paz). También en ese año se inaugura el ensanche del Acceso Norte entre Pilar y Campana y en 1999 finaliza la construcción de la autopista a Cañuelas. Paralelamente, se construyen grandes playas de estacionamiento en las terminales de dichos accesos, en la ciudad de Buenos Aires, para posibilitar que mayor cantidad de población residente permanente de las nuevas urbanizaciones tenga facilidades de dejar su automóvil durante las horas diarias de trabajo.

3. EL MERCADO DE LAS URBANIZACIONES EXCLUSIVAS

3.1. Organización empresarial y crédito

Hasta fines de los años ochenta, los agentes inmobiliarios que se dedicaban a la producción de las urbanizaciones eran similares, en su organización, a los dedicados a otros submercados residenciales. A partir de esa fecha, los desarrolladores o promotores se constituyen en un nuevo tipo de agente inmobiliario en Argentina y en el AMBA en particular; es que la organización empresarial que actuaba aquí hasta los años setenta en el mercado inmobiliario y la gran retracción del sector hasta inicios de los noventa, definió que los mismos comenzasen a actuar recién durante el inicio del último período de expansión de la construcción.

Estos desarrolladores son «buscadores de oportunidades», quienes agregan valor a un

terreno por el solo hecho de encontrarle una utilidad en la que, hasta ese momento, nadie había reparado. Es decir que valorizan, a partir de la idea de un emprendimiento, una parcela de suelo sobre el cual han definido realizar el mismo; esto permite, en determinados contextos, un rápido crecimiento de las áreas adyacentes, a la vez que genera alianzas con otras actividades económicas. Generalmente, están formados por un grupo integral que posee capacidad técnica, administrativa y comercial para detectar, diseñar y producir un producto comercial. Han comenzado a trabajar asociados a las grandes empresas constructoras argentinas o extranjeras, o con asociación de ambas y de capital financiero (CLICHEVSKY, 2001).

Pero no se puede unificar al sector empresario que ha realizado la cantidad de emprendimientos de muy distinto tipo. No es lo mismo «urbanizar» 1000 ha o más de una ciudad privada, que sólo de 1,5 ha de un barrio cerrado. Estos pueden ser realizados por un empresario medio, que reúne a ahorristas para construirlo, dentro de un área consolidada de la región. Mientras que se requieren grandes capitales y compleja organización empresarial para poder implementar un megaproyecto.

También en la última década cambian sustancialmente las estrategias de venta. Para el mercado residencial, el *marketing* fue focalizado en la familia, una estrategia que se repiensa en su totalidad: incorporación de tecnologías, nuevo enfoque de las necesidades habitacionales asociadas con la calidad de la vivienda y nuevos estilos de vida, mayor segmentación de acuerdo con las necesidades familiares y las posibilidades socioeconómicas. Antes, el constructor hacía un producto terminado y lo llevaba a vender a las inmobiliarias. En los noventa, cualquier emprendimiento requería del trabajo conjunto del arquitecto, el comercializador y el desarrollador, para pensar el producto en relación a dar respuesta a las necesidades concretas de la demanda (LA NACIÓN, 7/6/99). Las formas de *marketing* fueron apoyadas por los grandes medios periodísticos gráficos, dado

que desde mediados de los noventa, los dos mayores diarios de Buenos Aires —*La Nación* y *Clarín*— comienzan a producir, todos los días sábado, suplementos especiales dedicados a las UE. También hay varias revistas y guías especializadas. Pero hacia fines de dicha década, la crisis se avecinaba. «Vemos que el de los clubes de campo y los barrios cerrados es un sector bastante estancado actualmente, por dos causas: incertidumbre y sobreoferta», dice Mario Gómez. Director de Toribio Achaval (LA NACIÓN, 6/11/99)¹⁴.

Paralelamente a los cambios en el sector empresarial, las modificaciones en la financiación, en especial la expansión del crédito hipotecario se convirtió en uno de los elementos que posibilitó el aumento de la actividad de la construcción. Los créditos en dólares fueron aumentando a medida que fue consolidándose la confianza en el Plan de Convertibilidad, desde 1991 y a partir de la recuperación de la economía *post Tequila*, en 1996/97, el mercado hipotecario empezó a tomar un ritmo altamente expansivo, con el mayor crecimiento operado en los créditos tomados en dólares a tasa variable; ello ocurre hasta 1999, cuando comienza la crisis en el sector. Y se paraliza definitivamente desde enero de 2002, cuando es derogada la Ley de Convertibilidad y se modifica todo el sistema financiero.

3.2. El pasaje de tierra rural a las urbanizaciones exclusivas

Una de las claves para la comprensión del fenómeno de la localización de las grandes inversiones es la cantidad de tierra existente no sólo en la periferia de la ciudad metropolitana, sino en sus intersticios (fracciones utilizadas en actividades rurales extensivas, o sin uso, a la espera de valorización). Sus propietarios originales, en muchos casos, vendieron grandes fracciones a bajo precio, lo que permitió que los agentes que invirtieron en construcción, pudieran realizar grandes ganancias —dado que el costo del terreno tuvo muy baja incidencia en el costo

¹⁴ Frente a la multiplicación de la oferta de barrios privados en los alrededores de la Capital, un grupo de desarrolladores —entre ellos, Eduardo Gutiérrez (Grupo Farallón), Mario Melamed (Compañía Panamericana del Oeste SA), Julián R. Ganzabal

(Estancias del Pilar) y I.S. Kiperszmid (Eurofin de Inversiones SA)— han impulsado la creación de una cámara que los represente, debido a la complejidad de los trámites y estudios técnicos y las condiciones que deben reunir estas urbanizaciones (LA NACIÓN, 6/11/99).

total de producción— (CLICHEVSKY, 2002). En otros casos, los antiguos propietarios de tierras en las cuales se desarrollaban actividades agropecuarias o ya estaban sin uso, esperando ser «urbanas», se convirtieron en socios de los nuevos emprendimientos.

Es que justamente, en coincidencia con la dinamización y/o apertura de mercados —de clubes de campo, barrios privados, etc.— aparecen nuevas estrategias en relación a la «producción» de suelo, pues para estos emprendimientos son usadas tierras anteriormente no utilizadas por ser bajas, en su mayoría inundables y escasamente accesibles en años anteriores. Las mejoras locacionales dadas por la construcción y/o ampliación de autopistas, sumado a las inversiones extranjeras, que ha posibilitado, incluso, el cambio en la tecnología de construcción, permitiendo hacer grandes movimientos de tierra e importantes espacios bombeados artificialmente, ha posibilitado la «urbanización» de dicha tierra.

Es el caso de Puerto Trinidad, en Berazategui, y Nordelta, en Tigre, entre otros. «Lo menos que me decían es que estaba demente, y que las casas se iban a hundir. La zona era un pantano, una selva donde incluso vivía una pareja de monos», recuerda Antonio Mieres¹⁵, acerca de la fundación de San Isidro Chico entre las vías del Tren de la Costa y el río (CLARÍN, 30/10/99). Estas declaraciones dan cuenta de la calidad de los terrenos donde se localizaban estos emprendimientos. Dado que Tigre, por ejemplo, es un municipio que posee grandes superficies inundables, estos barrios deben realizar importantes movimientos de tierra para llegar a la cota de no inundación con una recurrencia de 10 años, así como importantes obras de infraestructura (bombeos, lagunas reguladoras, etc.).

Los precios de la tierra rural o a la espera de conversión en urbana aumentaron, en especial en la zona Norte, en los cuales hubo incrementos a lo largo de los años noventa. Para clubes de campo y barrios cerrados, por ejemplo, se han realizado compras de tierra rural a muy bajo precio, a inicios de la década

(entre 0,40 y 10 dólares/m², según la zona). Hacia fin de la misma, en 1998, en Pilar, por ejemplo, los valores ascendían a 20/30 dólares/m². Estos precios indican que los nuevos desarrollos debían poseer una cuidada planificación, considerando la demanda específica, el *target*, para definir el tipo de producto y el valor final. Es de señalar que al constituirse el club, con infraestructura los costos se elevan 40 dólares/m² y al construirse las viviendas, llegan a 350 dólares/m² (CLICHEVSKY, 2002).

A medida que crecían los desarrollos hacia el Norte fueron surgiendo, paralelamente, demandas en otras áreas, impulsadas por las obras viales, como en el entorno al Acceso Oeste; allí, a comienzos de 1997, los precios de las tierras oscilaban entre 2 y 4 dólares/m², y en las mejores ubicaciones alcanzaban los 7 dólares/m². Pero la inauguración de dicho Acceso determinó el aumento de los precios a 10/15 dólares/m².

3.3. Tipo y magnitud de los emprendimientos

Existen cuatro tipos básicos de nuevas urbanizaciones o «urbanizaciones exclusivas» —UE—: los clubes de campo¹⁶ / náuticos, los barrios cerrados (o privados), las chacras y las ciudades privadas. Los tres últimos tipos se desarrollan fundamentalmente a partir de los años noventa mientras que los clubes de campo han tenido distintas etapas. La cantidad de emprendimientos era de 91, para la totalidad de los tipos, en 1991 (TORRES, 2001) mientras que en 2001 llegan a cerca de 370 (ver FIG. 3).

La diferencia entre un barrio privado y un club de campo es que el primero no posee sede social ni instalaciones deportivas y sus propietarios sólo comparten el pago de los espacios verdes y la seguridad (por lo tanto las expensas se reducen a un tercio o un cuarto de las de los clubes de campo: son del orden de los 100 o 150 dólares mensuales)¹⁸. Es decir que el barrio cerrado es la versión «ajustada»

en proyectos, que no han comenzado a construirse.

¹⁸ Es de mencionar que en algunos clubes de campo, las expensas mensuales llegan a 1.500 dólares, además de los impuestos y tasas de servicios (mientras que para un departamento de 100 metros cuadrados, para población de ingresos medios, los gastos mensuales rondan los 400 dólares.)

¹⁵ Dueño de una de las empresas especializadas más importantes.

¹⁶ Los clubes de campo son llamados, generalmente, *countries*, palabra ya incorporada al lenguaje cotidiano como otros tantos neologismos. Se habla de *vida country*; se realizan publicaciones especializadas, exposiciones, seminarios, etc.

¹⁷ Los efectivamente ejecutados, pues hay aun una cantidad

FIG. 3. Región Metropolitana de Buenos Aires. Clubes de campo/náuticos, barrios privados y chacras, 2000.

Municipios	Clubes de campo/náuticos				Barrios privados (o cerrados)				Chacras			
	N°	SUP(ha)	N°	VIV. LOTESCONST.	N°	SUP(ha)	N°	VIV. LOTESCONST.	N°	SUP(ha)	N°	VIV. LOTESCONST.
AMBA												
Berazategui	5	800,0	4.210	756	3	106	129	21				
Cañuelas	5	529,5	1.991	801	2	26	203	6				
Escobar	14	909,5	4.894	2.915	23	498	3549	547				
Esteban Echeverría	10	672,0	3.462	1.894	4	91	689	334				
Ezeiza	5	249,5	1.009	224	4	119	423	127	1	1.400		
General Rodríguez	6	322,0	1.078	415	4	83,5	337	171	1	1.060		
Ituzaingó	1	260,0	350	140	3	52,5	463	32				
J.C.Paz	1	186,0	428	300	1	81,5	552	232				
La Plata	6	335,5	876	88	4	122			2	540	675	85
Malvinas Argentinas	3	285,0	988	713	4	147	1.122	453				
Marcos Paz	1	400,0	900	350								
Merlo	1	18,0	58	57								
Moreno	5	778,0	4.778	2.125	3	113	791	35				
Pilar	35	2862,5	11.781	5.938	69	798	16.869	1.955				
Pte. Perón	1	150,0	800	250	2	270	1.654	203				
Quilmes	1	1,8	22	8								
San Fernando	2	27,0	132	200	6	37,6	477	319				
San Isidro	1	21,0	180	148	23	88,1	1.031	912				
San Miguel	4	261,5	227	836	9	67,4	377	228				
San Vicente	3	260,0	1.028	141								
Tigre	7	588,0	1.615	1.135	40	1.182,6	8.401	980				
Subtotal 1	116	9915	40.785	19.426	205	3.885,0	37.089	6.563	4	3.000	675	85
Región Metr.												
Campana	2	206,0	1.548	727	3	98	761	100	1	96	60	34
Exaltación de la Cruz	3	162,0	411	272	4	128	223	11	7	3.229	909	47
Luján	6	849,0	2213	376	3	123	243	15	8	1.395	1.072	65
Zárate	1	28,0	315	150					4	2.036	678	98
Subtotal 2	12	1.245	4.487	1.525	10	349,0	1.227	126	20	6.756	2.719	244
TOTAL	128	11.160	45.272	20.951	215	4.234	38.316	6.689	24	9.000	3.394	329

Fuente: Elaboración propia en base a GUÍA DE COUNTRIES Y BARRIOS PRIVADOS, V edición, abril 2000* y GUÍA INTERCOUNTRIES, 2001.

del club de campo (CLICHEVSKY, 2002). Las chacras son terrenos de mayor magnitud, en los cuales se ofrecen actividades ligadas al campo: cría de caballos, producción hortícola,

etc. además de equipamiento deportivo. Las ciudades privadas se conforman generalmente por varios barrios cerrados (aunque en algún caso sólo poseen uno) y un conjunto de otros

equipamientos educacionales, comerciales, deportivos, de salud, etc..

3.3.1. Los clubes de campo / náuticos

A) Cantidad y precios

Los clubes de campo son complejos habitacionales con un cerramiento perimetral y que comparten instalaciones de infraestructura urbana y equipamiento social y recreativo. Fueron concebidos como lugares de fin de semana, pero en los últimos años creció la tendencia de convertir sus viviendas en permanentes. Los clubes náuticos (también llamados «marinas») se localizan sobre la costa del Río de la Plata o de alguno de sus afluentes, y por lo tanto poseen un equipamiento deportivo específico.

El primer club de campo de Argentina (e incluso de Sudamérica) fue Tortugas, un club de polo que se fundó en 1930¹⁹; el segundo club de campo fue Highland Park, en 1948; pero recién hubo un crecimiento importante en los últimos años de la década del sesenta y principios del setenta; entre 1975 y 1980 se produce un auge en los que se puede llamar esa segunda época de los clubes de campo, en detrimento de otros submercados para fin de semana existentes por esos años, como las casas-quinta individuales.

Ello se debe, por un lado, a las preferencias de los sectores medios y medio-altos de contar con un equipamiento colectivo común (dado que los mismos no podían acceder a una casa-quinta individual, con piscina, canchas de juego, etc.) debido a las altas inversiones que se requiere; en esa época, aun el tema de la seguridad no era tan importante en el AMBA, como ocurre en la etapa siguiente de dinamización de las «urbanizaciones exclusivas», como para definir la localización en un club de campo y no en una casa quinta individual. Por otro lado, existen motivos relacionados con la rentabilidad económica de las empresas

urbanizadoras; los empresarios entrevistados en la época manifestaban que la inversión en este submercado era un tipo de operación más segura que otras operaciones inmobiliarias (CLICHEVSKY, 1977:18).

En 1970 no se ofertaban terrenos en clubes de campo a través de los diarios (es de destacar que el único que ofertaba era *El Mundo*, por estar destinado a sectores de población de ingresos medios y altos); recién se oferta a partir de 1971 (el 0,8% del total de las ofertas totales de terrenos correspondía a este submercado en tanto que el residencial de fin de semana correspondía a 42,8%); en 1976, las ofertas en clubes de campo representaban el 3,3% de las ofertas, mientras que las residencias de fin de semana habían disminuido a 30%.

En la década del ochenta no se realizan nuevos emprendimientos, y sólo se comercializan los existentes; incluso aun en la actualidad varios de los clubes de campo construidos en la década del setenta del siglo XX se hallan semivaciados, debido al incremento de la producción, frente a una demanda no tan creciente.

El último período de gran crecimiento se inicia hacia 1991, cuando la Ley de Convertibilidad, entre otras variables, posibilita nuevas inversiones inmobiliarias (y comienza a decrecer en 1998/9, hasta paralizarse a partir de enero de 2002). Analizando el porcentaje de emprendimientos totales, en los partidos del AMBA y de la Región Metropolitana, se nota una concentración de los mismos en los partidos de Pilar y Luján (ver FIG. 3). Los clubes de campo y náuticos suman 116 —de los cuales, sólo 13 son náuticos—, en los partidos pertenecientes al AMBA (mientras que en 1997 eran 94)²⁰; su superficie era de 7627 ha, a mayo de 1997 (CLICHEVSKY, 2002), y de 9.915 ha en mayo de 2000, es decir que se produjo un aumento de aproximadamente 25% en sólo tres años²¹; en el mismo año, fuera del AMBA, en los partidos integrantes de la Región

¹⁹ La única manera de llegar hasta él era con el tren y de allí recorrer a pie los 5 kilómetros hasta el club, o tomar un *sulky*; el trayecto duraba dos horas y, en caso de lluvia, el traslado quedaba en el intento.

²⁰ Las cifras de distintas fuentes no son totalmente coincidentes, pues aproximadamente cuatro clubes de campo y barrios cerrados se han subdividido, en otros tantos barrios, pero aún se encuentran en construcción y no se conocen con

exactitud cuales finalizarán de concretarse. No se han consignado, tampoco, los que sólo se encuentran en estudio de prefactibilidad.

²¹ Interesa mencionar que se ha organizado en La Federación Argentina de Clubes de Campo, que es la defensora de los intereses corporativos; interviene en conflictos entre los clubes y los administradores municipales por el pago de impuestos y tasas, por ejemplo.

Metropolitana de Buenos Aires, los clubes de campo eran 12, con una superficie total de 4.487 ha.

El tamaño de los clubes de campo/náuticos posee gran amplitud: desde 3 ha como La Casona, en Cañuelas, hasta 450 ha en San Diego, localizado en Moreno. La superficie promedio de los mismos localizados en el AMBA es de 85,47 ha. En la mayoría, la infraestructura deportiva incluye club hípico, golf, tenis, fútbol y piscina.

El grado de consolidación —es decir los lotes construidos frente a la totalidad de los mismos, en el año 2000, era de 47,63% en los Municipios que integran el AMBA, disminuyendo levemente —a 46,27%— si se toman los emprendimientos de la totalidad de la Región Metropolitana, con lo cual la vacancia aun era muy alta. Una porción de los lotes sin construir ya se hallaban vendidos, con perspectivas de construcción a mediano o largo plazo, debido a la actual crisis económica. Y con las tendencias de 1999-2000 a la baja de ventas, pareciera que aun habrá oferta de terrenos para muchos años.

En los clubes de campo y náuticos, los precios de los terrenos en 1976, oscilaban entre 14 y 55 dólares/m² (dólares de 1975) mientras que en 2000, se encontraban entre 250 dólares/m² en Pilar a 18 dólares/m² en Gral. Rodríguez, existiendo grandes variaciones en función de la localización del emprendimiento y dentro del mismo; su grado de consolidación y los equipamientos que se ofrecen, entre otras variables (LA NACIÓN, 29/7/00). «Los valores de la tierra tuvieron su pico en 1997, pero luego comenzaron a bajar, impulsados por un notable incremento de la oferta, las crisis financieras y la retracción generalizada del consumo. Si comparamos con 1997, hoy (marzo del 2000) los precios son 40% más bajos», calcula Roberto Tizado, de la inmobiliaria homónima (LA NACIÓN, 5/3/00), una de las más importantes del sector. A partir de enero de 2002, el mercado se halla prácticamente paralizado (incluso en el *Suplemento Countries* del diario *La Nación*, no hay avisos de precios de terrenos y viviendas, como ocurría hasta fin del 2001)

En Pilar —donde entre 1995 y 1999, compraron casas entre 30 y 40 mil familias, con una suba de los precios que alcanzó a 150%—, es el partido con mayor cantidad de

inversiones a lo largo de la década del noventa y a partir de 1999 comienza un período de comercialización de la oferta existente, la cual ya era, en ese año, de difícil venta, «lo que provocará una baja de 20% de los valores de los terrenos de mediana y baja categoría», sostiene Mieres (REVISTA NEGOCIOS, Noviembre 1999, N° 98).

B) La localización

Desde inicios de la década del setenta del siglo pasado, los clubes de campo se localizaban preferencialmente en la zona Norte, aunque ya había algunos en la zona Sur. Hacia el Oeste, se localizan en los setenta y ochenta. En los últimos, la ampliación del Acceso Norte, la finalización del Acceso Oeste y la inauguración de parte de las obras de la Autopista La Plata-Buenos Aires (proyectada hace más de 20 años), como se ha colocado más arriba, ha mejorado considerablemente la accesibilidad desde la ciudad de Buenos Aires a los Municipios integrantes de la región Metropolitana.

Esta es una de las razones, también, por la cual parte de la población ha decidido tener estos lugares como vivienda permanente (sumado a la baja económica de los sectores de ingresos medios para poder mantener dos casas, como lo hacían algunas familias en la década del setenta y ochenta; la cantidad de servicios educacionales que se han localizado cercanos a los clubes de campo, etc.). Hacia el norte (ver FIGS. 3 y 4), Pilar (35) y Escobar (14) seguidos por Tigre (7) son los que poseen una cantidad mayor de emprendimientos de clubes de campo/náuticos, mientras que hacia el sur, Esteban Echeverría posee 10, Berazategui y Cañuelas poseen 5 cada uno, y hacia el oeste, Gral. Rodríguez posee 6 y Moreno 5; este último tiene la mayor cantidad de superficie destinada a clubes de campo en dicha zona; algunos ya se encuentran consolidados como Banco Provincia y San Diego; este último posee en 1200 lotes, que en 1999 se cotizaban como mínimo, en 90.000 dólares (LA NACIÓN, 23/10/99).

En 1999, decía orgulloso Jorge Ignoto, presidente de Salpe S.A. y organizador del complejo de torres y amarras Marinas Golf, en el Municipio de Tigre: «En 1991, cuando vine por primera vez, todo esto era selva. Ni siquiera podía convencer a mis propios socios

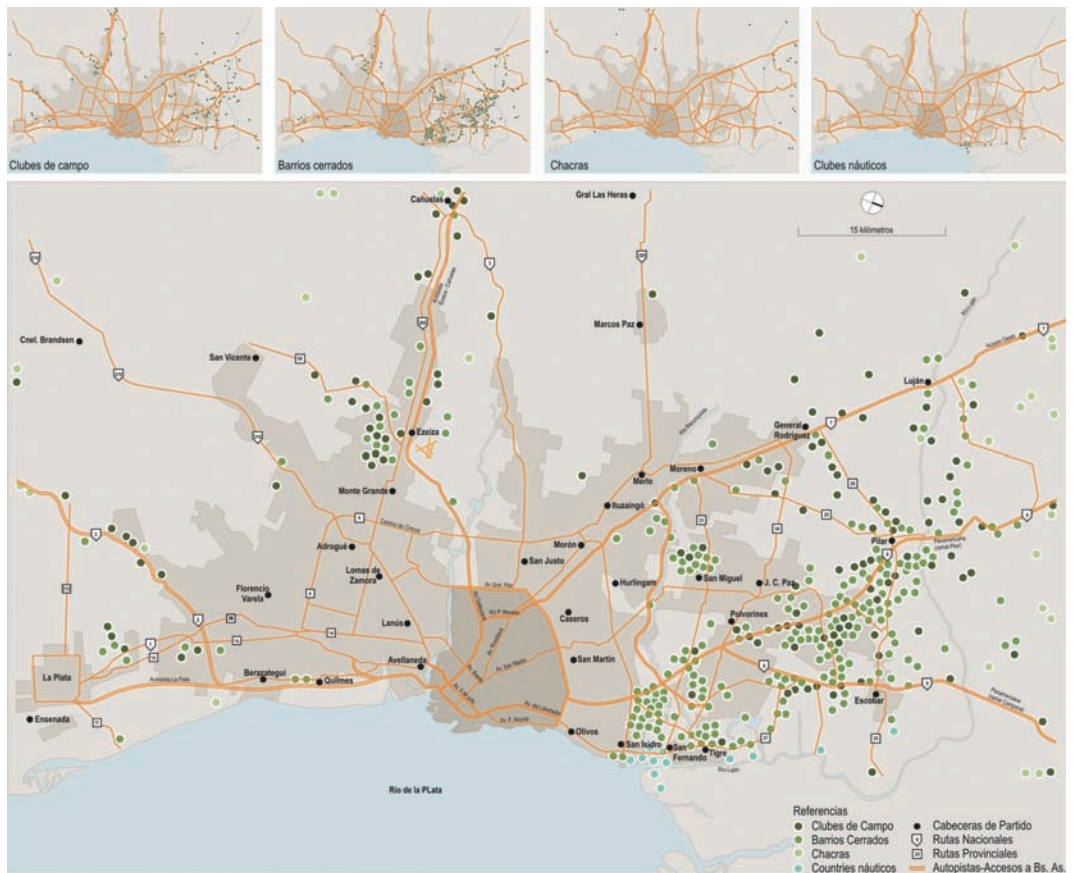


FIG. 4. Localización de urbanizaciones «privadas»

Fuente: diario La Nación, año 2001.

de que se podía transformar esta jungla en una porción de Miami» (CLARÍN, 7/11/99). En octubre de 1995 inauguró la primera de las seis torres de 14 pisos y ya lleva vendiendo un 93% de los departamentos de la tercera, en la que una vivienda de cuatro ambientes costaba, en ese año, 387.000 dólares; el departamento de cinco ambientes, 415.000 dls. y cerca de 700.000 dls. los triples.

En Cañuelas, al sur, la más tradicional de las urbanizaciones del partido es el Club de Campo La Martona (de la década del setenta), de cerca de 400 hectáreas y 1.425 lotes de 800 metros cuadrados en promedio. Existen 700 casas construidas y

quedan aun 655 lotes disponibles, a 50 dólares/m².

El Club náutico Puerto Trinidad, megaproyecto de 330 ha localizado en Berazategui, ha tenido problemas para su consolidación, vinculados a la crisis en el mercado iniciada a fines de 1998 (ver FIG. 5). En julio de 1999, las 800 familias compradoras percibieron que las obras se postergaban más de la convenido con los vendedores, y se encontraron que la totalidad del terreno estaba hipotecado²². En Abril, en un predio de 312 hectáreas IRSA y Alto Palermo²³ han comenzado a construir a mitad de la década del noventa

²² Los compradores decidieron formar una cooperativa para emitir un particular fideicomiso que les permitiera salvar el monto invertido.

²³ Propietarios, además, de la mayoría de los centros comerciales del AMBA, y cuyo principal financista, hasta el 2000 fue George Soros.

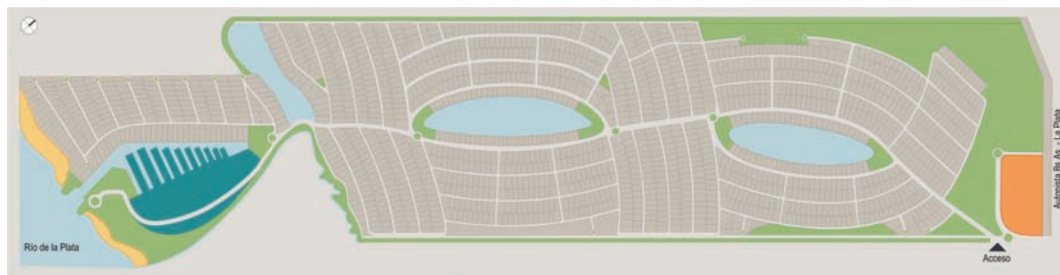


FIG. 5. Ejemplo de club de campo-naútico, Puerto Trinidad, Partido de Berazategui

Fuente: folleto de venta, 1998.

una urbanización compuesta por 19 barrios privados con 1.260 lotes totales, que comenzaron a venderse en septiembre de 1996 (aun no se definían, en ese momento, como ciudades privadas, y por lo tanto se ha incluido como club de campo).

3.3.2. Los barrios cerrados

A) Cantidad y precios

Los barrios cerrados ya se estaban construyendo a inicios de la década del noventa. Por ejemplo, el Diario *La Nación* comentaba «que los barrios privados son una moda que atrae y está en desarrollo» (LA NACIÓN, 27/9/90). Ya en ese momento había 5 barrios en San Isidro y 11 en los alrededores de Don Torcuato, Pacheco, Tortuguitas y San Miguel.

La superficie de los mismos era, a mayo de 2000, 3885 ha en los partidos del AMBA (ver FIG. 3), mientras que en mayo de 1997, de 2.711,5 ha en los mismos partidos (CLICHEVSKY, 2002). El incremento de superficie fue, pues de más del 40% en tres años, lo que da idea de la magnitud de las inversiones realizadas. El número de barrios era de 205. En los partidos de la Región Metropolitana había, en mayo de 2000, 10 barrios con un total de 349 hectáreas; se localizan fundamentalmente en Luján, Exaltación de la Cruz y Campana.

El tamaño de los barrios cerrados oscila entre menos de 1 a 330 ha y el promedio es de 18,95 ha; es decir, se trata de emprendimientos de superficies menores que los clubes de campo. En algunos casos, poseen equipamientos escolares. Muchos de

los barrios privados localizados en el Norte, como en San Isidro, poseen dimensiones relativamente pequeñas, debido a la consolidación ya existente en dicho municipio y por lo tanto, la falta de terrenos de mayor magnitud para realizar este tipo de emprendimientos. El tamaño de los lotes también varía entre 500 m² y más de 2.000 m², según los barrios. En el año 2000, los precios de lotes en barrios privados oscilaban entre 350 dólares/m² en San Isidro, a 30 dólares/m² en Pilar y a 17 dólares/m² en Ezeiza (LA NACIÓN, 29/7/00).

B) La localización

La mayor cantidad de barrios privados se localiza en los partidos de Pilar (69) y Tigre (40) seguidos por Escobar y San Isidro, ambos con 23. El Barrio cerrado de Bermudas, en el Partido de Pilar, es un ejemplo del diseño de los mismos, con escasos espacios verdes comunes (ver FIG. 6). Estas nuevas modalidades se están expandiendo hacia el Sur y el Oeste, pero aun con cantidades de emprendimientos mucho menores; desde 1999 se acentuó el crecimiento de localizaciones en dichas zonas, aprovechando el «efecto autopista» en las adyacencias del Acceso Oeste, la autopista Ezeiza-Cañuelas y la Autopista Buenos Aires-La Plata.

Existen algunos barrios cerrados, como el de Lomas de Quilmes, que poseen torres de entre 6 y 12 pisos, en 4 ha lo que da un indicio de una creciente sofisticación a lo largo de la década del noventa. Muchos se venden con viviendas terminadas (ver FIG. 7). Los compradores han sido, también, cada vez más exigentes en cuanto a servicios²⁴. Interesa señalar, por ejemplo, que

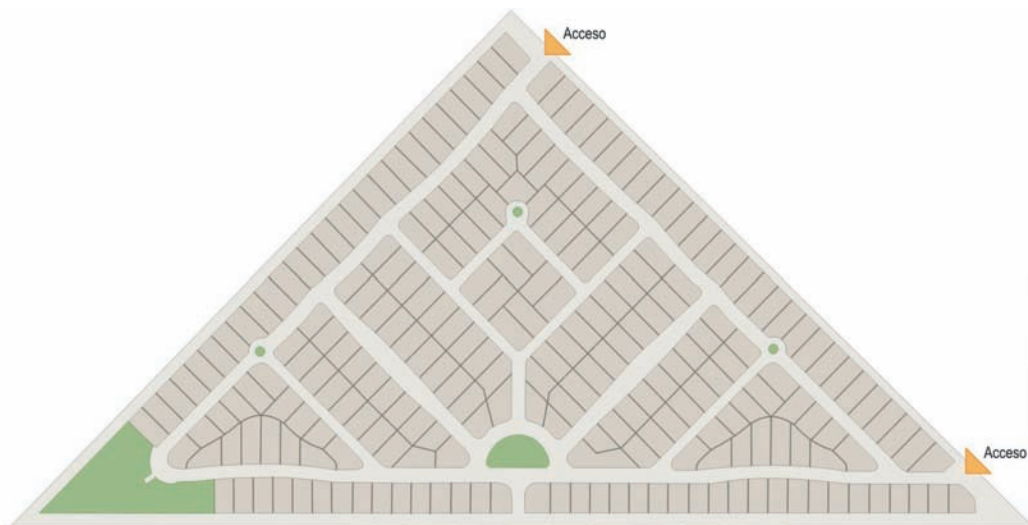


FIG. 6. Ejemplo de barrio privado: Bermudas, Partido de Pilar

Fuente: folleto de venta, 1998.

en Moreno, donde se han localizado el Green Village, Santa Ana y Campos de Álvarez, los propietarios han realizado convenios con los clubes de campo cercanos para poder utilizar sus instalaciones deportivas y sociales²⁵.

La consolidación de los barrios cerrados es mucho más baja que la de los clubes de campo, dado lo nuevo de la mayoría de los emprendimientos: en los municipios del AMBA, la misma llega a 17,69% en el año 2000 y solo es levemente menor si se toma la Región Metropolitana: 17,45%. Pero algunos de ellos, con mayor antigüedad, de menor tamaño y mejor localizados poseen una gran consolidación. Ello ocurre por ejemplo, con algunos barrios localizados en el municipio de San Isidro.

3.3.3. Las ciudades privadas

El mercado de las ciudades privadas o satélites se ha desarrollado principalmente

en los últimos años de los noventa, si bien existían proyectos, como el de Nordelta, desde fines de la década del setenta. En el año 2002 existen tres proyectos en ejecución en Pilar²⁶, uno en Tigre y uno al sur de la aglomeración. Estos proyectos desarrollados en cientos de hectáreas y para miles de habitantes incorporan nuevos servicios a los que ya poseen los clubes de campo y los barrios cerrados: variedad de viviendas y mayor oferta de servicios de educación, salud, etc.

Para Hernán Madero, gerente general de Estancias San Miguel, una megaurbanización de 800 hectáreas en Pilar, la aparición de estos proyectos fue una necesidad del mercado. «Lo que se busca brindar es un planeamiento con grandes espacios verdes y una mejora sensible en la calidad del servicio. Todo este fenómeno se da porque la gente tiene una necesidad de perfeccionamiento en estilo de vida», asegura (REVISTA APERTURA, octubre de 1999)²⁷.

²⁴ Ya no alcanza con que el proyecto incluya un colegio cerca o dentro de la urbanización: ahora los compradores prefieren que sea bilingüe. Y no son suficientes los 18 hoyos: el golf se tiene que estar completado por deportes náuticos o una marina (REVISTA APERTURA, octubre 1999).

²⁵ Es el caso de quienes compraron en Santa Ana y son socios de San Diego, con acceso al club.

²⁶ Y otros dos más en proyecto, pero no se conoce aun la fecha de iniciación, al igual que otros emprendimientos hacia la zona oeste.

²⁷ Otro proyectos son Sol del Viso, en Pilar, de 300 Has, propiedad de otro grupo chileno, y Puerto Palmas, también de 300 Has, ubicado en Campana; éste contará con canchas de golf, marinas y un hotel cinco estrellas (CLARÍN, 30/10/99). Aun en 2001 no había comenzado.



FIG. 7. Ejemplos de viviendas en barrios cerrados

Fuente: folleto de venta.

No existe una tipología única entre estos proyectos. Cada uno, según la zona donde se ubica y su superficie, posee una forma diferente; van ofreciendo una serie de servicios a medida que van creciendo; de acuerdo con el éxito de cada proyecto y de su propia dinámica, el desarrollador va

administrando el crecimiento; es decir que se van definiendo a través de los años²⁸. En algunos casos se deja abierta la posibilidad de cambiar a medida que se van desarrollando, a través de proyectos flexibles.

«Una urbanización grande da la posibilidad de segmentar a la población y

²⁸ Por ejemplo para el tercer barrio Estancias San Miguel se proyectó la construcción de tres canchas de golf. Pero al comienzo solo se hará la primera y quedará el

espacio para las otras dos. Luego, según las necesidades de los compradores, se harán las restantes (CLARÍN, 30/10/99).



FIG. 8. Ejemplo de ciudad privada: Nordelta, Partido de Tigre

Fuente: Dirección de Geodesia de la provincia de Buenos Aires y revista *Ambiente* N° 80, año XXIII, set. 1999.

ofrecerlo a un mayor abanico de gente», explica Costantini, actualmente principal inversor de Nordelta (*CLARÍN*, 30/10/99). Posee una superficie de 1.600 hectáreas y demandará una inversión de entre 200 y 250 millones de dólares en infraestructura y 600 millones de dólares en construcciones y estaría finalizada en el 2010; está diseñada según un Plan Director que comenzó a gestarse a fines de los años ochenta (ver FIG. 8). «La primera compra la hicieron mis

socios en 1972, pero la burocracia, los cambios de gobierno y la cantidad de estudios hidráulicos y ambientales nos demoraron hasta 1998, cuando empezamos con todo», dijo Constantini (*CLARÍN* 7/11/99).

Considerando que albergará una población cercana a los 100 mil habitantes se planearon mejoras en los accesos y en el servicio de transporte²⁹. Para llegar más rápido hasta Nordelta, se electrificará un tramo del ferrocarril, financiado conjuntamente por la empresa TBA (concesionaria del servicio) y los accionistas de Nordelta; en 40 minutos el tren dejará a los pasajeros en el centro de la ciudad de Buenos Aires.

²⁹ Para educación se prevén 24 escuelas primarias y 8 secundarias (*El Semanario del Tigre*, 30/8/97).

En 1999 se comenzaron a comercializar tres barrios; en tres meses se vendieron 260 terrenos (en total representaban más de 20 millones de dólares); en La Alameda, los lotes costaban —hasta diciembre de 2001— en promedio, 70 dls/m², mientras que en Los Castores, de ubicación más céntrica, el precio se elevaba hasta 115 dls/m². En La isla, uno de los lugares más caros del complejo (porque está rodeado de agua) el promedio era de 175 dls/m²; en dicho año se habían invertido en forestación y estructura, más de 40 millones de dólares (LA NACIÓN, 6/11/99)³⁰. Hasta el 2001, había amplia financiación para compra de lotes. Actualmente, la misma no existe y las inversiones están casi paralizadas por la falta de demanda y los cambios económicos (devaluación; pesificación de la mayoría de los créditos hipotecarios, entre otros).

Pilar del Este, de un grupo financiero chileno, posee una superficie de 542 hectáreas y estará constituido por 18 minibarrios cerrados que conformarán la ciudad. Cuando las obras estén completamente terminadas, dentro de 8 años, tendrá una población total no menor de 18.000 personas, según explicó Jorge Álvarez, apoderado general de Inversiones de los Andes S.A, la empresa argentina que han formado los inversores. Los lotes son los más baratos de todas las ciudades privadas: cuestan entre 35 y 83 dólares/m² y poseen desde 650 hasta 1.600 m². Los Jazmines es el primer barrio, de 504 lotes con superficie promedio de 830 m² y costo aproximado de 60 dólares/m² (CLARÍN, 27/11/99)³¹.

Estancias del Pilar es de desarrolladores locales; posee 1.300 hectáreas que se fraccionarán en distintos barrios; en los primeros 4/5 años comercializarán sólo 400 ha. En los sectores periféricos, los terrenos cuestan en promedio 68 dls/m², mientras que en la zona del golf, la más cara, cuesta algo más del doble. En el sur del AMBA, se ha lanzado en 1998 un gran emprendimiento en 500 ha que ocupaba un viejo tambo: Mirasoles de Monte Grande, donde se invertirán 400 millones de dólares en 8 barrios (PÁGINA 12, 17/6/00).

Muchos proyectos han quedado sin iniciarse, debido a la ya mencionada crisis. Algunas ciudades satélites han logrado vender una parte de sus lotes y conformar lo que se denomina el «núcleo fundacional» de las urbanizaciones, mientras que otros desarrolladores, ante la caída de las ventas, optaron por paralizar las obras. Es que justamente las inversiones necesarias para dotar de servicios a clubes de campo, ciudades satélites o barrios cerrados más grandes impiden «rematar» los terrenos por dos razones: si se lo vende barato, lo ingresado no alcanza para hacer construir los equipamientos básicos. Pero, además, si se vende, el comprador edifica (y a veces se va a vivir) y por lo tanto el desarrollador debe construir —a veces con fondos propios, otras con créditos tomados a tasas altísimas— los servicios prometidos al momento de la venta.

3.3.4. Las chacras

En los noventa se ha iniciado el submercado de las chacras, que compiten —para la demanda— con las ciudades privadas que poseen lotes de mayor tamaño; las producen y comercializan, en parte, los mismos agentes inmobiliarios, lo cual define que compitan también como inversión. Es decir que podrían llegar a paralizarse inversiones, o no realizarse algunas de las previstas en los otros tipos de emprendimientos, si los agentes deciden invertir en las chacras, debido a la ampliación de la demanda hacia este tipo de emprendimientos.

Las chacras que se habían producido hasta abril de 2000 dentro del AMBA eran 4, con una superficie total de 3.000 ha y en los municipios integrantes exclusivamente de la Región Metropolitana, las chacras eran 20, con una superficie de cerca de 8.000 ha. Los lotes oscilan entre 2.000 m² a 5 ha y el precio, entre 1,3 y 35 dólares/m², según localización e infraestructura que posean (ver FIGS. 3 y 4). Para mayo de 1999, se estimaba que los lotes sin vender en las chacras llegaba al 74,49% (CDI, 1999), en la Región Metropolitana de

³⁰ La «ciudad privada» se completa con la universidad estadounidense Lynn, el Instituto Tecnológico de Buenos Aires, el Colegio San Martín de San Isidro. La tecnología llegará a través de un anillo óptico que podrá transferir comunicaciones a alta velocidad.

³¹ La ciudad combina, según Álvarez, las comodidades de la ciudad con la vida al aire libre y está inspirada en las *Master Planned Communities* de los Estados Unidos, en especial de California y Texas.

Buenos Aires, mientras que en 2001, la consolidación de las mismas era de 12,6% en el AMBA, y poco menos que el 10% en el total de la Región.

3.3.5. Las formas de construcción y tipologías de vivienda

Las formas constructivas y tipologías de viviendas dependen del tipo de urbanización y del período de producción de cada uno de ellas, en especial de los clubes de campo, dado que son los que poseen una historia más larga. En las primeras épocas de éstos, la competencia por la calidad de las viviendas (realizadas por arquitectos) era muy grande, pues era un signo de diferenciación social, incluso entre distintos *countries*. Muchos poseían un código interno de construcción que definía el tipo de viviendas que debían realizarse, no sólo en calidad, tipos de materiales, etc, sino «estilo»: por ejemplo, debían construir casas tipo españolas, como en Aranjuez, un club de campo de la década del setenta. En general había opciones más económicas, de viviendas en tira, los «*dormies*», construidas y comercializadas por la empresa constructora del club de campo; la cantidad de este tipo de viviendas era mínimo en relación a las magnitud de lotes totales.

A partir de los noventa, con la apertura económica, se han comenzado a importar viviendas terminadas, o por lo menos las patentes de ellas, o a construir viviendas semi-industrializadas. Ello se da más en los barrios cerrados y ciudades privadas que en los clubes de campo, donde sigue primando la construcción individualizada, quizá también porque la mayoría de los propietarios de los mismos poseen mayor poder adquisitivo que los de los barrios cerrados (además, muchas viviendas no son permanentes y por lo tanto los propietarios pueden tener un tiempo de construcción mayor que las familias de los barrios cerrados que usarán la vivienda de manera permanente).

Este forma de venta de vivienda terminada con el terreno incluido, «llave en

mano» o *housing* ha tenido un gran crecimiento a mediados de los años noventa (*La Nación*, 6/11/99). Es interesante señalar que en Argentina no había – salvo antecedentes frustrados en la década del sesenta—construcción industrializada, y menos aun para los sectores medio altos, como son los compradores de las mismas. Se han instalado varias empresas extranjeras, que ofrecen viviendas de diferentes tipos en cuanto a diseño, materiales, tecnologías, etc.

Los precios oscilan según calidad, superficie y localización, básicamente. Por 140.000 dólares se podía, hasta fines de 2001, tener una casa de 135 metros cuadrados cubiertos, con jardín, pileta e infraestructura concluida, con expensas de 150 pesos. En Echeverría del Lago, por ejemplo, ya hay 181 casas vendidas y 53 familias viviendo (ver FIG. 7).

Esta es una tendencia que también se observa en la ciudades privadas. En Nordelta, por ejemplo, la gama de opciones comienza con departamentos en tira con un precio base de 45.000 dólares, viviendas de 90 m², dos plantas y cochera para dos autos, de 110.000 dólares (en diciembre de 2001) hasta lotes de una hectárea, dentro de un barrio residencial de quintas que llegan a los 700.000 dólares. La empresa que las comercializa es líder en desarrollos residenciales en EEUU.

En Pilar del Este entregarán casas «llave en mano»; el 70% de los terrenos está destinado a viviendas, en 30 modelos, de entre 100 mil y 250 mil dólares, con superficies entre 100 y 230 m². Otro 10% se venderán como casas exclusivas, de alto precio y valor arquitectónico y un 5% se destinará para *dormies* de baja altura. En Mirasoles de Monte Grande, que tendrá entre 8.000 y 10.000 viviendas prefabricadas, las mismas las comercializará SIDECASA, las que costarán entre 750 y 850 dólares/m²³².

4. LAS «UE» DESDE EL PUNTO DE VISTA SOCIAL: CONSOLIDACIÓN Y VIDA URBANA

4.1. La forma de entrada y la pertenencia a UE

Las posibilidades de entrada a los diferentes tipos de UE ha ido cambiando a través del tiempo y según los distintos tipos

³² Florencia, Génova, Milán, Nápoles, Roma, Siena y Verona son algunas de las catorce denominaciones de modelos de casas proyectadas para Mirasoles de Monte Grande.

de urbanización. En los clubes de campo iniciales, las ventas se hacían la mayor parte de las veces en forma directa, a través de la presentación de posibles nuevos socios a la Comisión Directiva del club, que definía si aprobaba el ingreso o no. Lo mismo ha ocurrido con muchos de los construidos en los años setenta; incluso solo se podía ingresar a algunos si se pertenecía a determinado grupo social —en relación a situación económica— pero también a preferencias religiosas, aunque esto ocurría solo en una mínima porción; también otros se han «especializado» en tener entre sus asociados y propietarios mayoritariamente a personas dedicadas a la política o pertenecientes a entidades importantes desde el punto de vista de la economía. En los clubes de los años noventa han prevalecido la situación socio económica para poder pertenecer a ellos; es decir que el precio fijaba más las posibilidades de ingreso que otras pautas.

En los barrios cerrados³³, el elemento fundamental es el precio, asociado mucho a la localización (y por lo tanto, a la «pertenencia» a determinados espacios dentro de la región metropolitana). Y esto es importante, pues se reconoce allí que la segregación socio espacial no sólo se da entre los sectores más polarizados de la sociedad, sino hay diferencias al interior mismo de los sectores medios. No es lo mismo pertenecer a San Isidro, en la zona norte, donde tradicionalmente habitan los sectores de ingresos más altos (pero también, con diferencias culturales: mejor educación, tipos de actividades productivas y recreativas) que a sectores medios del Oeste o del Sur (aunque siempre ha habido bolsones de riqueza entre áreas de pobreza, como se puede caracterizar a la zona sur, de manera esquemática); hay diferencias que no pasan sólo por las posibilidades económicas sino por las diferencias culturales. Y esto sí sigue siendo importante.

Pues si ha habido una concentración de riqueza en la última década y parte de los sectores medios pasaron a pertenecer a los medios-altos; es decir, hubo un cierto «ascenso social», lo fue casi exclusivamente desde el punto de vista económico y mucho menos

desde el punto de vista de las características culturales. Y este tipo de segregación se siente en los barrios cerrados (y también en parte de los clubes de campo y náuticos más nuevos); la cuestión cultural ha sido importante en la decisión de compra por parte de las familias. En estos casos no hubo, como en los clubes de campo de la primera época, una discriminación en cuanto a que algunas familias (las que dirigían el club) definían quién entraba, pero de cualquier forma hubo una cierta selección. Tiene que ver con cierta hipocresía de la sociedad: somos iguales en cuanto a la cantidad de dinero, pero algunos somos más iguales que otros y por eso podemos estar juntos, pertenecer.

Y, por otro lado, los mismos espacios generados, los mismos barrios cerrados (y las ciudades privadas) son discriminantes, por los lugares que ofrecen y por lo tanto los precios que poseen. Entonces también ha habido una cierta segregación, por el tipo de producto ofrecido; en algunas UE, se ofrecía un solo tipo de lote (o vivienda terminada); en otros había mayores diferencias. Esto ha determinado urbanizaciones más o menos homogéneas.

4.2. Entre la vivienda permanente y el fin de semana

A lo largo de los últimos años, la cantidad de familias que habitan permanentemente estas urbanizaciones ha aumentado considerablemente. En 1994 sólo 1450 familias vivían en ellas, llegando en agosto de 1996 a 4.000³⁴. En 2000, de las más de 27 mil viviendas construidas alrededor de 12.000 de ellas estaban habitadas en forma permanente (CLICHEVSKY, 2000; TORRES, 2001)³⁵. Aunque es muy difícil poseer una cifra exacta de la cantidad de familias que han elegido estos espacios exclusivos para habitar permanentemente, dado que ha habido una gran movilidad entre ellas; muchas se han ido a vivir a un club de campo/ barrio privado, pero han vuelto a vivir en la ciudad de Buenos Aires, mientras que otras se están localizando en ellos.

³³ A diferencia de los *countries*, no hay Comisión Directiva, sino un Consejo de Administración, y aun muchos no se han formado.

³⁴ Información del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina.

³⁵ Otras fuentes dan como ocupantes cifras que llegan a más de 90.000 (MALVINAS ARGENTINAS, 2000: 100)

Hubo una propaganda muy grande para habitar las UE de manera permanente (incluso por parte de la prensa) pero muchas familias no han podido acostumbrarse, por diversos motivos —tiempos de viaje al trabajo; sentimiento de «encierro», alejamiento de otros amigos que no comparten la misma urbanización, etc.—. Es de destacar, que algunos barrios privados se hallan casi totalmente ocupados (en general, los de menor tamaño). Los porcentajes más altos de viviendas permanentes sobre el total de viviendas se produce en los partidos más cercanos a la ciudad de Buenos Aires: en San Isidro, 86%; en San Fernando, 79%; en Tigre, 63% y Malvinas Argentinas, 61% (TORRES, 2001).

Es decir que, si bien la tendencia es a consolidar estos espacios exclusivos como vivienda permanente, aun muchas familias los usan para fin de semana. También ocurre que muchos propietarios alquilan las viviendas, dado que no pueden mantenerlas (y hay un mercado de alquiler cada vez más consolidado) a familias que a veces se instalan de forma permanente o no. Posiblemente con la crisis que se ha agudizado estos últimos meses, y si la misma continúa, se puede hipotetizar que muchas viviendas tratarán de ser vendidas o alquiladas, o se tratarán de vender sus viviendas permanentes actuales, por lo que puede haber aun gran movilidad.

4.3. Las UE como «estilo de vida»: entre la exclusión y el miedo

Existe una relación entre el tipo de urbanización cerrada, la época de su constitución y las formas sociales que se establecen. El club de campo entre las décadas del treinta y setenta del siglo pasado era concebido como «segunda residencia» y dotado de una intensa vida social interna así como una diversificada actividad deportiva entre ellos³⁶. También es cierto que la ciudad metropolitana poseía, y aun posee, escasos espacios públicos, clubes, etc. y estos countries ofrecían una alternativa de socialización a través de la vida al aire libre y

el deporte. Una expresión de los sectores medios era que «tenían el fin de semana resuelto»: los chicos, con sus amigos, sus deportes, sus torneos intercountries; los mayores también con sus amigos, deportes, etc. Los padres podían casi deshacerse de sus hijos en esos espacios libres, y dedicarse a su vida social (que significa, también, poder establecer relaciones positivas para su quehacer; muchos «negocios» se realizaban en estas UE, y aun se siguen realizando.)

Eran del más variado tipo, desde los más selectos y elitistas —muchos de los cuales «venidos a menos», algunos con un pasado marcadamente antisemita, otros exclusivamente de la colectividad judía— hasta los de clase media. En la actualidad, dichos clubes de campo atraviesan una problemática común: el cambio de propietarios que iban el fin de semana a propietarios de viviendas permanentes; los nuevos residentes, liderados por los matrimonios jóvenes de la clase media (obviamente con menor poder adquisitivo que los anteriores ocupantes), poseen una forma de vida menos ostentoso; consideran que se debe actualizar los servicios de dichos clubes en función de las demandas y pautas de consumo de los nuevos ocupantes: mayor infraestructura, mayor reglamentación, marcos de sociabilidad destinados a la contención social (espacios de juego y guarderías para los más chicos, mecanismos de control social para los adolescentes) en fin, mayor participación en el proceso de toma de decisiones (SVAMPA, 2001).

Los clubes de campo de la década del noventa del siglo pasado están ligados a la expansión inmobiliaria y destinados a la clase alta y media alta, compuestos en parte por residentes permanentes; forman una comunidad con escasas relaciones con el mundo exterior³⁷. La existencia de un colegio al interior del club termina por definir al mismo como un verdadero *ghetto*, hecho reforzado por el contraste entre este espacio cerrado y el entorno, en muchos casos, de villas miserias y barrios de sectores medios empobrecidos.

Desde el punto de vista social, los barrios cerrados son de dos tipos; por un lado, los de

³⁶ Se hacían y aun se siguen haciendo torneos «intercountries».

³⁷ No es necesario trasponer los muros del club de campo pues todos los servicios pueden solicitarse telefónicamente.

pequeñas dimensiones, destinados a sectores de ingresos medios; por otro lado, los destinados a clases medias altas (muy minoritarias, pues éstas prefieren los *countries*), que presentan una buena calidad paisajística y alguna infraestructura de servicios. Según la localización, los propietarios de ambos tipos poseen diversas formas de relacionarse con el «exterior»; en aquellos localizados en áreas más suburbanizadas, se articulan a los nuevos servicios (*shoppings*, multicines, colegios privados), como en Pilar; los residentes de este tipo de barrios desarrollan escasos vínculos con los habitantes anteriores del área urbana; en especial con los pequeños comerciantes.

Los barrios cerrados (generalmente los de menor tamaño) insertos cerca de centros urbanos como en San Isidro o Don Torcuato, por ejemplo, han sido comprados y ocupados, en una gran parte, por habitantes originarios del lugar, en su mayoría comerciantes y profesionales, para quienes la mudanza no viene a modificar sus amistades, vida social, etc. (SVAMPA & GONZÁLEZ BOMBAL, 2001).

Las ciudades privadas comparten, en parte la situación de los clubes de campo/náuticos de los noventa y en parte la de los barrios cerrados, mientras que las chacras son adquiridas, en general, para realizar, aunque de manera asistemática, una actividad vinculada al campo: tener una huerta, algunos animales, etc.

La decisión de ser propietario de una UE, tanto para pasar los fines de semana como para habitación permanente, es tomada en función de dos elementos básicos: 1. el «estilo de vida» que significa un contacto mayor con la naturaleza al mismo tiempo que una mayor socialización —la vuelta a «la vida de barrio»³⁸—; obviamente que en los clubes de campo/náuticos y mucho más aun en las chacras, la «vuelta a la naturaleza» es uno de los elementos fundamentales de elección; en los barrios cerrados, ello no es tan manifiesto dado lo limitado de los espacios verdes comunes; y, 2. la seguridad, asociada al concepto de «libertad» con el cual se vive

dentro de las UE, donde el «afuera» puede llegar a ser muy hostil³⁹. Aunque, si bien la seguridad es muy importante, existe y en algunos casos muy fuertemente, la pérdida de la privacidad, de la intimidad, así como grandes restricciones de relaciones sociales y sensaciones de aislamiento (ROBERT, 1998).

Pese a que todos los residentes de urbanizaciones privadas comparten de manera general valores vinculados a la vida cerca de la naturaleza, para muchos la seguridad aparece menos como un contexto capaz de asegurar el desarrollo de una forma de vida, sino mucho más como el elemento que define dicha forma. La seguridad posee un valor en sí mismo, a partir de la polarización social mayor, de los sectores sociales por un lado más vulnerables, pero también más violentos (por el aumento de portación de armas y del consumo de droga, síntomas de la imposibilidad que sienten estos grupos sociales de revertir la situación de pobreza extrema en la cual se encuentran). La división se establece entre un «afuera», inseguro y amenazante, y un «adentro» protegido.

Y la demanda de seguridad surge entonces como uno de los motivos mayores para justificar la elección por una UE; y las exigencias de mayor sofisticación en los sistemas de seguridad, por parte de los compradores, es cada vez mayor. Existen vigilancias pagas, complejísima sistemas electrónicos, alambrados electrificados, etc., etc. Pero todo ello no es suficiente.

Pues irrumpió el miedo: ¿estos espacios exclusivos podrían ser blanco de masivas invasiones por los sectores pobres urbanos en crecimiento descomunal? ¿Así como han saqueado a los supermercados (en diciembre de 2001) podrían saquear los espacios exclusivos? Inclusive hay una paranoia en este sentido, en el último año, donde ya ha habido denuncias de saqueos y ataques a clubes de campo y barrios cerrados. Incluso la Federación Argentina de Clubes de Campo desmiente dicha información, acusándola de alarmista y difamadora. Incluso, hace énfasis en las buenas relaciones que mantienen los

³⁸ Los destinatarios privilegiados del nuevo estilo de vida son, sobre todo, los hijos, articulado con las exigencias profesionales de los padres, en especial, de las madres profesionales o empresarias.

³⁹ Incluso antes de la gran crisis de fin de 2001, ya había conflictos entre viejos habitantes de las zonas próximas a la localización de las UE, por la oposición que los mismos mantienen en relación a la apropiación privada de espacios públicos que estaban previstos en planes municipales como calles públicas, y que se incorporan —a veces de hecho— a las nuevas urbanizaciones.

propietarios de las UE con las poblaciones vecinas, la cantidad de empleos que los mismos promueven y que nada hace presumir que los habitantes de los *countries* se encuentren expuestos a riesgos distintos de los que afronta la población en general; pero recomienda tener una actitud preocupada pero prudente en estas circunstancias (*La Nación*, 07/04/02).

Y si se decía, ya hace más de una década, que la gente en los *countries* tenía armas en sus casa, pues la seguridad que les daba la organización de los *countries* no parecía alcanzar, actualmente, no se sabe qué pasa en ellos, pero la situación social se ha puesto tan grave, que muy posiblemente se haya extendido la portación de armas, incluso en los otros tipos de UE.

5. A MANERA DE CONCLUSIÓN

La cantidad y magnitud de las UE han definido transformaciones territoriales muy significativas, en especial en los municipios que estaban menos urbanizados al inicio de los años noventa y aquellos más «externos», predominantemente en el eje norte, seguido por el oeste y el sur; una de las cuestiones más interesantes de señalar es que estos grandes emprendimientos no sólo se han localizado en las tierras intersticiales, sino que se ha «producido» nueva tierra urbana sobre anteriores bañados. Una potencialidad que tenía el territorio de la Región y que permitió las grandes inversiones realizadas, a partir, también de los cambios tecnológicos que han posibilitado el rellenado de dichas tierras. También es interesante mostrar los diseños de clubes de campo / náuticos y barrios privados (ver FIGS. 5 y 6), en los cuales se observa lo caprichoso de los mismos (y, en el caso del barrio cerrado, los escasos espacios abiertos que se han dejado); es decir que la especulación sobre la tierra, al interior de estos emprendimientos, es muy grande.

Los bordes de estas UE se constituyen en verdaderas «barreras urbanísticas»; se da una fragmentación del tejido urbano, con comprometimiento de áreas que ya no podrán

ser objeto de políticas de reasignación, por la forma, hasta legal, que asumen. Se generan conflictos por la discontinuidad de la trama urbana que plantean; fuera de los barrios y clubes, los costos de transporte público aumentan, igual que los de infraestructura, por los mayores recorridos que deben realizarse. El actual proceso ha sido descrito como el desplazamiento de un modelo de «ciudad abierta», básicamente europeo, centrado en la noción de espacio público y en valores como la ciudadanía política y la integración social, a un régimen de «ciudad cerrada», según el modelo norteamericano, marcado por la afirmación de una ciudadanía «privada», que refuerza la fragmentación social (AMÉNDOLA, 2000, entre otros). A nivel visual, las nuevas comunidades blindadas manifiestan y enfatizan su propia naturaleza de islas defendidas, erigiendo muros⁴⁰.

Pero en nuestro país, si bien existía el modelo abierto, siempre se han sentido las diferencias socioeconómicas en el espacio, definiendo una cantidad de tipos de segregaciones⁴¹, vinculadas a la magnitud de dichas diferencias. En la medida que la polarización social se agudiza y la desocupación y la consecuente pobreza llegan a límites totalmente desconocidos para nuestro país (así como la concentración de riqueza) los distintos constructores de la ciudad definen espacios específicos para los sectores más excluidos. Y pareciera, en ese contexto, que a los sectores de más altos ingresos y los sectores medios «en ascenso» —por lo menos, eso parecía para algunos sectores, en la década del noventa— ya no les alcanza, para segregarse, poseer viviendas suntuosas en determinadas zonas de la ciudad metropolitana, ir a determinados clubes o poseer una casa quinta (lo cual, por otro lado, ya les resulta difícil económicamente). Necesitan (o el sector inmobiliario les hace creer que se necesitan, o los induce a ello?) otros espacios, otras formas de vivir la ciudad, otro tan mentado «estilo de vida» que incorpore ciertos elementos de la naturaleza, del deporte, y en especial, de la seguridad.

Pues ya los sectores pobres urbanos son mucho más que hace unas décadas, y se los

⁴⁰ El blindaje es enfatizado posteriormente por la diversidad arquitectónica del sistema residencial respecto del exterior: la idea es que la comunidad es una isla en un mundo hostil y que ella es preservada y defendida porque representa algo único (AMÉNDOLA, 2000).

⁴¹ Para este tema, ver, en un próximo número de esta misma Revista, CLICHEVSKY, NORA: *territorios en Pugna: las villas de Buenos Aires*.

visualiza como más peligrosos —y en cierta forma lo son, dado la magnitud que ha tomado el delito en los últimos años—, y mejor aislarse de ellos, en lugares donde todo se pueda hacer allí dentro: desde que los chicos vayan a la escuela, hasta que los mayores puedan realizar actividades sociales y todos hacer actividades deportivas. Y aquí hay un cambio con los clubes de campo que se crean en los años setenta; en ellos, la cuestión de la vida al aire libre y la socialización jugaron (en especial en los primeros años) un papel primordial.

Pues en la década del noventa, la cuestión de la seguridad se ha convertido en fundamental. Incluso en el año 2000, la seguridad interna de los barrios cerrados ya no conformaba a los clientes y, por eso, la mayoría de los desarrollos estaban construyendo conexiones con la salidas de las autopistas para lograr una llegada directa a los respectivos hogares. La seguridad está asociada a las autopistas y cuando hay caminos con poca iluminación, los posibles demandantes no compran (REVISTA APERTURA, octubre de 2000).

La ciudad metropolitana ha cambiado la lógica de la organización de los espacios, produciendo nuevas formas de segregación urbana— ¿o de exclusión? (CLICHEVSKY, 2000), afectando las modalidades del crecimiento que venían desarrollándose en décadas pasadas (proceso de ocupación de espacios intersticiales versus «expansión horizontal»); si bien se «rellena» tejido con barrios cerrados, también la expansión hacia nuevos territorios es muy importante, producto de las grandes inversiones, definidas por un nuevo ciclo del capital privado, que vuelve a invertir en el sector inmobiliario, esta vez en Argentina, como en las principales ciudades del mundo. Incluso los propietarios del suelo urbano han comenzado a formar parte de un mercado inmobiliario internacional y esto ha tendido a exacerbar las diferencias de renta entre la ciudad «globalizada» y las otras ciudades del territorio nacional, y, dentro de la propia metrópoli, entre los enclaves dinámicos y el resto del territorio urbano (GORELIK & SILVESTRE, 2000)

Es importante preguntarse, como lo hacen algunos autores (MARCUSE & KEMPEN, 2000), si hay un nuevo orden al interior de las ciudades, a partir de los procesos de globalización, o son procesos que ya existían y

que sólo se acentúan. En principio, se observa que las divisiones existentes en décadas anteriores se hacen más fuertes: ahora las barreras ya no son tan virtuales, como en décadas pasadas, entre los diferentes sectores sociales que habitan la región metropolitana, sino que se concretan en la UE. Y si bien las produce el mercado privado, el Estado ha posibilitado las mismas, con la flexibilización de normas; la privatización de espacios públicos, como calles y costas (en el caso de los barrios náuticos) y las inversiones en infraestructura vial.

Si bien podría suponerse que la nueva periferia brinda un mayor contacto con la naturaleza y un ámbito más protegido para el desarrollo de la vida familiar para los que pueden «acceder» a esos espacios, las consecuencias negativas derivadas de la partición del tejido urbano (hasta las últimas décadas, de características abiertas) aumenta la fragmentación física, manifestación de la mayor segmentación social. Autores señalan que la segregación no es sólo para los que quedan fuera, «excluidos», sino también para los que quedan dentro, «atrapados» (SVAMPA, 2001).

Existe otra cuestión muy importante, que es la sustentabilidad económica de cada uno de los emprendimientos, y por ende, de la ciudad en su conjunto. Por ejemplo, que pasaría con el pago de las expensas, si no se venden y/o no se ocupan todos los lotes de una UE en un momento de crisis económica? Se abrirán las puertas para ser un barrio abierto más? Pero esto no es posible por causas jurídicas. Y entonces, puede ser causa de gran deterioro. Habrá proyectos que podrán ser más afortunados que otros en estar ocupados, etc., dependiendo de la localización, gastos en expensas, diseño y equipamiento, entre otros aspectos.

Finalmente, se hace necesario pensar cuales podrán ser los escenarios futuros del territorio metropolitana. ¿Podrá la ciudad metropolitana de Buenos Aires revertir la crisis actual y continuar con el papel que se le asignó a nivel internacional en los noventa? ¿Volverán a invertir los capitales extranjeros, o comenzarán a emigrar definitivamente?

La recesión de los últimos tres años disminuyó la demanda y puso un freno a proyectos; solo continuaron en desarrollo los que estaban iniciados, e incluso se han

paralizado a fines de 2001 y en estos meses del 2002. Pareciera, pues, que la tendencia que se dio en los noventa no puede ser proyectada para la presente década, en términos de cantidad y magnitud de inversiones, dado, por un lado, el stock de oferta existente, y por otro, la crisis a nivel económica que en abril del 2002, no se vislumbra el horizonte para que la misma se revierta. A partir de la política económica, grandes cambios, desde fines de 2001, inicios del 2002, que no se conoce aun como va a revertirse. Ya no habrá tanta rentabilidad, Los precios en dólares bajaron alrededor del 40% o más.

Así es que, ante compradores cada vez más exigentes y una reactivación que no llegaba, no son pocos los desarrolladores que vaticinaban, ya a fines de 2000, una depuración del mercado, que contemplaba posibles fusiones, compras y adquisiciones para optimizar los costos (REVISTA APERTURA, octubre de 2000). Mucho más debe pensarse en la actualidad a partir de la gran crisis que estalla a fines de 2001 (aunque el sector realiza escasas declaraciones sobre estas cuestiones, salvo las relacionadas con las casi nulas ventas existentes en los últimos meses).

Existe una importante vacancia en los barrios cerrados, clubes de campo y mucho más en las ciudades cerradas (dado que son emprendimientos más nuevos, que algunos recién comienzan a desarrollarse). Ya se ha dado algún caso de emprendimientos que han «quebrado», como Puerto Trinidad ¿Seguirá dicha tendencia si es que no se revierte la situación económica del país?

BIBLIOGRAFÍA

- AMÉNDOLA, Giandoménico (2000) *La Ciudad Posmoderna*, Celeste Ediciones, Madrid.
- BATALLA & al (1999) *Estudio de Transporte y Circulación Urbana*, vol. 4, Plan Urbano Ambiental, Secretaría de Planeamiento Urbano, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; Consejo del Plan Urbano Ambiental y Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad de Buenos Aires 263 p., diciembre.
- CLICHEVSKY, N. (1977) *Estudios del mercado de tierras en el Area metropolitana de Buenos Aires*, Programa CONHABIT, Buenos Aires.
- (2001) *El sector inmobiliario en el Area Metropolitana de Buenos Aires. Su dinámica en los años noventa*, mimeo, Buenos Aires.
- (Ed) (2002) *Tierra Vacante en Ciudades Latinoamericanas*. Lincoln Institute of Land Policy, Toronto.
- CDI - CONSULTORIA EN DESARROLLO E INVESTIGACION DE MERCADO INMOBILIARIO (1999) *El estudio de Mercado y el análisis del mercado de la vivienda suburbana*, III Jornadas sobre Desarrollo Suburbano, junio, Buenos Aires.
- GORELIK, A. & G. SILVESTRI (2000) *Ciudad y cultura urbana, 1976-1999: el fin de la expansión*, mimeo, Buenos Aires.
- MARCUSE, P. & R. VAN KEMPEN (2000) *Globalizing Cities*, Blackwell Publishers, London.
- MUNICIPIO DE MALVINAS ARGENTINAS (2000) *La fragmentación física de nuestras ciudades*,

¿Las inversiones que recién comienzan y que casi han quedado paralizadas, por ejemplo en algunas de las ciudades cerradas, se puede suponer que es coyuntural, o que durará décadas, como vaticinan algunos economistas? ¿Qué sucederá con el espacio natural modificado pero que no se concreta en un área construida? ¿Quedarán con la infraestructura finalizada; sólo con algunas viviendas construidas?

Si solamente se concretan las subdivisiones parcelarias pero no se llega a construir con el ritmo esperado ¿cómo podrán funcionar las infraestructuras y los servicios y a qué costos? ¿Será acaso posible mantener las condiciones de confort, calidad de vida y seguridad pregonadas en mini-ciudades construidas a medias? ¿La población que ha comprado, y que en algunos casos ha construido, podrá mantener sus viviendas, o crecerá aun más el actual mercado de viviendas en las UE? Se alquilarán? Se podrán mantener? ¿Serán barrios también empobrecidos, pero cerrados?

Un escenario más «optimista» puede prever la salida de la crisis económica pero con la continuidad del modelo vigente hasta fines del 2001 —aunque pareciera que es imposible en el corto plazo— y por lo tanto, la posibilidad de continuar con las tendencias actuales. ¿Es decir que tendremos aun una ciudad metropolitana más segregada, en términos espaciales y sociales? Se impone, pues, aunque ello parezca utópico en la actual coyuntura nacional e internacional, pensar otras alternativas para la ciudad, al igual que para la sociedad.

Memoria del III Seminario Internacional de Mercociudades, 3 y 4 de agosto 2000, Malvinas Argentinas.

ROBERT, F. (1998): *La gran muralla: aproximación al tema de los barrios cerrados en la Región Metropolitana de Buenos Aires*, presentado en el Seminario de Investigación Urbana «El nuevo milenio y lo urbano», UBA, UNQ, UNGS, noviembre, Buenos Aires.

SVAMPA, M. (2001) *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

— & I. GONZÁLEZ BOMBAL (2001) *Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo*, SIEMPRO, Serie Documentos de Trabajo N° 3, Buenos Aires.

TORRES, H. (2001) «Cambios Socioterritoriales en Buenos Aires durante la Década de 1990», en EURE, *Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, V. 26, N° 80 pp. 33-57, Santiago.

Legislación de la Provincia de Buenos Aires y de la ciudad de Buenos Aires.

Diarios y revistas

Diarios LA NACIÓN, PÁGINA 12, CLARÍN, de Buenos Aires.

EL SEMANARIO DEL TIGRE, de Tigre.

GUÍA DE COUNTRIES Y BARRIOS PRIVADOS, 3° edición, Publicountry SRL, mayo de 1997, Buenos Aires.

GUÍA DE COUNTRIES Y BARRIOS PRIVADOS, V° edición, Publicountry SRL, Buenos Aires, mayo de 2000, Buenos Aires.

GUÍA INTERCOUNTRIES- 2001-2002, Grupo Intercountries, 2001, Buenos Aires.

REVISTA APERTURA, octubre de 1999, Buenos Aires.

— octubre de 2000, Buenos Aires.

REVISTA NEGOCIOS, Noviembre 1999, N° 98, Buenos Aires.

Siglas

AMBA Área Metropolitana de Buenos Aires.

UE Urbanizaciones exclusivas.