

## CIUDADES NUEVAS - CIUDADES PRIVADAS

---

Günter Mertins\*

### 1. "Ciudades Nuevas"

Bajo la denominación de "ciudades nuevas" se entiende por lo general "la fundación planificada de nuevas ciudades... para disminuir la presión de crecimiento de las metrópolis" (Heineberg, 2001, pp. 36; también Carter, 1995, pp. 281). Como ejemplos más representativos se cuentan las 32 *New Towns* en Gran Bretaña y las *Villes Nouvelles* en Francia, de las cuales solo cinco se encuentran ubicadas en la gran región de París. También en los países del Tercer Mundo hay "ciudades nuevas": la más conocida es Brasilia como la nueva capital brasilera desde 1960. También se pueden mencionar las seis ciudades nuevas alrededor del Cairo, construidas a partir de 1977 según modelos de Europa Occidental, los cuales buscaban influir en el crecimiento descentralizado y controlado de esta región metropolitana (Meyer, 1996, pp 102). En los países socialistas se planificaron por el contrario sobre todo ciudades industriales. Ejemplos conocidos son Eisenhüttenstadt, Halle-West o Schwedt en la antigua República Democrática Alemana. Pero también puede mencionarse la ciudad Lázaro Cárdenas en la costa pacífica de Méjico, como una ciudad construida por el gobierno mejicano para los trabajadores de una grande metalúrgica estatal (Buchhofer, 1986).

Todas estas nuevas ciudades tienen como característica común, la planificación estatal así como la financiación y la realización controlada estatalmente, además de la posición como municipios político-administrativos independientes, con la excepción de algunos ejemplos en los países socialistas. Esto último vale también para las nuevas ciudades, que fueron construidas por grandes compañías industriales y mineras a manera de asentamientos dirigidos, las así llama-

\* El Dr. Günter Mertins pertenece a la Facultad de Geografía de la Universidad de Marburg, Alemania. mertins@mail.uni-marburg.de

das “one-company-towns”, como por ejemplo Ciudad Sahagún o Minatitlán en Méjico.

## 2. *Nuevos actores y nuevas estructuras en el desarrollo urbano*

La pérdida de funcionalidad de los centros de las ciudades (razones principales: emigración de la población y posteriormente de los servicios de alto rango, envejecimiento y deterioro de las construcciones y la consecuente intensificación de *slums* y de la conformación de *guettos*), la crisis financiera de las administraciones y el consecuente aumento de la competencia entre las ciudades por obtener inversores privados han puesto cada vez más en tela de juicio desde mediados de los 80s —extendiéndose desde los EE.UU.— los instrumentos clásicos de la planeación urbana. En el marco del desarrollo urbano postmoderno, orientado pluralísticamente, son suplantadas las estructuras e instrumentos tradicionales de la planeación urbana y sobre todo del desarrollo urbano por nuevas estrategias de planeación y financiación y por nuevos actores, casi siempre dentro del contexto del *public-private-partnership*.

Esto vale sobre todo en relación con mega-proyectos de renovación y de revitalización de los centros (especialmente también de *gentrificación*) no sólo de centros comerciales, centros de convenciones, hoteles de lujo, instalaciones deportivas y de esparcimiento etc, sino también de conjuntos residenciales cerrados y vigilados, las llamadas “gated communities” (*countries*). Todas estas clases de proyectos, con gran nivel de influencia por parte de inversores privados, incluyen como consecuencia más sobresaliente la privatización de áreas, que hasta ahora eran de acceso público, con los consecuentes efectos jurídicos, funcionales y socio-espaciales como por ejemplo el aumento de la segregación.

## 3. *Gated communities (countries) en Latinoamérica*

Countries son conjuntos residenciales privados, cerrados (con muros o cercas) y vigilados permanentemente por servicios de seguridad privados, que son planificados, ejecutados y administrados en *public-private-partnership* por parte de empresas inmobiliarias. Este tipo de

asentamientos alcanzó su primera gran expansión en los años 60s, cuando en los estados-sunbelt de los EE.UU. surgieron ciudades para pensionados (*retirement towns*). Sobre todo por razones de seguridad aumentó rápidamente la expansión de dichas ciudades, especialmente en las afueras de las grandes ciudades, convirtiéndose desde hace unos 20 años en un fenómeno de masas (Frantz, 2001, pp 11-12). En las metrópolis latinoamericanas este tipo de asentamientos es conocido desde hace unos 30/35 años, tanto como asentamientos de viviendas unifamiliares en las afueras de las ciudades o en las zonas suburbanas (barrios/condominios cerrados, urbanizaciones privadas) como apartamentos en edificios o torres cerradas en los centros de las ciudades o en los barrios de los estratos altos (Bahr/Mertins, 1995, pp. 116 y sgtes.). Este tipo de asentamientos ha aumentado considerablemente (igual que en otras metrópolis del Tercer Mundo) en el transcurso del proceso de transformación socio-espacial desde los años 90s y representa actualmente un elemento estructural típico de la ciudad latinoamericana (Mertins, 2003a, b). Esto es al mismo tiempo una prueba muy clara de la polarización socio-económica y de la fragmentación socio-espacial generada en última instancia por las políticas económicas neoliberales (Coy/Kraas, 2003, Mertins, 2003a).

La investigación internacional referente a tipos, estructuras y expansión de las *gated communities* es relativamente extensa (véase Glasze/Webster/Frantz, 2005, Glasze, 2003; [www.gated-communities.de](http://www.gated-communities.de)), lo cual se puede afirmar también para Latinoamérica (véase Cabrales, 2002). Buenos Aires representa en este sentido un muy buen ejemplo puesto que todas las formas de urbanizaciones privadas ocupaban a finales del siglo pasado alrededor de 300km<sup>2</sup>, es decir un área en un tercio mayor que el propio municipio de Buenos Aires (Mertins, 2003a,b; Torres, 2001, pp. 49). El número de habitantes se calculaba entre 400 y 500 mil (Janoschka, 2002, pp. 67).

Análogamente con la tipología para *gated communities* presentada por Blakely/Snyder (1997) sobre las grandes ciudades de los EE.UU., los criterios principales para los estratos altos y aún para los estratos medios para decidirse a vivir en una urbanización cerrada son: seguridad y protección muy alta frente a robos, asaltos etc., un ambiente seguro para los niños, una comunidad de vecinos más o menos homogénea y con esto la realización de un estilo de vida adecuado y – precisamente dentro de las urbanizaciones cerradas de los estratos

altos– una determinada exclusividad. Dentro de esta se cuenta –dependiendo del tamaño y del “rango”– instalaciones deportivas y gimnasios, clubes, jardines infantiles, escuelas privadas y eventualmente también un supermercado.

#### 4. “Ciudades nuevas” privadas en Latinoamérica: “gated towns”

En los últimos años se dio en algunas regiones metropolitanas de Latinoamérica una enorme expansión de los procesos de surgimiento de asentamientos cerrados y con esto una nueva dimensión espacial con las consiguientes consecuencias sociales, funcionales, infraestructurales y de planificación: la construcción de ciudades cerradas, surgidas bajo acuerdos de *public-private-partnership* con planificación, financiación y administración privada. Con esto se ha dado el punto de partida de una nueva etapa de la planificación y del desarrollo urbano.

Además de las razones mencionadas en el capítulo 3 para la toma de decisión de vivir en una urbanización cerrada hay que mencionar también la creciente inconformidad con el acopio de la infraestructura técnica municipal (referente a electricidad, acueducto, alcantarillado, desalojo y tratamiento de basuras) como en su conjunto con el estándar de los servicios públicos. En las urbanizaciones cerradas asumen las empresas inmobiliarias o en su defecto las empresas de servicios contratadas por éstas, la instalación, el mantenimiento y los servicios técnicos (reparación!). La oferta de servicios orientada más hacia los servicios de esparcimiento ofrecidos las urbanizaciones cerradas son además ampliadas con la oferta de jardines infantiles, escuelas privadas, consultorios médicos, pequeños centros comerciales, institutos universitarios privados, paraderos de trenes rápidos o incluso la oferta de líneas de transporte con pequeños buses propios más seguros y puntuales hacia los centros de la ciudades.

Se constata con claridad una muy fuerte demanda en aumento, especialmente por hogares de los estratos medio alto y medio por este tipo de asentamientos, lo cual se deja entrever en el número y tamaño de las nuevas urbanizaciones cerradas. Estas sin embargo no conforman nuevos municipios, sino que permanecen dentro de la competencia política y administrativa de los municipios en los que surgieron.

Este proceso, que implica un paso más en la privatización del desarrollo urbano, deja sin embargo mucho más al descubierto: inversiones públicas y gestión pública, es decir, aquí la planeación oficial de nuevas áreas de asentamientos con sus dotaciones de infraestructura, es substituida por actores privados, no obstante, solamente allí donde la demanda promete un margen de ganancia. Este desarrollo demuestra además la incompetencia y la poca eficiencia de administraciones en gran parte corruptas y sobre-burocratizadas, las cuales han postergado decisiones necesarias y/o han favorecido privilegiadamente a determinadas personas o grupos.

Las más famosas ciudades nuevas en Latinoamérica son Alphaville (alrededor de 35.000 hab.), la cual sin embargo se ha convertido casi en una edge city, en el margen noroccidental de la región metropolitana de São Paulo (Coy/Pöhler, 2002), Nordelta en el noroccidente del Gran Buenos Aires (municipio El Tigre), prevista para unos 80.000 habitantes y apenas en parte acabada (Janoschka, 2002) así como también Valle Escondido aún en construcción, para unos 15.000 hab. en el noroccidente de Córdoba/Argentina, la cual será presentada aquí de manera ejemplar.

##### 5. "La ciudad nueva" Valle Escondido, Córdoba / Argentina

Valle Escondido se cuenta como la más antigua "ciudad nueva" de Argentina. Está ubicada a unos 10-11 kms hacia el noroeste del centro de la ciudad en áreas antiguamente utilizadas para la agricultura, que fueron adquiridas por un consorcio internacional (con capital argentino, chileno y suizo). Toda el área compuesta por 300 ha está encerrada por muros y/o cercas y esta dividida en barrios igualmente separados por muros y cercas los cuales poseen propias vías de acceso vigiladas permanentemente. La carretera principal (Avenida Parque) es de circulación pública; también las instalaciones deportivas, los centros médicos y los centros comerciales son o serán de acceso público (véase figura 1). Existe una línea privada de pequeños buses hacia el centro de la ciudad (22 viajes por día) la cual también puede ser utilizada con destinos a gusto.

EL tamaño de los lotes varía entre 600 y 1400 m<sup>2</sup> (véase figura 2). El precio por metro cuadrado estaba en septiembre 2003 entre 21 y 38

dólares americanos y en promedio alrededor de 26 dólares americanos, debido a la crisis económica en Argentina un precio evidentemente muy bajo! Las personas que de manera especulativa adquieren varios de estos lotes, los venden con ganancias de hasta el 20 ó 30 %. El precio de compra actual hay que cancelarlo en 12 cuotas y no en 84 como anteriormente. El inicio de las ventas en Valle Escondido fue el 14.08.1998. Hasta finales del 2003 se habían vendido completamente tres de los barrios y uno más solo parcialmente. Además se habían vendido ya todos los apartamentos en los denominados *townhouses* (figura 1).

Después de la compra no existe ninguna presión inmediata por construir. El tipo de construcción es libre; únicamente existe una limitación de altura de 10,50 m. (dos pisos). Solamente las *townhouses* de dos pisos fueron construidas homogéneamente por la propia empresa inmobiliaria. Esta encargó asimismo la instalación de la infraestructura técnica de la cual los costos por lote están ya incluidos en el precio de compra. Los propietarios pagaron a finales del 2003 por los servicios de limpieza y cuidado de calles y espacios públicos, por vigilancia y otros similares la cuenta de 26 dólares mensuales. La administración queda por espacio de cinco años luego de la venta total de todos los lotes de un barrio en manos de la inmobiliaria, la cual contrata para esto una empresa de administración especializada que se encarga además de los servicios públicos, las reparaciones, limpieza, etc. Los propietarios de cada uno de los barrios se agrupan una en sociedad civil, a la cual pertenecen por ejemplo las áreas verdes externas de los lotes.

La infraestructura social esta conformada por jardines infantiles, escuelas, instalaciones deportivas, una universidad, iglesia, centro médico, centro comercial etc, la cual sin embargo debido a la aguda crisis económica argentina desde mediados del 2001 a finales del 2003 apenas en parte estaba en construcción o se encontraba incluso en planes de construcción (véase figuras 1, 2). Las 18 hectáreas que componen las áreas deportivas (para fútbol, rugby, hockey, voleibol, tenis, etc.) y la piscina son también de acceso al público en general con el pago de una tarifa. Los habitantes de Valle Escondido pagan solamente por la piscina, pero es una tarifa reducida. También las instalaciones de los centros comerciales y del centro médico son de acceso abierto.

Como grupo objetivo de venta se habla del estrato medio alto; la mayoría de los compradores provienen de la ciudad de Córdoba. A pesar de que al principio dominaron como compradores familias jóvenes (30-35 años, un hijo) la tendencia ha cambiado hacia hogares de mayores (entre 50-55 años) de los cuales ya los hijos han salido a vivir aparte. Como razones más importante para el traslado a Valle Escondido se mencionan la tranquilidad de la zona, la homogeneidad de la vecindad con el mismo estilo de vida y –en forma muy creciente desde la crisis económica– la seguridad.

## 6. Conclusión

La privatización de áreas urbanas de acceso público comenzó hace unos 35 a 40 años en Norteamérica y se trasladó desde allí sobre todo a las metrópolis y ciudades grandes del Tercer Mundo. La privatización en las *gated communities* aparece más marcada debido al casi total encerramiento físico frente al mundo externo por la vigilancia privada y el control de los accesos.

Las ciudades nuevas a manera de ciudades cerradas representan una dimensión nueva: por un lado por su extensión espacial y por su número de habitantes y por el otro por la casi total substitución por actores privados de las competencias de planificación y de administración oficial. Los ejemplos mencionados no son de ninguna manera casos aislados. Solamente en el área del Gran Buenos Aires existían ya en el 2002 además de Nordelta, otras siete ciudades cerradas más, los allí denominados mega-emprendimientos (Janoschka, 2002, Mertins, 2003a, b). En general se puede decir que con este tipo de asentamientos ha aumentado (no solamente en las metrópolis latinoamericanas) la fragmentación socio-espacial y se ha intensificado claramente la polarización social.

Figura 1

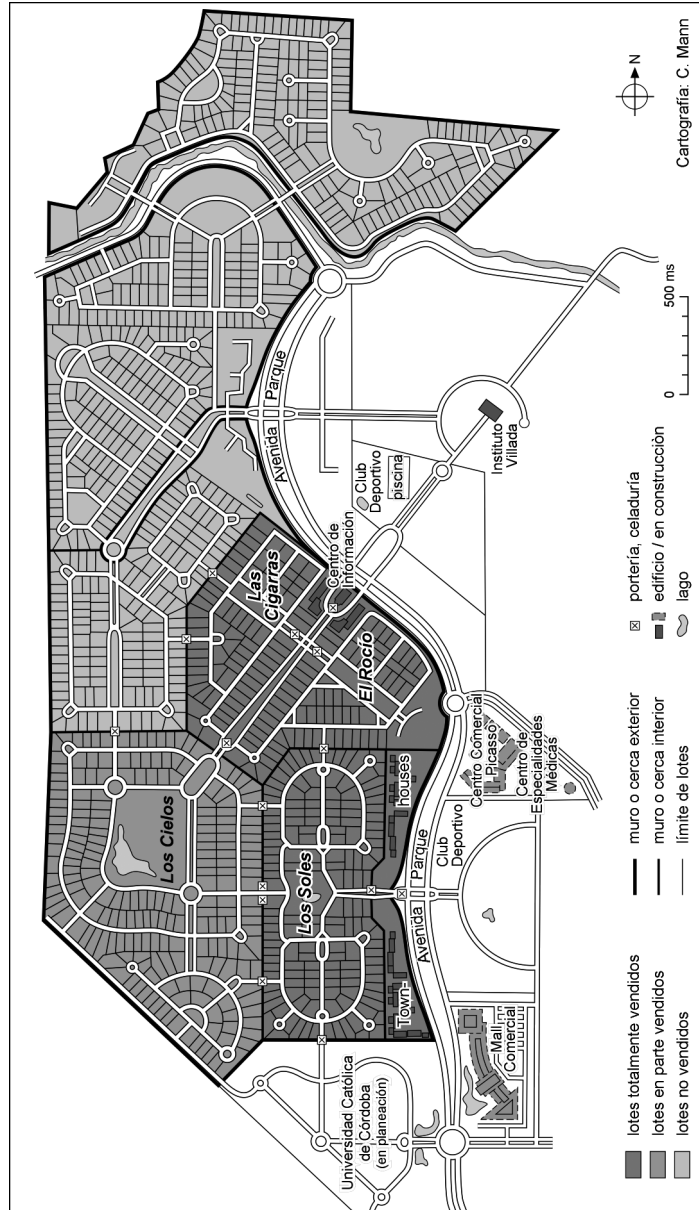
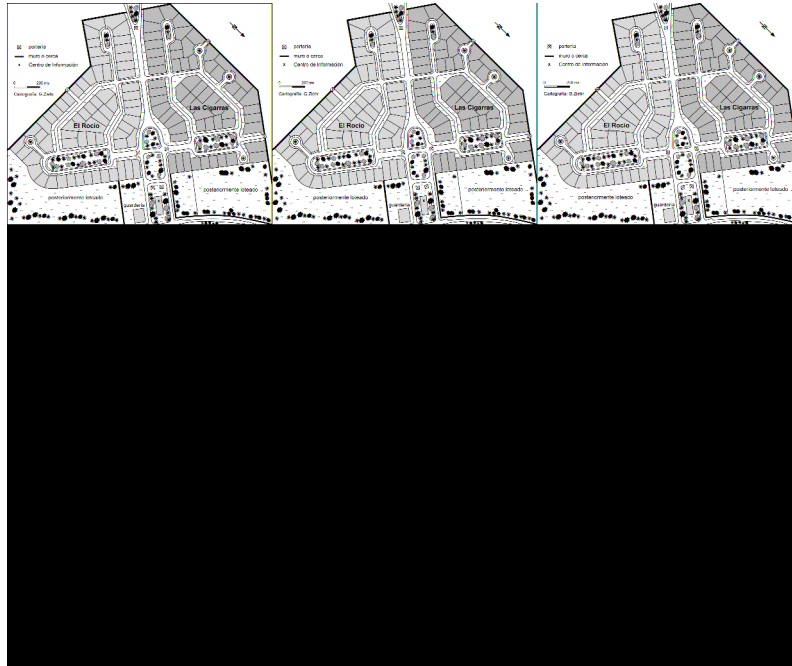




Figura 2



#### BIBLIOGRAFÍA

- Bähr, J. / Mertins, G. (1995): Die lateinamerikanische Groß-Stadt. Verstädterungs-prozesse und Stadtstrukturen. – Darmstadt (Erträge der Forschung, Band 288).
- Blakely, E. J./Snyder, M.G. (1997): Fortress America. Gated Communities in the United States. – Washington – Cambridge (Mass.).
- Buchhofer, E. (1986): Resultate öffentlicher Bodenpolitik und Wohnungsbauförderung in jungen mexikanischen Industriestädten am Pazifik. – En: Die Erde, vol. 117, pp. 237-255.

- Cabrales, L.F. (ed.: 2002): *Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas*. – Guadalajara.
- Carter, H. (1995): *The Study of Urban Geography*. Fourth edition. – London-New York-Sydney-Auckland.
- Coy, M./Kraas, F. (2003): Probleme der Urbanisierung in den Entwicklungsländern. – En: *Petermanns Geographische Mitteilungen*, vol. 147 (1), pp. 32-41.
- Coy, M./Pöhler, M. (2002): Condominos fechados und die Fragmentierung der brasilianischen Stadt. Typen-Akteure-Folgewirkungen. – En: *Geographica Helvetica*, vol. 57 (4), pp. 264-277.
- Frantz, K. (2001): Gated Communities in Metro-Phoenix (Arizona). Neuer Trend in der US-amerikanischen Stadtlandschaft. – En: *Geographische Rundschau*, vol. 53(1), pp. 12-18.
- Glasze, G. (2003): Bewachte Wohnkomplexe und „die Europäische Stadt“ – eine Einführung. – En: *Geographica Helvetica*, vol. 58(4), pp. 286-292.
- Glasze, G./Webster, F./Frantz, K. (eds.; 2005): *Private Cities*. – London-New York.
- Heineberg, H. (2001): *Grundriss Allgemeine Geographie: Stadtgeographie*. Second edition. – Paderborn-München-Wien-Zürich (Univ-Taschenbücher; 2166).
- Janoschka, M. (2002): Wohlstand hinter Mauern. Private Urbanisierungen in Buenos Aires. – Wien (ISR-Forschungsberichte, Heft 28).
- Mertins, G. (2003a): Jüngere sozialräumlich-strukturelle Transformationen in den Metropolen und Megastädten Lateinamerikas. – En: *Petermanns Geographische Mitteilungen*, vol. 147 (4), pp. 46-55.
- Mertins, G. (2003b): Transformaciones recientes en las metrópolis latinoamericanas y repercusiones espaciales. – En: Luzón, J.L./Stadel, C./Borges, C. (eds.): *Transformaciones regionales y urbanas en Europa y América Latina*. – Barcelona, pp. 191-208.
- Meyer, G. (1996): Kairo. Wohnungskrise trotz Wohnungsüberfluss. – En: *Geographische Rundschau*, vol. 48(2), pp. 97-103.
- Torres, H.A. (2001): Cambios socioterritoriales en Buenos Aires durante la década de 1990. En: *Revista eure*, vol. 27(80), pp. 33-58.
- Zehner, K. (2001): *Stadtgeographie*. – Gotha-Stuttgart.