



Urbano

ISSN: 0717-3997

revistaurbano@ubiobio.cl

Universidad del Bío Bío

Chile

Orozco Hernández, María Estela; Hoyos Castillo, Guadalupe; Marin Origel, Yolanda
NUEVAS FORMAS DE PRODUCCIÓN URBANA: EMPRENDIMIENTOS CERRADOS
METEPEC, ESTADO DE MÉXICO

Urbano, vol. 13, núm. 22, octubre, 2010, pp. 63-68

Universidad del Bío Bío

Concepción, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19817730008>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto



NUEVAS FORMAS DE PRODUCCIÓN URBANA: EMPRENDIMIENTOS CERRADOS METEPEC, ESTADO DE MÉXICO

NEW FORMS OF PRODUCTION OF THE CITY: ENDEAVORS CLOSED IN METEPEC, STATE OF MEXICO

María Estela Orozco Hernández, Guadalupe Hoyos Castillo** y Yolanda Marin Origel****

RESUMEN

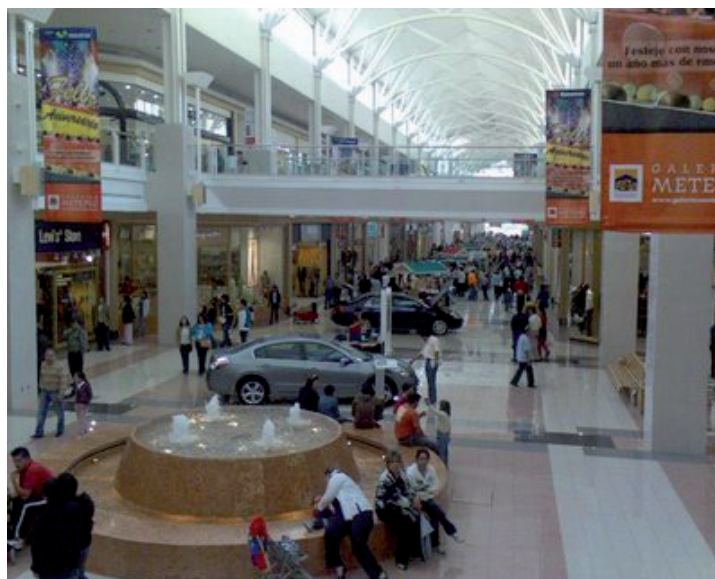
En la perspectiva de los habitantes de los emprendimientos cerrados de alto nivel económico, las bardas perimetrales, la vigilancia y el confort, son los garantes de la seguridad y la exclusividad ante los riesgos que provienen del exterior. En Metepec, las inmobiliarias en alianza con el sector público han capitalizado estas necesidades para producir novedosas formas urbanas insertas en un proceso mercantil selectivo, el cual se manifiesta en la conformación de variados estilos de vida, basados en la individualidad y en la distancia social.

Palabras claves: Urbanización, emprendimientos cerrados y segregación urbana

ABSTRACT

From the perspective of the inhabitants of closed urbanizations of high economic level; perimeter fences, surveillance and comfort are the guarantors of security and exclusivity from the risks that come from outside. In Metepec, real estate agencies in partnership with the public sector have capitalized these needs to produce innovative urban forms embedded in a selective trade process, which manifests itself in the conformation of varied lifestyles, based on individuality and social distance.

Keywords: urbanization, closed urbanization, urban segregation



Moderna zona de galerías comerciales en Metepec, que muestra las novedosas formas urbanas insertas en un proceso mercantil dinámico y selectivo.

* Doctora en Geografía. Coordinadora de posgrado y profesora investigadora tiempo completo definitiva, Centro de Estudios Avanzados en Planeación Territorial, Facultad de Planeación Urbana y Regional. Universidad Autónoma del Estado de México. Dirección: Mariano Matamoros Sur S/N casi esquina con Paseo Tollocan, Ciudad de Toluca, Estado de México. CP. 50130. Teléfono (01722) 2194613, 2121938 y 2129246. Correo electrónico: eorozcoh61@hotmail.com

** Maestra en Desarrollo Municipal. Candidata a Doctora en Urbanismo y Profesora-investigadora de tiempo completo definitiva. Centro de Estudios Avanzados en Planeación Territorial, Facultad de Planeación Urbana y Regional. Universidad Autónoma del Estado de México. Dirección: Mariano Matamoros Sur S/N casi esquina con Paseo Tollocan, Ciudad de Toluca, Estado de México. CP. 50130. Teléfono (01722) 2194613, 2121938 y 2129246. Correo electrónico: gdhoyos@uaemex.mx

*** Maestra en Estudios Urbanos y Regionales y estudiante del Doctorado en Ciencias Ambientales. Universidad Autónoma del Estado de México. Dirección: Paseo Tollocan esquina. Paseo Colón, Toluca Estado de México. CP. 50130; Teléfonos. (01-722) 2173890, 217 5109; Correo electrónico: yolis_77777@hotmail.com

1. Introducción

Metepec es el segundo nodo urbano de la Zona Metropolitana de Toluca (ZMT), los cambios en su dinámica demográfica, económica y política, y el desencadenamiento de permisos dirigidos a las empresas inmobiliarias, han conllevado a la consolidación sector privado en la producción de suelo urbano y vivienda de lujo. En este contexto se ubica El Club Campestre San Carlos (1971), Rancho la Asunción (1980), el Conjunto Residencial Providencia (1993) y Residencial Estoril (2005), su estudio tiene la finalidad de mostrar el papel de los intereses inmobiliarios en la edificación de nuevas formas de habitar la ciudad y aproximarnos desde la perspectiva del observador a los comportamientos sociales en dichos fragmentos urbanos. Se realizaron entrevistas a funcionarios públicos, personal de las inmobiliarias, a los ocupantes y al personal de seguridad.

2. Antecedentes

El interés por analizar las particularidades de las nuevas formas de producción de la ciudad, surge de la identificación de una morfología urbana asociada a un nuevo tipo de organización social, caracterizada por la concentración de las inversiones en espacios estratégicos, la distorsión del mercado inmobiliario, el reforzamiento de la segregación interna y procesos de dualización espacial. La revalorización del uso habitacional de lujo rescata una sociabilidad basada en la confianza, la seguridad y la exclusividad (Castells, 1974). En contrasentido la seguridad como garantía del orden social de los grupos de altos ingresos, se produce la mercantilización de las relaciones sociales, el distanciamiento social y espacial, la fragmentación de la ciudad y el deterioro de la sociabilidad urbana (Simmel, 1996). Los inversionistas actúan como principales protagonistas del proceso de modernización urbana, el que se presenta con tendencias dominantes en la privatización de la vida pública y la implantación de la lógica de la ganancia en el consumo cultural. Los agentes inmobiliarios han sabido aprovechar los problemas derivados de la criminalidad y la violencia para justificar la simulación, el encierro y promover el deseo de exclusividad, confort y la aparente armonía con la naturaleza (López, 2005).

Las comunidades cerradas representan un desafío a los ayuntamientos y sus estrategias de planificación, su desarrollo tiene distintos tipos de impactos que denotan diferencias en los efectos que producen. Por un lado promueven una mejor provisión de servicios e infraestructuras, y por el otro lado, privatizan las calles, fragmentan el espacio urbano y minan la percepción de los ciudadanos en la igualdad de derechos, aumentan el valor del suelo,

al hacer la zona más atractiva, se captan nuevos servicios, se crean nuevos empleos y se contribuye a aumentar los ingresos fiscales de las corporaciones locales y animan el proceso de segregación social urbana. Las diferencias sociales y las divisiones se hacen más evidentes y hay menos posibilidades de integración y mezcla social en la ciudad (Roitman, 2009:1-2).

En la práctica de la planeación urbana, el suelo es el soporte físico básico para la realización de los procesos habitacionales, es un recurso limitado y en ocasiones escaso, el cual se valoriza con las inversiones en infraestructura, con los usos preexistentes y con otras facilidades. Los sitios mejor servidos, mejor comunicados, mejor relacionados con usos compatibles y con mejores atributos ecológicos, serán más deseables y más caros. Cada grupo social, cada actividad urbana e incluso cada familia, tienden a preferencias específicas en cuanto a su localización, en este proceso, los precios del suelo impiden que grupos sociales de ingreso diferentes compitan por una misma fracción de espacio (Iracheta, 1988, 83, 87). En los fraccionamientos y espacios residenciales de lujo se lee la mínima participación del gobierno en el desarrollo urbano y la aparición de formas empresariales en las que el capital inmobiliario y los permisos otorgados por los gobiernos conforman una nueva forma de gestionar la urbanización (Orozco, 2006). El establecimiento de la fortificación y la privatización del ámbito comunitario han conformado nuevas estructuras arquitectónicas y territoriales que modifican la vida cultural y la percepción social de la población; han contribuido a crear nuevos valores, metas, formas de relacionarse, patrones de consumo y sistemas de referencia; han desarticulado, segmentado y polarizado a la sociedad, han roto el entramado social y nos han hecho temerosos los



Atributos simbólicos y socio – culturales definen a Metepec como un centro de atracción turística y la modernización urbana, el comercio y los servicios especializados lo perfilan polo económico metropolitano.

unos de los otros. En pocas palabras, han aniquilado el espacio público (Borradori, 2003).

3. Estrategia inmobiliaria y alianza con el sector público

En Metepec se ha adoptado una estrategia propia de modernización urbana, el objetivo es mantenerse a la par del desarrollo económico nacional e incluso mundial. En los últimos años su acelerado crecimiento urbano se explica a partir de la disponibilidad de infraestructura, existencia de reservas territoriales rústicas y el dispendio municipal en el otorgamiento de autorizaciones para la edificación privada de conjuntos habitacionales y centros concentradores de comercio y servicios.

El replanteamiento del valor del suelo habitacional y los significados de los proyectos inmobiliarios de alta rentabilidad, está determinado por el despliegue de la mercadotecnia y las favorables condiciones de mercado.

Metepec concentra el 46% de la oferta inmobiliaria de la ZMT, ubicándose a la cabeza del desarrollo inmobiliario por encima de la ciudad de Toluca. En el área urbana se han instalado los almacenes más caros, se han construido decenas de casas en fraccionamientos exclusivos y amurallados, los habitantes son empresarios y funcionarios de alto nivel, lo que garantiza la plusvalía de las propiedades. Las estrategias inmobiliarias reúnen la comodidad, la diversión y el acceso a las tecnologías de telecomunicación en un entorno exclusivo. Los desarrollos ofrecen conjuntos de residencias y edificios de departamentos, los precios se cotizan en dólares, el cliente recibe una vivienda de diseño sofisticado, construida con los mejores materiales: concreto hidráulico, vidrios templados, maderas finas, losetas, azulejos y mármoles importados, instalaciones ocultas y tendidos subterráneos de agua potable, luz, teléfono, redes de cómputo y gas, el concepto incluye la accesibilidad a los grandes corporativos, escuelas privadas y centros comerciales. El paquete se ofrece como un mundo aparte para quien puede pagarlo, el bien producido sobre la tierra entra al mercado inmobiliario en el sitio donde fue construido, así la ubicación es un factor determinante en la definición del precio y de la forma en que el inmueble participa en el mercado (Terrazas, 1996).

El análisis de las autorizaciones reportadas en la Gaceta de Gobierno del Estado de México en el período 1957-2004, sintetizan el proceso de promoción y gestión del espacio urbano privado. Entre los años cincuenta y ochenta se autorizan los primeros fraccionamientos urbanos y se establecen alianzas entre sector público y poderosos grupos inmobiliarios: Grupo FRISA (Grupo Rivera Torres), INCOBURSA (Alberto Enríquez), Claudio Kaner Eckstein, la familia Alemán Roineri, la empresa AUSTRPLAN y la empresa Impulsora Fuentes del Valle. El modelo de gestión urbana se centro en los emprendimientos urbanos de lujo y viviendas unifamilia-

res; se puede hablar de densidades urbanas media y baja a razón de una vivienda por cada 120 m² de terreno vendible o una vivienda por cada 300 o 600 m² de terreno vendible. A partir de 1976 la densidad de construcción se incrementó considerablemente pasando de 40 a 80 viviendas por hectárea, se fomentó la vivienda vertical, se modificó la imagen urbana tradicional de los poblados típicos y se cambió la forma de tenencia de la propiedad urbana, favoreciendo el régimen condominal. En el año 1991 la modificación de la Política de Vivienda Estatal deslindo al sector público de la construcción de viviendas y le otorgo el papel de promotor, este hecho consolidó el sector privado en la producción de suelo urbano y vivienda. El incremento de las autorizaciones en Toluca y Metepec se materializó en la edificación de nuevos fraccionamientos y conjuntos habitacionales, en consecuencia se produjo la especialización de los servicios y el comercio, aparecieron casas de bolsa, un mayor número de instituciones bancarias y centros comerciales. En el quinquenio 2000-2005 los conjuntos habitacionales de tipo residencial de lujo cobran fuerza dada la cercanía con la ciudad de México, aunado a la demanda de población solvente que buscaba un lugar para vivir, serían entonces las empresas inmobiliarias quienes ejecutarían los proyectos para habilitar sus intereses valiéndose estratégicamente de la demanda.

4. Emprendimientos cerrados

Los barrios cerrados responden a las tendencias globales, pero sólo pueden explicarse a partir de sus particularidades locales, cuya dinámica responde a factores socioeconómicos específicos de cada región y/o a estructuras jurídicas nacionales (Falú, 2005). Los proyectos arquitectónicos del Club Campeste San Carlos, El Rancho la Asunción, el Conjunto Residencial Providencia y el Residencial Estoril no presentan un patrón espacial definido, su tamaño oscila en umbrales extremos de cuatro hectáreas y ciento cincuenta hectáreas. El tamaño de los lotes varía de 200 a 500 m² y 600 a 2000 m², el tamaño de los predios determina la densidad residencial y la evolución general de los conjuntos habitacionales.

El Club Campeste San Carlos muestra la configuración de una pequeña ciudad cerrada, que ostenta residencias de diseño variado y - talantes toscanos, californianos, europeos y mexicanos- en concordancia con el gusto de los dueños. El emprendimiento e encuentra rodeado de las mejores zonas comerciales, escuelas, bancos, hospitales y la accesibilidad es excelente.

Las entradas y salidas están controladas y filmadas las veinticuatro horas del día, la fragmentación interna se observa en la conformación de cluster de casas protegidas por seguridad privada contratada y pagada por sus habitantes. La relación seguridad-exclusividad-seguridad expresa la pérdida



El diseño de la ciudad jardín simboliza el confort, la exclusividad, la seguridad defensiva y la exclusión social.

de confianza como grupo social que requiere protegerse de las amenazas tanto del exterior, como del interior. En opinión de algunos informantes, las formas de promover la venta o renta de las residencias y la apertura al público del campo de golf, favorece la intromisión de personas poderosas e indeseables que se confunden y mezclan hasta mimetizarse con

la comunidad. Ante este hecho, los propietarios han optado por realizar el trato directo en la compra-venta o renta de las residencias, no solo porque los enlaces inmobiliarios toman tajadas de 5% y 8% del valor de la propiedad, sino porque han perdido el control de las personas que compran o rentan los inmuebles. El conjunto habitacional en cuestión ha perdido

la exclusividad, hoy la adquisición de una propiedad requiere menos requisitos, y solo basta tener el dinero para pagar el costo de las propiedades.

El Rancho la Asunción comparte las características de localización y accesibilidad a centros comerciales y de servicios. La venta del terreno urbanizado se realiza en el municipio de Naucalpan, perteneciente a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Los registros locales precisan que la mitad de los residentes provienen de la capital del país y la otra mitad del Estado de México. La plusvalía de las propiedades está determinada por la infraestructura y el equipamiento (Club Britania, dieciséis canchas de tenis, alberca techada, gimnasio, áreas verdes y salón de convenciones). Las residencias se rigen por un diseño estandarizado de tipo americano en dos plantas, la construcción ocupa 700m² y el terreno 2,040 m², lo más ofertado son las casas en renta, en precios que oscilan entre 2,800 dólares y 4,000 dólares.

En este emprendimiento la exclusividad la mantienen a través de la rigidez de los requisitos solicitados para la compra o renta de las propiedades. Estos requisitos, incluyen una carta de antecedentes no penales, comprobante de ingresos, dos avales, el pago de un mes de depósito y la renta, y un 10% adicional para cubrir gastos de teléfono, luz, cable, etcétera. Se reserva el derecho de admisión para rentar o vender a compradores o arrendadores con perfil jurídico, militar y judicial. Dentro de las cláusulas se establece la renovación del contrato de renta cada seis meses y el cambio de inquilinos cada cinco años, con la finalidad de evitar la antigüedad y los derechos sobre la propiedad. El esquema de vigilancia general y particular se reproduce invariablemente, aunque los habitantes pagan una cuota mensual establecida contractualmente por concepto de patrullaje, en varios conjuntos de casas se han instalado casetas de vigilancia que se vinculan a las alarmas de las casas habitación. En opinión de los informantes es un lugar muy cómodo para vivir, los dueños suelen habitar las residencias en periodos cortos, la mayoría utiliza los inmuebles para pernoctar y atender empresas de su propiedad en la ciudad de Toluca y Metepec, residen en el Distrito Federal, Polanco, Las Lomas, El Pedregal, Monterrey, Guadalajara y Querétaro.

El Conjunto Residencial Providencia fue construido por la promotora inmobiliaria Salgado Montesinos en el año de 1993 en una superficie de 75, 16 hectáreas (760 lotes). Actualmente es administrado por el Grupo Archundía Bienes Raíces, la empresa tiene propiedades en los desarrollos más exclusivos del Estado de México: Rancho El Mesón, Residencial y Club de Golf Los Encinos, Valle de Zamarrero y el Castaño; y fuera de la entidad, en el desarrollo Acapulco Diamante: Residencial Son Vida. El grupo inmobiliario despacha en el World Trade Center Ciudad de México, su organización horizontal y vertical proporciona a los clientes opciones de compra-venta y construcción de inmuebles, realiza avalúos, posee una amplia cartera de notarios, un equipo en publicidad, mercadotecnia, administración y

ventas, y tiene alianzas con los bancos más importantes del país. En el conjunto se ofrecen residencias de varios estilos arquitectónicos, prevalecen los estilos mexicanos. Los precios oscilan entre 1 millón ochocientos mil pesos y 4 millones de pesos, ninguna rebasa los 5 millones de pesos. Una vez más los dispositivos de seguridad comienzan con la barda perimetral, continúan con la vigilancia en entradas y salidas, y culmina con la tendencia dominante hacia la vigilancia interior particular y grupal.

El Residencial Estoril es uno de los emprendimientos más recientes, es operado por la Inmobiliaria Casa Metropolitana de Gran Clase S.A. de C.V., con sede en la Ciudad de México. Su eslogan “excelencia en cada detalle y Tu casa all exclusive”, sintetiza el mensaje subliminal dirigido a sectores de población de ingresos elevados. Los administradores señalan que la política de seguridad incluye no proporcionar información, se trata de implantar las medidas necesarias ante la oleada de secuestros y violencia que se vive. El residencial está catalogado como el de mayor plusvalía, las principales vialidades circundan al emprendimiento y tiene comunicación inmediata con las principales plazas comerciales de Metepec. El proyecto incluye residencias y villas estilo europeo mediterráneo de 600 y 800 metros² de construcción, servicios subterráneos, áreas verdes, casa club, cancha de paddle, alberca, gimnasio, spa, bar, salón de fiestas, servicio de seguridad de circuito cerrado, gas natural, línea telefónica con video teléfono e internet. Las casas hacen gala de los mejores materiales de construcción y el diseño arquitectónico garantiza la privacidad por medio de funciones termoacústicas. Cuentan con un sistema electrónico de apertura de puertas y ventanas, acabados de lujo, ventanas biseladas, pisos de madera, mosaico en mármol, domos y traga luz de fibra de vidrio. Cada seis meses se exhiben muebles de gran lujo, los diseños destacan candiles en cristal Zarovsky, cristal checo, lámparas en bronce, muebles en ébano y caobas africanas, así como muebles minimalistas con vestiduras en piel, entre otros. La adquisición de las residencias es generalmente de contado, en menor medida a crédito, en este caso el adquirente debe respaldarse en una cuenta bancaria superior a los dos millones de pesos y contar con un aval responsable de la deuda. El precio de las majestuosas residencias se oferta en dólares, los pequeños palacetes oscilan entre los quinientos mil dólares hasta los ochocientos mil dólares, precios que varían de acuerdo al espacio de la vivienda, la arquitectura y la automatización. El diseño cerrado e impenetrable perfila clientes y habitantes que pagan por vivir con la máxima comodidad, exclusividad y seguridad.

5. Conclusiones

La vivienda residencial se constituye en una mercancía resultante de un proceso de producción selectivo que ilustra la emergencia de un nuevo modelo de desarrollo urbano co-

mandado por las empresas inmobiliarias. El mercado cautivo de los emprendimientos de lujo, está determinado por las alianzas del sector público y grupos inmobiliarios poderosos, así como por la demanda efectiva de sectores de población de altos ingresos que pagan la seguridad, la comodidad, el confort y el equipamiento urbano a cualquier costo. En la edificación de las nuevas formas urbanas, juegan un papel fundamental los permisos que las autoridades municipales otorgan a las empresas inmobiliarias para la edificación de las fortalezas residenciales, así como la garantía de la seguridad interior en contrasentido de la inseguridad exterior, como estrategia fundamental en la promoción y comercialización de los inmuebles.

Las bardas perimetrales, la baja densidad construcción, los bajos coeficientes de ocupación del suelo y los dispositivos de seguridad, caracterizan un urbanismo que se ejecuta mediante proyectos aislados, cuyo diseño no considera la estructura física y social de la ciudad. Las urbanizaciones cerradas ilustran las nuevas modalidades de ocupación del espacio urbano, sus protagonistas expresan la cristalización de un estilo de vida que impone dinámicas que profundizan la segmentación social interna, al tiempo que potencian y amplifican la distancia social externa. Los emprendimientos cerrados a los que se ha hecho referencia exponen que la seguridad y el confort, son símbolos característicos de una forma de vida particular que se segrega del resto de la población urbana, por decisión y capacidad económica propia. Los



Zona de modernos edificios en la ciudad de Metepec con activa gestión inmobiliaria urbana.

variados estilos de vida no solo están dados por los gustos de los compradores y los precios de los inmuebles, sino por las dinámicas sociales que se tejen alrededor de la seguridad y la diferencia. La ruptura de las reglas de acceso o su reforzamiento, conlleva a la radicalización del cerramiento y/ al deterioro de las relaciones sociales en su interior.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Borradori, Giovanna (2003), *La filosofía en una época de terror. Diálogos con Jürgen Habermas y Jacques Derrida*, Ed. Taurus, Madrid, España, pp. 272.
- Castells, Manuel (1974). *La cuestión urbana*, Ed. Siglo XXI, Distrito Federal, México.
- Falú, Ana, Cecilia Marengo (2005) “Las políticas urbanas: desafíos y contradicciones”. *Décimo Encuentro de Geógrafos de América Latina*, Sao Paulo, Brasil, pp. 1-14.
- Gobierno del Estado de México (2006), *Archivo de trámite y concentración de fraccionamientos*. Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas, Dirección de Desarrollo Urbano y Vivienda del Estado de México, Toluca, Estado de México.
- Iracheta Cenecorta A. (1988), “Los problemas del suelo y la política urbana en al Zona Metropolitana en la Ciudad de México”. *Grandes problemas de la Ciudad de México*. Colección desarrollo urbano, Raúl Benítez y José Benigno Morelos (coord.), Plaza y Valdés Editores/IPN, México, pp.47-95.
- López, L.; Rodríguez, I. (2005) “Evidencias y discursos del miedo en la ciudad: casos mexicanos”. *Scripta Nova*. Revisión electrónica de geografía y ciencias sociales. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194 (54). <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-54.htm>> [ISSN: 1138-9788]
- Orozco Hernández, María Estela (2006) “Escenarios interpretativos Tendencias en la transformación de espacios rurales y periféricos de la zona metropolitana de la ciudad de Toluca, Investigaciones Geográficas, Boletín, núm. 60, Instituto de Geografía, UNAM, México, pp.110-126.
- Roitman, Sonia (2009), “Las urbanizaciones cerradas y el derecho a la seguridad”, *Development Planning Unit – The Bartlett – University College Londres*, Reino Unido, <http://www.ciudad-derechos.org/espanol/pdf/aan.pdf>, Consulta 1 de septiembre 2009.
- Simmel, Georg (1996), “Las grandes urbes y la vida del espíritu”, *El individuo y la libertad*, Península, Barcelona, España.
- Terrazas Revilla, Oscar (1996). *Las Mercancías Inmobiliarias*, UAM-A., México. Distrito Federal.