www.flacsoandes.edu.ec

CIUDADES

VOLUMEN 6

Emilio Duhau
editor

Ciudad de México: La construcción permanente de la metrópoli

OLACCHI
Organización Latinoamericana y del Caribe de Centros Históricos

Editor general
Fernando Carrión

Coordinador editorial
Jaime Erazo Espinosa

Comité editorial
Fernando Carrión
Michael Cohen
Pedro Pírez
Alfredo Rodríguez
Jaime Erazo Espinosa

Diseño y diagramación
Antonio Mena

Edición de estilo
Alejo Romano

Impresión
Crearimagen

ISBN: 978-9978-370-27-8
© OLACCHI
El Quinde N45-72 y De Las Golondrinas
Tel.: (593-2) 2462 739
olacchi@olacchi.org
www.olacchi.org
Quito, Ecuador
Primera edición: febrero de 2012

Contenido

Presentación 7

Introducción 9
Emilio Duhau

I. El tránsito hacia un nuevo orden urbano

Cambios económicos y morfológicos en la Zona Metropolitana del Valle de México 49
Emilio Pradilla Cobos, Felipe Moreno Galván y Lisett Márquez López

México 2010: una ciudad que improvisa su globalización 93
Néstor García Canclini

II. La producción del espacio urbano

La urbanización irregular y el orden urbano en la Zona Metropolitana del Valle de México (1990-2005) 111
Priscilla Connolly

Los nuevos productores del espacio habitable. Breve historia de una mercancía posible 147
Emilio Duhau

El Bando 2: ¿repoblamiento de la ciudad central? 165
René Flores Arenales y María Teresa Esquivel Hernández

Santa Fe como una nueva forma de producción
del espacio urbano 195
Margarita Pérez Negrete

III. Habitar la metrópoli

Género, pobreza y ciudad 221
Martha Schteingart
(con la colaboración de Guadalupe Aguilar y Laura Ortiz)

Conjuntos habitacionales y vida colectiva 255
María Teresa Esquivel Hernández

De los suburbios residenciales a los conjuntos cerrados:
espacio local y prácticas de consumo 287
Angela Giglia

Los espacios públicos en la ciudad de México:
desafíos de una política de la diferencia 313
Patricia Ramírez Kuri

IV. ¿Una metrópoli que se democratiza?

La planeación y la gestión urbana frente a la utopía
de la ciudad incluyente 345
René Coulomb

Procesos políticos, cultura y participación ciudadana
en la ciudad de México 371
Héctor Tejera Gaona

La participación ciudadana y la política de desarrollo
social en el Distrito Federal (1997-2010) 411
Cristina Sánchez Mejorada F. y Lucía Álvarez Enríquez

¿Hacia un nuevo modelo de transporte público en la
ciudad de México? Un recuento de las acciones en curso 455
Bernardo Navarro Benítez

Los nuevos productores del espacio habitable. Breve historia de una mercancía posible[1]

Emilio Duhau[2]

Introducción

A partir de la segunda mitad de los años noventa, las formas de financiamiento y de producción de la vivienda genéricamente denominada *de interés social* han experimentado cambios decisivos en México. Estos cambios tienen que ver con la transformación simultánea y complementaria del papel de las instituciones públicas de vivienda y de las empresas productoras de vivienda. La transición de las primeras de organismos promotores a mecanismos financieros está generando la demanda; y la integración de las funciones de incorporación de suelo a usos urbanos, de producción y promoción, en un mismo tipo de agentes, los *desarrolladores inmobiliarios*, está generando la oferta, de lo que se presenta ahora como una *mercancía posible*: la vivienda de bajo costo producida en serie. En este capítulo, tomando como referente empírico la producción inmobiliaria en el estado de México durante el período 1994-2005, se propone una interpretación del auge de este nuevo modelo de financiamiento, producción y promoción de vivienda de bajo costo, a partir de dos ejes de análisis: 1) las formas en que se articulan actualmente, en la producción masiva de vivienda de bajo costo, marco jurídico y gestión gubernamental, mecanismos de

1 Una primera versión de este texto fue publicada, sin el subtítulo que ahora se incluye, en *Ciudades* N° 79: 21-27, de julio-septiembre de 2008. El título y el subtítulo aluden, respectivamente, a dos obras importantes; la primera es *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la ciudad de México*, de Martha Schteingart (1989); y la segunda es *Le logement en France. Historie d'une marchandise impossible*, de Christian Topalov (1987).

2 Profesor-investigador del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

financiamiento y empresa privada; y 2) las correspondencias entre estructura tecnoproductiva, modelo habitacional y modelo urbanístico.

El nuevo papel de los organismos de vivienda y los grandes desarrolladores

Los *conjuntos urbanos* de vivienda de interés social y medio han sustituido, desde mediados de los años noventa, a los conjuntos habitacionales, también de interés social y medio, financiados por los organismos públicos de vivienda y promovidos por ellos mismos o por sindicatos de trabajadores –en los casos de los de interés social–, y por empresas privadas –en el caso de los de interés medio–, los cuales eran previamente financiados por el Fondo de la Vivienda (FOVI). En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), estos nuevos conjuntos urbanos son el producto de la convergencia de una nueva figura legal –*conjunto urbano* (ver recuadro)– establecida tanto en el Distrito Federal como en el estado de México, con el traslado de la función de promoción y desarrollo de la vivienda de interés social a empresas privadas. Se trata de una figura legal y de un modo de producción del espacio habitacional que ha sustituido al fraccionamiento, una modalidad de urbanización del suelo que, a su vez, ha sido eliminada de las leyes correspondientes en ambas entidades.

Código administrativo del estado de México

Libro quinto
Del ordenamiento territorial de los asentamientos humanos y del desarrollo urbano de los centros de población.

Título cuarto
De los conjuntos urbanos
Artículo 5.40.- El conjunto urbano es una modalidad en la ejecución del desarrollo urbano que tiene por objeto estructurar, ordenar o reordenar, como una unidad espacial integral, el trazo de la infraestructura vial, la división del suelo, la zonificación y normas

de usos y destinos del suelo, la ubicación de edificios y la imagen urbana de un sector territorial, de un centro de población o de una región.
Artículo 5.41.- Los conjuntos urbanos podrán ser de los tipos siguientes: I. Habitacional, que podrá ser: social progresivo, de interés social, popular, medio, residencial, residencial alto y campestre; II. Industrial o agroindustrial; III. Abasto, comercio y servicios; IV. Mixto.

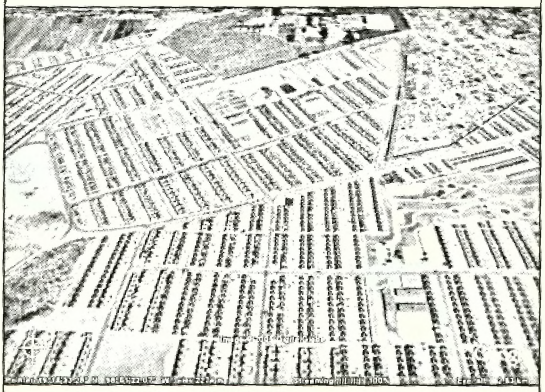
Los conjuntos urbanos autorizados en municipios conurbados de la ZMCM entre 1994 y mediados de 2005 abarcan un total de poco más de 384 mil viviendas distribuidas en 6.303 hectáreas (ver Cuadro 1). La gran mayoría de estas viviendas corresponde a los tipos llamados de *interés social* y *social progresivo* (Uribe Acevedo, 2006)

Nuevas ciudades[3]

La unidad habitacional pasó de moda. La nueva frontera trazada por los desarrolladores inmobiliarios es la de centros urbanos autónomos. Son conjuntos que llegan a tener más de diez mil casas, rodeados por una barda, con escuelas y centros de recreo dentro y, a un lado, grandes superficies de tiendas comerciales. Proliferan y están cambiando el patrón urbano y de los negocios, asociado al concepto de las zonas metropolitanas.

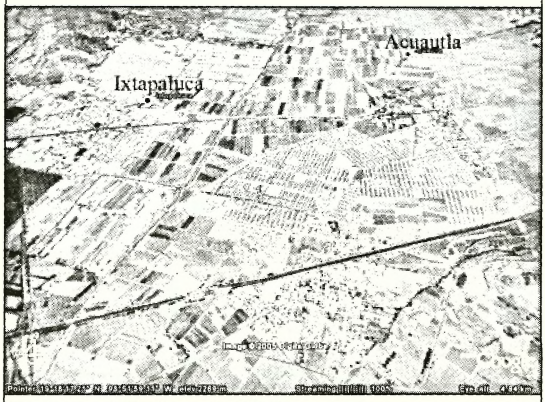
3 Martínez (2005: 6).

Imagen 1. Conjunto urbano San Buenaventura, Municipio de Ixtapaluca, Estado de México. veinte mil viviendas organizadas en cinco secciones



Fuente: Google Earth, ca. 2004-2005.

Imagen 2. Conjunto urbano San Buenaventura y alrededores. El círculo de la izquierda indica la localización de la cabecera municipal



Fuente: Google Earth, ca. 2004-2005.

Cuadro 1. Viviendas autorizadas en conjuntos urbanos de municipios conurbados de la ZMCM (1994-junio de 2005)

Municipios	Viviendas		Superficie conjuntos	
	Número	%	Hectáreas	%
Tecamac	71.498	18,59	876,41	13,73
Ixtapaluca	62.168	16,17	798,97	12,52
Chicoloapan	37.722	9,81	463,87	7,27
Ecatepec	36.208	9,42	633,45	9,92
Coacalco	30.573	7,95	383,28	6,00
Nicolás Romero	26.059	6,78	343,36	5,38
Cuatitlán Izcalli	25.935	6,74	445,37	6,98
Chalco	18.013	4,68	286,52	4,49
Cuatitlán	16.222	4,22	212,80	3,33
Huixquilucan	15.342	3,99	716,59	11,23
Acolman	12.982	3,38	171,89	2,69
Tultitlán	9.827	2,56	105,26	1,65
Atizapán De Zaragoza	6.823	1,77	412,40	6,46
Zumpango	6.474	1,68	107,43	1,68
Naucalpan	3.140	0,82	107,02	1,68
Tultepec	3.026	0,79	28,25	0,44
Atenco	850	0,22	19,29	0,30
Tepotzotlán	748	0,19	253,91	3,98
La Paz	602	0,16	5,84	0,09
Tlalnepantla	349	0,09	11,12	0,17
Total	**384.561**	**100**	**6383,03**	**100**

Fuente: Elaboración propia con base en Uribe Acevedo (2006: 70-71).

Dadas sus dimensiones, estos conjuntos se convierten en grandes concentraciones de población que requieren de equipamientos y conforman una demanda concentrada de bienes y servicios. De allí que los desarrollos vayan acompañados de la construcción de centros comerciales y la implantación, en muchos casos, de grandes cadenas de supermercados. El reducido tamaño de los terrenos destinados a cada vivienda, la producción en serie, la necesidad de sustituir el papel del Estado en la provisión de los equipamientos e infraestructuras, aunados con la idea de ofrecer "viviendas unifamiliares" ubicadas en un entorno exclusivamente habita-

cional y "seguro", y con la necesidad de disponer de grandes superficies, constituyen los principales ingredientes del modelo. El principio de las economías de escala, el costo del suelo y los parámetros de precio que se derivan de los techos fijados a los créditos hipotecarios por las instituciones públicas dedicadas al financiamiento de vivienda son los principales determinantes de la estrategia seguida por los grandes desarrolladores de vivienda. Se trata de una estrategia que implica la producción en serie de viviendas de tamaño reducido. El director comercial de Grupo Sadasi, una de las grandes compañías con operaciones inmobiliarias en el estado de México, señaló en una entrevista:

> En cuanto al tipo de vivienda, nos interesa la demanda que representa 70% de los derecho-habientes del INFONAVIT (Instituto del Fondo de la Vivienda para los Trabajadores) que tienen ingresos de cuatro salarios mínimos con derecho a créditos de 215 mil hasta 320 mil pesos, por lo que la zona de Las Flores y Jardines, en Tecamac, estado de México, estará orientada a ese mercado. Además, otro segmento donde estaremos posicionados será el de quienes tienen ingresos de entre cuatro y siete salarios mínimos y cuentan con posibilidades de compra de vivienda de un precio de 230 mil a 280 mil pesos (Martínez, 2005: 7).

El examen, tanto de las características de sus productos inmobiliarios como de las propias concepciones y estrategias explicitadas por las principales compañías desarrolladoras[4], permite reconstruir las circunstancias que vinculan la reforma de los organismos públicos de vivienda con la producción de grandes conjuntos habitacionales y las características de los mismos y de las viviendas que los conforman. Un primer antecedente, muy importante, es que, en general, las que actualmente son las principales compañías desarrolladoras de proyectos de vivienda de interés social se habían desarrollado, antes de la reforma de referencia, como compañías constructoras que operaban como contratistas de INFONAVIT o habían acumulado una importante experiencia en cuanto empresas fraccionado-

4 Estos datos han sido recabados de los informes públicos que las desarrolladoras tienen que emitir por su participación como emisoras en la Bolsa Mexicana de Valores (es el caso de Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A., 2005; Corporación Geo, 2005; Consorcio Ara, 2004) o en su portal de internet (en el caso de Sadasi: www.sadasi.com).

ras y promotoras, como en el caso de Sadasi, en el estado de México. Al producirse las reformas de referencia en los primeros años de la década de los noventa, estas compañías estaban en condiciones de incursionar exitosamente en la esfera de la vivienda de interés social, favorecidas, además, por la apertura de los mercados financieros y de divisas. Esto se expresa con claridad en el informe de 2004 a la Bolsa Mexicana de Valores de la compañía Geo, la número uno en términos del número de viviendas producidas a nivel nacional.

> En 1992, como parte de un plan integral para reformar la industria mexicana de vivienda, el INFONAVIT fue reestructurado para funcionar únicamente como proveedor de financiamiento hipotecario a trabajadores calificados[5], dejando los desarrollos y las demás actividades relacionadas al sector empresarial. Como resultado de esas reformas, Geo se consolidó como promotor de conjuntos habitacionales integrales. Debido a su experiencia previa en la promoción, diseño, construcción y comercialización, Geo ha podido aprovechar plenamente la reforma del INFONAVIT y se ha convertido en uno de los promotores de vivienda que utiliza más alto volumen de créditos hipotecarios financiados por dicho instituto (Corporación Geo, 2005: 15).

La aplicación del esquema en la ZMCM ha elevado la producción de viviendas de interés social a un ritmo y en un número excepcionales. Entre 1994 y mediados de 2005, fueron autorizados 115 *conjuntos urbanos*, con un total de 371.422 viviendas correspondientes a los tipos de interés social y social progresivo, lo que equivale a un promedio de 3.229 viviendas por conjunto. Estos conjuntos fueron autorizados en 21 de los 28 municipios correspondientes a nuestra delimitación de la conurbación metropolitana, pero con una fuerte concentración en cinco municipios del oriente –Chalco, Chicoloapan, Ecatepec, Ixtapaluca y Tecamac– que concentran el 62,4% de las viviendas autorizadas, y el 27% en cuatro municipios situados al norte y norponiente –Nicolás Romero, Coacalco, Cuatitlán y Acolman– (ver Cuadro 1). Si bien algunos de estos municipios, como Ecatepec y Coacalco, habían sido importantes receptores de unidades habitacionales de interés social en los años setenta y ochenta, en

5 (N. del A.) Es decir, que califican para obtener un crédito.

general los restantes constituyen, desde mediados de los años noventa, nuevas localizaciones para la implantación masiva de este tipo de vivienda. La incorporación de estos municipios como importantes receptores de vivienda de interés social se está dando, por otra parte, bajo una modalidad de organización de este tipo de vivienda diferente a la dominante en las décadas previas.

En términos de promoción inmobiliaria, los desarrolladores captan una demanda abierta que se expresa individualmente y está constituida mayoritariamente por acreditados del INFONAVIT y, en segundo término, del FOVISSSTE (Fondo de la Vivienda para los Trabajadores al Servicio del Estado) y la Sociedad Hipotecaria Federal. Esta modalidad individual representa un cambio muy importante respecto del esquema que predominaba en el acceso a una vivienda de interés social a través del crédito otorgado por los institutos públicos de vivienda, en particular el INFONAVIT y el FOVISSSTE. Hasta antes de las reformas sancionadas a comienzos de los años noventa, por regla general, el trabajador beneficiario de un crédito otorgado por estos organismos era integrado por la instancia promotora de un conjunto o unidad habitacional –por lo general el sindicato al que estaba afiliado– a una lista de derecho-habientes del fondo correspondiente. A ellos, al reunir los requisitos necesarios, se les otorgaba simultáneamente un crédito, y el promotor les asignaba una vivienda en un conjunto específico o, eventualmente, les ofrecía la posibilidad de optar por una vivienda en un par de *unidades* gestionadas por el mismo sindicato promotor. De modo que, en la práctica, los beneficiarios de los créditos otorgados por estas instituciones se convertían *efectivamente* en beneficiarios, a través de la mediación de un tercero –por lo general un sindicato–, que controlaba el proceso de asignación. Esto, desde luego, daba lugar a prácticas clientelares y se prestaba a altos grados de discrecionalidad en la asignación de los créditos[6]. Entonces dado que,

6 Existe una literatura bastante amplia sobre las formas de operación de los organismos de vivienda antes de las reformas aplicadas en los años noventa; y otra, más reducida, sobre la evolución reciente de estos organismos y las transformaciones operadas en las formas de intervención del Estado en materia de vivienda. Para una muy buena síntesis sobre las primeras, para el caso de INFONAVIT, ver García y Puebla (1998). Para un análisis reciente de la evolución de las formas de operación de los organismos públicos de vivienda y del papel del Estado en materia habitacional, antes y después de las mencionadas reformas, véase Puebla (2002; 2006a; 2006b), Schteingart y Patiño (2006), y Patiño (2006a; 2006b).

además, las condiciones de otorgamiento del crédito implicaban un alto grado de subsidio, la percepción común entre quienes obtenían una vivienda a través de estos mecanismos era que "les habían dado una vivienda", más que otorgado un crédito. Así, entre nuestros entrevistados en dos unidades habitacionales –El Rosario y Villa Panamericana[7], situadas en las delegaciones Azcapotzalco y Coyoacán, respectivamente– al preguntárseles por qué habían optado por una vivienda en *esa* unidad, las respuestas *generalizadas* fueron: "es que me dieron aquí este departamento", "aquí nos tocó", o "le dieron este departamento a mi esposo (o a mi papá)". Por las mismas razones, era habitual que quienes obtenían una vivienda de este modo, la consiguieran en lugares alejados de su lugar de trabajo y de su vivienda anterior, pues, por regla general, no se trataba de *elegir* entre una de varias alternativas, sino de tomar la oportunidad de acceder a una vivienda propia en la unidad donde tal oportunidad se presentaba. Paradójicamente, aunque los mecanismos actualmente vigentes implican la individualización del proceso de obtención de un crédito y una mucho mayor transparencia del mismo, así como la posibilidad de elegir entre los distintos productos ofrecidos por los grandes desarrolladores, en realidad estos productos son muy semejantes entre sí y solo se ofrecen en localizaciones periféricas.

El modelo urbanístico

La pretensión de las grandes empresas desarrolladoras no consiste en producir "células integradas al entorno urbano", como proponían las normas establecidas por el INFONAVIT antes de las reformas de los años noventa, sino unidades urbanas supuestamente autosuficientes que, también supuestamente, salvo por los lugares de trabajo –aunque esto nunca se menciona en la publicidad–, contarían con todos los elementos necesarios para el desarrollo de la vida cotidiana de sus habitantes: escuelas, equipamientos administrativos, centros comerciales, áreas verdes, merca-

7 Las entrevistas a habitantes de estas dos unidades fueron realizadas en el marco del proyecto de investigación "Espacio público y orden urbano en la ciudad de México", llevado a cabo con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

dos, etc. Estas "ciudades" o "villas", en contraste con la ciudad moderna, y a semejanza de sus parientes, los conjuntos urbanos y condominios horizontales de nivel residencial, están delimitadas, en buena parte de los casos, por muros perimetrales. Todo ello bajo la forma de un modelo que muchas veces ignora cosas tan elementales como la presencia de comercio de proximidad, para un tipo de familias que dependen mayoritariamente de los recorridos a pie y el transporte público para desarrollar sus actividades cotidianas. En segundo lugar, la propuesta implica y se apoya en invocar el acceso a la vivienda unifamiliar, la "casa sola"; es decir, procura presentarse, precisamente, en oposición al modelo de la "unidad habitacional" y su lógica colectiva. Al mismo tiempo, se apoya en un diseño que, a pequeña escala, procura que la "casa sola" forme parte de una "cerrada" (calle cerrada) o "condominio", cuyo acceso pueda ser controlado por sus habitantes. En tercer lugar, la concepción adoptada respecto de la distribución de funciones implica que las de carácter comercial estén concentradas en un centro comercial aledaño al conjunto como tal, y que no se prevea de forma limitada el comercio y los servicios de proximidad. El resultado generalizado es que estos tienden a insertarse de modo irregular y más o menos caótico en las propias viviendas –generalmente en la sala de las mismas– y bajo la modalidad de puestos y vendedores callejeros, que, progresivamente, saturan y se apropian de los espacios públicos (vialidades principales abiertas, áreas recreativas).

No es difícil entender por qué y cómo los desarrolladores inmobiliarios especializados en la vivienda de interés social procuran ofrecer un producto –la "casa sola"– en un entorno dotado de "todos los servicios". Se trata de un modelo que se dirige a un público que corresponde a estratos socioeconómicos cuya alternativa preferida es, precisamente, la "casa sola", en lugar del departamento, que es rechazado porque es visto como una vivienda que supone pérdida de privacidad y la imposibilidad de adaptación a los requerimientos específicos de cada familia; este modelo, además, visualiza la alternativa dominante en las capas populares, la vivienda autoconstruida en una colonia popular, precisamente como una alternativa que no ofrece "todos los servicios", en el largo plazo y en virtud de grandes esfuerzos y vicisitudes de sus habitantes.

Estas casas solas son producidas en serie, con base en dos o tres modelos, son muy pequeñas (en su mayor parte de entre treinta y 55 m² de

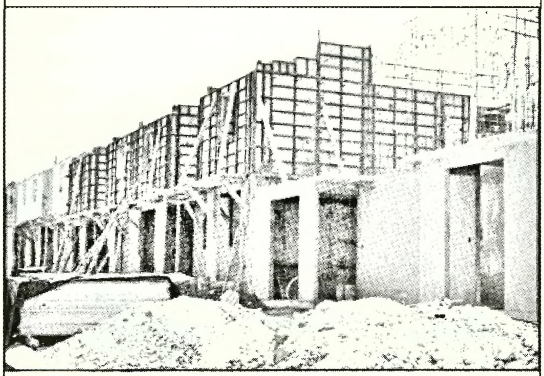
superficie construida) y están sembradas en terrenos "propios" de cuarenta a sesenta m². Se trata de buscar el aumento de la productividad con base en un modelo fordista de cadena de producción (ver Imagen 3), de la integración vertical de distintos procesos (diseño, construcción, promoción, venta), de la minimización del costo del suelo como parte del costo de producción, y de ofrecer precios de venta adaptados a los montos de crédito a los que puede acceder la gran mayoría de los clientes (un máximo de 300 mil pesos, a precios del año 2006). Todo ello en el marco de un modelo de regulación que no impone más que unos pocos requisitos elementales a las características que habrán de tener las viviendas. A este respecto, la idea dominante en las esferas oficiales vinculadas a la cuestión de la vivienda es que será la competencia entre los desarrolladores inmobiliarios lo que permitirá la mejora en la calidad de los productos ofrecidos.

Desarrollos integrales[8]

Gran parte de los desarrollos habitacionales de Grupo Sadasi son integrales, donde sus habitantes no necesitan preocuparse por adónde enviar a sus hijos a estudiar, adónde hacer ejercicio y disfrutar de paseos y hacer sus compras, porque Sadasi construye las mejores casas y también, dependiendo del desarrollo, sin cargo adicional, proporciona jardines de niños, escuelas primarias, secundarias, preparatorias, áreas deportivas y recreativas, parques, mercados y hasta clínica de salud.

8 Disponible en www.sadasi.com/desarrollos/index.htem (visitado en marzo 27 de 2008).

Imagen 3. Línea de producción de vivienda de interés social. Conjunto en construcción en el municipio de Xochitepec, estado de Morelos (junio de 2005).



Fuente: Emilio Duhau

Integración vertical, o de cómo los desarrolladores inmobiliarios han redescubierto las bondades del modo de producción fordista[9]

Con la finalidad de agilizar sus procesos, mantener la calidad y ofrecer un producto más accesible al mercado, Sadasi ha integrado gran parte de su estructura. Actualmente, procesos como la fabricación del concreto, su transportación y bombeo son realizados en forma integral. Asimismo, la urbanización, infraestructura, edificación y equipamiento; el diseño, la administración y la comercialización son también parte de esta estructura verticalmente integrada en beneficio de quien adquiere una vivienda de Grupo Sadasi.

Urbanismo insular y vivienda de bajo costo

Más allá de la opinión que nos merezca el modelo urbanístico que inspira actualmente la producción de conjuntos urbanos de vivienda de bajo

9 Disponible en http://www.sadasi.com/integración.htm (visitado en marzo 10 de 2008).

costo, un urbanismo al que podemos denominar *insular*, en cuanto se orienta a producir espacios urbanizados solo vinculados a su entorno y a la metrópoli por alguna vialidad colectora, es necesario preguntarse en qué medida es un modelo adaptado a este tipo de vivienda y al perfil socioeconómico predominante entre sus habitantes. Respecto a este último, dados los niveles promedios de ingreso de los hogares, y tal como pudimos comprobarlo mediante una encuesta aplicada en el conjunto urbano San Buenaventura a fines de 1999, 75% de los jefes y jefas de familia se trasladan a su trabajo haciendo uso del transporte público, y la movilidad de los miembros no activos del hogar depende, de modo generalizado, de los desplazamientos a pie y en transporte público también.

Pero, ¿por qué recurrir al urbanismo insular en el caso de la vivienda de interés social? Un urbanismo que si bien puede resultar adecuado para hogares automovilizados y con niveles de consumo que permiten planificar el abasto doméstico mediante compras periódicas planificadas, no lo es para hogares como los que constituyen el perfil dominante de los habitantes de estos conjuntos. Después de todo, las mismas casas solas y los mismos equipamientos generalmente incorporados en estos llamados "conjuntos urbanos", aun respetando una lógica estrictamente funcionalista, podrían ser manejados mediante un tejido urbano convencional, es decir, un tejido conformado por manzanas, vialidades primarias que funcionan como avenidas comerciales, vialidades secundarias, continuidad de todas las vías de circulación, núcleos de equipamientos, y distribución regulada pero difusa del comercio de proximidad en todo el conjunto.

En ninguna parte es posible encontrar argumentaciones articuladas al respecto por parte de quienes diseñan los conjuntos –arquitectos e ingenieros empleados de las empresas desarrolladoras– ni tampoco en las presentaciones oficiales de las propias empresas (publicidad, sitios de Internet, informes a la bolsa de valores). Se trata de una perspectiva que parece darse por descontada. Por consiguiente, lo que se puede decir sobre el tema debe ser inferido de las lógicas subyacentes y a partir de supuestos y *pre*juicios imputables a los actores concernidos, sobre todo los directivos y los profesionales que conciben y diseñan estos conjuntos.

Lo primero que cabe señalar es que estos actores consideran que "hacen ciudad" y no solo vivienda. Pero si esto es así, quiere decir que el concepto subyacente de lo que la ciudad de hoy es y *debe* ser, responde,

en este caso, al modelo urbanístico de la ciudad insular. El cual, desde luego bajo diferentes modalidades y propuestas, es un modelo que se ha difundido en diversas partes del mundo y en particular América Latina. De hecho, según diversos estudiosos (Janoschka, 2002; Borsdorf, 2003) es aquel al que responde actualmente la renovación y transformación de la ciudad latinoamericana. Sin embargo, se trata de un modelo que si bien podemos decir que resulta adaptado a la lógica de red en la que unidades residenciales del tipo *country* y barrio cerrado se vinculan a través de autopistas, como ocurre en la región metropolitana de Buenos Aires, con nodos de comercios y servicios destinados a canalizar el consumo de estas unidades residenciales, y con la ciudad (Arizaga, 2005), se compadece poco de las circunstancias y condiciones sociales que corresponden a los grandes conjuntos urbanos de vivienda de interés social que se han construido en la ZMCM.

En realidad, en este caso nos encontramos frente a una realidad sui genéris, porque en el caso de México, y sobre todo en la ZMCM, se da una sinergia entre los dispositivos e instituciones públicas que intervienen en el financiamiento masivo de los compradores de vivienda de bajo costo y la evolución de los agentes promotores y productores de vivienda, cuya expansión ha sido posible precisamente gracias a las oportunidades brindadas por estos dispositivos e instituciones. Esto en el marco de una lógica estatal orientada a que la empresa privada y, en lo posible, los propios ciudadanos, en su calidad de consumidores, definan las soluciones más adecuadas en materia de vivienda y de formas de habitar, las circunstancias de la vida urbana, o quizás, más bien, la vida aglomerada contemporánea. Todo parece indicar que lo que las empresas desarrolladoras hacen es proyectar un modelo que busca, entre otras cosas, ofrecer seguridad, pero también certidumbre y control respecto del espacio de proximidad y, en general, "protección" frente a los avatares, el desorden y la conflictividad, tanto reales como imaginarios, de la ciudad tradicional, por medio de la privatización de los bienes y espacios de uso colectivo, a un tipo de condiciones socioespaciales en las cuales tal privatización, en realidad, no resulta posible. Es decir, estaríamos frente a un caso donde las falencias de lo público y de la gestión gubernamental del espacio público urbano pretenderían ser enfrentadas por medio de una privatización imaginada pero imposible. Más allá de los muros perimetrales y de la

organización condominial en pequeña escala, los conjuntos urbanos de vivienda de interés social incluyen diversas infraestructuras y equipamientos que son *públicos*, y cuyo mantenimiento y gestión dependen de lo que hagan o dejen de hacer las instancias locales de gobierno responsables de los mismos. No existen, por lo demás, las condiciones para el *cierre* efectivo de estos conjuntos y difícilmente sus habitantes podrían excluir del uso de los equipamientos que comparten a usuarios provenientes del exterior, comenzando por las escuelas públicas existentes en su interior. De modo que el modelo insular aplicado a estos conjuntos constituye un verdadero acto fallido, ya que sus habitantes deben enfrentar los principales aspectos negativos de este modelo, en particular, precisamente, la *insularidad* de su hábitat, la lejanía de las fuentes de trabajo y de todo lo que la ciudad todavía puede ofrecer, y el conjunto de efectos perversos de la lógica funcionalista bajo la cual es concebida su traza y la distribución de los usos del suelo en su interior. Al mismo tiempo, no pueden gozar de los diferentes beneficios esperables de una privatización real de los bienes de uso colectivo: exclusividad, protección frente a las externalidades producidas por el entorno, mantenimiento y conservación garantizados de los bienes y espacios de uso colectivo y evitación de los usos, aprovechamientos y formas de apropiación indeseables de los mismos (Janoschka y Glasze, 2003).

Bibliografía

Arizaga, Cecilia (2005). *El mito de la comunidad en la ciudad mundializada. Estilos de vida y nuevas clases medias en urbanizaciones cerradas*. Buenos Aires: Ediciones el Cielo por Asalto.

Borsdorf, Axel (2003). "Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana". *EURE (Santiago)* N° 86: 37-49.

Consorcio Ara (2004). "Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado, por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2003". México, Bolsa Mexicana de Valores.

Corporación Geo (2005). "Reporte anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valo-

res y a otros participantes del mercado por el año terminado al 31 de diciembre de 2004", México, Bolsa Mexicana de Valores.

García, Beatriz y Claudia Puebla (1998). "El INFONAVIT en el contexto de las políticas habitacionales". En *Vivienda y vida urbana en la Ciudad de México* M. Schteingart y B. Graizbord (Coords.): 9-85. México: El Colegio de México.

Janoschka, Michael (2002). "El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización". *EURE* N° 85: 11-20.

Janoschka, Michel y Georg Glasze (2003). "Urbanizaciones cerradas: un modelo analítico". *Ciudades* N° 59: 9-20.

Martínez, María del Pilar (2005). "Nuevas ciudades". *La Jornada*, Economía: diciembre 5.

Patiño, Luis (2006a). "El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI) y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)". En *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*, R. Coulomb y M. Schteingart (Coords.): 239-278. México: Cámara de Diputados / UAM, Azcapotzalco / M. A. Porrúa.

Patiño, Luis (2006b). "El Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE)". En *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*, R. Coulomb y M. Schteingart (Coords.): 279-317. México: Cámara de Diputados / UAM, Azcapotzalco / M. A. Porrúa.

Puebla, Claudia (2002). *Del intervencionismo estatal a las estrategias facilitadoras. Cambios en la política de vivienda en México*. México: El Colegio de México.

Puebla, Claudia (2006a). "El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)". En *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*, R. Coulomb y M. Schteingart (Coords.): 193-238. México: Cámara de Diputados / UAM, Azcapotzalco / M. A. Porrúa.

Puebla, Claudia (2006b). "El Fideicomiso Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO)". En *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*, R. Coulomb y M. Schteingart (Coords.): 319-351. México: Cámara de Diputados / UAM, Azcapotzalco / M. A. Porrúa.

Schteingart, Martha (1989). *Los productores del espacio habitable. Estado, empresa y sociedad en la Ciudad de México*. México: El Colegio de México.

Schteingart, Martha y Luis Patiño (2006). "El marco legislativo, programático e institucional de los programas habitacionales". En *Entre el Estado y el mercado. La vivienda en el México de hoy*, R. Coulomb y M. Schteingart (Coords.): 153-191. México: Cámara de Diputados / UAM, Azcapotzalco / M. A. Porrúa.

Topalov, Christian (1987). *Le logement en France. Historie d'une marchandise impossible.* París: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.

Urbi, Desarrollos Urbanos, S.A. (2005). "Reporte anual correspondiente al año terminado al 31 de diciembre de 2004, que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las Emisoras de valores y a otros participantes del mercado", México, Bolsa Mexicana de Valores.

Uribe Acevedo, Gabriel (2006). "La producción formal de la ciudad con el modelo habitacional neoliberal". Tesis de maestría en Planeación y Políticas Metropolitanas, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.