

Clases Medias , Cuestión Social y Nuevos Marcos de Sociabilidad

Maristella Svampa¹

Hacia la dualización de las clases medias

La teoría social ha acuñado varias categorías para conceptualizar la sociedad en la época de la globalización: “sociedad red” (M.Castells), “modernidad tardía” (Giddens), “sociedad del riesgo” (Beck) o “sociedad mundial” (Lhumann), entre ellas. Más allá de las profundas diferencias teóricas que encubren estas denominaciones, lo cierto es que la mayoría de los autores coinciden en señalar no sólo la profundidad de los cambios sino también las grandes diferencias que es posible establecer entre la más “temprana” Modernidad y la sociedad actual. Para todos, el nuevo tipo societal se caracteriza por la difusión global de nuevas formas de organización social y por la reestructuración de las relaciones sociales; en fin, por un conjunto de cambios de orden económico, tecnológico y social que apuntan al desencastamiento de los marcos de regulación colectiva desarrollados en la época anterior.

Gran parte de los debates actuales sobre la “cuestión social” giran en torno a las consecuencias perversas de este proceso de mutación estructural. A esto hay que añadir que dichas consecuencias han resultado ser más desestructurantes en la periferia globalizada que en los países del centro altamente desarrollado, en donde los dispositivos de control público y los mecanismos de regulación social suelen ser más sólidos, así como los márgenes de acción política, un tanto más amplios. En Argentina, la inflexión estructural fue concretada durante la década menemista, aún si muchos de sus pasos previos fueron gestados durante la última dictadura militar. A mediados de la década del noventa, la nueva cartografía social argentina ya revelaba una creciente polarización entre los “ganadores” y los “perdedores” del modelo.

Con una virulencia nunca vista, el proceso de dualización se manifestó al interior de las clases medias. La profunda brecha que se instaló entre ganadores y perdedores echó por tierra la representación de una clase media fuerte y culturalmente homogénea, cuya

¹ Este trabajo constituye un primer avance de una investigación en curso, realizada dentro del marco del programa denominado “Trabajo, Integración social y Sociabilidad: los dilemas de la Argentina de hoy”, Instituto de Ciencias, Universidad Nacional de General Sarmiento. Publicado en la revista *Punto de Vista*, Buenos Aires, agosto de 2000, número 67.

expansión a lo largo del siglo XX confirmaba su armonización con los modelos económicos implementados. Sin embargo, la crisis de los ochenta y los fuertes ajustes de los noventa, terminaron por desmontar el anterior modelo de “integración”, poniendo en tela de juicio las representaciones de progreso y toda pretensión de unidad cultural y social de los sectores medios. La dimensión colectiva que tomó el proceso movilidad social descendente arrojó del lado de los “perdedores” a vastos grupos sociales entre los cuales se incluyen empleados y profesionales del sector público, sobre todo, provincial; anteriormente “protegidos”, ahora empobrecidos, en gran parte como consecuencia de las nuevas reformas encaradas por el estado neo-liberal en el ámbito de la salud, de la educación y las empresas públicas. Acompañan a éstos, trabajadores autónomos y comerciantes desconectados de las nuevas estructuras comunicativas e informativas que privilegia el orden global. En el costado de los “ganadores” se sitúan diversos grupos sociales, compuestos por personal altamente calificado, profesionales, gerentes, empresarios, asociados al ámbito privado; en gran parte vinculados a los nuevos servicios, en fin, caracterizados por un feliz acoplamiento con las nuevas modalidades estructurales. Una franja que engloba, por encima de las asimetrías, tanto a los sectores altos, como a los sectores medios consolidados y en ascenso.

El hecho es, pues, doble. Por un lado, la fractura social provocó un debilitamiento sino la ruptura de los lazos culturales y sociales existentes entre los diversos estratos de la antigua clase media. Recordemos que los primeros estudios sociológicos sobre los “nuevos pobres”, como el de Minujín y Kessler, ofrecieron verdaderos relatos etnográficos de esta “caída”, y ayudaron a descorrer el velo que todavía conservaba una pobreza definida como de “puertas adentro”. Los testimonios dieron cuenta también cómo la caída de las antiguas barreras de distinción iba acompañada del desarrollo de nuevas estrategias de diferenciación respecto de los “pobres estructurales”, sobre la base de recursos y competencias mayores. Pero los avatares de la caída pusieron en evidencia, de manera cada vez más contundente, la creciente distancia social de los “nuevos pobres” respecto de los “ganadores” de su propia clase. Esta afirmación nos lleva a considerar el segundo aspecto de este fenómeno, menos estudiado en nuestro ámbito. Nos referimos a las nuevas formas de vinculación desarrolladas entre aquellos que se encuentran entre las franjas exitosas de los sectores medios, por un lado, y los sectores altos de la sociedad argentina, por el otro.

Nada ilustra mejor este proceso de reconstitución de los marcos de sociabilidad que una primera aproximación sociológica acerca de las consecuencias operadas por los nuevos patrones de segregación espacial, desarrollados en la última década. Nos referimos al proceso de suburbanización de algunos grupos medios y medios-altos, a partir de la creciente expansión de urbanizaciones privadas, entre las cuales se destacan los *barrios privados* y los *countries*, aunque también deben incluirse las *chacras* y los *megaemprendimientos* (pueblos o ciudades privadas). Los cuatro casos se ven afectados en diverso grado tanto por la expansión de la comercialización que tiene lugar a partir de 1996, que requiere de menores restricciones cualitativas para ser propietario como por la simultánea ampliación de la red vial (Acceso Norte, Acceso Oeste, Autopista Ezeiza, Autopista Bs.As.-La Plata). Los countries y barrios cerrados alcanzan hoy más de 400 emprendimientos para la sola Región Metropolitana de Buenos Aires, extendiéndose también a otras grandes ciudades del país y a algunas medianas (Córdoba, Mendoza, Rosario).

La difusión de esta nueva oferta inmobiliaria colocó a la Argentina en sintonía con otros países latinoamericanos, para quienes el fenómeno no es nuevo, ya sea que hablemos de “condominios” en Brasil u otras variantes de comunidades cercadas en México o en Venezuela. En estos países también las urbanizaciones privadas se vieron notoriamente incrementadas en los últimos años, en gran medida como expresión de una nueva lógica de ocupación del espacio urbano, en correspondencia con el orden económico global. En este sentido, el fenómeno aparece ligado al proceso de terciarización registrado en los últimos tiempos en las áreas cercanas a las grandes metrópolis, constituidas en verdaderas “ciudades globales” (Sassen).

En lo que sigue, nos gustaría centrarnos en algunos temas relativos a la caracterización de los actores centrales de este proceso de segregación espacial que hoy cobra tal relevancia en nuestro país. Realizaremos también una presentación, aunque sea sumaria, de una tipología de urbanizaciones privadas, para finalmente terminar con un esbozo de las consecuencias mayores de este nuevo fenómeno².

² Esta es una investigación en curso que forma parte del programa “Trabajo, Integración y Formas de sociabilidad. Dilemas en la Argentina de Hoy”, de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Los actores de la segregación espacial

Antes que nada hay que aclarar que quiénes se hallan en el centro de la expansión de esta oferta inmobiliaria son mayoritariamente matrimonios jóvenes (entre 30 y 40 años) pertenecientes a *las clases de servicios* -sobre todo, sectores gerenciales y profesionales-, con hijos pequeños, con buenas credenciales educativas, en general, con ingreso de ambos cónyuges, principalmente ligados al sector privado.

¿Por qué llamarlas *clases de servicios*? La denominación se impone, pese a la escasa conceptualización que encontramos en nuestro medio acerca de las clases medias. Entre aquellos que realizaron aportes en este terreno se destaca el sociólogo inglés Goldthorpe quien, a comienzos de los ochenta, apoyándose en el fuerte incremento registrado en el sector servicios, retomó la categoría “clase de servicios”, acuñada por el austromarxista Karl Renner. Para Goldthorpe³, la clase de servicios se distingue de la clase obrera por realizar un trabajo no productivo, aunque la diferencia más básica se ve reflejada en la calidad del empleo. En efecto, se trata de un trabajo donde se ejerce autoridad (directivos) o bien se controla información privilegiada (expertos, profesionales). Así, este tipo de trabajo otorga cierto margen de discrecionalidad y autonomía al empleado, pero la contrapartida resultante de esta situación es el compromiso moral del trabajador con la organización, dentro de un sistema claramente estructurado en torno a recompensas y sanciones. Al trabajo inicial de Goldthorpe siguió un debate en los que participaron Urry, Giddens, Savage, Esping Andersen, entre otros.

Como señala R. Crompton⁴, muchos de estos autores reconocían la deuda que tenían para con *La Distinción* (1979), sin duda el mejor texto de la prolífica obra de P. Bourdieu. Allí, el sociólogo francés no sólo trazaba el mapa de los gustos de las diferentes clases y fracciones de clase, sino que exploraba la asociación (causal) entre ocupaciones emergentes y nuevas pautas de consumo. En efecto, Bourdieu constataba el ascenso de un nuevo grupo social, tanto al interior de la burguesía como de la pequeña burguesía, que se correspondía con una todavía indeterminada franja de nuevas profesiones; básicamente intermediarios

³ J. Goldthorpe, “The service class revisited”, en VV.AA. *Social Change and the middle Classes*, London, Sage, 1995.

⁴ R. Crompton, *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*, Madrid, Tecnos, 1994.

culturales (vendedores de bienes y servicios simbólicos, patrones y ejecutivos de turismo, periodistas, agentes de cine, moda, publicidad, decoración, promoción inmobiliaria), cuyo rasgo distintivo aparecían resumido en un *nuevo estilo de vida*, más relajado, más hedonista, en contraste con la vieja burguesía austera y con la crispada pequeña burguesía consolidada. En fin, la descripción de Bourdieu tenía puntos en común con aquella ofrecida ese mismo año por dos autores norteamericanos, que denunciaban la emergencia de una “cultura del narcisismo” y la disociación de ésta con la lógica productivista del capitalismo; pero el tono estaba lejos de constituir un llamado al sentido de la historicidad (Christopher Lasch) o a la renovación moral (Daniel Bell).

Tres ejes mayores articularon los debates en torno a las “clases de servicios”: el primero, de corte analítico, reportaba a la ya conocida dificultad de conceptualizar las clases medias, cuyas fronteras sociales siempre han sido, por definición, bastante vagas y fluidas. A esto había que añadir la creciente heterogeneidad ocupacional de las sociedades modernas. Por esta razón, Savage⁵ propuso distinguir tres sectores de acuerdo a diferentes tipos de calificación o capital: la propiedad (la clase media adquisitiva, empresarial); la cultural (empleados profesionales) y la organizacional (empleados jerárquicos o profesionales con funciones administrativas). El segundo eje se refiere específicamente a los comportamientos políticos de la nueva clase media. Pese a que el debate reeditaba un clásico sobre el tema de las clases intermedias (la congénita vocación de éstas por las coaliciones políticas, a raíz de la ambigüedad de su posición en la estructura social), la cuestión adquiriría un nuevo sentido a la luz del declive manifiesto de las clases trabajadoras. En este contexto, la urgencia por detectar las preferencias políticas de un actor que se revelaba como portador de un nuevo estilo de vida, no constituía un dato menor. Lo cierto es que, mientras algunos autores pensaron, con la mirada puesta en las conductas radicales de los pasados '60, en la posibilidad de una “cooperación” entre clase de servicios y clase trabajadora; otros optaron por subrayar la tendencia de aquella por buscar alianzas con los sectores altos de la sociedad⁶. El tercer eje remitía a la fragmentación visible en el sector de

⁵ Savage et al., *Property, Bureaucracy and Culture*, London, Routledge, 1992.

⁶ Por su parte, Savage aseguraba que el sector “organizacional” de las clases de servicios, eran de base más conservadora, mientras que el sector “cultural” se hallaba más cercano a partidos radicales.

servicios, en vistas de la aparición de un proletariado de servicios, ligados a tareas poco calificadas, verdaderos servidores de la clase de servicios en cuestión.

Para completar este cuadro, recordemos que la literatura sobre los llamados *Nuevos Movimientos Sociales* de los años 60 y 70, coincidía en señalar el rol protagónico de las nuevas clases medias (feministas, estudiantes, ecologistas, regionalistas, movimientos por la paz, entre otros), portadoras de los llamados valores posmaterialistas, referidos a la calidad de vida. En este período, analistas como Touraine y Melucci, pondrían de manifiesto la relación entre la creciente reflexividad de estos actores y la producción de nuevas normas e identidades. Más aún, Melucci aconsejaría centrar el análisis de las transformaciones, no tanto en las acciones de protesta como en los “marcos sumergidos” de la práctica cotidiana.

Los diagnósticos, en gran parte optimistas, fueron superados por la cruda realidad de los 80⁷, signada por el creciente proceso de desafección de la vida pública, claramente acompañado por el pasaje de lo colectivo a lo individual. Otra vez, las clases medias encarnaban el ejemplo más acabado de este nuevo vaivén, a través del deslizamiento de las exigencias de autorrealización desde la esfera pública al ámbito privado. En este ya no tan nuevo contexto, la afinidad de estos grupos sociales con posiciones políticas conservadoras (apelando a una seducción individualista de nuevo cuño, como M. Thatcher, en Inglaterra, o Menem, en Argentina) resultaba, pues, un corolario de esta inflexión. Por otro lado, las imágenes venían a confirmar, de manera definitiva, la centralidad del ciudadano-consumidor en detrimento de la figura del productor. En este contexto, el proceso de fuerte mercantilización de los valores posmaterialistas aparecía como inevitable y, sus consecuencias, impredecibles. Más aún, si tenemos en cuenta que la estandarización y posterior condensación de estos valores en nuevos “estilos de vida rurales” fue realizada en consonancia con las pautas de integración y exclusión del nuevo orden global. La *ruralidad idílica* (la expresión es de J.Urry) requería, por ello, la elección de un apropiado contexto de seguridad.

En fin, sin querer restar especificidad nacional al fenómeno de las urbanizaciones privadas, lo cierto es que el caso argentino resulta una ilustración más de la convergencia

⁷ . La descripción de estos cambios ideológicos se apoyaba también en un “nuevo” diagnóstico cultural, que no podía desdeñar la afinidad electiva existente entre las nuevas clases medias descritas tempranamente por Bourdieu y la cultura posmoderna.

entre una “*ruralidad idílica*” crecientemente mercantilizada y una *fragmentada clase de servicios*, operada en un cuadro de acusada fragmentación social e incremento de las desigualdades. “*Ruralidad idílica*” crecientemente mercantilizada, pues ésta condensa fórmulas estandarizadas que sintetizan valores referidos a la “vida natural”, a la crianza de los niños en contacto con el verde y el aire puro, a la importancia de una sólida educación, a una creciente simetría de los roles masculinos y femeninos. No olvidemos tampoco que el nuevo estilo de vida que proponen los countries y los barrios privados encuentra como portavoces a los grandes agentes inmobiliarios, cuyo mensaje se ve multiplicado sábado a sábado a través de los suplementos “countries” que reparten los dos matutinos mayores del país. En ellos, la asunción de la espacialización de las relaciones sociales aparece como un supuesto, un dato naturalizado, ocultado tras un discurso pródigo en elogios a cualquier nuevo emprendimiento en nombre del “mejoramiento de la calidad de vida”, aún si dentro del mismo se dibujan con nitidez los contrastes entre nichos evocados y segmentos sociales diferenciados. En segundo lugar, *fragmentada clase de servicios*: con ello queremos recordar que en Argentina la ruptura operada dentro de los sectores medios fue mucho más acentuada que en otros países. Este proceso multiplicó la brecha existente entre diferentes sectores de servicios: entre el ámbito público y el privado; entre aquellos que se adecuaron a los cambios tecnológicos y aquellos que quedaron descalificados. En fin, nos quedaría por ver si la categoría clases de “servicios” no debería ser revisada una vez más, a partir del ingreso a una era marcada por la inestabilidad laboral que, para el caso argentino, afecta aún a los sectores competitivos que se hallan en la cúspide.

A esto hay que agregar que la creciente visibilidad de las disparidades sociales así como la ineficiencia de los sucesivos gobiernos, tanto para salir de la recesión económica como para dar cuenta de las demandas sociales de integración, provocó un aumento exponencial de la violencia en las relaciones sociales. No nos corresponde analizar aquí la relación entre delito y exclusión social. Solo queremos hacer constar que en todos los sectores sociales, la proliferación de crímenes y delitos contra la propiedad, acrecentaron un sentimiento de fragilización de los lazos sociales que trajo como correlato una demanda de mayor protección y seguridad. La demanda de seguridad surge entonces como uno de los motivos mayores a la hora de justificar la elección por una urbanización privada, aunque por sí sola no pueda constituir el eje de un “nuevo estilo de vida”.

En suma, la constitución de áreas rurales selectas aptas para este estilo de vida, como los *countries* y los barrios privados, aparece como un corolario de este conjunto de procesos.

Hacia una tipología de urbanizaciones cerradas

Durante nuestra investigación realizamos numerosas visitas a urbanizaciones privadas. El relato de tres de ellas puede servirnos para ilustrar una suerte de tipología. En el primer caso, se trata de un *country* de la zona norte, con veinticinco años de antigüedad, ubicado a unos 37 km de la Capital, en Escobar. Hasta hace poco tiempo, fue un *country* de clase media alta, pero la acelerada evolución que sufrió en los últimos diez años terminó por modificar su conformación social interna, hoy en día, menos homogénea. Esto se refleja tanto la arquitectura de las casas como el tamaño de los lotes, (de 500 metros, para los antiguos, llegando a los 1500 metros, para los nuevos) Las viviendas antiguas son de tamaño mediano, dispuestas en bloques, muy pegadas, apenas separadas por una calle estrecha, tal como podemos encontrar en un barrio porteño como Villa del Parque. Hay nuevas viviendas, de mayor envergadura, pero nada ostentosas. Sin embargo, en los terrenos recientemente adquiridos, frente al ondulado *green* de la cancha de golf, comenzaron a erigirse algunas mansiones al mejor estilo “Hollywood”. La pareja que visitamos estaba conformada por una exitosa bioquímica que trabaja en el sector privado y un empresario nacional en bancarrota.. La “modesta” casa en la cual vivían desde hacía tres años no era nueva. Estuvimos unas tres horas con ellos, tiempo durante el cual discutimos acerca de cuestiones ligadas a la segregación espacial, a la socialización, a los modelos de familia, a las formas de ciudadanía, en fin, a la infaltable dupla seguridad/ estilo de vida. El marido, que al principio se había manifestado reticente y hasta agresivo, accedió poco a poco a confiarnos con tranquilidad su “visión de las cosas”.

En el segundo caso, se trata de un Barrio Privado típico. Allí el contacto era con un arquitecto de unos 30 años, quien, además de construir barrios privados en la zona norte, acababa de mudarse, junto con su esposa analista de sistemas, a uno de ellos, con buen acceso a la Panamericana, cerca de Maschwitz. El barrio era pequeño y había sido desforestado para facilitar las construcciones. Frente a nosotros se extendía un panorama relativamente “desolador”: sobre lotes de 600 metros y una vegetación escasa, se habían

erigido viviendas de dos pisos, muy similares unas de otras, la mayoría prefabricadas, listas para vender a través del sistema *housing* (compra de la casa terminada). Cuando el arquitecto notó nuestro estupor, evocamos los argumentos típicos de la imaginería rural, acerca del verde, el entorno natural y la vida deportiva, que ahí no estaban presentes. Por toda respuesta, él nos invitó a andar en bicicleta, no sin antes agregar que no nos preocupáramos por nuestras pertenencias y que no era necesario cerrar con llave el auto. Recorrimos el barrio en dos ruedas, mientras el arquitecto nos aconsejaba respirar el aire sano del campo. Al pasar, hizo alusión a los “mediocres clasemedieros” que reproducían, casa tras casa, un masificado estilo californiano. La suya era una de las pocas excepciones en el barrio y reflejaba con orgullo su estetizada visión de la vida. Finalmente salimos del pequeños barrio privado y cruzamos la ruta para entrar a otro barrio privado, de mayores dimensiones, cuya visión, si bien no tenía nada de deslumbrante, contrastaba con la austeridad del paisaje que acabábamos de dejar. El arquitecto explicó el porqué de la visita: no era infrecuente que una empresa madre construyera barrios privados hermanados, pero socialmente diferenciados; un “hermano menor”, algo modesto, destinado a una clase media ajustada, con sistema *housing*, y un “hermano mayor”, ostentoso, para la clase media alta, con clubhouse y alguna infraestructura deportiva, la que, bajo ciertas garantías, puede ser usufructuada por el “hermano menor”.

En nuestra tercera incursión nos aprestamos a trasponer el umbral de uno de los countries más exclusivos de la era menemista, ubicado en el partido de Malvinas Argentinas, a una distancia de 32 Km. de la capital. Aquí también tuvimos, como en el primer caso, una impresión de “*deja vu*”, sólo que esta vez la referencia fueron exclusivamente del lado de las lujosas mansiones de Beverly Hills, que tanto exhiben los telefilmes norteamericanos. El country tiene diez años de antigüedad y es exclusivamente para residentes permanentes. Las viviendas son fastuosas y los lotes amplios, de dos mil metros, de diferentes estilos, con verdaderos detalles de lujo. En realidad, no sabemos si lo que nos impresionó primero fue la elocuencia de la riqueza o sobre todo su homogeneidad. Entre la variada infraestructura deportiva de uso común, se destaca la hípica. Cuenta además con dos *clubhouses*, uno de los cuales era el casco de estancia de una conocida familia patricia. El country ostenta un atractivo adicional, el de poseer unos de los colegios bilingües más respetados entre la elite del país. En fin, estábamos a punto de pisar una

lujosa residencia de estilo francés: allí nos recibiría una mujer de menos de 40 años, analista de sistemas, que trabaja en una empresa familiar. La entrevista fue, por momentos, tensa y difícil. La mujer se mantuvo en una posición de alerta constante. No contestó muchas preguntas que se le hicieron y no manifestó ningún interés por explayarse. Pese a ello, sus gestos se caracterizaban por una cortesía distante, propia de los sectores altos. La entrevista fue relativamente corta y las barreras muy altas.

En el primer caso, que podemos denominar *Tipo I*, nos encontramos ante un “*country antiguo*”. O más simple, un club de campo, originariamente concebido como “segunda residencia” y dotados de una intensa vida social interna así como una diversificada actividad deportiva intercountries. Claro que los hay de variado tipo, desde los countries selectos y elitistas, venidos a menos, algunos con un pasado marcadamente antisemita, hasta los pretenciosos countries de clase media. Pero todos ellos, hoy en día, tienen una problemática común, la que no sin provocación denominaremos como un *proceso de trasvasamiento generacional y social*, a partir del desplazamiento de los countryestras de fin de semana por residentes permanentes, quienes ya constituyen el 50% de la población. En líneas generales, los nuevos residentes, liderados por los matrimonios jóvenes, conciben el estilo de vida de modo más pragmático y menos ostentatorio que sus predecesores. Todos ellos consideran que el country debe actualizar sus servicios en función de los nuevos ocupantes, ajustándose tanto a sus demandas como a sus pautas de consumo. Las nuevas demandas aluden a una mayor infraestructura, mayor reglamentación (normas de urbanismo), marcos de sociabilidad destinados a la contención social (espacios de juego y guarderías para los más chicos, mecanismos de control social para los siempre problemáticos adolescentes), en fin, mayor participación en el proceso de toma de decisiones. Por último, señalemos que el proceso es acompañado por cambios importantes en la conformación social interna, especialmente en countries de clase media alta, literalmente invadidos por matrimonios jóvenes de la clase media de servicios, con menor poder adquisitivo que los anteriores ocupantes. Más aún, el proceso de masificación producido en los últimos años evidencia, en algunos casos, una suerte de conflicto entre las estrategias de marketing escogidas y las estrategias de distinción conservadas. Pero, por lo general, con raras excepciones, la *transición* registra un esfuerzo de adaptación al nuevo perfil social y generacional del residente..

En el segundo caso, el *Tipo II*, nos encontramos con la oferta más difundida en la actualidad: los *Barrios privados*. Los hay de dos tipos, por un lado, aquellos que están en el centro de la expansión inmobiliaria, que son los barrios de pequeñas dimensiones, destinados a una clase media típica, cuyo valor clave reside en la seguridad; por otro lado, están aquellos destinados a clases medias altas (muy minoritarias, pues éstas prefieren los *countries*⁸), que presentan una buena calidad paisajística y alguna infraestructura de servicios. Estas urbanizaciones aparecen en forma de red, constituyendo una suerte de “manchones”, dentro de los cuales se sitúan numerosos Barrios Privados y algunos *countries* antiguos.

Podemos diferenciar dos tipos de redes: aquellas que bordean los grandes corredores viales, en donde las nuevas urbanizaciones privadas aparecen articuladas con los nuevos servicios (shoppings, multicines y, sobre todo, los infaltables colegios privados bilingües). En la zona norte, este fenómeno es representado de manera paradigmática por el partido de Pilar, que concentra una gran parte de este tipo de emprendimientos. Los residentes de este tipo de red desarrollan vínculos de exterioridad con los antiguos habitantes del lugar, con los cuales solo mantiene una relación de cliente-proveedor (con comerciantes y proletariado de servicio). El segundo tipo de red, de menor tamaño, se inserta cerca de conocidos centros urbanos, como sucede en Bellavista (zona de sectores medios altos, en el partido de San Miguel). En este caso, se trata de habitantes originarios del lugar, en su mayoría comerciantes y profesionales, para quienes la mudanza no viene a modificar las prácticas anteriores (amistades, hábitos de consumo, escuelas, vida social), Aún así, comienzan a cristalizarse lugares de sociabilidad común (por ejemplo, una confitería, para el caso de las mujeres; el club de golf, para el caso de los hombres). Sin embargo, como en los primeros, el cambio aparece sintetizado en un nuevo estilo de vida, que enaltece los valores de seguridad; la despreocupación por llaves y rejas, la vuelta al “barrio”, ilustrada por la posibilidad de que los niños jueguen en la “calle”.

En fin, para ambos casos, no podemos afirmar que estemos frente a una red social homogénea: barrios privados de “medio pelo” proliferan junto a unos pocos destinados a la

⁸ En términos financieros, la diferencia entre un *country* y un barrio privado no sólo reside en el costo del lote, sino en el precio de las expensas. Mientras que un barrio privado abona unas expensas que oscilan en los \$120, los *countries* pagan, servicios comunes incluidos, entre 350 y 500\$ por grupo familiar.

clase alta y algunos *countries* de larga trayectoria. Estos dos últimos siempre constituyen el polo de referencia en la red, aún si existen pocos vínculos formales entre ellos, en términos de comunicación o acción conjunta

Por último, en el tercer caso o *Tipo III*, se encuentran los *countries* recientes, exclusivamente destinados a la clase alta y media alta y compuestos en su mayor parte por residentes permanentes. Aquí, la población es más homogénea desde el punto de vista social que en los *countries* antiguos. Algunos poseen suficientes marcas de estatus y atraen por ello a *country*istas de alto nivel socio-económico, que no han soportado la masificación de los antiguos *countries* de los cuales proceden.

Pese a que esta tipología es la menos representada en términos absolutos, a la hora del análisis resulta particularmente interesante concebirla como una especie de laboratorio, que refleja en estado puro gran parte de las situaciones típicas que atraviesan la mayoría de las urbanizaciones privadas. En efecto, es aquí donde aparece con contundencia la figura de la comunidad cercada y autocentrada, con escasas relaciones de sociabilidad con el mundo exterior. Proveedores que provienen de localidades vecinas tanto como el proletariado de servicios que ingresa cada mañana (jardineros, plomeros, jornaleros de la construcción, domésticas, niñeras) penetran por la entrada de servicio y son atendidos por uniformadas mucamas. No es necesario traspasar los muros del *country*: todo puede ordenarse telefónicamente (desde la tintorería hasta el servicio de lavado del auto); todo puede resumirse en una suerte de *delivery* a tiempo completo. Entre los residentes hay un núcleo tradicional de apellidos patricios; pero también hay muchos matrimonios de altos funcionarios o profesionales que viajan diariamente a la capital. Además, es muy típico encontrar mujeres que “complementan” el ingreso familiar con alguna actividad de servicio realizada en el mismo *country* (profesoras de gimnasia, maestras jardineras, terapistas, artesanas, etc.) o, simplemente, que no trabajan. Cuando es el caso, la existencia de un colegio al interior del predio, termina por fijar en el *country* verdaderas características de ghetto, hecho reforzado por el contraste que este espacio amurallado ofrece con el entorno, jalonado de villas miserias y barrios policlasistas venidos a menos. Así, para hacer frente a un entorno miserable y la mayor parte de las veces, hostil, y continuando con una tradición que proviene de los antiguos clubes de campo, cada *country* tiene su comisión dedicada a

las actividades de beneficencia, a partir del cobro de una cuota mensual que se incluye en los gastos comunes, junto con las expensas.

Aquí los problemas de socialización se expresan también en estado puro. Al *vandalismo adolescente*, que es un problema más que trivial para los countries antiguos, ha sido complementado por la aparición del *vandalismo infantil*, como es el caso del country que describimos más arriba. Así, durante 1999, en apenas un mes, se registraron doce actos vandálicos, llevados a cabo por niños entre 9 y 12 años, que irrumpieron en viviendas en construcción o apenas terminadas, realizando importantes destrozos. No son pocos los que reflexionan acerca de las consecuencias de una “cultura de la opulencia” (son chicos “que se aburren” porque lo tienen todo) y/o de modelos familiares en crisis (padres “abandónicos” que “largan” a sus hijos al country, o familias desestructuradas por los divorcios). Frente a la cuestión, se refuerzan los mecanismos de control social sobre niños y adolescentes y las autoridades del country deben expandir sus funciones en la medida en que se ven obligadas a proporcionar marcos de integración social, que antes aseguraban los espacios públicos y las instituciones educativas.

Como es posible advertir, las urbanizaciones privadas manifiestan la emergencia de nuevas formas de sociabilidad, ellas mismas atravesadas por un incipiente conjunto de complejas problemáticas, no siempre comunes. A través de esta tipología, sólo hemos querido deslizar algunas de ellas. Finalmente, para concluir con esta exploración inicial, querríamos volver sobre dos temas: el primero, referido a las nuevas condiciones de socialización; el segundo, respecto de la pérdida homogeneidad cultural de las clases medias.

A modo de inevitable conclusión

El actual proceso de suburbanización ha sido descripto por los urbanistas 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. Durante mucho tiempo en nuestro país, este modelo de “ciudad” abierta se asentó, aún con sus

deficiencias, sobre una matriz social que suponía el reconocimiento explícito de una sociedad democrática, atravesada por vínculos jerárquicos reales. Así, si es posible caracterizar a la integración social e individual como un proceso que articula relaciones horizontales (al interior de un grupo social), con lazos verticales (con otros grupos de la estructura social), a través de diferentes marcos de socialización, la ciudad “abierta” aportaba no pocos de esos “espacios”. Dichos “espacios” de socialización, por ejemplo, lugares públicos como una plaza, la esquina de un barrio o los patios de un colegio del estado, proveían al individuo de una orientación doble, hacia adentro y hacia fuera de su grupo social y aparecían como contextos propicios para una socialización “exitosa”.

Por otro lado, este proceso de segmentación social termina de diluir la homogeneidad cultural de la antigua clase media. En efecto, en las nuevas comunidades cercadas, la exitosa clase media de servicios ahora sólo se codea con los ricos globalizados. Desde allí comienza a “interiorizar” la distancia social, desarrollando un creciente sentimiento de pertenencia y desdibujando los márgenes confusos de una culpa, como resabio de la antigua sociedad integrada. No olvidemos que sus hijos ahora sólo comparten marcos de socialización con niños de clase alta. Así, mientras los colegios privados facilitan la llave de una reproducción social futura, los espacios comunes de la comunidad cercada contribuyen a “naturalizar” la distancia social. De modo que, aunque la cuestión atente contra nuestra tradicional “pasión igualitaria” (J.C.Torre), hay que reconocer que la fractura social desarticuló las formas de sociabilidad que estaban en la base de una cultura igualitaria, desplegando en su lugar una matriz social más jerárquica y rígida. Las urbanizaciones privadas se encuentran entre las expresiones más elocuentes de esta fractura, pues asumen una configuración que afirma, de entrada, la segmentación social (a partir de un acceso diferencial y restringido), reforzada luego por los efectos multiplicadores de la espacialización de las relaciones sociales (constitución de fronteras sociales cada vez más rígidas).

En suma, todo parece indicar que, pese las diferencias en términos de capital (sobre todo, económico y social) y la antigüedad de clase, las clases altas y una franja exitosa de las clases medias de servicios, devienen partícipes comunes de una serie de experiencias respecto de los patrones de consumo, de los estilos residenciales; en algunos casos, de los contextos de trabajo; en otras palabras, de los marcos culturales y sociales que dan cuenta

de un entramado relacional, que se halla a la base de nuevas formas de sociabilidad. Consumada la fractura al interior de las clases medias y asegurado el despegue social, los “ganadores” mismos van descubriendo, día a día, tras las primeras incongruencias de estatus, algo más que una creciente afinidad electiva.