

Vivir entre muros: densidad, tipologías y estilos de vida en comunidades cerradas

Living behind walls: Density, typologies, and lifestyles in gated communities

Gabriel Andrés Chévez Franco¹ (gchevezf@uteq.edu.ec) (<https://orcid.org/0009-0008-6237-5162>)

Miguel Ángel Pérez Guerrero² (mperezg3@uteq.edu.ec) (<https://orcid.org/0000-0002-8023-9972>)

César René Vélez Guerrero³ (cvelezg5@uteq.edu.ec) (<https://orcid.org/0000-0002-7887-6331>)

Kelly Valentina Macías Chan⁴ (kmaciasc4@uteq.edu.ec) (<https://orcid.org/0000-0001-9860-5507>)

Resumen

Este estudio analiza la configuración espacial, tipológica y social de las urbanizaciones cerradas en América Latina, con especial énfasis en Ecuador, Argentina y Brasil. Se examinan los procesos históricos y culturales que han consolidado la vivienda unifamiliar con jardín privado como paradigma aspiracional, así como las transformaciones recientes vinculadas a la verticalización y a los equipamientos comunitarios. Los resultados muestran que la baja densidad permanece como núcleo del modelo cerrado, mientras que la verticalización se inserta de manera fragmentaria, limitada por factores culturales, económicos y simbólicos. Los equipamientos comunitarios, desde canchas y piscinas hasta espacios híbridos de coworking y servicios, han pasado a sustituir el valor aspiracional del lote privado, redefiniendo la vida intra-muros. Este entorno genera fenómenos sociales como los “chicos burbuja”, caracterizados por aislamiento social y limitación del contacto con la diversidad urbana, al tiempo que impacta el territorio circundante, consolidando un modelo urbano dual y dependiente del automóvil. La discusión destaca que estas dinámicas reflejan un equilibrio complejo entre aspiraciones individuales, lógica de mercado y exclusión socioespacial, planteando desafíos para la integración urbana, la sostenibilidad ambiental y la cohesión social. Los hallazgos invitan a reconsiderar el diseño de enclaves cerrados y su relación con la ciudad,

¹ Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador

² Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador

³ Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador

⁴ Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador

proponiendo estrategias que promuevan densificación, acceso equitativo a servicios y una mayor interacción social sin comprometer la calidad de vida.

Abstract

This study analyzes the spatial, typological, and social configuration of gated communities in Latin America, with a particular focus on Ecuador, Argentina, and Brazil. It examines the historical and cultural processes that have established the single-family house with private garden as the aspirational paradigm, as well as recent transformations linked to verticalization and communal amenities. The results show that low density remains the core of the gated community model, while verticalization is introduced in a fragmented way, constrained by cultural, economic, and symbolic factors. Communal amenities, ranging from sports courts and swimming pools to hybrid coworking and service spaces, have come to replace the aspirational value of private lots, reshaping intra-community lifestyles. This environment produces social phenomena such as “bubble kids”, characterized by social isolation and limited contact with urban diversity, while also affecting the surrounding territory and reinforcing a dual urban model reliant on private automobiles. The discussion highlights that these dynamics reflect a complex balance between individual aspirations, market logic, and socio-spatial exclusion, posing challenges for urban integration, environmental sustainability, and social cohesion. The findings call for a reconsideration of gated community design and their relationship with the city, suggesting strategies that promote densification, equitable access to services, and greater social interaction without compromising quality of life.

Palabras clave: urbanizaciones cerradas, baja densidad, verticalización, equipamientos comunitarios, exclusión socioespacial

Keywords: gated communities, low density, verticalization, communal amenities, socio-spatial exclusion

Introducción

Las urbanizaciones cerradas se han consolidado como un modelo residencial predominante en América Latina, caracterizado por la combinación de seguridad, exclusividad y control sobre el entorno inmediato. Este fenómeno no surge de manera aislada, sino que hunde sus raíces en

imaginarios urbanos y aspiraciones sociales construidos históricamente. La aspiración por la vivienda unifamiliar con jardín privado, conocida como “casa-jardín”, se originó en Europa durante el siglo XIX, como respuesta al hacinamiento de las ciudades industriales. Ebenezer Howard, en *Garden Cities of To-morrow* (1898), propuso comunidades que integraban espacios verdes privados con equipamientos colectivos y cinturones agrícolas, buscando un equilibrio entre naturaleza y urbanidad. Sin embargo, el mercado inmobiliario transformó este ideal social en un símbolo individualista de prestigio, consolidando la casa-jardín como emblema de estatus (Howard, 1898; Gehl, 2010).

En Inglaterra, el modelo se materializó a través de las Garden Suburbs diseñadas por Raymond Unwin y Barry Parker, con proyectos como Letchworth Garden City (1903) y Hampstead Garden Suburb (1906), donde las viviendas aisladas en lotes amplios promovían salud, moralidad y vida familiar equilibrada. Posteriormente, en Estados Unidos, el auge suburbano reforzó la tipología de baja densidad con ejemplos como Riverside (1869, Chicago, diseñado por Frederick Law Olmsted) y Forest Hills Gardens (1910, Nueva York), dirigidos a clases medias que buscaban escapar de la congestión urbana y consolidar un estilo de vida aspiracional (Mumford, 1961).

En América Latina, la influencia europea se tradujo en la introducción de la casa-jardín en ciudades como São Paulo, Buenos Aires y Guayaquil. Proyectos como Jardim América, Palermo Chico, Barrio Parque y el barrio Centenario reflejan la adaptación de este modelo a contextos locales, incorporando lotes amplios, jardines privados y servicios básicos, consolidando la vivienda unifamiliar como un símbolo de modernidad y prestigio social. Posteriormente, desarrollos como Urdesa y Samborombón extendieron la tipología a sectores medios, manteniendo los atributos centrales del lote privado y reforzando la aspiración a la propiedad residencial como indicador de éxito familiar y diferenciación social.

El modelo de baja densidad ha condicionado tanto la estructura física de las urbanizaciones cerradas como los estilos de vida de sus habitantes. La introducción de verticalización dentro de estos enclaves, aunque limitada y fragmentaria, evidencia la tensión entre la tradición de la casa-jardín y las demandas contemporáneas de densificación urbana, eficiencia del suelo y modernidad residencial. Asimismo, los equipamientos comunitarios —desde canchas y piscinas hasta

coworkings y servicios híbridos— han evolucionado como sustitutos simbólicos del jardín privado, reforzando la lógica de exclusión y la autonomía de los enclaves respecto al espacio urbano abierto.

Este estudio tiene como objetivo analizar la relación entre densidad, tipologías de vivienda y estilos de vida en comunidades cerradas de América Latina, con especial atención al contexto ecuatoriano, identificando sus implicaciones sociales, culturales y ambientales. La investigación se centra en la revisión de casos históricos y contemporáneos, la caracterización de tipologías residenciales y equipamientos, y la reflexión sobre las dinámicas intra-muros que configuran estilos de vida diferenciados y segregados.

Materiales y métodos

Este estudio adopta un enfoque cualitativo-descriptivo, centrado en el análisis de tipologías residenciales, densidad y equipamientos en comunidades cerradas de América Latina, con especial atención al contexto ecuatoriano. La investigación se basa en una combinación de revisión documental, análisis de casos y observación indirecta, orientada a identificar patrones urbanísticos, simbólicos y de estilos de vida.

1. Selección de casos: se identificaron comunidades cerradas representativas en distintos contextos latinoamericanos para comparar trayectorias históricas y actuales de la tipología residencial: Ecuador: barrios Centenario y Urdesa (Guayaquil) y urbanizaciones de Samborondón; torres verticales emergentes en Quito (IQON, Qorner, Unique); Argentina: Nordelta y barrios cerrados de Tigre; Brasil: Alphaville.

Estos casos fueron seleccionados por su representatividad en cuanto a densidad, tipología residencial y equipamientos comunitarios, así como por su relevancia simbólica y social.

2. Fuentes de información: Documentación histórica: planos urbanos, publicaciones académicas, crónicas periodísticas y libros sobre urbanismo y suburbios (Howard, 1898; Mumford, 1961; Gehl, 2010). Publicidad inmobiliaria: materiales de marketing que ilustran aspiraciones residenciales y estilos de vida promovidos en distintos períodos. Observación y análisis de tipología: revisión de la estructura espacial de los barrios, tamaño de lotes, altura de edificaciones, disposición de jardines y espacios públicos internos. Equipamientos comunitarios: identificación y categorización de

espacios recreativos, deportivos, culturales y productivos en función de su complejidad y alcance (básico, sofisticado, híbrido).

3. Procedimiento analítico: se aplicó un enfoque de codificación temática para organizar la información según tres ejes principales.

- Densidad y tipología: prevalencia de casas unifamiliares con jardín frente a verticalización y edificios de altura.
- Equipamientos comunitarios: evolución de lo básico a lo sofisticado y lo híbrido, y su relación con la legitimación simbólica de la vivienda.
- Estilos de vida intra-muros: prácticas sociales, interacción con la ciudad, aislamiento generacional (“chicos burbuja”) y percepción del espacio urbano externo.

El análisis permite establecer patrones recurrentes y contrastes entre los diferentes casos, identificando cómo la densidad, la tipología y los equipamientos impactan en los estilos de vida, la segregación urbana y la sostenibilidad ambiental.

4. Limitaciones del estudio: la investigación se basa en fuentes secundarias y observación indirecta, por lo que no incluye entrevistas ni encuestas directas con residentes.

La generalización de los hallazgos debe considerarse con cautela, ya que los casos seleccionados corresponden a desarrollos de alta visibilidad y representatividad, pero no cubren la totalidad de urbanizaciones cerradas en cada país.

Resultados

El paradigma de la baja densidad: aspiración, mercado y exclusión

La aspiración a la casa unifamiliar con jardín no surge únicamente de dinámicas locales en América Latina, sino que hunde sus raíces en un imaginario global construido desde el siglo XIX. En aquel momento, el hacinamiento de la ciudad industrial europea motivó a urbanistas y reformadores sociales a buscar alternativas que combinaran naturaleza y urbanidad. La propuesta más influyente fue la de Ebenezer Howard, quien en *Garden Cities of To-morrow* (1898) planteó comunidades en las que cada vivienda dispondría de un espacio verde privado, integradas a cinturones agrícolas y

equipamientos colectivos. Aunque Howard imaginaba un proyecto social y comunitario, el mercado inmobiliario lo transformó en un símbolo individualista de prestigio: la casa-jardín.

El término fue difundido y adaptado en Inglaterra a través de las Garden Suburbs diseñadas por Raymond Unwin y Barry Parker, con proyectos como Letchworth Garden City (1903) y Hampstead Garden Suburb (1906). Allí, las casas aisladas en lotes de 200 a 400 m² ofrecían no solo espacio, sino también la promesa de salud, moralidad y vida familiar equilibrada. Estas experiencias consolidaron el vínculo entre vivienda unifamiliar y prestigio social, que más tarde sería replicado en múltiples contextos.

En Estados Unidos, la tipología se fortaleció con el auge suburbano de finales del siglo XIX y principios del XX. El plan de Riverside (1869, Chicago, diseñado por Frederick Law Olmsted) ya proponía un entorno de baja densidad, con lotes amplios, calles curvilíneas y vegetación abundante. Posteriormente, Forest Hills Gardens (Nueva York, 1910) consolidó el modelo de vecindarios de casas con jardín, dirigidos a una clase media profesional que buscaba escapar de la congestión de Manhattan. Autores como Lewis Mumford (1961) observaron que la “casa-jardín” pasó de ser un ideal higienista a convertirse en un símbolo aspiracional suburbano, muchas veces desvinculado de la colectividad.

Este ideal se trasladó a América Latina en las primeras décadas del siglo XX, importado por arquitectos y urbanistas formados en Europa. En São Paulo, el barrio Jardim América (1913) —diseñado con apoyo de Barry Parker— fue el primer barrio jardín de la región, introduciendo la tipología unifamiliar en lotes de 300 a 600 m². En Buenos Aires, barrios como Palermo Chico y Barrio Parque (1920s) consolidaron el modelo para las élites, reproduciendo el esquema de casas-jardín como signo de prestigio urbano. Estas experiencias marcaron el inicio de la aspiración latinoamericana hacia la vivienda de baja densidad.

En Ecuador, la materialización de este imaginario se dio en proyectos pioneros como el barrio del Centenario en Guayaquil (1920–1930). Con lotes superiores a 400 m² y viviendas de uno o dos pisos, el Centenario ofrecía jardines frontales y traseros, terrazas y estacionamientos privados. Este barrio se convirtió en un referente de modernidad y diferenciación social para las élites vinculadas

al comercio exportador. La casa-jardín no solo era un bien material, sino un signo de estatus y prestigio urbano.

Décadas después, el desarrollo de Urdesa en los años cincuenta adaptó la tipología de la casa-jardín a la clase media emergente. Con lotes de 300 a 500 m² y viviendas de 150 a 200 m², Urdesa incorporó patios interiores y garajes, reforzando el valor simbólico del automóvil como parte del proyecto de vida suburbano. La publicidad y la narrativa de modernidad consolidaron en Guayaquil la idea de que el éxito familiar consistía en tener una casa propia con jardín, diferenciándose del departamento, aún percibido como una vivienda transitoria.

La expansión hacia Samborondón en las décadas de 1990 y 2000 continuó esta tradición, aunque con lotes más pequeños (140–250 m²) y viviendas de 70 a 120 m². Pese a su escala más reducida, mantenían los atributos centrales: patio posterior, garaje privado y acceso a áreas recreativas compartidas. Aquí, la “casa-jardín” se masificó como aspiración accesible para sectores medios y medio-altos, aunque implicara endeudamiento prolongado y desplazamiento hacia la periferia. El mercado inmobiliario supo convertir el ideal europeo y norteamericano en un producto serializado adaptado al contexto ecuatoriano.

El jardín privado, incluso en sus versiones mínimas de 20 o 30 m², adquirió un peso simbólico determinante. Representaba el control sobre un pedazo de naturaleza domesticada, signo de independencia respecto al espacio público urbano. Piscinas domésticas en sectores de élite o parrillas familiares en sectores medios funcionaron como íconos del éxito alcanzado. Como señala Jan Gehl (2010), los espacios residenciales son reflejo de aspiraciones sociales, y en América Latina el jardín privado se convirtió en sinónimo de bienestar y exclusividad.

La publicidad inmobiliaria reforzó esta aspiración con imágenes de familias nucleares en viviendas de 100 a 150 m², niños jugando en céspedes privados y automóviles estacionados frente a la casa. Estos recursos visuales consolidaron la idea de que la buena vida ocurría dentro del lote privado, no en el espacio público compartido. La “casa-jardín” fue, en este sentido, un artefacto cultural y mediático, tanto como un producto arquitectónico.

Las políticas de crédito hipotecario y los programas estatales de vivienda también favorecieron este modelo. En Ecuador, los financiamientos preferenciales facilitaron la compra de casas en urbanizaciones cerradas, consolidando la aspiración como parte de un ciclo económico y cultural. Los bancos promovieron viviendas de 80 a 120 m² con cuotas mensuales al alcance de sectores medios, reforzando el círculo en que la aspiración social y el mercado financiero se retroalimentaban.

Este fenómeno, lejos de ser exclusivo de Ecuador, se extendió por toda la región. En México, Ciudad Satélite (años 50) ofrecía casas en lotes de 250 a 400 m²; en Argentina, los barrios privados de Tigre consolidaron la tipología en los ochenta; y en Brasil, Alphaville se erigió como referente de exclusividad suburbana con casas de hasta 250 m² en lotes de 300 a 600 m². Aunque con variaciones, el denominador común siempre fue el mismo: la vivienda aislada con jardín como símbolo de estatus y movilidad social.

En este marco, la resistencia cultural a la vivienda vertical se entiende mejor. El departamento, incluso en contextos de lujo, se percibe muchas veces como inferior a la casa con lote. Mientras la primera se asocia a transitoriedad, la segunda encarna permanencia, herencia y estabilidad. De allí que la casa-jardín se haya consolidado como paradigma aspiracional en América Latina, aun frente a las presiones contemporáneas por densificación y sostenibilidad.

Finalmente, lo que comenzó como una utopía higienista en Europa se convirtió en América Latina en el producto inmobiliario dominante. Del Centenario a Urdesa, y de allí a otros sectores en expansión de la ciudad, la evolución de la “casa-jardín” muestra cómo un modelo importado se adaptó a diferentes escalas y sectores, sin perder su núcleo simbólico: seguridad, prestigio y ascenso social a través de la vivienda unifamiliar con jardín privado.

Tipologías y verticalidad: tímidas transformaciones

El predominio de la baja densidad en los barrios cerrados latinoamericanos es tan fuerte que cualquier intento de verticalización aparece como una excepción más que como una regla. La lógica del lote con casa-jardín sigue siendo el núcleo del producto inmobiliario, de modo que la

incorporación de edificios en altura dentro de estos enclaves representa un movimiento tímido y fragmentario, cargado de resistencias tanto culturales como económicas.

Para el sector inmobiliario, construir en altura dentro de urbanizaciones cerradas implica afrontar costos estructurales y normativos elevados: cimentaciones más profundas, ascensores, sistemas de seguridad contra incendios y mayores exigencias técnicas. Estos gastos no siempre son compensados por el valor de venta de los departamentos, especialmente en mercados donde la preferencia cultural por la casa unifamiliar sigue siendo dominante (López-Morales, 2020).

La rentabilidad se convierte en un dilema central. Una casa en lote de 140 a 250 m² puede producirse en serie con costos relativamente bajos y comercializarse con facilidad apelando al imaginario aspiracional. En cambio, un edificio de 8 a 12 pisos requiere inversiones iniciales altas, plazos más largos de recuperación y un mercado dispuesto a pagar por un estilo de vida diferente. En muchos casos, esa disposición aún no existe, lo que limita la consolidación de este tipo de proyectos.

Aun así, en varios enclaves cerrados de la región se han desarrollado torres de mediana altura como forma de diversificar la oferta. En la Isla Mocolí, en Samborondón, se han incorporado edificios con departamentos de más de 150 m² vinculados a marinas y clubes privados. En Nordelta, Argentina, condominios verticales de 100 a 200 m² se ofrecen con acceso a lagunas y centros comerciales internos. En Brasil, Alphaville complementó su tejido de casas con torres residenciales y de oficinas, conformando microcentralidades autosuficientes. Estos casos muestran que la verticalidad puede insertarse en el modelo cerrado, pero siempre bajo la misma lógica de exclusión y aislamiento.

El perfil social de los residentes en estas tipologías suele diferir del de las casas. Mientras que las viviendas unifamiliares atraen principalmente a familias con hijos en edad escolar, los departamentos captan a parejas jóvenes, adultos mayores o profesionales que buscan comodidad y reducción de tareas domésticas. Esta diversificación interna introduce nuevas dinámicas sociales, pero no altera la esencia del enclave: la exclusión hacia el exterior y el control hacia el interior.

Un aspecto clave es la percepción cultural. Para muchos compradores potenciales, el departamento sigue siendo un bien “transitorio” o “menor” frente a la casa con lote. El valor simbólico del jardín privado continúa pesando más que la practicidad del balcón en altura. Por ello, aunque existan ejemplos exitosos de verticalización, estos son todavía limitados a nichos de mercado.

Si se mira más allá de los enclaves, otras ciudades latinoamericanas muestran un contraste interesante. En Quito, por ejemplo, en la última década se han levantado torres residenciales de más de 20 pisos como IQON, Qorner o Unique, con fuerte énfasis en el diseño arquitectónico y en la incorporación de equipamientos comunitarios (gimnasios, rooftops verdes, coworkings y áreas sociales compartidas). Aunque estos desarrollos no forman parte del universo de los barrios cerrados, resultan relevantes porque evidencian que existe un nicho de mercado dispuesto a valorar la vivienda en altura cuando se combina con un discurso de modernidad, centralidad y servicios integrados. No obstante, se trata de experiencias puntuales e incipientes, dirigidas a segmentos de ingresos altos y sin capacidad de constituir un modelo consolidado en el contexto ecuatoriano. La diferencia es clara: mientras en Quito la verticalidad emerge como una opción asociada a innovación y prestigio urbano, en enclaves como Samborondón o en referentes como Nordelta (Argentina) la vivienda vertical continúa percibiéndose como una concesión marginal dentro de un modelo fuertemente orientado a la baja densidad y a la casa con lote propio.

La diferencia entre estos proyectos de vivienda vertical abierta en Quito y los intentos de verticalidad en barrios cerrados como la Isla Mocolí en Samborondón o Nordelta en Buenos Aires resulta significativa. En el primer caso, las torres se ubican en centralidades urbanas, buscan integrarse con la ciudad y legitiman su atractivo a través de su conexión con la vida metropolitana: cercanía a servicios, accesibilidad y un discurso de modernidad cosmopolita. En cambio, en los enclaves cerrados, la torre se convierte en una pieza subordinada al modelo de exclusión: edificios de 6 a 12 pisos, rodeados de muros, con departamentos de más de 150 m² y acceso a clubes o marinas privadas. En lugar de integrarse al tejido urbano, estas torres reproducen el aislamiento y refuerzan la autonomía del enclave. Así, mientras en Quito la altura busca densificar con prestigio urbano, en Mocolí o Nordelta su papel es diversificar hacia adentro de un modelo cerrado que sigue priorizando la baja densidad y la casa con lote.

La comparación permite entender que la verticalidad dentro de urbanizaciones cerradas está menos condicionada por lo técnico que por lo cultural y simbólico. Allí donde el imaginario colectivo aún coloca a la casa unifamiliar en la cima de la jerarquía residencial, las torres solo pueden introducirse si se acompañan de amenidades equivalentes al lote privado: piscinas, gimnasios, áreas verdes internas o clubes exclusivos.

El discurso de mercado ha evolucionado en consecuencia. En lugar de vender “departamentos”, los promotores ofrecen “torres-club” o “edificios con servicios integrados”. Este cambio semántico refleja un intento por trasladar al espacio vertical los beneficios percibidos de la vida suburbana cerrada. Lo que antes era el jardín privado se traduce hoy en rooftops ajardinados, terrazas comunes y amenities compartidos, reforzando la idea de un microcosmos autosuficiente.

Desde una perspectiva urbana, la verticalidad en enclaves cerrados presenta una paradoja. Si bien incrementa la densidad interna y optimiza el uso del suelo, su aporte a la ciudad circundante es mínimo o nulo. Las torres refuerzan la autonomía del enclave y la dependencia del automóvil, generando densidad “encerrada” que no dialoga con la metrópoli. En este sentido, representan más una adaptación de mercado que una transformación urbanística real (De Mattos, 2016; ONU-Hábitat, 2020).

Sin embargo, la verticalidad sí abre la posibilidad de introducir nuevas discusiones sobre el futuro de la vida en barrios cerrados. La pregunta es si estos experimentos pueden convertirse en puentes hacia una mayor integración, o si quedarán reducidos a ajustes cosméticos que solo reproducen con mayor eficiencia los problemas de exclusión y fragmentación.

En cualquier caso, lo que resulta evidente es que la torre en altura dentro del enclave no se vende solo como un conjunto de metros cuadrados habitables, sino como un estilo de vida sostenido por equipamientos comunitarios. Gimnasios, piscinas, salones sociales, coworkings y espacios comerciales internos son la nueva moneda simbólica que permite legitimar la verticalidad frente a la persistente aspiración al lote privado.

Esto nos conduce directamente al siguiente tema: los equipamientos comunitarios. Si la baja densidad se sostiene en el jardín privado, la verticalidad encuentra su valor agregado en la

diversificación de actividades compartidas. La tipología deja de ser únicamente una forma arquitectónica y se convierte en un modelo programático híbrido, donde la vida cotidiana se organiza en torno a espacios colectivos que sustituyen al lote.

Equipamientos comunitarios: de lo básico a lo híbrido

Desde sus primeras versiones, las urbanizaciones cerradas buscaron diferenciarse a través de equipamientos básicos: canchas deportivas, piscinas, áreas verdes y clubes sociales. Estos espacios cumplían una doble función: hacia afuera, legitimar el proyecto como exclusivo y moderno; hacia adentro, simular comunidad y suplir, en un entorno controlado, la ausencia del espacio público urbano.

En los enclaves de baja densidad, la casa-jardín era el principal elemento aspiracional. El jardín privado, incluso reducido a unos pocos metros cuadrados, reforzaba el prestigio de la vivienda. Los equipamientos comunitarios eran secundarios, complementos que aportaban al imaginario colectivo de seguridad y vida familiar. Sin embargo, con la llegada de la verticalidad, la situación cambió radicalmente: ya no era posible ofrecer el lote, y el valor simbólico se trasladó a los espacios compartidos.

Así, la torre en altura dentro de un enclave no se vende por el departamento en sí mismo, sino por el paquete de amenidades que lo acompaña. Piscinas panorámicas, gimnasios, coworkings, terrazas verdes y salones de eventos se convierten en el “nuevo jardín”, legitimando la verticalidad frente a la preferencia cultural por la vivienda unifamiliar. De este modo, el equipamiento sustituye al lote como dispositivo aspiracional.

Ejemplos como los desarrollos en la Isla Mocolí (Samborondón) ilustran esta lógica: torres con departamentos de más de 150 m² que ofrecen acceso directo a marinas, clubes privados y áreas deportivas internas. En Nordelta (Argentina), los condominios verticales integran lagunas artificiales, centros comerciales y colegios privados, reforzando la idea de autosuficiencia. En Alphaville (Brasil), las torres se complementan con supermercados, oficinas y clínicas, consolidando microcentralidades internas que funcionan como ciudades autónomas.

En los barrios cerrados de baja densidad, los equipamientos comunitarios se concibieron inicialmente como un complemento a la vivienda unifamiliar. No eran el eje central de la propuesta inmobiliaria, pero contribuían a reforzar la idea de seguridad, exclusividad y vida familiar plena. Con la llegada de la verticalidad, estos equipamientos pasaron a ocupar un rol protagónico, ya que se convirtieron en la herramienta que sustituye el valor simbólico del lote y del jardín privado.

Lo básico. En la primera etapa, los equipamientos comunitarios respondían a un repertorio reducido pero altamente simbólico: canchas deportivas, áreas de juegos infantiles, piscinas y clubes sociales. Estos elementos buscaban recrear una comunidad autosuficiente en pequeña escala, compensando la ausencia de parques públicos y fortaleciendo el imaginario de la vida sana y segura. Aunque sencillos, estos espacios permitían proyectar una idea de prestigio colectivo y se convirtieron en emblemas de pertenencia para los residentes.

Lo sofisticado. Con el paso del tiempo y el auge de proyectos más ambiciosos, los equipamientos comunitarios comenzaron a diversificarse. Las urbanizaciones cerradas de mediana y alta gama incorporaron marinas privadas, centros comerciales internos, colegios bilingües y clubes sociales exclusivos. En casos como Nordelta (Argentina) o Alphaville (Brasil), la oferta alcanzó tal escala que configuró verdaderas centralidades autónomas. Lo sofisticado ya no era solo la cancha o la piscina, sino la posibilidad de acceder a un ecosistema completo de servicios internos, que reforzaba la lógica del enclave como ciudad dentro de la ciudad.

Lo híbrido. En los últimos años, especialmente en las torres verticales insertas en enclaves o en desarrollos de gran escala, se ha dado un salto hacia equipamientos que no se limitan a lo recreativo, sino que incorporan funciones productivas y de servicios. Espacios de coworking, guarderías internas, cafés, consultorios médicos y gimnasios especializados convierten a estas urbanizaciones en entornos híbridos donde los residentes pueden trabajar, consumir, socializar y cuidar de su salud sin salir del perímetro cerrado. Esta evolución introduce la idea de autosuficiencia integral, que si bien representa innovación y responde a nuevas demandas sociales, también profundiza la autonomía del enclave y reduce aún más su relación con la ciudad circundante.

El equipamiento híbrido marca un salto cualitativo. En lugar de limitarse a lo recreativo, introduce usos cotidianos y productivos que permiten organizar la vida entera dentro del enclave. Esta

tendencia es visible en torres residenciales de Monterrey, São Paulo o incluso en proyectos emergentes de Quito, donde el departamento se acompaña de tiendas, gimnasios y oficinas internas. El resultado es una forma de ciudad encapsulada, donde los residentes pueden trabajar, consumir y socializar sin salir del perímetro cerrado.

El cambio también refleja una transición generacional. Las familias jóvenes valoran la presencia de coworkings y áreas de entretenimiento; los adultos mayores, senderos internos, salas terapéuticas y gimnasios especializados; los profesionales solteros, rooftops sociales y gimnasios 24/7. La diversificación de equipamientos permite a los promotores segmentar el mercado y atraer perfiles distintos bajo el mismo régimen cerrado.

Sin embargo, esta evolución plantea interrogantes importantes. Al intensificar la oferta de servicios dentro del enclave, los equipamientos híbridos refuerzan la autonomía del conjunto frente a la ciudad. El espacio público urbano se sustituye por un repertorio privado de acceso restringido, lo que profundiza la fragmentación socioespacial. Como advierte Svampa (2001), la “ciudad privatizada” consolida nuevas formas de segregación al trasladar funciones públicas al mercado inmobiliario.

El componente económico no es menor. Los equipamientos sofisticados e híbridos requieren altos costos de mantenimiento, traducidos en cuotas mensuales que excluyen a sectores de ingresos medios o bajos. De esta manera, los equipamientos actúan como un filtro económico adicional, marcando diferencias incluso dentro de los mismos segmentos sociales.

La publicidad inmobiliaria refuerza esta exclusividad. En lugar de mostrar metros cuadrados de vivienda, las campañas destacan imágenes de piscinas infinitas, terrazas sociales y clubes privados. Se vende un estilo de vida más que un espacio habitable. El éxito del producto no radica tanto en el diseño arquitectónico del departamento, sino en la capacidad del conjunto para construir un imaginario colectivo de modernidad y distinción.

Desde la perspectiva de la sostenibilidad, los promotores presentan los equipamientos híbridos como una manera de reducir desplazamientos y, por ende, emisiones de carbono. Si los residentes pueden resolver gran parte de su vida cotidiana dentro del conjunto, argumentan, el modelo

contribuye a una ciudad más eficiente. Sin embargo, esta narrativa omite que los beneficios se limitan a quienes acceden al enclave y que la dependencia del automóvil para los desplazamientos externos sigue siendo la norma.

El contraste con los equipamientos urbanos abiertos es revelador. Mientras en ciudades como Bogotá, Medellín o Ciudad de México se promueven parques, bibliotecas y centros culturales de acceso público como motores de cohesión social, en los enclaves cerrados la lógica es opuesta: equipamientos privados que refuerzan la exclusión. Así, la calidad de vida se segmenta territorialmente: quienes pueden pagar disfrutan de piscinas y coworkings privados; quienes no, dependen de un espacio público frecuentemente deteriorado o insuficiente.

La reflexión crítica es inevitable. Los equipamientos comunitarios en urbanizaciones cerradas no son simples añadidos, sino piezas centrales de un modelo urbano que traslada al mercado funciones históricamente públicas. Lo que antes se entendía como derecho colectivo —espacios de recreación, deporte, encuentro social— se convierte en bien de consumo restringido. Esta privatización del equipamiento urbano profundiza desigualdades y debilita el sentido de pertenencia a la ciudad como un proyecto compartido.

En este sentido, los equipamientos híbridos plantean una paradoja. Por un lado, representan innovación, diversificación y adaptación a nuevas demandas. Por otro, consolidan un modelo excluyente que sustituye la integración urbana por la autosuficiencia privada. Su éxito de mercado se da en la misma medida en que fragmenta el tejido social y territorial.

En conclusión, los equipamientos comunitarios han pasado de lo básico a lo híbrido, transformándose en el eje que sostiene la verticalidad en los enclaves cerrados. Si la casa-jardín se legitimaba con el patio privado, la torre en altura lo hace con gimnasios, coworkings y rooftops compartidos. Pero este tránsito, lejos de representar un avance hacia la ciudad compacta, confirma la capacidad del mercado para reinventar el encierro bajo nuevas formas, sofisticando la exclusión en lugar de superarla.

“Chicos burbuja”: generaciones intra muros

El estilo de vida al interior de las urbanizaciones cerradas no solo transforma el espacio físico: reconfigura las prácticas cotidianas, los imaginarios sociales y las formas de socialización. Crecer o vivir entre muros implica habitar un territorio diseñado bajo la lógica del control, la previsibilidad y la exclusión selectiva.

Uno de los fenómenos más discutidos es el de los “chicos burbuja” (Svampa, 2001; Caldeira, 2017). Niños y jóvenes que acceden a servicios de alta calidad, pero que permanecen aislados de la heterogeneidad social y cultural del espacio urbano abierto. Su interacción con otros estratos se limita, en gran medida, a relaciones de servicio: guardias, empleadas domésticas, jardineros. Este aislamiento construye una percepción sesgada del “otro”, marcada por la distancia y, en muchos casos, por el prejuicio.

La publicidad inmobiliaria asocia la vida intra-muros con modernidad, éxito y prestigio. No obstante, detrás de esa narrativa se ocultan problemáticas estructurales: endeudamiento hipotecario, fragmentación urbana y exclusión social. El vecindario “ideal” a menudo deviene en dinámicas individualistas, con predios vacíos, alquileres temporales y baja participación comunitaria.

Las nuevas generaciones desarrollan una relación ambivalente con la ciudad abierta: la perciben como hostil, pero también como espacio de curiosidad y oportunidades. Este dilema produce tensiones identitarias y demanda pedagogías urbanas que re-conecten a los jóvenes con la diversidad y el espacio público.

Impactos ambientales y sociales ampliados

Los impactos ambientales y sociales de las urbanizaciones cerradas se extienden más allá del perímetro amurallado. La ocupación de humedales y zonas de alto valor ecológico, como en el caso de Nordelta en el delta del Paraná, ha sido ampliamente cuestionada por organizaciones ambientales y por la academia. Estos proyectos alteran ciclos hidrológicos, desplazan fauna y aumentan el riesgo de inundaciones para áreas aledañas.

En términos sociales, la autosuficiencia de los enclaves reduce la interacción con la ciudad circundante y debilita la demanda por espacio público de calidad. Se consolida un sistema urbano dual: enclaves bien servidos y barrios populares con déficits de equipamientos y movilidad. La desigualdad no solo se ve: se recorre y se padece en forma de tiempos de viaje más largos, peores servicios y menor acceso a oportunidades.

Finalmente, la dependencia del automóvil y el consumo intensivo de recursos ponen en tensión los objetivos de sostenibilidad urbana. Sin políticas de integración, densificación y movilidad sostenible, las urbanizaciones cerradas seguirán ampliando su huella ecológica y su capacidad de segmentar el territorio.

Discusión

El análisis de las comunidades cerradas en América Latina evidencia que la casa unifamiliar con jardín privado se ha consolidado como el paradigma aspiracional dominante, sostenido tanto por imaginarios históricos como por estrategias de mercado contemporáneas. Desde su origen en las Garden Cities europeas hasta su adaptación en barrios históricos de Guayaquil (Centenario, Urdesa) y Samborondón, la baja densidad se mantiene como el núcleo simbólico de la vivienda, asociada a seguridad, estatus social y permanencia. Este patrón refuerza la idea de que la densificación vertical, aun cuando se incorpora, permanece subordinada a la lógica de exclusión y prestigio que caracteriza al lote privado.

La verticalización dentro de enclaves cerrados muestra que los intentos de diversificar la tipología residencial son aún fragmentarios y limitados por factores culturales, económicos y simbólicos. La experiencia de torres de mediana altura en Samborondón, Nordelta y Alphaville demuestra que la altura puede insertarse en el modelo cerrado, pero siempre bajo la premisa de preservar la exclusión selectiva y la autonomía interna. Esto contrasta con desarrollos verticales en centralidades urbanas abiertas, como en Quito, donde la altura se asocia con modernidad y centralidad, evidenciando que la percepción del valor residencial está fuertemente condicionada por el imaginario social y no solo por criterios técnicos o de rentabilidad.

Los equipamientos comunitarios emergen como un eje central en la legitimación de la verticalidad. La progresión de lo básico a lo sofisticado y lo híbrido refleja una adaptación simbólica y funcional: los gimnasios, coworkings, terrazas verdes y clubes privados sustituyen el valor aspiracional del jardín privado, redefiniendo el estilo de vida intra-muros. Sin embargo, esta sustitución conlleva una paradoja: aunque los equipamientos permiten satisfacer nuevas demandas sociales y laborales dentro del enclave, profundizan la autonomía frente a la ciudad, incrementando la fragmentación socioespacial y desplazando funciones históricamente públicas hacia el mercado inmobiliario.

El fenómeno de los “chicos burbuja” ilustra cómo estas prácticas de aislamiento tienen efectos intergeneracionales. Niños y jóvenes crecen en entornos altamente equipados pero limitados en diversidad social, construyendo percepciones sesgadas del “otro” y reforzando dinámicas de segregación cultural y económica. La vida intra-muros configura estilos de vida previsibles, individualistas y centrados en el control del entorno, debilitando los vínculos con la ciudad abierta y generando tensiones identitarias que podrían requerir intervenciones pedagógicas y urbanas.

Los impactos ambientales y sociales amplificadas por los enclaves cerrados refuerzan la necesidad de una evaluación crítica de su sostenibilidad. La ocupación de humedales y zonas ecológicamente sensibles, la dependencia del automóvil y la segmentación urbana consolidan un modelo de ciudad dual, en el que el acceso a servicios, equipamientos y seguridad está mediado por la capacidad económica. La narrativa de sostenibilidad promovida por los desarrolladores, centrada en reducir desplazamientos internos, no contrarresta la segregación ni la presión sobre los recursos naturales circundantes.

En síntesis, los hallazgos muestran que las urbanizaciones cerradas funcionan como microcosmos autosuficientes, donde la densidad, la tipología y los equipamientos no solo estructuran el espacio físico, sino que configuran estilos de vida diferenciados y reproducen jerarquías sociales. La persistencia del modelo de baja densidad y la limitada integración de la verticalidad evidencian que los cambios urbanos y arquitectónicos deben ser analizados tanto desde una perspectiva simbólica y cultural como desde la planificación urbana y la sostenibilidad.

Estos resultados invitan a reflexionar sobre posibles estrategias de intervención urbana que promuevan integración social, densificación sostenible y acceso equitativo a equipamientos, sin

sacrificar las aspiraciones individuales ni la calidad de vida, ofreciendo un marco para repensar la relación entre vivienda, comunidad y ciudad en contextos latinoamericanos.

Conclusiones

Las configuraciones viales internas y los controles de seguridad consolidan un patrón de movilidad que prioriza el automóvil, limita la conectividad y produce bordes físicos convertidos en muros de exclusión. Aunque al interior se logran condiciones de orden y eficiencia, estas soluciones generan disfunciones en el tejido urbano mayor. La proliferación de equipamientos exclusivos refuerza la autosuficiencia de los enclaves y reduce la necesidad de interactuar con la ciudad circundante. Se crean microcentralidades que funcionan en paralelo al sistema urbano formal, compitiendo con él en lugar de integrarse.

El impacto ambiental es severo cuando se urbanizan humedales, bordes fluviales y suelos agrícolas. La promesa de contacto con la naturaleza se construye sobre la paradoja de haberla destruido previamente. La huella ecológica derivada de la expansión, el consumo de agua y energía y la motorización masiva entra en contradicción con los ODS.

La publicidad inmobiliaria y el crédito hipotecario moldean aspiraciones y legitiman un modelo urbano excluyente. La vivienda opera como mercancía de prestigio y vehículo de movilidad social, pero también como dispositivo de endeudamiento y de segregación. No obstante, sería reduccionista condenar el fenómeno sin matices. Para muchas familias, estos enclaves permitieron acceder a viviendas y servicios de calidad en entornos percibidos como más seguros. También han impulsado innovaciones en gestión barrial y mantenimiento de áreas comunes.

El desafío consiste en reconocer que, en el largo plazo, los costos sociales y ambientales superan sus beneficios privados si no se regulan e integran adecuadamente. Urge una agenda de políticas públicas que exija permeabilidad física y social, conectividad vial con la ciudad, aportes efectivos a equipamientos públicos y estándares ambientales exigentes. Repensar la densidad y la verticalización con criterios de integración y movilidad sostenible es central. La cultura política municipal debe pasar de la permisividad a la gobernanza metropolitana, con instrumentos que prioricen el interés público sobre el privado.

Las nuevas generaciones educadas intra-muros—los “chicos burbuja”—serán clave para reconfigurar el pacto urbano. Su capacidad de demandar modelos más abiertos y solidarios determinará si las ciudades del futuro se convierten en archipiélagos de fortificaciones o en espacios de encuentro y diversidad. En suma, las urbanizaciones cerradas deben ser entendidas como un modelo persistente, con fortalezas puntuales, pero con impactos problemáticos sobre la cohesión social, la sostenibilidad ambiental y la integración de las ciudades. Regular con firmeza, densificar con criterio y abrir con inteligencia son los verbos de una agenda posible.

Referencias

Borja, J., & Muxí, Z. (2017). Urbanismo para la vida cotidiana. Alianza (ed. actualizada).

Caldeira, T. P. R. (2017). Peripheral urbanization: Autoconstruction, transversal logics, and politics in cities of the global South. *Environment and Planning D: Society and Space*, 35(1), 3–20.

CEPAL. (2022). *Panorama Social de América Latina 2022*. CEPAL.

De Mattos, C. (2016). Globalización, urbanización y transformaciones socioespaciales en América Latina. *EURE*, 42(125), 5–27.

Gehl, J. (2010). *Cities for People*. Island Press.

Harvey, D. (2012). *Rebel Cities: From the right to the city to the urban revolution*. Verso.

Janoschka, M., & Glasze, G. (2022). Gated urbanism and the politics of securitization. *Journal of Urban Affairs*, 44(6), 1–19.

Kostenwein, F. (2024). Exclusive spaces: Security and spatial practices in Bogotá’s gated communities. *Housing Studies*, 39(5), 721–740.

Lefebvre, H. (2013). *La producción del espacio* (ed. en español). Capitán Swing (obra original 1974).

Lopes de Souza, M. (2020). Urban political ecology in Latin America: New conceptual approaches. *Urban Studies*, 57(11), 2201–2217.

López-Morales, E. (2020). Financialization of housing and socio-spatial inequality in Latin America. *Cities*, 100, 102652.

Morales, E. (2024). Planned socio-spatial fragmentation in Mexican cities. *Urban Planning*, 9(2), 101–116.

ONU-Hábitat. (2020). World Cities Report 2020: The Value of Sustainable Urbanization. UN-Habitat.

Rolnik, R. (2019). *Urban Warfare: Housing under the Empire of Finance*. Verso.

Svampa, M. (2001). *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*. Biblos.

Svampa, M. (2019). *Debates latinoamericanos*. Edhasa.